



Løft Bundlinjen

Produkter og projekter 2012

dlbr.dk/loftbundlinjen

DLBR®

Projekter med værdi

Vi vil, at viden og resultater fra Videntretet for Landbrugs projektportefølje omsættes hurtigt, så landmændene får størst mulig udbytte af de projekter, der har vist "bundlinjepotentiale" for danske landmænd.

Vi har i dette katalog samlet et udvalg af produkter og projekter, hvor flere via jeres rådgivere allerede har vist deres potentiale hos landmændene og nu skal ud at virke hos langt flere landmænd via rådgivningsvirksomhederne. Der er også projekter, der er på vej mod deres mål om **at løfte bundlinjen** hos landmændene, hvorfor der søges tæt samarbejde med en eller flere rådgivningsvirksomheder for at afprøve potentialet.

Kataloget er tænkt som inspiration for beslutningstagere i rådgivningsvirksomhederne. Vi håber at give overblik over hvilke produkter og projekter, der strategisk er værd at satse på for at rådgivningen fortsat kan skabe vækst hos landmænd og rådgivningsvirksomheder.

God fornøjelse – og tøv ikke med at kontakte os!

Venlig hilsen

Malene Høj Jabcke

Salg- og marketingchef
Salg & Forretningsudvikling

Jakob Lave

Udviklingschef
Økonomi & Virksomhedsledelse

Den Europæiske Union ved Den Europæiske Fond
for Udvikling af Landdistrikter og Ministeriet
for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri har deltaget
i finansieringen af projektet.



Indhold

KVÆGPRODUKTION

På vej mod nul arbejdsulykker	4
Forbedret yversundhed	5
MarKo – strategi for grovfoderforsyning.....	6
Turnaround.....	7
Bedre klovsundhed	8
Indeks for Fodringsmanagement.....	9
Fri for salmonella.....	10
Nyt materiale med fokus på reproduktionsstrategier.....	11
Arbejdsplanlægning Kvæg.....	12
Produktionsopfølgning på kvægbrug i DMS og Ø90	13
Fælles fokus. Måltrettet hjælp til tværfaglig rådgivning	14

PLANTEPRODUKTION

Landbruget i Landskabet – Fra regulering til planlægning.....	15
Mark Online.....	16
Græsdetektiven version 1.0. Gør foderplanen lidt grønnere - Gi' den fuld græs.....	17
Landsforsøgene®. Det plantefaglige rådgivningsgrundlag.....	18
Registreringsnettet. Spar penge – sprøjt efter behov	19
IPM. Integreret plantebeskyttelse	20
Scenarier. Natur-, Miljø- og Landskabsfarmtest	21
Bioenergikoncept og landmanden som energileverandør	22
Baltic Deal.....	23

SVINEPRODUKTION

Servicetjek. Hold dine erfa-grupper skarpe	24
Staldskoler – reducer sodødeligheden.....	25
Konkurrencekraft og bedre sundhed	26
Manualer. Best practise i svinestalden	27

ØKONOMI

Det hurtige budget.....	28
Virksomhedssekretær	29
Dynamisk Strategi	30
Helhedsorienteret risikostyring	31
Team Selskaber. Fokus på rekonstruktion og ekstern kapital	32
DLBR Erhverv	33
FlexMark.....	34
FlexNyt.....	35
FlexRegnskab	36
Rådgivning der rykker.....	37
Internt regnskab og Ø90 benchmarking.....	38
Virksomhedsrådgivning.....	39
Farmtal Online.....	40
Økonomistyring med fokus på budgetopfølgning i Ø90	41
Udviklingssamarbejde – Løsninger tilpasset specifikke kundegrupper	42
Opbygning af netværk til lokal afsætning af fødevarer	43
Værditilvækst – merindtjening på råvarerne	44
Løft bundlinjen. Udviklings- og demonstrationsprojekt 2012.....	45

Produktmesse 2012

På vej mod nul arbejdsulykker



Landmandens gevinst

Et sundt og sikkert arbejdsmiljø, genererer dygtigere og raske medarbejdere, gode arbejdsvilkår og større effektivitet.

Et godt arbejdsmiljø er en god investering. Forebyggelse betaler sig – også økonomisk!

Håndbog i arbejdsmiljøledelse ... helt enkelt

Som arbejdsgiver/leder har du ansvaret for, at arbejdsmiljøet er sikkerheds- og sundhedsmæssigt fuldt forsvaret. Dette ansvar kan ikke uddelegeres, men opgaverne kan. Arbejdet med arbejdsmiljø kan du lede lige så effektivt som andet arbejdet i virksomheden.

Håndbog om arbejdsmiljøledelse i landbruget kan I installere på jeres egen computer og efterfølgende udarbejde jeres egen version af håndbogen. Således kommer I systematisk omkring de vigtigste temaer om arbejdsmiljø, sikkerhed og ledelsesansvar.

Hvad kræver det?

Først og fremmest kræver det et oprigtigt ønske om at implementere et godt og sikkert arbejdsmiljø. Aktiv deltagelse og vis vigtigheden i dagligdagen. 6 bedrifter har nu fået introduceret arbejdsmiljøledelse med godt resultat. Alle har benyttet sig af en autoriseret arbejdsmiljøkonsulent til at forestå processen.

Hvordan måles effekten?

Citater fra inddragede i implementeringen:

- "Alle er blevet mere opmærksomme på det fælles ansvar".
- "Vi føler os langt mere som en enhed – før passede vi mere hver sit".
- "Det har skabt mere overblik i hverdagen".
- "Det har været godt med åben dialog. Der kommer mange flere ideer frem nu".
- "Jeg tror, at et øget fokus på arbejdsmiljø kan hjælpe til virksomhedens overlevelse. En grundsten, til at vi ejere har det godt, er, at vores medarbejdere trives. Jeg er helt sikker på, at har medarbejderne det godt, og det er faste folk, man har, så er det godt for bedriften."

Andet produkt:

Har I landmænd som får besøg af Arbejdstilsynet og tildes et rådgivningspåbud, så kan vi i DLBR AgriSafety afhjælpe dette. Vi har allerede hjulpet over 100 kunder og vi vil gerne hjælpe flere.

www.dlbr.dk/agrisafety

Krav til rådgivernes kompetencer

- Specialviden om arbejdsmiljø
- Procesorienteret tilgang
- Rådgivningserfaring.

Husk ved implementeringen

Implementering af et bedre arbejdsmiljø består af mange små skridt. Holdnings- og adfærdssændring er seje træk, men et lille skridt i den rigtige retning kan vise sig afgørende for den enkelte.

Hent mere viden

Faglig viden findes på:
www.landbrugogsikkerhed.dk
www.dlbr.dk/agrisafety
www.landbrugsulykker.dk
www.safetyonthefarm.dk

Den gode fortælling

Arbejdsmiljøprisen 2011: www.landbrugsinfo.dk > Tværfaglige emner > Arbejdssikkerhed > Artikler

Arbejdsmiljøledelse implementeres: projektfinansiering.landscentret.dk > Promilleafgiftsfonden > Promilleafgiftsfonden 2010 > På vej mod nul arbejdsulykker > Kommunikation bliver afdækket

Nå kunderne

Håndbog i arbejdsmiljøledelse i landbruget ... helt enkelt
www.netbutikken.landscentret.dk

Kontakt

Helle Birk Domino T: 8740 5555 E: hbd@vfl.dk

DLBR®

Produktmesse 2012

Forbedret yversundhed

Landmandens gevinst

Yverbetændelse er en af de mest tabsvoldende infektioner i mælkekvægsbesætninger. Ved at få styr på mastitis får du:

- Færre yverbehandlinger og mindsket medicinforbrug
- Bedre behandlingseffekt ved at behandle de rette køer
- Højere mælkeafregning via bedre mælkekvalitet.

Hvad kræver det?

- Almindelig sund fornuft
- Udpegning af de rette indsatsområder
- Måltrettet indsats mod yverbetændelse.

DLBR-virksomhedens gevinst

Yverbetændelse er en kompleks problemstilling, som kræver specialistviden til at finde frem til de rette løsninger. Ved hjælp af Videncentret for Landbrug, Kvægs ekspertise opnår du:

- Opdatering af faglig viden på området
- Motivation til ændring af processer på bedriften
- Afdækning af yderligere rådgivningsbehov hos kunden.

Målgruppe

Alle DLBR-rådgivere, der yder rådgivning vedr. yversundhed, og dermed alle danske mælkeproducenter.

Øget kompetence på mastitisområdet kan resultere i 15-30 minutters ekstra rådgivning ved alle besøg.

Hvad kræver det af organisering og processer i virksomheden?

Videncentret for Landbrug, Kvægs specialist hjælper med:

- Afholdelse af interne ERFA-møder
- Afholdelse af ERFA-møde med klient
- Second opinion ved besætningsbesøg.

Andet

Besætningsbesøg inkluderer både forberedelse før (analyse af data) og efter besætningsbesøg (besætningsrapport) og telefonisk opfølgning med landmand og/eller rådgivere.

Krav til rådgivere, der skal indgå i projektet

- Engagement
- Deltagelse i ERFA-møde
- Nysgerrig efter ny viden
- Samarbejdsvilje.

DLBR-virksomhedens gevinst ved at indgå i projektet i 2012

Produktet "Forbedret yversundhed" er en specialistrydelse, der kan rekvireres hos VFL, Kvæg mod betaling.

"Forbedret yversundhed" klæder DLBR-rådgiveren på til at foretage opdateret rådgivning og kvalificeret sparring på mastitisområdet ved alle rådgivningsbesøg.

Produktet vil resultere i kompetente rådgivere og tilfredse kunder, der kan se en mærkbar effekt på dyresundhed og bundlinje.

Sådan vil vi implementere i 2013

Vi udsender et produktkatalog i løbet af 2012, hvori der vil blive udbudt specialistrydelser på mastitisområdet til både DLBR, praktiserende dyrlæger, mejerier og malkeudstyrsmøder.

Kontakt

Dyrlæge Jørgen Katholm T: 4041 7396 E: jka@vfl.dk

Produktmesse 2012

MarKo

– strategi for grovfoderforsyning



Landmandens gevinst

Samlet vurdering og bedre grundlag for beslutning om foderplan og grovfoderarealer.

Hvad kræver det?

Adgang til LandbrugsInfo og Office 2007 eller nyere.

Forretningspotentialet i DLBR-virksomheden

Antallet af kunder

Alle kvægbrugere har behov for at vurdere konsekvenserne ved ændret sædskifte og foderstrategi, samt for at få vurderet om nuværende er optimalt.

Bør kunne give 1-3 timers mere rådgivning pr. kunde.

Salg pr. kunde

Produktet MarKo kan ikke stå alene, men skal anvendes som et supplement til diskussion med landmanden om foderforsyningsstrategi herunder markplan på et malkekvægsbrug.

Derfor sælges MarKo ikke som et selvstændigt produkt – men som en bedre og mere præcis rådgivning.

Krav til rådgiverens kompetencer

Ingen forudsætninger er nødvendige.

Husk ved implementeringen

Fortæl dine kolleger om MarKo.

Hent mere viden

Faglig viden findes på:

www.landbrugsinfo.dk > Økonomi > Artikel:
Strategi for grovfoderproduktion og foderforsyning

Den gode fortælling

www.landbrugsinfo.dk > Økonomi > Artikel:
Strategi for grovfoderproduktion og foderforsyning

Kontakt

Erik Maegaard T: 8740 5577 E: erm@vfl.dk
Peter Hvid Laursen T: 8740 5195 E: phl@vfl.dk



DLBR®

Produktmesse 2012

Turnaround



Landmandens gevinst

- En virksomhed der giver overskud
- Stærkere ledelse og styring af virksomheden
- Interessenternes tillid til virksomheden genskabes.

Hvad kræver det?

En virksomhedsejer, som er villig til at:

- gennemgå hele virksomheden
- opdele virksomheden i forretningsområder
- synliggøre kapital- og arbejdsindsats samt rentabiliteten i de enkelte forretningsområder
- gennemføre de nødvendige strukturelle og ledelsesmæssige ændringer i virksomheden.

Hvordan måles effekten?

Effekten måles gennem en forbedring af bedriftens økonomiske resultat samt dens konkurrenceevne.

Forretningspotentialer i DLBR-virksomheden

Der er et meget stort kundegrundlag, som har behov for en Turnaround som følge af den økonomiske situation i erhvervet. Det er bekræftet af de deltagende centre i demonstrationsprojektet. Flere af disse har gennemført 5-10 Turnaround-forløb. Derudover viste demonstrationsprojektet, at der kan være en betydelig efterspørgsel efter anden rådgivning i forbindelse med et Turnaround-forløb.

Krav til rådgivernes kompetencer

- Arbejde tværfagligt
- Tænke virksomhed og forretning
- Stærk analytisk
- Gode kommunikationsevner
- Fagligt overblik indenfor sit speciale

Husk ved implementeringen

At sikre ledelsesopbakning på centret.

Hent mere viden

I bogen "Turnaround i landbruget – en ny vej", som kan købes hos Landbrugsforlaget.



Nå kunderne

Markedsføringsmateriale udarbejdes af centrene selv.

Kontakt

Ole Kristensen T: 8740 5311 E: olk@vfl.dk
Susanne Clausen T: 8740 5307 E: suc@vfl.dk

Produktmesse 2012

Bedre klovsundhed

Landmandens gevinst

God klovsundhed er god bundlinje og godt håndværk

Landmanden får minimeret antallet af klovlidelser. Det betyder lavere kodødelighed, større ydelse, bedre reproduktion og et løft af bundlinje. Med øget dyrevelfærd følger øget arbejdsglæde både hos landmanden selv og hans ansatte. Når der er styr på bedriften, er der tid til familien.

