

Stikord fra 3 samarbejds møder med lederne af centrene Jysk, Syddansk Kvæg og Ribeegnens dyrlæge

Deltagere: Bo Overgaard og Helen Filskov

Dagsorden:

1. Jeres erfaringer med tværfagligt samarbejde mellem kvægkonsulenter og dyrlæger?
2. Hvilke udfordringer møder I i forhold til tværfagligt samarbejde?
3. Hvilke muligheder kan tværfagligt samarbejde give hhv. jeres kunder - og jer?
4. Hvad skal workshoppen om Obligatorisk Sundhedsrådgivning sætte ekstra fokus på?
5. Dine input til erfa workshop for konsulenter og dyrlæger 13/12?
6. Eventuelt

Syddansk Kvæg

Niels Justesen

9/11 2011

1. Anne Mette og Søren har holdt først en fælles møderække med dyrlæger, men det fungerede ikke godt pga. tæt konkurrence mellem disse. Derfor besluttede de at supplere med individuelle møder med dyrlægerne i området, hvilket fungerede meget bedre.
2. Når de ikke kender hinanden er der en stærk barriere der forhindrer kontakt.
Et andet moment er "vores kunder".
Det virker vanskeligt for især de ældre rådgivere at samarbejde med dyrlæger.
Der er også en kulturel barriere.
At få struktur på kontakten mellem konsulenterne og dyrlægerne har medvirket til bedre samarbejde.
3. At lægge møder hos landmanden i naturlig forlængelse af hinanden styrker relationen.
At komme videre fra viden til handling. Det kræver gensidig respekt og tillid at samarbejde.
Det tager tid at ændre egen opfattelse og få et tværfagligt tankesæt.
4. Temaer kunne være motivation og sætte fokus på de ting der er gået godt i stedet for på fejl.
Bruge nøgletal i højere grad.
Teamtanke med fælles provision med dyrlæger.
Ikke kun handle om mødereferater og skriftlighed.
Fælles mål essentielle så effekten kan måles.
5. Kompetenceudvikling i form af at kunne møde mennesket hvor det er - de sociale kompetencer.
Måske optage rådgivere på video og give kollegial vejledning. De mangler både at kunne lytte og social gennemslagskraft.

6. Vigtigt at få det forankret og salgsklart som koncept. Gerne opfølgingsmøde i februar 2012, måske sammen med Peter Hegelund eller lokale dyrlæger.

Jysk **Peter Hegelund** **9/11 2011**

1. Peter har taget 1-2 kolleger med på besøg hos 9 kvægdyrlæger i området. Højere kendskabsgrad kan skabe præference, så dyrlægerne anbefaler Jysk. Har været på faglig tur med Helle Dyrlægerne med fokus på at skabe relationer og tillid.
2. Landmændene har ingen penge til rådgivning.
At sælge rådgivning ind sammen med produkter.
DLBR kolleger tager kunder fra hinanden.
Dårlig ledelse på bedrifterne generelt set.
Største barriere er at blande sig i hinandens arbejde!
3. Skabe større nytte og kundetilfredshed hos landmanden.
Sælge hinanden ind til nye kunder.
4. Bedre forventningsafstemning mellem landmand og rådgivere giver skarpere rådgivning.
Vigtigt at få sat ansigt på hinanden.
Finde frem til fælles dagsorden og opstart.
Lave flere fælles besøg
5. Udveksling af information fx besøgsrapporter.
Direkte kommunikation i stedet for igennem landmand, kan let forvanske indholdet.
Afklarung af hvem er god til hvad.
Skabe fælles dagsorden og mål for indsatsen.
Mere positiv og motiverende kommunikation med landmanden.
At rådgiverne kan spørge landmanden direkte: "hvordan var du tilfreds med rådgivningen i dag?"
Dyrlægerne kan følge op på den rådgivning konsulenterne laver, da det vil skabe større effekt for landmanden.
6. Univet har ansat amerikaner der sælger mineraler til landmænd i området – meget utroværdigt.
Skidt at Salmonella indsatsen ikke finansieres gennem VFL Kvæg næste år, er meget i området.
Gerne opfølgingsmøde februar 2012 sammen med Ribe Dyrlægerne.

Ribeegnens Dyrlæger **Jens Christiansen** **15/11 2011**

Yderligere deltagere: dyrlægerne Astrid og Hanne

1. Deltaget i PIP-projektet gennem Astrid, lært nye fodringskonsulenter at kende. Vigtigt at kunne sætte fælles mål for indsats hos landmanden.
Hanne har lavet kvartalsbesøg i forbindelse med kvartalsrapporten sammen med DLBR og to private foderrådgivere og efterfølgende mailkontakt.
Andre kolleger har sporadiske kontakter til rådgivere.
Sjældent at foderrådgiverne tager kontakten eller bare mailer deres foderplaner til dyrlægen.
2. Når landmanden skal betale to rådgivere ad gangen – stor fokus på value for money.
Hvordan kan vi garantere at der er penge at hente for landmanden?

3. Det er nemt at mærke når landbrugscentrene gerne vil samarbejde. Det er nemmere at fastholde beslutningerne hos landmanden når de er fælles (ejerskab giver større effekt af rådgivningen).
Mere forebyggende rådgivning i stedet for helbredende.
Bruge flere nøgletal i rådgivningen.
Se problemernes helhed i stedet for kun brøkdeler.
4. Skabe mere effekt for landmanden gennem tværfagligt samarbejde.
Måske inddrage økonomerne fordi de opfordrer landmænd til at spare på dyrlægen?
5. At dyrke sociale netværk og de personlige relationer – ofte meget tilbageholdende personer.
Speeddating til intro.
Mere motiverende tilgang til landmanden og hans medarbejdere.
6. Lave koncept sammen med Jysk eller andre, en pakkeløsning måske hvor man kan sælge en samlet 1-årig rådgivningspakke til landmanden. Omkostningskalkule laves først.
Interesseret i rådgivercirker – PRH orienteret og følger op.
Gerne opfølgingsmøde februar 2012.