Hvad kræver det?

For at landmanden og hans rådgivere kan udarbejde og følge op på en handlingsplan for bedre klovsundhed må de kende besætningens klovsundhedstilstand, og de må kunne følge udviklingen over tid. Det betyder, at landmand og klovbeskærer skal registrere klovdata.

Landmanden og hans medarbejdere skal være aktive medspillere, når en handlingsplan udformes, da dette sikrer det vedvarende engagement, som er nødvendigt for, at handlingsplanen har effekt.

DLBR-virksomhedens gevinst

Målgruppe

Langt de fleste mælkeproducenter vil have gavn af at følge et handlingsplansforløb for bedre klovsundhed. Opstartsmålgruppen kunne være større veldrevne besætninger med engagerede ejere aktive i erfagrupper og lignende.

Antallet af kunder

Udgangspunktet for en kampagne kunne være at nå 1/3 af kvægbrugerne med et rådgivningsforløb omkring forbedret klovsundhed.

Salg pr. kunde

Et rådgivningsforløb vil betyde udarbejdelse af en handlingsplan for klovsundhed og opfølgning på denne. Det vil ofte ske i samarbejde med bedriftens dyrlæge. Med en KlovRisk-gennemgang vil rådgiverens samlede tidsforbrug være ca. 10 timer. Et godt samarbejde med dyrlæge og klovbeskærer kan betyde mersalg af kvæg-rådgivning via "ambassadørvirkning".

Organisering og processer i virksomheden

Årsagssammenhænge og virkemekanismer er forskellige for de enkelte klovlidelser og varierer fra besætning til besætning. Rådgivning på området kræver 100 % opdateret viden. DLBR-virksomheden skal være indstillet på specialisering indenfor medarbejderstaben og villig til at investere en del ressourcer i en enkelt medarbejders specialisering.

Krav til rådgiveren

- Dataforståelse, systematik og opfølgning
- Samarbejde med dyrlæge og klovbeskærer
- God dialog med landmand og medarbejdere
- Engagement og en vis stædighed
- Dialog med chefrådgiver om aktiviteter, mål og resourcebehov

DLBR-virksomhedens gevinst

Bedre Klovsundhed er en specialitydelse fra VFL, Kvæg - der kan rekvireres mod betaling. Kvægs specialist hjælper rådgiveren med at komme godt i gang med klov-rådgivning og med at nå i mål. Ydelsen inkluderer typisk et opstartsbesøg plus opfølgning og kan tilpasses den enkelte kvæg-rådgivers behov.

Virkningen af et handlingsplansforløb vil slå igennem efter ½-1 år, afhængig af hvilken type klovlidelse der arbejdes med (hudrelateret eller hornrelateret).

DLBR-virksomhedens gevinst ved at gå ind i rådgivning omkring klovsundhed kan således forventes først rigtigt at slå igennem efter ½-1 år. Potentialet på lang sigt er dog stort, idet langt de fleste mælkeproducenter vil have gavn af et sådant forløb.

Implementering

Lederen gør det til et fælles mål at få solgt "Forbedret Klovsundhed" til mælkeproducenterne – alle informeres om dette mål. En interesseret kvæg-rådgiver udpeges som ansvarlig for området. Der laves en plan for aktiviteter med mål og resourcebehov, som godkendes af ledelsen.

Læs mere om

Klovlidelser og registrering på www.sundklov.dk

Kontakt

Pia Nielsen T: 87405286 E: pin@vfl.dk

Produktmesse 2012

Indeks for Fodringsmanagement



Landmandens gevinst

"Det må være noget med management"

Det kan ofte blive konklusionen, når kvægbruger og rådgiver diskuterer, hvorfor køerne ikke producerer det, de skal.

Indeks for Fodringsmanagement giver overblik over, hvor godt det går med alt det praktiske ved fodring af malkekøer og hvordan køerne trives i stalden. Når man har overblikket, er det tydeligere at se, hvor der kan ske forbedringer.

Hvad kræver det?

- Almindelig sund fornuft
- Udpegning af de indsatsområder der giver størst effekt
- Måltrettet indsats via handlingsplaner.

Hvordan måles effekten?

Når rådgiver og landmand i fællesskab har gennemgået Indeks for Fodringsmanagement, vil der tegne sig et billede af, hvad landmanden er god til – og gerne skal blive ved med at være god til, samt hvor der er ting, der kan gøres bedre. Ud fra diskussionen udvælges 1-2 indsatsområder, hvor der laves en handlingsplan og indgås aftaler for opfølgning.

Forretningspotentiallet i DLBR-virksomheden

Fodringsmanagement er et komplekst område. Derfor er det meget relevant på mange kvægbedrifter. En gennemgang af fodringsmanagement tager typisk 2-3 timer, hertil kommer tid til at gå resultaterne igennem.

Krav til rådgiverens kompetencer

- Engagement

Kontakt

Henrik Martinussen T: 8740 5341 E: hnm@vfl.dk

Produktmesse 2012

Fri for salmonella



Styr på salmonella i din besætning!

Direkte værdi for landmanden:

- Færre sygdomstilfælde giver højere mælkeydelse
- Lavere kodødelighed giver bedre totaløkonomi
- Forbedret fødevarer sikkerhed
- Større arbejds glæde i hverdagen.

Øget værdi af rådgivningen:

- Input til det videre rådgivningsforløb på bedriften
- Færre sygdomstilfælde giver højere mælkeydelse
- Succes gennem tilfredse kunder hvor dyrene trives.

Indsatsen mod salmonella i danske kvægbesætninger har stået på siden 2007. Der er stadig ca. 400 malkekvægbesætninger og 100 store slagtekalvebesætninger, der ikke er fri for salmonella. Disse besætninger har brug for rådgivere, der kan hjælpe med at få lavet en virksom handlingssplan. Videncentret for Landbrug, Kvæg kan hjælpe med at kvalificere din salmonellarådgivning!

Rådgivning om "Fri for salmonella" omfatter:

- Analyse ud fra tilgængelige data
- Besætnings gennemgang
- Identifikation af smitteveje på bedriften
- Analyse af bedriftens sygdomsmiljø
- Effektiv vurdering af allerede udførte tiltag
- Opsætning af relevante mål/nødvendige indsatser
- Fælles udarbejdelse af program for sanering.
- Opfølgning på mail eller telefon med landmand/rådgiver

Samarbejdet om vedvarende opfølgning er afgørende for effektiv og vedholdende indsats mod salmonella i kvægbesætninger

Sanering kan lykkes – også i store besætninger med kompleks besætningsstruktur – spørg ekspert!

"Fri for Salmonella" er en specialistrådgivningsydelse, der kan rekvireres hos Videncentret for Landbrug, Kvæg mod betaling.

Kaspar Krogh

- Kvægfagdyrlæge
- Specialiseret i smitsomme sygdomme, beredskabsplaner, smittebeskyttelse
- Analytisk tilgang, systematisk og velstruktureret
- Rolig og velafbalanceret personlighed

Hent mere viden

www.salmonella.dk

Kontakt

Dyrlæge Kaspar Krogh T: 8740 5270 E: ksk@vfl.dk

Produktmesse 2012

Nyt materiale med fokus på reproduktionsstrategier



Landmandens gevinst

Reproduktionsstrategien - kendt og forstået af alle

Når man synliggør konsekvenserne af forskellige reproduktionsscenarier, får man et langt stærkere beslutningsgrundlag, når der skal vælges reproduktionsstrategi i malkekvægsbesætningen. I materialet er udpeget nogle typiske scenarier, som ofte dukker op, når man diskuterer reproduktion i den enkelte besætning. Disse er analyseret ved hjælp af SimHerd, og præsenteret i kap. 1 i ReproManagement – sund fornuft.

Hvad kræver det?

Materialet er frit tilgængeligt, elektronisk, så den enkelte rådgiver kan tage det udpluk med, som er relevant i en given besætning.

Hvordan måles effekten?

Hvis reproduktionseffektiviteten i besætningen forbedres, kan det blandt andet måles, som et forbedret dækningsbidrag pr. årsko. Når reproduktions-effektiviteten derimod forringes, er der risiko for, ikke at være selvforsynende med kvier. Dermed forringes fleksibiliteten i besætningen, og man bliver tvunget til, enten at gå på kompromis med sin udsætningsstrategi, eller man bliver nødt til at indkøbe dyr. At være bevidst om den slags økonomiske og produktionsmæssige konsekvenser af forskellige reproduktionsstrategier er væsentlige elementer, når bedriftens fremtid skal planlægges.

Forretningspotentialiet i DLBR-virksomheden

Det er relevant for alle malkekvægsbesætninger, og for de fleste er der et stort uudnyttet økonomisk potentiale. Der er hårdt brug for, at alle DLBR-rådgivere tager deres del af udfordringen op, og går ind i samarbejdet med inseminører, avlsrådgivere og dyrlæger.

Repro
Management
– sund fornuft

Krav til rådgivernes kompetencer

- At man har interesse for reproduktionsrådgivning
- At man er åben overfor samarbejde med besættningens inseminør, dyrlæge og avlsrådgiver

Krav hvis DLBR-virksomheden vil deltage i implementeringen af (de nye) muligheder i produktet

At man sætter sig ind i hvad materialet indeholder – hvad der er inspiration til rådgiverne og hvad der er målrettet landmanden.

Gevinst internt i DLBR-virksomheden ved at deltage i demonstrationen/implementeringen

At jeres rådgivere er bedre klædt på til at diskutere fordele og ulemper ved forskellige tiltag i besætningerne, med landmænd og bankrådgivere.

Hent mere viden

Faglig viden findes på:
www.landbrugsinfo.dk/kvaeg/reproduktion

Den gode fortælling

Gode historier om (det gamle produkt) findes her:
Se video om materialet via
www.landbrugsinfo.dk/kvaeg/reproduktion
under ReproManagement – sund fornuft

Nå kunderne

Markedsføringsmateriale findes her:
Produktblad kan printes via
www.landbrugsinfo.dk/kvaeg/reproduktion
under ReproManagement – sund fornuft

Kontakt

Søs Ancker T: 8740 5334 E: mla@vfl.dk

DLBR®

Produktmesse 2012

Arbejdsplanlægning Kvæg



Landmandens gevinst

Store penge er på spil når det handler om arbejdsressourcer. **Arbejdsplanlægning Kvæg** er et rådgivningsprodukt med en række værktøjer, hvor fokus er at arbejde smartere og dermed opnå bedre resultater på din bedrift.

Hvad kræver det?

Helt centralt for udbyttet af værktøjerne, er at lederen er motiveret og at medarbejderne skal aktiveres. Til denne proces er der en kreds af certificerede SOP- og Lean-rådgivere som kan bistå dette.

Under rådgivningsforløbet (to til seks rådgivningsbesøg) udvælger og arbejder I målrettet med de værktøjer som matcher udfordringerne.

Hvordan måles effekten?

På 36 Lean-besætninger i 2011 er der målt effekt på især de "bløde parametre" via en række kvalitative spørgsmål - før og 6 måneder efter implementering. Derudover måles på traditionelle nøgletal.

Forretningspotentialet i DLBR-virksomheden

Antallet af kunder

Det vurderes at 40 % af alle kvægbrug kan have gavn af et eller flere af værktøjerne.

Salg pr. kunde

Besøgene er opdelt i tre dele for hovedværktøjerne: Værdistrømsanalyse (VSA), Tavlemøder, 5S og SOP. Intro-besøg (1 time), igangsætningsbesøg (3 timer) og opfølgingsbesøg (1 time). Pris mellem 10.000 til 15.000 kr. ekskl. materialer.

Effekt

10 til 15 øre pr. kg leveret mælk. Ved gennemsnitlig mælkekvægbesætning (1,3 mio. kg leveret mælk) vil der være et udbytte på 130.000-195.000 kr. årligt.

Rådgiverens kompetencer

- Motivation og forandringsledelse
- Proces- og spørgeteknik
- Visualisering og målstyring
- Indblik i arbejdsplanlægningsværktøjerne.

Kom godt fra start

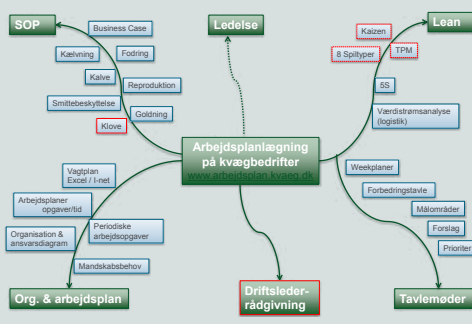
Benyt **25 SOP-certificerede** kvæg- og mælkerådgivere til effektiv SOP-implementering.

Benyt **9 Lean-certificerede** til at få fuld effekt af Lean-værktøjerne 5S, VSA og tavlemøder.

OBS: Nyt Lean-certificeringshold for alle fagretninger startes april 2012 samt nye kurser i tavlemøder for rådgivere.

Hent mere viden samt gode fortællinger

www.arbejdsplan.kvaeg.dk



Kontakt

Ulrik Toftegaard T:8740 5254 E: utj@vfl.dk

Produktmesse 2012

Produktionsopfølgning på kvægbrug i DMS og Ø90



Landmandens gevinst

Produktionsopfølgning på kvægbrug

Indtjeningsmarginen er lille i kvægbruget og det er vigtigt med en tæt styring af produktion og økonomi.

Med en tæt produktionsopfølgning får mælkeproducenten hurtigt et overblik over sin produktion og dermed mulighed for en langt bedre styring og opfølgning.

Mælkeproducenten vil igennem projektet blive i stand til i langt højere grad selv at spille en aktiv rolle i planlægning og opfølgning på produktionen, og rådgiverne bliver i højere grad end tidligere - en sparringspartner.

Hvad kræver det?

- At mælkeproducenten og dennes medarbejdere er motiveret til at lære at bruge registreringsmodulet i Dairy Management System (DMS)
- At mælkeproducentens og dennes rådgivere arbejder sammen for hurtigt og præcist at kunne lave produktionsopfølgningen
- At resultatet fra produktionsopfølgningen bruges aktivt af mælkeproducenten og rådgiverne.

I projektet anvendes modulerne i DMS til gennemførelse af kortperiodiske opgørelser, ved udnyttelse af automatisk dataoverførsel fra Ø90.

DLBR-virksomhedens gevinst

Vær med til at sætte fremtiden inden for produktionsplanlægning og -opfølgning. Centrene får afprøvet og optimeret samarbejdet på tværs af centret og fagretninger.

Krav til rådgivere, der skal indgå i projektet

- Engagement
- Ville arbejde tværfagligt
- Kan arbejde struktureret med faste deadlines
- Være facilitator for processen.

DLBR-virksomhedens gevinst ved at indgå i projektet i 2012

I får mulighed for at være med til at udforme fremtidens arbejdsmodel i forbindelse med produktionsplanlægning og -opfølgning hos kvæggænder.

I samarbejde med rådgiverne planlægges processen og der laves aftaler med mælkeproducenter.

DMS bliver stillet til rådighed for de deltagende mælkeproducenter.

Sådan vil vi implementere i 2013

Målet er at få 500 kvægbrugere i 2013 på landsplan der får udarbejdet en tæt produktionsopfølgning.

DLBR virksomhederne skal være parat til at ændre arbejds gange og procedurer lige fra bogføring til statusopgørelser og udarbejdelse af kortperiodisk opgørelser. Centrene skal være parat til at arbejde på tværs af centre og fagretninger.

Kontakt

Ole Kristensen T: 8740 5311 E: olk@vfl.dk

Produktmesse 2012

Fælles fokus

Målrettet hjælp til tværfaglig rådgivning



Landmandens gevinst

Fælles fokus er en model til at etablere og styrke det tværfaglige samarbejde omkring besætningerne.

Landmanden opnår

- Optimal udnyttelse af rådgivernes kompetencer
- Målretning og koordinering af aktiviteter
- Større effekt af rådgivningen.

Hvad kræver det?

Deltagelse i fælles fokus kræver villighed til at indgå i tværfagligt samarbejde, der involverer såvel dyrlæge som kvægrådgiver. Tværfaglig rådgivning skal ses som en vigtig investering med udsigt til væsentlige sundheds- og produktionsmæssige gevinster.

Fordele for rådgiveren

Fælles fokus giver grundlag for optimal udnyttelse af både egne- og samarbejdspartners kompetencer. Arbejdsformen fremmer kundernes motivation og ejerskab til mål og handlingsplaner og giver samtidig større gennemslagskraft i rådgivningen. Tilegnede metoder vil med fordel kunne anvendes af rådgiverne i mange andre rådgivningssituationer.

Forretningspotentialer for DLBR-virksomheden

Langt de fleste besætninger, der i dag modtager rådgivning af dyrlæge eller kvægrådgiver, vil kunne have glæde af den arbejdsform der introduceres med Fælles fokus. Obligatorisk sundhedsrådgivning (OSR) er en naturlig ramme for opbygning af et udvidet tværfagligt samarbejde.

En væsentlig del af kvægrådgivernes arbejde i den tværfaglige rådgivning vil udover bidrag til selve rådgivningen kunne bestå i en funktion som tovholder, i udfærdigelse af handlingsplaner og systematisk opfølgning på aftalte tiltag. Der kan herved regnes med et væsentligt tidsforbrug pr. besætning.

Produktbeskrivelse

Fælles fokus er en specialistydelser fra VFL, Kvæg - som kan rekvireres af DLBR-virksomheder mod betaling. Med proceshjælp fra én eller flere VFL-rådgivere arbejder kvægbruger, besætningsdyrlæge og kvægrådgiver med:

- Forventningsafstemning
- Afklaring af deltagernes ressourcer og kompetencer
- Retningslinjer for samarbejde og kommunikation
- Fastsættelse af fælles mål
- Udformning af konkrete handlingsplaner

Enighed om ansvarsfordeling og opfølgning sikrer effekt af rådgivningen.

Krav til rådgivere, der skal indgå i projektet

Rådgiveren skal have lyst til at indgå i tværfagligt samarbejde med respekt for / anerkendelse af de øvrige parter kompetencer. Som udgangspunkt er det landmanden der "sætter holdet". Det er en fordel, hvis rådgiveren har lyst til at fungere som tovholder, er god til at udforme handlingsplaner og følge op på implementeringen af de aftalte tiltag.

DLBR-virksomhedens gevinst ved at indgå i projektet

Med indarbejdelse af arbejdsformen i Fælles fokus får rådgiverne en oplagt mulighed for at indgå som en naturlig og vigtig part i sundhedsrådgivningen. Med Fælles fokus vil rådgiverne opleve større gennemslagskraft i rådgivningen.

Kontakt

Dyrlæge Henrik Læssøe Martin
T: 8740 5319 E: hlm@vfl.dk

Produktmesse 2012

Landbruget i Landskabet – Fra regulering til planlægning



Projektet vil udvikle forslag til en ny metode for landbrugsplanlægning i det åbne land og bidrage til et nyt fælles forvaltningsredskab for myndigheder og landbrug.

For at nå dette mål er det nødvendigt at udfordre gældende lovgivning og regulering.

Landmandens gevinst

Sikker viden, plan for udvikling og lettere sagsbehandling

Landmanden får bedre mulighed for at planlægge og udvikle sin bedrift ud fra kendskab til udviklingsmuligheder i et samarbejde med kommunen. Et arbejde, der munder ud i en konkret plan for bedriften, der giver produktionssikkerhed.

Den viden landmanden besidder samt hans udfordringer og muligheder bliver kendt hos naboer og kommune, og vil derfor indgå som en del af det faglige indspil til kommunernes planlægning og administration.

Hvad kræver det?

Landmanden skal være villig til at indgå som samarbejdspartner og have fokus på en række temaer, der ikke umiddelbart er knyttet til produktionen.

DLBR-virksomhedens perspektiver

Der vil være tale om et nyt rådgivningsområde i feltet mellem produktion, myndigheder og lokalsamfund. Kompetencer på dette område kan blive afgørende for et godt planlægningsforløb og en velfunderet plan for den enkelte landmand. Der vil være potentiale for at være på forkant med rådgivning og løsninger vedr. bedriftsudvikling i et samfundsperspektiv samt samarbejde med kommuner.

Hvad kræver det?

Organisationen skal være gearret til at arbejde med helhedsorienterede løsninger og inddragelse af kompetencer, der måske ligger udenfor virksomheden.

Krav til de rådgivere, der indgår i projektet

- Gode procesmæssige kompetencer
- Indsigt i landbrugets rammebetingelser
- Blik for helhedsorienterede løsninger
- Viljen til at udfordre (tradition, rådgivningskultur og lovgivning)
- Evne til samarbejde på tværs af interesser.

DLBR-virksomhedens gevinst ved at indgå i projektet

Opbygning af faglige kompetencer indenfor planlægning, udvikling og landskab.

Projektforløbet i 2013

Der er igangsat et samarbejde mellem LandboNord, Djursland Landboforening, Videncentret for Landbrug, Aalborg Universitet, Aarhus Universitet, Hjørring Kommune og Norddjurs Kommune samt 11 landmænd.

Fokusområder i projektet er:

- Udvikling af konkrete planer for landbrugsbedrifter
- Udvikling af rammer og monitoringsværktøjer
- Model for organisering og proces for samspillet mellem landmand, rådgivning og kommune.

Kontakt

Trine Eide T: 8740 5584 E: tre@vfl.dk
Jørgen Korning T: 8740 5535 E: jgk@vfl.dk

Produktmesse 2012

Mark Online



Landmandens gevinst

Kunden får – udover overblik over markdriften – fuldt styr på sin lovpligtige sprøjtejournal.

Hvad kræver det?

Kunden skal have internet-bredbånd.

Hvordan måles effekten?

Da Mark Online har indbygget pesticidkontrol, har kunder, der benytter Mark Online, altid en fejlfri sprøjtejournal liggende klar i tilfælde af kontrol-besøg.

Forretningspotentialitet i DLBR-virksomheden

Antallet af kunder

Alle jordbrugere med > 10 ha er potentielle kunder til Mark Online, eftersom de ifølge loven er forpligtede til at have en ajourført sprøjtejournal på bedriften.

Salg pr. kunde

Rådgivningsvirksomheder med samarbejdsaftale om salg og markedsføring af PlantelT-produkter får 100 % af salgsprisen til delvis dækning af tidsforbruget i forbindelse med salg og opstart.

Andet

Kunderne med Mark Online knyttes tættere til deres planteavlskonsulent, da begge parter – efter aftale – altid kan se og rette i den opdaterede mark- og dyrkningsplan.

Krav til rådgivernes kompetencer

Erfaring i brug af Mark Online til mark- og gødningsplanlægning.

Husk ved implementeringen

Kunden skal i forvejen få sin mark- og gødningsplan udarbejdet i DLBR Mark eller DLBR Mark Online.

Hent mere viden

Læs mere på www.dlbr.dk/planteit

Den gode fortælling

I de seneste to år er der hvert år tilbagebetalt ca. ¾ mio. kr. til rådgivningsvirksomhederne i forbindelse med salg af Mark Online.

Nå kunderne

Videncentret for Landbrug har produktblade og roll-ups til brug på lokale dyrskuer, messer og markdemonstrationer.

Derudover kan der rekvireres besøg af salgskonsulent Carl Aggerbo.

Videncentret for Landbrug assisterer også gerne ved kurser for landmænd eller konsulenter.

Kontakt

Jens Bligaard T: 8740 5398 E: jeb@vfl.dk

Produktmesse 2012

Græsdetektiven version 1.0

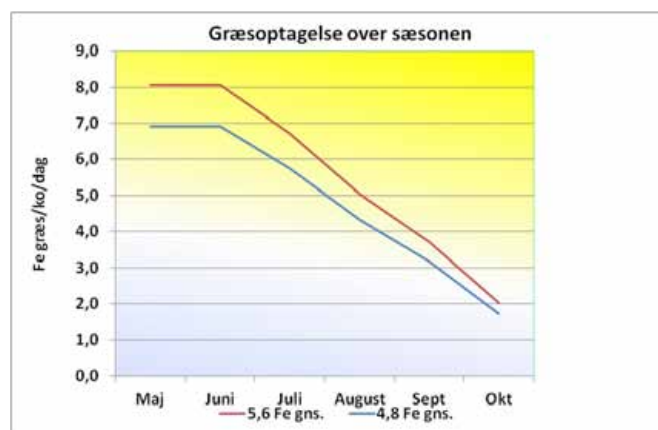
Gør foderplanen lidt grønnere - Gi' den fuld græs

Landmandens gevinst

Hurtigt overblik over hvad en ekstra foderenhed betyder for det økonomiske resultat.

Nyt værktøj giver målrettet rådgivning om det økonomiske potentiale i at øge græsmængden i malkekøernes foderration.

Værktøjet giver mulighed for at lave en optimal planlægning af afgræsningssæsonen baseret på forventet udbytte i den økologiske græsmark ud fra målsætning og græssets vækst og kvalitet.



Hvad kræver det?

Optimering af afgræsningsplan og effektivisering af afgræsning.

Hvordan måles effekten?

På det økonomiske resultat ved reducerede foderomkostninger.

Forretningspotentialet i DLBR-virksomheden

Potentielle kunder

Alle økologiske mælkeproducenter.

Salg pr. kunde

2-3 timers rådgivning.

Krav til rådgivernes kompetencer

- Konsulent i DLBR
- Foderoptimering og græsmarkplanlægning
- Deltagelse i DLBR Dansk Økologis workshop.

Værktøjet er til rådighed for konsulenter i DLBR Dansk Økologi

DLBR Dansk Økologi – et udviklingssamarbejde i den økologiske rådgivning.

Hent mere viden

Faglig viden findes på:
www.danskokologi.dk

Den gode fortælling

"2-3 FE mere græs i 160 dage med 100 køer betyder ofte 20-30.000 kr. ekstra på bundlinjen. Det har fået rigtig mange til at flytte sig fra bare afgræsning til afgræsning efter FE optagelsen i marken"

Erik Andersen, Chefkonsulent, Jysk Økologi

Nå kunderne

Markedsføringsmateriale med faktaark og reklamepostkort er udsendt pr. mail til konsulenter i DLBR Dansk Økologi.

Roll-ups udlånes af Videncentret for Landbrug, Økologi.

Kontakt

Kirstine Flinholm Jørgensen T: 8740 5242 E: kfj@vfl.dk

Produktmesse 2012

Landsforsøgene®

Det plantefaglige rådgivningsgrundlag

Landsforsøgene – det faglige grundlag for planteavleren

Landmanden bombarderes dagligt med nye input i form af artikler og reklamer for nye sorter, nye dyrkningsmetoder, nye plantebeskyttelsesmidler osv.

Landsforsøgene sikrer en uvildig vurdering af alle disse nye muligheder gennem:

- Afprøvning under praksisnære forhold, f.eks. på forskellige jordtyper i landmændenes egne marker.
- Videncentret koordinerer forsøgsarbejdet, udarbejder forsøgsplaner osv. De lokale konsulenter og forsøgsenheder giver indspil og udfører det praktiske forsøgsarbejde.
- Alle data fra forsøgene bliver valideret og kontrolleret – statistisk af AgroTech og fagligt af Videncentret.
- Resultater fra alle forsøg bliver offentliggjort, uanset om resultaterne er til fordel eller ulempe for producenterne af sorter, maskineri, hjælpestoffer mv.

Landsforsøgene kan således ses som kilden til R&D inden for planteavl i Danmark.

Forsøgsarbejdet støttes af promillemidler, landdistriktsmidler, tilskud fra sortsejere, producenter af hjælpestoffer osv. samt bidrag fra andre fondsmidler.

Først med de sidste resultater

Gennem årene er alle procedurer vedr. landsforsøgene udviklet og forfinet, så vi har verdens hurtigste resultatformidling. Alle forsøgsplaner udsendes elektronisk til lokale forsøgsenheder. Data fra forsøgene indrapporteres ligeledes elektronisk og er tilgængelige få sekunder efter, at de er indtastet.

De sidste forsøg i roer og majs høstes i oktober-november måned, og den årlige bog "Oversigt over Landsforsøgene" udkommer inden jul.

Der står internationalt respekt om det danske forsøgssystem, og der er gennem de senere år indledt samarbejde med bl.a. Norge og Sverige om fælles videreudvikling af systemet, der nu kaldes "Nordic Field Trial System".

Krav til lokale konsulenter/forsøgsenheder

- Årlige opdateringskurser for at være skarpe til at foretage registreringer i forsøgene
- Kalibrere og vedligeholde forsøgsudstyr, så det altid er tip-top i orden
- Indrapportere alle registreringer så snart de er foretaget
- Kontakte Videncentret vedr. spørgsmål og forslag til forsøgsarbejdet.

'Live' forsøgsresultater

Se løbende resultater fra forsøgene her:
www.landbrugsinfo.dk/landsforsog
www.nfts.dk



Kontakt

Carl Åge Pedersen T: 8740 5400 E: cap@vfl.dk
Kirsten Klitgaard T: 8740 5402 E: krk@vfl.dk
Jens Erik Jensen T: 8740 5438 E: jnj@vfl.dk

DLBR®

Produktmesse 2012

Registreringsnettet

Spar penge – sprøjt efter behov

Landmanden sparer penge

Skadevolderne optræder ikke med samme styrke hvert år eller i alle landsdele. Kendskab til udbredelsen af skadevoldere er derfor en vigtig del af landmandens beslutningsgrundlag ved plantebeskyttelse.

Hver uge i vækstsæsonen bedømmer lokale planteavlskonsulenter angrebsstyrken af skadevoldere i de vigtigste landbrugsafgrøder. Bedømmelserne sker i forsøg og i landmændenes marker. Herved er det muligt at vurdere bekæmpelsesbehovet lokalt.

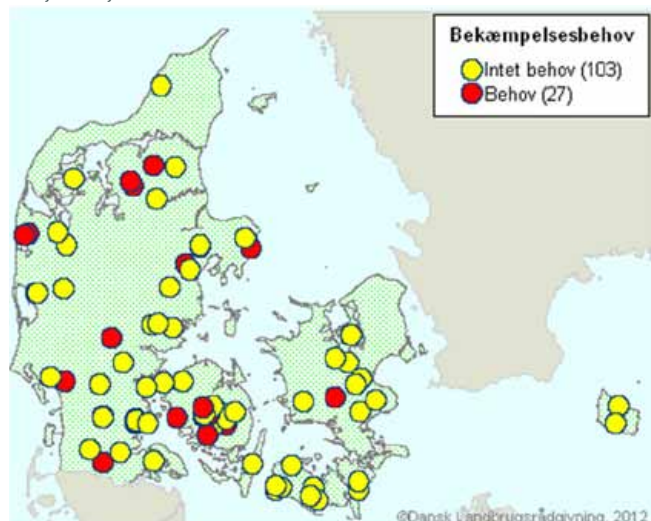
Data fra hele landet samles hver uge og præsenteres på www.landbrugsinfo.dk/regnet og er tilgængelige for alle. Se eksempel på behov for meldugbekæmpelse i modtagelige hvedesorter i maj 2011 nedenfor. Nyten af registreringsnettet kan aflæses i pesticidforbruget, bl.a. for skadedyrsmidler, hvor forbruget varierer meget fra år til år og dermed afspejler de aktuelle behov.

Konsulenten bliver skarp

Ved at kende angrebsstyrken i den lokale DLBR-virksomheds område i forskellige sorter, kan rådgivningen målrettes, så landmændene anvender så lidt som muligt, men så meget som nødvendigt.

De ugentlige oplysninger fra registreringsnettet indarbejdes i lokale nyhedsbreve, lokal SMS-varsling og i rådgivningen til den enkelte landmandskunde.

*Bekæmpelsesbehov, Meldug i vinterhvede, modtagelig
4. maj - 10. maj 2011*



Hent mere viden

Faglig viden om registreringsnettet findes på:
www.landbrugsinfo.dk
www.landmand.dk
www.landbrugsinfo.dk/regnet

Den gode fortælling

www.landbrugsinfo.dk > Planteavl > Planteværn > Skadedyr > Kemisk bekæmpelse > Rapsjordlopper i vinterraps

www.landbrugsinfo.dk > Planteavl > Planteværn > Varslings/Registreringsnet > Resultater fra registreringsnettet 2011 i vinterhvede



Fangbakke til rapsjordlopper.

Kontakt

Ghita C. Nielsen T: 8740 5439 E: gcn@vfl.dk
Jens Erik Jensen T: 8740 5438 E: anj@vfl.dk

DLBR.

Produktmesse 2012

IPM

Integreret plantebeskyttelse



Hjælp landmændene med at blive IPM-klar

EU har vedtaget rammedirektivet for bæredygtig anvendelse af pesticider, hvor IPM skal være en del af lovgivningen i medlemslandene.

Det betyder, at alle landmænd skal dyrke efter IPM-principperne fra januar 2014, så der er fokus på IPM, og dermed skal planteavlsrådgiverne være klar til at rådgive i IPM.

De fleste rådgivningsvirksomheder har konsulenter, som deltager i det igangværende IPM-rådgivningsprojekt. Det betyder, at de allerede i dag rådgiver landmænd i integreret plantebeskyttelse.

IPM skal integreres i rådgivningen

IPM tænkes ikke som et særskilt produkt, men som en integreret del af rådgivningen. IPM-principperne vil blive indarbejdet i dyrkningsvejledninger mv.

Nogle mener, at danske landmænd og rådgivere allerede har implementeret IPM-principperne. Det er rigtigt, at mange er godt på vej, men de fleste vil kunne gøre det endnu bedre. Overvej f.eks. at ændre sædskiftet, inddrage flere varslinger, udsætte fælder, bruge nedsatte doseringer, pletsprøjt, radrense eller arbejde for at undgå resistens mod midlerne.

Nye redskaber til rådgiverne

Vi er i gang med at udforme en række redskaber, som rådgiverne frit kan bruge, når de skal rådgive i IPM:

- Læs om de otte IPM-principper
- I "værktøjskassen" finder du IPM-dyrkningsvejledninger for en række afgrøder
- Download inspirationsark med praktiske vejledninger til landmænd
- Test din viden om planteværn via netbaserede test
- Følg med i en ny faglig kampagne hvert kvartal
- Besøg et af de syv IPM-brug, og se IPM i praksis. Se videoer med værterne på hjemmesiden

Alle informationer kan findes på www.dansk-ipm.dk

Krav til de rådgivere, der indgår i projektet

- En stor viden om IPM-principperne og fagligheden bag
- En indstilling til, at alle – rådgivere som landmænd – kan blive bedre til at bruge pesticiderne hensigtsmæssigt
- En forståelse for, at IPM er dynamisk. Vi skal løbende udvikle og implementere ny viden, f.eks. bruge nye varslingsmodeller.

Besøg et IPM-brug

Kontakt et af demonstrationsbrugene, som ligger rundt i Danmark, og arranger en tur for konsulenter og/eller landmænd.

Værten og en lokal planteavlskonsulent vil tage jer med rundt i marken og fortælle jer om deres udfordringer med IPM.

Læs mere om demobrugene på www.dansk-ipm.dk

Send os et ønske

Har du en god idé til et produkt, som kan gøre det nemmere for jer at rådgive om IPM, er du meget velkommen til at kontakte os.

Kontakt

Poul Henning Petersen T: 8740 5443 E: php@vfl.dk
Bodil Pedersen T: 8740 5531 E: blp@vfl.dk

Produktmesse 2012

Scenarier Natur-, Miljø- og Landskabsfarmtest



Natur-, miljø- og arealforvaltning

- En væsentlig udfordring for danske landmænd

For hovedparten af danske landmænd er fokus rettet mod den egentlige produktion. Ikke desto mindre har natur, arealregulering, regler og tilskudsordninger til stadighed betydning for de valg, landmænd skal træffe i forhold til optimering af deres produktion og naturforhold på ejendommen.

Beslutningerne skal tages på baggrund af et meget kompleks samspil, hvor det kan være svært at gennemskue konsekvenserne. Valgene – eller mangel på samme – har i høj grad betydning for landmændenes økonomi og fremtidige råderum.

Landmandens gevinst

Overblik over arealanvendelse

Landmanden kan agere økonomisk og strategisk optimalt på lang sigt uden at komme i klemme mellem forskellige regler og tilskudsordninger.

Landmanden kan i højere grad planlægge sin produktion under hensyntagen til naturen på ejendommen.

Forretningspotentialitet i DLBR-virksomheden

Alle rådgivningscentre bør tilbyde en fagspecialist inden for natur-, miljø- og arealforvaltning, der kan tilbyde helhedsorienteret, robust faglig viden.

Rådgivningspotentialitet er stort, hvis planteavlserådgerne henviser til specialisten, når der er særlige forhold, der skal behandles, f.eks. omkring tilskudsordninger, § 3-beskyttede naturtyper, Natura 2000-områder m.m.

Krav til rådgivernes kompetencer

- Faglig spydspids inden for tilskudsordninger, regler, arealforvaltning og naturpleje
- Flere års erfaring med regler, tilskudsordninger og naturpleje
- Ildsjæl, der brænder for at finde helhedsorienterede løsninger omkring natur og landbrug.

Husk ved opbygning af nyt rådgivningsområde

- At den nye rådgiver bliver kendt i huset blandt kolleger, der kan henvise til vedkommende
- At afsætte tid til at køre rådgivningen i stilling – så den nye rådgiver bliver kendt blandt landmændene .

Deltag i demonstrationsprojekter med VFL

VFL gennemfører Natur-, Miljø- og Landskabs-farmtest for at optimere den faglige rådgivning. Her inddrages lokale rådgivere med kompetencer inden for området.

Hent mere viden

Faglig viden findes f.eks. på:
www.landbrugsinfo.dk/miljoe

Kontakt

Heidi Buur Holbeck T: 8740 5450 E: hbh@vfl.dk

Produktmesse 2012

Bioenergikoncept og landmanden som energileverandør



Fremtidens energiforsyning skal være vedvarende og bæredygtig

Landbruget får en central rolle i den fremtidige energiforsyning
Landbruget bliver leverandør af biomasse til energiforsyningen i Danmark.

Udnyttelsen af biomassen skal optimeres og anvendes til:

- Kraft- og varmeproduktion
- Biogas
- Bioethanol
- Biodiesel
- Og?

Det kræver:

- En effektiv udnyttelse af landbrugsarealet
- En omlægning af dele af produktionen
- Rådgivning om mulighederne
- Samarbejde.

DLBR-virksomhedens gevinst

- Bidrage til at opfylde den nationale målsætning om anvendelse af biomasse til energiformål
- Deltagelse i rådgivningsopgaver
- Deltagelse i udviklingen af nye projekter.

Målgruppe:

Alle afdelinger i DLBR samarbejdet.

Krav til rådgivere, der skal indgå i projektet

- Engagement
- Bidrage med lokalt kendskab
- Indgå i faglig sparring
- Samarbejdsvillig.

DLBR-virksomhedens gevinst ved at indgå i projektet i 2012

- Deltage i udviklingen og etableringen af projekter indenfor vedvarende energi
- Samarbejde med landsdækkende rådgivning på området
- Mulighed for at deltage i komplekse opgaver som man ikke kan løse alene lokalt.

Sådan vil vi implementere i 2013

- Specialrådgivning for Biogas og gylleseparering udvides
- Der etableres Specialrådgivning for Bioenergi på landsplan
- Der afholdes faglige seminarer om bioenergi.

Kontakt

Michael Støckler T: 8740 5408 E: mcs@vfl.dk

Produktmesse 2012

Baltic Deal



Miljøsamarbejde i 7 Østersølande

- Fælles viden om optimal udnyttelse af næringsstoffer
- 100 demonstrationsgårde omkring Østersøen
- Eksempler på god landbrugspraksis
- Levedygtigt landbrug ved hjælp af effektive økonomiske og miljø-mæssige virkemidler.

Baltic Deal

Baltic Deal forener landmænd og landbrugsorganisationer rundt om Østersøen i en unik indsats for at øge viden om miljøvenlige virkemidler og god landbrugspraksis.

Hvad er formålet med projektet?

Landbrugsrådgivningen spiller en vigtig rolle i udviklingen af et mere bæredygtigt landbrug i Østersøregionen. Baltic Deal forsyner rådgivningen med forbedrede, omkostningseffektive metoder og værktøjer til at hjælpe landmændene med at reducere udledningen af næringsstoffer fra landbruget uden forringelse af produktion og konkurrenceevne.

Pilotprojekter

Videncentret for Landbrug kan hjælpe med at skabe pilotprojekter lokalt.

EU flagskibsprojekt

Baltic Deal er et flagskibsprojekt i EU-strategien for Østersøregionen. Det er finansieret af Baltic Sea Regional Programme 2007-2013 og af NEFCO/NIB Baltic Sea Action Plan Trust Fund.

Det samlede budget er på omkring 4 mio. euro. Projektperioden løber fra 2010 til 2013.

Hent mere viden

www.balticdeal.eu

www.facebook.com/balticdeal?sk=wall

Den gode fortælling

Møde mellem landmænd i Baltic Deal, rådgivere og Biokraft A/S på Bornholm:

www.balticdeal.eu/news/baltic-deal-meeting-with-farmersspecialists-and-biokraft-on-bornholm/

Besøg

100 demonstrationsgårde om Østersøen:
www.balticdeal.eu/farms

Landbruginfo:
www.landbrugsinfo.dk > Miljø > Projekter > Aktuelle projekter > Baltic Deal

Miljøtiltag i 7 lande

www.balticdeal.eu/measures

Kontakt

Projektchef Irene Asta Wiborg
T: 8740 5449 E: iwa@vfl.dk

Projektleder Frank Bondgaard
T: 8740 5409 E: fbo@vfl.dk



FEDERATION OF SWEDISH FARMERS



KNOWLEDGE CENTRE FOR AGRICULTURE



Ltd "Latvian Rural Advisory and Training Centre"



Produktmesse 2012

Servicetjek

Hold dine erfa-grupper skarpe



Tilbud fra Afd. for Rådgivningsaktiviteter

Hold erfa-gruppen i gang

Erfa-grupper for medarbejdere, driftsledere, ejere, landbokvinder osv. er en vigtig aktivitet for de fleste rådgivningskontorer. Ind imellem har man brug for at stoppe op og evaluere og måske "ryste posen", så gruppen bliver ved med at fungere til deltagernes tilfredshed. Vi har gode erfaringer med at stille os til rådighed på erfa-mødet og gennemføre et servicetjek, der resulterer i en konkret handlingsplan for gruppen.

Sådan gør vi

Servicetjekket tilpasses efter behov, men typisk vil vi arbejde med erfa-gruppens formål og mål, hvad der skal bevares i gruppen og hvilke udviklingsmuligheder deltagerne ser. Vi arbejder både med mødeform og mødernes indhold, og forløbet afsluttes med konkrete aftaler om det videre forløb. Forløbet tager fra 1½-3 timer alt efter ønske og behov.

Hvornår er det relevant?

Et servicetjek på erfa-gruppen kan gennemføres i grupper der:

- Er blevet slået sammen
- Har haft frafald/fået tilgang af medlemmer
- Har mange afbud til møderne
- Har svært ved at rumme alle deltagerne på en konstruktiv måde
- Har kørt i mange år, og lidt for meget på rutinen.

Servicetjekket kan også gennemføres i erfa-grupper, hvor du som sekretær for gruppen gerne vil have større sikkerhed for, at gruppen udvikler sig i den rigtige retning.

Forretningspotentialitet i DLBR-virksomheden

Servicetjekket sikrer et højt udbytte af at deltage i erfa-grupperne. En vigtig forudsætning for at udbygge kundekontakten og -loyaliteten.

Medarbejderne bliver mere sikre i håndteringen af erfa-grupperne, hvorved deres tidsforbrug mindskes.

Indhold

Et servicetjek består typisk af:

- Aftale med dig om målet med vores deltagelse
- Forventningsafstemning med gruppen om formål, mål, og ønsker
- Fokus på mødeform, mødehyppighed og mødernes indhold
- Handlingsplan og aftaler

Fordele ved et servicetjek

1. Nyt liv til erfa-gruppen
2. Alle bliver hørt
3. Utilfredshed tackles konstruktivt
4. Møderne bliver lettere at planlægge og de kan gøres mere målrettede
5. En udefra styrer processen og udfordrer deltagerne.

Udbytte af servicetjek

- Større tilfredshed i gruppen
- Større engagement fra deltagerne
- Mere forpligtigelse
- Du ved, hvad din gruppe ønsker

Hvis du vil vide mere

Er du interesseret, men i tvivl om servicetjek er noget for din gruppe, kan du kontakte:

Sønke Møller, Svinerådgivning Vest, tlf. 7015 1200 eller Thomas Bruun, VSP, tlf. 8740 5264, der begge har gennemført et servicetjek i deres erfa-gruppe.

Pris

Et servicetjek koster 2.000 kr.

Kontakt

Heidi Hundrup T: 8740 5359 E: hhr@vfl.dk

DLBR®

Produktmesse 2012

Staldskoler

– reducer sodødeligheden



Landmandens gevinst

- Konkrete anvisninger til at reducere sodødeligheden
- Økonomisk gevinst 46 kr. pr. årso pr. 1 % færre døde søer
- Tæt sparring i en periode på 6-9 måneder
- Netværk til andre soholdere
- En god start, som sikrer godt samarbejde i staldskolen
- 4-6 faglige dage med aktiv læring
- Mulighed for køb af klippekort til rådgivning vedr. sodødelighed (reduceret pris)
- Afsluttende dag med kåring af vinder.

Hvad kræver det?

Soholdere, der er indstillede på at foretage ændringer i besætningen med henblik på at reducere sodødeligheden, kan deltage.

Deltagere skal:

- Gennemføre den staldskole, de er tilknyttet
- Registrere og levere data om selvdøde og aflivede søer
- Deltage i kick-off dag og kåringsdag
- Deltage i alle faglige dage.

Hvordan måles effekten?

Sodødeligheden følges månedligt i hver besætning.

Forretningspotentiallet i DLBR-virksomheden

Antallet af kunder

Det vurderes, at 60 % af alle soholdere kan have gavn af at deltage i en staldskole.

Salg pr. kunde

Facilitator sætter selv pris for soholderes deltagelse i staldskolen. Evt. salg af rådgivning via klippekort. Projektet betaler halvdelen af de tre første rådgivertimer pr. kunde.

Rådgivere med nye kompetencer

Rådgiveren bliver uddannet som facilitator. En metode der kan bruges til meget andet end at reducere sodødeligheden.

Rådgiverens gevinst

- Efteruddannelse i staldskolefacilitering
- Efteruddannelse i emner vedr. sodødelighed og ledelse på faglige dage
- Netværk med andre facilitatorer og andre, der arbejder med at reducere sodødeligheden
- Indtægt for at gennemføre staldskolen

Det skal rådgiveren bidrage med

- Finde 6-9 motiverede staldskoledeltagere
- Gennemføre en staldskole (6-9 møder á 3 timer + dagsorden og referat)
- Deltage i kick-off dag og kåringsdag
- Deltage i alle faglige dage

En staldskole er ...

En gruppe af 6-9 soholdere, der arbejder sammen for at reducere sodødeligheden i deltagerens besætninger. Man mødes på skift hos hinanden, og værten har på forhånd udarbejdet en dagsorden sammen med gruppens facilitator. Staldskolen er en struktureret mødeform, der effektivt får deltagerne til at belyse en given problemstilling og afslutter med handlingsrettede forslag til konkrete forbedringer i en besætning.

OG vi finder en vinder!

Seks staldskoler med base hos seks forskellige facilitatorer vil komme i konkurrence med hinanden om at reducere dødeligheden mest. Staldskolen med det bedste resultat vil blive kåret på et afsluttende landsdækkende møde.

Kontakt

Merete Studnitz T:8740 5351 E: mes@vfl.dk

Produktmesse 2012

Konkurrencekraft og bedre sundhed



Landmandens gevinst

Få optimalt udbytte af rådgivningen!

Svineproducenter vil kunne opnå øget synergi mellem svinedyrlægens og -produktionskonsulentens rådgivning og deres forskellige tilgange til rådgivning.

En mere koordineret rådgivning mellem svinedyrlæge og -produktionskonsulent vil medføre en bedre sundhedsstyring, et lavere medicinforbrug, en optimeret produktivitet og derved en bedre bundlinje.

Der ydes tilskud til den fælles rådgivningsindsats samt for deltagelse i gruppen ERFA-møder.

Hvad kræver det?

Soholdere kan deltage, hvis de er villige til at indgå i en ERFA-gruppe med andre soholdere, der ønsker at få optimalt udbytte af en fælles rådgivningsindsats fra dyrlæge og konsulent. Udover deltagelse i ERFA-gruppen kræves:

- Løsgående drægtige søer
- 3 sambesøg med dyrlæge og konsulent
- Deltagelse i spørgeskemaundersøgelser om dyrevelfærd og medarbejdertrivsel
- Villighed til at blive eksponeret gennem forskellige typer 'demonstrationer'
- Kvartalsvise produktionsøkonomiske opgørelser.

DLBR-virksomhedens gevinst

Målgruppe, antallet af kunder og salg pr. kunde

Målgruppen er alle soholdere, der ønsker et optimeret udbytte af den rådgivning, de køber fra henholdsvis dyrlæge og konsulent.

Ved at kunne dokumentere et øget økonomisk udbytte af en fælles rådgivningsindsats, vil flere landmænd efterspørge denne vare.

Hvad kræver det af organisering og processer i virksomheden?

Det kræves at rådgiverne er villige til at indgå i et samarbejde med besætningsdyrlægen omkring den enkelte landmand.

Krav til rådgivere, der skal indgå i projektet

- Kan opstille mål og handlingsplaner i samarbejde med både landmand og dyrlæge
- Kan følge op
- Kan samarbejde med dyrlæge
- Højt niveau af faglig ekspertise
- Kan erkende egne faglige grænser.

DLBR-virksomhedens gevinst ved at indgå i projektet i 2012

Projektet vil give mulighed for at få nye kunder samt øge salg af rådgivning til nuværende kunder.

Endvidere vil områdets dyrlæger få øget kendskab til DLBR-rådgiverne og derved øge chancen for indsalg.

Sådan vil vi implementere i 2013

De deltagende landmænd forpligter sig til 5 'demonstrationer' som kan bestå af foredrag på kongresser, årsmøder, foder møder og lignende, indlæg på landbrugsskoler, artikler i fagblade og indlæg for andre ERFA-grupper.

Kontakt

Rikke Svarrer T: 8740 5365 E: ris@vfl.dk

Produktmesse 2012

Manualer Best practise i svinestalden



Landmandens gevinst

Fokus giver fremgang

Manualerne samler kendt viden og praktiske erfaringer i et overskueligt format. Sammen med målsatte rådgivningsforløb bliver det lettere for landmanden og hans medarbejdere at udnytte potentialet for forbedringer. Manualerne består af **håndbogsblade** med vejledninger og forklaringer; **bilag og værktøjer**, som rådgiveren kan bruge som hjælp eller udlevere til landmanden.

Hvad kræver det?

Succes med manualerne kræver at ejer, medarbejdere og rådgiver er motiverede og indstillede på at indgå i et rådgivningsforløb, hvor der arbejdes med mål, handlingsplaner og opfølgning. Succesfulde forløb kræver også, at rådgiveren er i stand til at tilpasse rådgivningen til modtagernes formåen.

Hvordan måles effekten?

Effekten måles i forbindelse med opfølgning på de opstillede mål. Målene er som oftest produktionsmål som f.eks. antal spildfoderdage, FE/kg tilvækst, dødelighed mv.

Forretningspotentialet for DLBR-virksomheden

Antallet af kunder

I princippet er alle svineproducenter målgruppen. Der er mulighed for at fokusere på et enkelt område eller problem af gangen. I praksis er det som oftest svineproducenter med medarbejdere, der bruger manualerne og den tilhørende rådgivning.

Salg pr. kunde

Det gælder om at være fokuseret og demonstrere, at tiltagene nytter noget. Et succesfuldt forløb er motiverende, og sælger yderligere rådgivning. Valg af et bestemt fokusområde (leveringspris pr. slagtesvin/spildfoderdage pr. årssø/dødelighed i smågrisestalden) og udpegning af et antal producenter med potentiale for forbedringer, kan være en metode til at "sparke døren ind".

Rådgivernes kompetencer

- Kan opstille mål og handlingsplaner i samarbejde med landmanden
- Følger op og er vedholdende
- Faglig ekspertise på højt niveau
- Lytte til landmanden og medarbejderne
- Kunne kommunikere både mundtligt og skriftligt

Kom godt fra start

Udvælg et eller flere fokusområder
Udpeg et antal landmænd med forbedringspotentiale, som skal tilbydes rådgivning
Lav et salgspapir, hvoraf det fremgår, hvad I vil tilbyde (fakta) og hvad landmanden kan opnå
Opstil synlige mål for jeres indsats og afstem dem med ledelsen.

Hent mere viden

Faglig viden findes på:
www.vsp.lf.dk (håndbogsbladene)
DLBR-Svinerådgivningerne har adgang til alle materialer på Sharepoint.

Kontakt

Heidi Hundrup T: 8740 5359 E: hhr@vfl.dk

Produktmesse 2012

Det hurtige budget



Landmandens gevinst

Grovbudget over næste års økonomi
Grovbudget over flere år
Vurdering af rentabilitet
Vurdering af likviditet
Investeringsbudget
Beslutningsgrundlag
Grundlag for detaljeret budget og -opfølgning.

Hvad kræver det?

Samarbejde mellem landmand og økonomirådgiver.
Landmanden kan evt. selv budgettere med Ø90 Online.

Hvordan måles effekten?

Effekten måles på om landmanden får gennemført sin produktion og sine beslutninger på baggrund af det hurtige budget, eller om landmanden som konsekvens af det hurtige budget, får udarbejdet et detaljeret budget.

Forretningspotentialer i DLBR-virksomheden

Antallet af kunder

Alle kunder i DLBR-virksomheden har brug for et hurtigt budget. Især kunder, der i dag ikke får udarbejdet budget er oplagt målgruppe for det hurtige budget.

Salg pr. kunde

Hurtigt budget kan udbydes sammen med andre ydelser til økonomistyring, fx detaljeret budget, budgetopfølgning, bogføring, fakturering og råbalance.

Andet

Landmanden kan abonnere på Ø90 Online gennem sit DLBR-økonomikontor, men det er ikke noget krav for at få udarbejdet et hurtigt budget ved DLBR-virksomheden.

Krav til rådgiverens kompetencer

- Kendskab til Ø90 Budget
- Kendskab til budgetkalkuler

Husk ved implementeringen

At udbrede kendskabet til Ø90 Budget blandt kolleger.
Evt. at afholde kursus i budgettering for kunderne.
Videncentret for Landbrug er behjælpelig med en kursusplan.

Hent mere viden

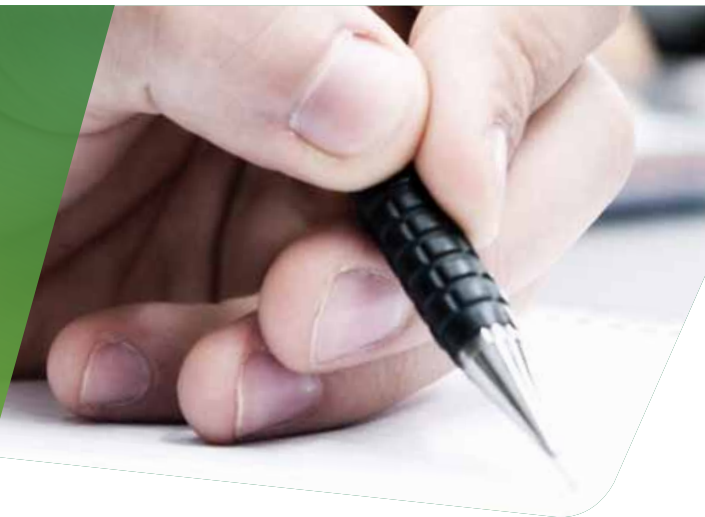
www.vfl.dk - IT produkter

Kontakt

Niels Bloch T: 8740 5148 E: nib@vfl.dk

Produktmesse 2012

Virksomhedssekretær



Landmandens gevinst

Et skridt foran med virksomhedssekretær

Nogle landmænd oplever, at de administrative opgaver fylder alt for meget i hverdagen – de opgaver kan virksomhedssekretæren løse. Landmanden får dermed frigivet tid, som han f.eks. kan bruge på at deltage mere aktivt ude i selve produktionen og/eller til at lede og sparre med sine medarbejdere. Landmænd, der får løst opgaver af en virksomhedssekretær, får styrket sin ledelseskraft. Virksomhedssekretæren sikrer f.eks. opfølgning på økonomiske forhold og aftaler med medarbejdere samt sikrer, at dokumentation til myndigheder og referater fra møder m.m. altid er på plads.

Hvordan måles effekten?

Effekten kan måles ved at måle antallet af timer, som landmanden får frigivet, sætte disse til en værdi og fratække honoraret, som virksomhedssekretæren skal have.

For nogle af de opgaver, som virksomhedssekretæren løser, vil det også være muligt at måle effekten. Et eksempel kunne være, at fakturaer bliver betalt til tiden og dermed spares rykkergebyr.

Forretningspotentialet i DLBR-virksomheden

Antallet af kunder

Produktet henvender sig til større landbrugsvirksomheder og andre små og mellemstore virksomheder. I en spørgeundersøgelse i Sønderjysk Landboforening har man spurgt 40 landmænd, om de vil benytte en sekretær i fremtiden. 13 svarer, at det vil de 'helt sikkert' og 18 svarer 'måske'.

Salg pr. kunde

En virksomhedssekretær arbejder oftest hele dage hos kunden. Der er stor spredning i antallet af dage – lige fra en dag pr. måned til flere dage om ugen. De direkte indtægter til DLBR genereres via timeprisen, som kunden betaler for virksomhedssekretærens arbejde.

Mulighed for mersalg

Når virksomhedssekretæren er kommet godt i gang med arbejdet hos kunden, er det muligt at opfange yderligere behov for rådgivning og videregive disse til kolleger.

Virksomhedssekretærens kompetencer

- Administrative – systematik og opfølgning
- Økonomifaglige – bogføring, regnskabsopgørelse, budget og budgetopfølgning
- Produktionsfaglige – fagudtryk, dataindtastning, rapporter m.m.
- Personlige – fleksibel, nysgerrig, initiativrig samt løsningsorienteret

Kom godt fra start

Sikre engagement og ejerskab til "Virksomhedssekretær" i hele ledergruppen.

Informere om "Virksomhedssekretær" til alle ansatte i rådgivningsvirksomheden. Vær åbne om, hvorfor I etablerer ydelsen og om hvem og hvordan I rekrutterer medarbejdere til Virksomhedssekretær.

Udpeg en tovholder, der sikrer fremdrift under implementering af funktionen.

Hent mere viden

På www.dlbr.dk/virksomhedssekretær



Kontakt

Karen Tegllund T: 8740 5107 E: kat@vfl.dk

Produktmesse 2012

Dynamisk Strategi



Produktet

Med Dynamisk Strategi får landmanden et håndgribeligt overblik over sin strategiske situation på få sider, hvilket giver en god situation for kommunikation med eksterne såvel som interne. Processen i Dynamisk Strategi sikrer, at der er fokus på de strategiske indsatsområder, som landmanden vægter mest. Det er således landmandens banehalvdel der spilles på, hvorved landmandens ejerskab sikres.

Landmandens gevinst

Hvad kræver det?

Et godt udbytte via Dynamisk Strategi kræver, at landmanden forbereder sig på de udsendte materialer, samt at konsulenten via god spørgeteknik sætter rammen for et åbent forum for strategiske tanker.

Hvordan måles effekten?

Effekten af et strategiforløb måles ved at dokumentere, hvilken ændret adfærd besøget har resulteret i for landmanden. Herudover er der noget af effekten der også kan synliggøres som bundlinjeeffekt efter en kort periode som f.eks. 9-12 måneder.

Forretningspotentialitet i DLBR-virksomheden

Antallet af kunder

Produktet henvender sig til og er afprøvet ved alle typer landmænd. Alle budgetkunder er en oplagt målgruppe.

Salg pr. kunde

Produktet tager som gennemsnit 15 timer at gennemføre fra salg til kunden - til det er gennemført og fremsendt til kunden. Herefter påbegyndes den vigtige opfølgning samt en tilretning af strategien efter 6-18 måneder.

Andet

Udarbejdelse af en forretningsplan indenfor Dynamisk Strategi ved DLBR-virksomheden har vist sig at være meget givende. At forholde sig til de forretningsmæssige aspekter der skaber økonomien i produktet resulterer i en markant implementeringseffekt.

Krav til rådgivernes kompetencer

- Gode procesmæssige kompetencer
- Helhedssyn og overblik indenfor bedriften
- Indsigt i landbrugets rammebetingelser
- Plads i kalenderen til efterfølgende opfølgning og opgaver

Husk ved implementeringen

Lad os gennemføre en forventningsafstemning som I efterfølgende bruger til at udarbejde en forretningsplan. Herved sikres at kompetenceløftet resulterer i bundlinjeeffekt på jeres centre og ved jeres landmænd.

Hent mere viden

Faglig viden findes på:
www.landbrugsinfo.dk > Ledelse > Strategi > Dynamisk strategi

Den gode fortælling

Gode historier findes her:
www.landbrugsinfo.dk > Ledelse > Strategi > Dynamisk strategi > *Find artiklerne i højre side under 'Omtale af Dynamisk strategi':*
- Sådan fik visionerne struktur
- Målet uændret trods finansielle lussinger
- Strategien lagt i A4-format

Kontakt

William S. Andersen T: 8740 5179 E: wis@vfl.dk

Produktmesse 2012

Helhedsorienteret risikostyring



Landmandens gevinst

Risikostyring sikrer nattesøvnen

Med helhedsorienteret risikostyring får landmanden et overblik over de vigtigste risikofaktorer på bedriften og for familien. Hver risikofaktor bliver vurderet med hensyn til væsentlighed og sandsynlighed. Udbyttet af et rådgivningsforløb med fokus på alle risici er bevidsthed og stillingtagen hertil. Landmanden får overblik over, om den faktiske risikoeksponering svarer til den ønskede. Endvidere bliver der taget stilling til håndteringen af de enkelte risikofaktorer.

Hvad kræver det?

Succes med risikostyring kræver, at landmanden er åben om bedriftens risikofaktorer og har gjort sig nogle tanker om håndteringen. Rådgiveren skal have overblik samt erfaring og sørge for, at alle relevante risikofaktorer bliver behandlet.

Sådan måler vi effekten hos landmanden

Effekten kan primært måles kvalitativt i form af landmandens tilfredshed og ændret adfærd med produktet. Der er gennemført en effektmåling for en halv snes landmænd, som er meget tilfredse med risikohjulet. Effektmålingen kan ses på LandbrugsInfo.

Forretningspotentialitet i DLBR-virksomheden

Antallet af kunder

Helhedsorienteret risikostyring er målrettet alle landmænd, men det har særlig interesse i forbindelse med større beslutninger, eksempelvis investeringer, generationsskifte etc.

Salg

Helhedsorienteret risikostyring kan gennemføres på 5-10 timer. I forbindelse med budgettering kan der gennemføres en light-udgave af kortere varighed. Eksempel på forretningsplan kan ses på www.landbrugsinfo.dk

Krav til rådgivernes kompetencer

- Procesmæssige kompetencer
- Erfaring
- Overblik
- Spørgeteknik

Husk ved implementeringen

Forventningsafstemning mellem ledelse og medarbejdere. Der skal afsættes tid og ressourcer og opstilles mål og plan for implementeringen.

Hent mere viden

Faglig viden findes på: www.landbrugsinfo.dk, Ledelse, Helhedsorienteret risikostyring

Den gode fortælling

www.dlbr.dk/risikostyring

Kontakt

Torben Ulf Larsen T: 8740 5170 E: tul@vfl.dk

Produktmesse 2012

Team Selskaber

Fokus på rekonstruktion og ekstern kapital



Landmandens gevinst

Kom godt ud af krisen

På grund af finanskrisen er mange virksomheder havnet i en gældsælde som det ikke er muligt at slippe ud af ved almindelig drift. Ved korrekt krisehåndtering vil mulighederne for at drive virksomheden videre blive analyseret herunder også en potentiel rekonstruktion/akkordering af gælden.

På Landbrugsinfo ligger der informationer om løsningsmodeller og overvejelser der kan hjælpe rådgiver på vej til at løse landmandens problemer.

Hvad kræver det?

Det kræver tid at planlægge et fornuftigt rekonstruktionsforløb og ofte er den største hindring, at virksomhedsejer ikke spiller med åbne kort overfor pengeinstitut og øvrige kreditgiver. At en rekonstruktion forløber succesfuldt forudsætter at virksomhedsejer indser problemet i tide og har en åben dialog med rådgivere og kreditgivere.

Hvordan måles effekten?

Formålet med rådgivning på området er at hjælpe virksomheder videre og ud af krisen. Enkelte virksomheder står ikke til at redde, hvorfor disse skal lukkes ned på en forsvarlig måde, ligesom personen bag skal stilles bedst muligt. De virksomheder der har rentable aktiviteter skal hjælpes ud af krisen, så de efterfølgende kan få udløst deres potentiale.

Forretningspotentialet i DLBR-virksomheden

Antallet af kunder

Desværre har en del kunder udfordringer med insolvens og dårlig likviditet, hvorfor potentialet for at yde god rådgivning på området er stort.

Salg pr. kunde

En god rådgivning på området vil ofte kræve høj involvering fra rådgivers side og dermed også, at timeforbruget vil være omfattende. Honoraret, som afhænger af timeforbruget, vil derfor nogen gange være en bekostelig affære, men hvis operationen lykkes er det givet godt ud.

Krav til rådgivernes kompetencer

- Kendskab til kunde
- Kendskab til selskabsret
- Kendskab til insolvensret
- Kendskab til eksterne finansieringskilder

Husk ved implementeringen

God rådgivning kræver at man går i gang i tide og har en åben dialog med de involverede parter.

Hent mere viden

www.landbrugsinfo.dk > Økonomi > Selskaber

www.landbrugsinfo.dk > Økonomi > Krisehåndtering

Den gode fortælling

Der henvises til LandbrugsInfo hvor dele af informationen er egnet til at printe og udlevere til kunderne.

Kontakt

Martin Elkjær T: 8740 5567 E: mre@vfl.dk

Berit Kornbæk Boisen T: 8740 5188 E: bkb@vfl.dk

Produktmesse 2012

DLBR Erhverv



Landmandens gevinst

Videndeling med andre SMV'er

Virksomhedsejere i landbruget og i andre erhverv står ofte over for de samme overordnede udfordringer i forhold til at optimere og udvikle deres virksomhed. Derfor er der værdi i at dele viden med SMV'er uden for landbruget.

Specielt i arbejdet med værdikæden, produktudvikling, diversifikation, salg og markedsføring giver det synergi for landmanden at dele viden med SMV'erne på disse strategiske udviklingsområder.

Forretningsområdet "Erhverv" bidrager til sikring af det nødvendige kundegrundlag for værdiskabende DLBR-rådgivningstilbud både til landmænd og erhvervs kunder.

Hvad kræver det?

Store krav til intern videndeling i den enkelte rådgivningsvirksomhed mellem landbrugs- og erhvervsteams, tværfaglig videndeling samt etablering af netværk mellem landmænd og erhverv.

Hvordan måles effekten?

Effekten måles på øget kundetilfredshed og f.eks. antal etablerede netværk, hvor både landmænd og erhverv deltager.

Forretningspotentialitet i DLBR-virksomheden

Antallet af kunder

Primo 2012 anslås antal erhvervs kunder i DLBR til ca. 8.200. Alle rådgivningsvirksomheder arbejder i større eller mindre omfang med erhvervs kunder. Nogle havde i 2011 en nettotilgang på 60-70 nye erhvervs kunder.

Salg pr. kunde

Det primære produkt til DLBR Erhvervs kunder er et optimeret skatteregnskab, i begrænset omfang årsrapport, budget og virksomhedsrådgivning.

Salget pr. erhvervs kunde varierer meget mellem rådgivningsvirksomhederne, men estimeres til 10 - 20.000 kr./år.

Andet

Oplæg til forretningsplan for DLBR Erhverv:
www.landbrugsinfo.dk > Økonomi > DanRåd & Regnskab > Drejebog for DLBR Erhverv

Krav til rådgivernes kompetencer

- Kundefokus
- Værdiskabende salg
- Proaktiv og forretningsorienteret
- Skal kunne "tænke ud af boksen"
- Revisor og driftsøkonom, der formår at koble status med fremtidens muligheder.

Husk ved implementeringen

- Ledelsesfokus og opbakning
- Engageret driver med 100 % ejerskab
- Etablering af selvstændigt forretningsområde for erhverv
- Fokus på værdiskabende virksomhedsrådgivning til DLBR Erhvervs kunder.

Hent mere viden

www.landbrugsinfo.dk > Økonomi > DanRåd & Regnskab

Måltrettet erhvervs kunden:
www.danraad.dk

Nå kunderne

Der henvises til ovenstående links.

4 DLBR Erhverv roll-ups findes og rekvireres på www.landbrugsinfo.dk

Kontakt

Markedschef Ivan Damgaard
T: 8740 5036 E: ivd@vfl.dk

Produktmesse 2012

FlexMark



Landmandens gevinst

Konceptet sikrer, at du får indsendt dit Gødningsregnskab samt udarbejdet din Mark- og Gødningsplan – uden et personligt møde på Planteavlskontoret.

Hvad kræver det?

- Segmentering af kunder
- Vurdering af prisfastsættelse
- Udsendelse af oplysningskema fra DLBR Mark Online
- Udsendelse af kort vejledning til, hvordan oplysningskemaet udfyldes
- Effektiv kommunikation.

Hvordan måles effekten?

Effekten af FlexMark er et lavere ressourceforbrug på de mindre komplicerede ejendomme, der indsender Gødningsregnskab og får udarbejdet Mark- og Gødningsplan.

Effekten vil også være etablering af en bunke Mark- og Gødningsplaner til at udfylde eventuelle huller imellem arbejdsopgaver.

Forretningspotentialiet i DLBR-virksomheden

Antallet af kunder

Det vurderes, at en stor del af de kunder, den lokale DLBR-virksomhed servicerer på Planteavlskontoret, har mindre end 30 ha og en forholdsvis ukompliceret Mark- og Gødningsplan.

Salg pr. kunde

Der må påtænkes en mindre "rabat" til kunder, der vælger FlexMark.

Krav til rådgiveren

Konceptet hviler på eksisterende kompetencer.

Husk ved implementeringen

- Rådgivningscentrets bedrifter skal være uploadet og synkroniseret med Dansk Markdatabase
- Rådgivningskontorets DLBR Mark skal være opdateret med nye regler for gødning 2012 – husk efterfølgende synkronisering og konvertering før udskrift af oplysningskemaer

Hent mere viden

Faglig viden findes på:
www.landbrugsinfo.dk > Tværfaglige emner > Rådgivning af deltidslandmænd > FlexMark

Den gode fortælling

Gode historier findes her: Jysk Landbrugsrådgivning og LRØ tilbyder deres deltidskunder FlexMark – se:
www.lro.dk/default.asp?i=167
www.jlbr.dk/Raadgivning/Deltidsraadgivning/Deltidflexmark.htm

Kontakt

Jesper Fuglsang T: 8740 5112 E: jen@vfl.dk

DLBR®

Produktmesse 2012

FlexNyt



Landmandens gevinst

FlexNyt sikrer landmanden seneste nyt omkring emner der er relevante for deltidslandmænd, hvad enten der er tale om produktionslandmænd eller liebhavere som opfatter landbruget som en livsstil.

Hvad kræver det?

- Segmentering af kunder
- Vurdering af prisfastsættelse
- Kontaktoplysninger
- Lokal tilpasning.

Hvordan måles effekten?

- Højere tilfredshed blandt kunderne
- Flere henvendelser fra kunderne.

Forretningspotentialer i DLBR-virksomheden

Antallet af kunder

Produktet henvender sig til alle kunder i deltidssegmentet i den lokale DLBR-virksomhed og kan udvides med fritids- og hobby-landmænd.

Salg pr. kunde

Produktet udbydes ofte gratis mod forventning om mersalg af rådgivningsydelser til deltidssegmentet.

Krav til rådgiveren

Konceptet hviler på eksisterende kompetencer og tager udgangspunkt i faglige kompetencer i den lokale DLBR-virksomhed.

Husk ved implementeringen

- Etablering og vedligeholdelse af kontaktinformationer
- Fagligt ophæng af nyhedsbrevet

Hent mere viden

Faglig viden findes på:
www.landbrugsinfo.dk > Tværfaglige emner > Rådgivning af deltidslandmænd > FlexNyt

Kontakt

Jesper Fuglsang T: 8740 5112 E: jen@vfl.dk

Produktmesse 2012

FlexRegnskab



Landmandens gevinst

Konceptet sikrer, at du får et fleksibelt regnskab, der er tilpasset dine behov – uden at gå på kompromis med den høje kvalitet og sikkerhed, der kendetegner regnskaber udarbejdet af DLBR.

Hvad kræver det?

- Segmentering af kunder
- Vurdering af prisfastsættelse
- Udarbejdelse af samarbejdsaftale
- Struktur
- Rationelle arbejdsgange i regnskabsproduktionen.

Hvordan måles effekten?

- Færre ressourcer anvendt pr. regnskab
- Højere dækningsbidrag pr. regnskab.

Forretningspotentialer i DLBR-virksomheden

Antallet af kunder

Produktet henvender sig til de kunder, der har en simpel og overskuelig produktion – ofte repræsenteret i deltidssegmentet i DLBR-virksomheden. Anslået potentiale er 10-30 procent af regnskabskunderne.

Salg pr. kunde

Der må påtænkes en mindre "rabat" til kunder, der vælger FlexRegnskab, men et højere dækningsbidrag til DLBR-virksomheden – typisk ligger prisen for et regnskab mellem 5.000 og 8.000 kr.

Krav til rådgiveren

Konceptet hviler på eksisterende kompetencer.

Husk ved implementeringen

- Etablering af ensartede regnskabsprincipper for FlexRegnskab
- Aftalegrundlag
- Etablering af prismodel
- Kundesegmentering

Hent mere viden

Faglig viden findes på:
www.landbrugsinfo.dk > Tværfaglige emner > Rådgivning af deltidslandmænd > FlexRegnskab

Den gode fortælling

Information omkring FlexRegnskab har bl.a. været bragt i Nykredits Magasin – for mere information se:
www.landbrugsinfo.dk > Tværfaglige emner > Rådgivning af deltidslandmænd > FlexRegnskab
Markedsføring

Nå kunderne

Markedsføringsmateriale findes her:
www.landbrugsinfo.dk > Tværfaglige emner > Rådgivning af deltidslandmænd > FlexRegnskab

Kontakt

Jesper Fuglsang T: 8740 5112 E: jen@vfl.dk

Produktmesse 2012

Rådgivning der rykker



Landmandens gevinst

Mere effekt af rådgivningen.

Hvad kræver det?

Det kræver at kunden har lyst til – og forståelse for værdien af en mere helhedsorienteret tilgang til rådgivning – og til at skulle arbejde med selv at finde svarene på sine udfordringer.

Hvordan måles effekten?

På bundlinjen hos kunden og DLBR-virksomheden.

DLBR-virksomhedens gevinst

- Kunder der tager ejerskab og agerer
- Mere tilfredse kunder
- Rådgiverne bliver dygtigere til at håndtere forandringsprocesser
- Rådgiverne bliver bedre til at spotte kundens behov og udfordringer, og til at agere.

Hvad er produktet?

Proceskonsulent - rådgiveruddannelse

Du får personlig indsigt, samt en række værktøjer som sætter dig i stand til at styre og gennemføre udviklings- og forandringsprocesser hos dine kunder.

Ny som rådgiver

Som ny i rollen som rådgiver står du overfor mange nye faglige og personlige udfordringer. Kunderne forventer, at deres rådgivere fungerer professionelt og kompetent fra første møde. Kendskab til grundlæggende rådgivningsmetodikker kan hjælpe dig på vej til at kunne mestre rollen som rådgiver.

Rådgivercirkler

"Rådgivercirklen giver mig sparring på aktuelle problemstillinger med mange forskellige øjne. De eksterne input jeg får er gode for min personlige videreudvikling."

Søren Strebel, Driftsøkonom, Jysk Landbrugsrådgivning

Effekt – version 2.0

Studier viser, at kun meget få deltagere på et uddannelsesforløb lykkedes med at implementere deres nye viden i hverdagen. DLBR-virksomhederne og rådgiverne får værktøjer og sparring til at sikre, at uddannelse fører til ændret adfærd og resultater og dermed støtter virksomhedens strategi.

Krav til rådgiverne

Rådgiveren skal være motiveret for at supplere sin eksisterende faglighed med den "nye" faglighed som procesorienteret konsulent.

Rådgiveren skal være åben overfor:

- en mere helhedsorienteret tilgang til rådgivning
- at hjælpe kunden med at finde sine egne svar på udfordringer, frem for at rådgiveren kommer med svarene.

Husk ved implementeringen

At uddannelsen/forløbet ikke kan stå alene. Deltagerne skal være motiverede og tage ejerskab og organisationen skal bakke op og skabe vilkår.

Hent mere viden og inspiration

www.akademiet.dlbr.dk

Den gode fortælling

www.lbnu.dlbrblog.dk

Kontakt

Eva Gleerup T: 2138 5528 E: evg@vfl.dk
Jette Nissen T: 2041 1599 E: jtn@vfl.dk

Produktmesse 2012

Internt regnskab og Ø90 benchmarking

Landmandens gevinst

Fokus på muligheder og potentiale

Det interne regnskab og især Ø90 Benchmarking er oplagt at anvende til identifikation af forbedringsmulighederne og det afledte økonomiske potentiale ved disse forbedringer. Desuden kan man bl.a. få et overblik over omkostningsstrukturen på bedriften.

Hvad kræver det?

For at få et godt internt regnskab og benchmarking kræver det bl.a. planlægning således, at den løbende bogføring tilrettelægges på en måde, der gør opgørelsen af f.eks. driftsgrene nemmest mulig. Derudover kræver det et åbent sind ift. at få analyseret både de ting, man er god til, og de ting, man ikke er så god til.

Hvordan måles effekten?

Den økonomiske gevinst kan måles ud fra en alt andet lige betragtning. Derudover kan effekten måles i antal handlingsplaner, ændret adfærd osv.

Forretningspotentialet i DLBR-virksomheden

Antallet af kunder

Svarende til antallet af kunder, der får lavet årsrapport.

Salg pr. kunde

Det vil naturligvis afhænge af den enkelte kundes virksomheds kompleksitet, potentiale mv. I de fleste tilfælde er der udover afdækning af forbedringsmuligheder og potentiale en chance for mer- og krydssalg. Der er gode erfaringer med at tilknytte en ny konsulent til at identificere forbedringspotentialer.

Krav til rådgivernes kompetencer

- Driftsøkonomisk stærk
- Kundefokus
- God kommunikator
- Evne til både at skabe overblik og have sans for detaljen

Husk ved implementeringen

Overblik over mulighederne og fleksibiliteten i værktøjerne. Start evt. med at tilbyde produktet til en udvalgt gruppe af kunder.

Vær opmærksom på at få forventningsafstemt niveau og omfang med kunden.

Følg op på handlingsplaner.

Hent mere viden

Faglig viden findes på:

www.landbrugsinfo.dk > Økonomi >

Regnskab og revision > Internt Regnskab

www.landbrugsinfo.dk > Økonomi > Benchmarking

www.o90.dk > Vejledning > Benchmarking

Den gode fortælling

Enkelte DLBR-virksomheder har haft stor succes med mersalg efter rådgivningsbesøg med Ø90 Benchmarking.

Kontakt

Jakob Vesterlund Olsen T: 8740 5169 E: jvo@vfl.dk

Lene Bruun Siriwadhananuraks

T: 8740 5139 E: lkb@vfl.dk

Produktmesse 2012

Virksomhedsrådgivning



Kundens ultimative sparringspartner og coach

Virksomhedsrådgiveren udfordrer, rådgiver og sparrer med kunden om ledelse og udvikling af kundens forretning.

Kundens gevinst

Med virksomhedsrådgivning får kunden:

- En robust og fremtidssikret virksomhed/forretning
- Rådgivning og sparring om forretningsudvikling og virksomhedsledelse
- En rådgiver, der ser udviklingsmulighederne hos kunden på taktisk og strategisk niveau og som udfordrer kunden på hans ideer og planer
- Adgang til de absolut bedste specialister i virksomhedsrådgiverens netværk – såvel interne som eksterne.

Hvordan måles effekten?

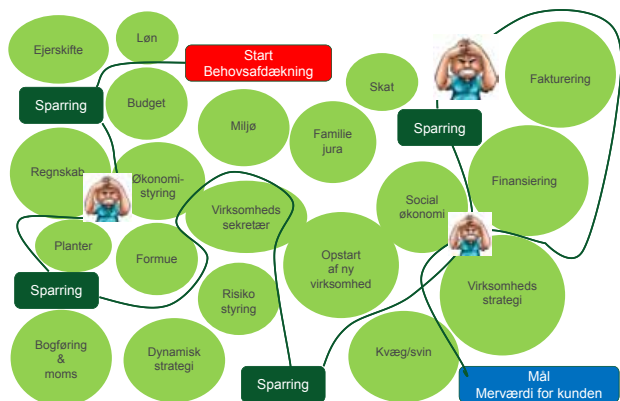
Effekten af virksomhedsrådgivning måles på kundens bundlinje. Kunden får et godt overblik over forretningens stærke og mindre stærke sider, samt de udfordringer der er internt i virksomheden eller ude fra samfundet. Med virksomhedsrådgivning vil kunden stå langt stærkere i f.eks. forhandlinger med kreditgivere.

DLBR-virksomhedens gevinst

DLBR-virksomheden får mulighed for at opnå stor loyalitet hos virksomhedslandmanden. Virksomhedsrådgivning kan bidrage til at udvikle og fastholde kompetente medarbejdere i rådgivningsvirksomheden.

Hvad kræver det af organisering og processer i virksomheden?

En forudsætning for succes er, at rådgivningsvirksomheden kan og vil bruge ressourcer på at udvikle medarbejdere. Der skal være en enig ledelse, der er motiveret og parate til at tage et langt, sejt træk. Derudover skal der etableres et tværfagligt samarbejde omkring virksomhedsrådgiverne.



Påstand:
Hver kunde har sin helt egen vej fra start til mål.

Eksempler på kompetencer hos virksomhedsrådgivere

- Forretningsorienteret
- Strategisk fokus
- Proaktivt kundefokus
- Proceslederkompetencer
- Udadvendt, opsøgende og engageret i kundens virksomhed
- Evner samarbejde med kolleger.

DLBR-virksomhedens gevinst ved at indgå i projektet i 2012

Projektet tager udgangspunkt i den enkelte rådgivningsvirksomheds behov i udvikling af virksomhedsrådgivning. Internt er det fx gennemførelse af businesscase proces, sparring omkring organisering, prissætning, markedsføring, kompetenceafdækning og konkrete kompetencegivende aktiviteter. Det eksterne fokus inddrager komplekse landbrug og deres ledere via bl.a. faglige input, kompetenceudvikling af landmanden, bestyrelsesfokus og netværksdannelse.

Projektets bidrag til den enkelte DLBR-virksomhed er ca. 100 timer.

Hent mere viden

Læs mere på www.landbrugsinfo.dk/virksomhedsraadgivning

Kontakt

Ivan Damgaard T: 8740 5036 E: ivd@vfl.dk
Jakob Lave T: 8740 5510 E: jal@vfl.dk
Karen Tegllund T: 8740 5107 E: kat@vfl.dk

DLBR®

Produktmesse 2012

Farmtal Online



Landmandens gevinst

Danske landbrugspriser og normtal samlet ét sted.

Hvad kræver det?

Alle har adgang til Farmtal Online via internet – pc, smartphone, iPad mv.

Hvordan måles effekten?

Troværdigheden i landmandens budget måles blandt andet på om prisforudsætningerne stammer fra Farmtal Online.

Forretningspotentialet i DLBR-virksomheden

Antallet af kunder

Alle kunder har behov for at vurdere økonomien i forskellige landbrugsprodukter, herunder produktionsform (konventionel/økologisk).

Salg pr. kunde

Farmtal Online bruges som grundlag for rådgivning til landmanden i form af økonomiske analyser, landmandens budget i Ø90 og opfølgning i DMS Kvæg.

Andet

Budgetkalkulerne fra Farmtal Online er inkluderet i Ø90 budget.

Krav til rådgiverens kompetencer

Ingen forudsætninger nødvendige.

Husk ved implementeringen

Fortæl dine kolleger om Farmtal Online.

Hent mere viden

www.farmtalonline.dk

Den gode fortælling

www.landbrugsinfo.dk > Økonomi > Produktionsøkonomi > Farmtal Online indeholder nu budgetkalkuler

Kontakt

Niels Bloch T: 8740 5148 E: nib@vfl.dk
Karen Jørgensen T: 8740 5214 E: krj@vfl.dk

Hey, hvad bliver prisen på grisen i 2012?



Farmtal Online - tal du kan regne med

DLBR DANSK LANDBRUGSRÅDGIVNING DLBR, Dansk Landbrugsrådgivning er et partnerskab mellem 32 rådgivnings- og vidensvirksomheder.

VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Produktmesse 2012

Økonomistyring

med fokus på budgetopfølgning i Ø90



Kundens gevinst

Overblik giver økonomisk råderum og opfølgning giver mulighed for rettidig handling

Et budget med løbende opfølgning giver overblik over den samlede økonomi og mulighed for at fokusere, hvor der skal handles.

Kunden kan løbende følge op på budgettet, både mht. likviditet og rentabilitet:

- Hvad skyldes afvigelsen på kassekrediten?
- Hvad blev resultatet for 1. kvartal i forhold til budgetteret?

Hvad kræver det?

- At der er udarbejdet et detaljeret budget
- At der bogføres løbende
- At der følges op på afvigelser og aftales handling – gerne sammen med fagrådgivere.

Hvordan måles effekten?

At der løbende sker handlinger med bundlinjeeffekt og ved at landmandens kreditværdighed i banken øges.

Forretningspotentialitet i DLBR-virksomheden

Antallet af kunder

En stor del af de kunder, der får udarbejdet årsrapport, vil være potentielle kunder for budget og -opfølgning.

Salg pr. kunde og krydssalg

Den direkte ydelse vil være at der årligt udarbejdes et detaljeret budget, hvor der sker månedlige eller kvartalsvise opfølgninger. Mange kunder kan selv foretage opfølgningen løbende, mens økonomikontorets ydelser er sparring i forbindelse med vurdering af det opnåede resultat og anbefalinger fremefter.

Hos den enkelte kunde giver en tæt opfølgning stor mulighed for at have fingeren på pulsen og inddrage fagrådgivere, der kan medvirke til, at afvigelser kan omsættes til konkrete handlinger i produktionen.

Krav til rådgivernes kompetencer

- Kundefokus og kendskab til kundens mål
- Driftsøkonomisk stærk
- Skal have kendskab til Ø90 Budget
- Skal have kendskab til opfølgningmuligheder i Ø90.

Husk ved implementeringen

- Strategi for økonomikontoret
- Beskriv ydelsen for kunden
- Kunder m/u Ø90 Online
- Indgå aftale med kunden.

Hent mere viden

Faglig viden findes på:
www.landbrugsinfo.dk > Økonomi > Budget

Den gode fortælling

Se artikler om budget og budgetopfølgning på:
www.landbrugsinfo.dk > Økonomi > Budget

Nå kunderne

Markedsføringsmateriale findes her:
www.landbrugsinfo.dk > Økonomi > Budget

Kontakt

Niels Bloch T: 8740 5748 E: nib@vfl.dk
Merete Jensen T: 8740 5168 E: mrj@vfl.dk

Produktmesse 2012

Udviklingsamarbejde

Løsninger tilpasset specifikke kundegrupper



Invitation til at deltage i fokusgruppe indenfor økonomistyring, strategi og ledelse

Få input til udfordringer hos specifikke kunder

Grupper af kunder efterspørger mere end standardprodukter, og det stiller krav til, at værktøjer og produkter "tvistes" og målrettes.

Rådgivere inviteres derfor til at deltage i en fokusgruppe, hvor de i fællesskab inspirerer til løsninger for en gruppe af kunder med lignende udfordringer, og hvor de fælles erfaringer kan anvendes bredt.

Videncentret for Landbrug stiller ressourcer til rådighed til support af de tekniske løsninger og som tovholder. Gruppen er ansvarlig for den faglige anvendelse og formidling.

I 2012 forventes 5 grupper gennemført, hvor I kan være med til at bestemme emnet.

Hvordan måles effekten?

Målet med fokusgrupperne er at I i fællesskab bliver endnu bedre til at efterkomme kundernes behov. Videncentret for Landbrug vil derfor opsamle feedback fra de berørte kunder.

Forretningspotentialer i DLBR-virksomheden

Ved deltagelse i en fokusgruppe, vil en eller flere af jeres kunder opleve større opmærksomhed og tilpassede produkter.

Medarbejdere får sparring fra kolleger i andre DLBR-virksomheder til den faglige anvendelse af fælles produkter, og vil efterfølgende indgå i et netværksteam til support af andre.

I den enkelte DLBR-virksomhed kan fokusgruppens erfaringer anvendes som afsæt til nye tilbud eller Best practice på udvalgte områder.

Fokusgruppe

En fokusgruppe består typisk af:

- 5-6 rådgivere med samme udfordring og kundetype
- Hver rådgiver løser en konkret kundeudfordring
- Gruppen udarbejder en fælles anbefaling ud fra egne erfaringer
- VFL yder support til tekniske løsninger og fungerer som tovholder
- Der opsamles feedback fra de berørte kunder

Krav til emner

- Problemstilling skal række udover jeres egen virksomhed
- Der skal være en klar kundegruppe

Emner til fokusgrupper

- Koncernoversigt og benchmarking til større svineproducenter (under opstart)
- Overblik for den virksomhedsejer, der ikke ønsker at være direktør (arbejdstitel og under opstart)
- Råbalance som løbende dialog med regnskabskunder uden budget
- Åbent emne – kom gerne med input
- Åbent emne – kom gerne med input

Økonomi

- Leverance til jeres kunde faktureres som sædvanlig
- Fælles videndeling og formidling honoreres af LD-midler

Kontakt

Merete Jensen T: 8740 5168 E: mrj@vfl.dk

DLBR®

Produktmesse 2012

Opbygning af netværk til lokal afsætning af fødevarer



Projektet

Projektets formål er at etablere en række lokale mikronetværk, typisk bestående af fire til seks små og/eller mellemstore fødevarer virksomheder, der alle fokuserer på produktudvikling og afsætning af lokalt producerede kvalitetsfødevarer. Etableringen af disse vil foregå i samarbejde med fem DLBR-virksomheder.

Aktiviteterne i projektet, der strækker sig fra januar 2012 til april 2013, er at afholde et mødeforløb hos hver af de fem DLBR-virksomheder, der:

- Præsenterer deltagerne for viden omkring afsætning og afsætningsfremmende tiltag af egenproducerede fødevarer
- Kompetenceudvikler producenterne til at udvikle deres produkter samt udvide deres forretning
- Fremmer det interne arbejde i de etablerede netværk og skaber de bedste forudsætninger for robust samarbejde i netværkene
- Sætter rammerne for at møde og indgå i afsætningsfremmende aktiviteter med nogle ligesindede producenter.

Landmandens gevinst

Afsætningsfremme

Når landmanden opstarter egenafsætning af fødevarer er en af de væsentligste ting at fokusere på hvilke afsætningskanaler der vælges. Trenden indenfor fødevarer er det nordiske køkken og lokale fødevarer. Ved at indgå i lokale fødevarer-netværk kan synergien få en meget stor betydning for robustheden af forretningen.

DLBR-virksomhedens gevinst

Kom tæt på denne nye kundegruppe

Efter deltagelse i forløbet er der mulighed for DLBR-virksomhederne at sælge sig ind som tovholdere eller central sparringsparter for både de enkelte producenter samt de oprettede netværk.

Hvad kræver det?

Det er centralt, at kontakten med denne kundetype handler om mere end de eksisterende produkter der er på hylderne i DLBR-virksomhederne på nuværende tidspunkt. Det er herved centralt, at der prioriteres en eller to personer indenfor dette felt, der brænder for området og som kan skabe et marked indenfor det.

Krav til rådgivere, der skal indgå i projektet

- En ildsjæl inden for emnet
- Have tid og lyst til at dyrke og skabe et nyt markedsområde
- Gode netværkskompetencer

DLBR-virksomhedens gevinst ved at indgå i projektet i 2012

Ved et samarbejde med os vil I få kontakt til en stor gruppe af landmænd, der har fokus og forventninger til rådgivning indenfor emnet.

Sådan vil vi implementere i 2013

Projektet forventes afsluttet medio 2013. Men erfaringerne og læringen i projektet vil blive aktiveret i andre projekter f.eks. Værditilvækst – få mere ud af dine råvarer.

Herudover vil vi kunne tilbyde et implementeringsforløb i 2013, hvor vi vil stå som facilitator. Egenbetaling må forventes i 2013.

Kontakt

William S. Andersen T:8740 5179 E: wis@vfl.dk

Produktmesse 2012

Værditilvækst - merindtjening på råvarerne

Landmandens gevinst

Få mere for råvarerne

Indtjeningen i traditionel landbrugsproduktion er under pres. Det er derfor relevant at undersøge mulighederne for at få mere for råvarerne enten ved at få en større andel af værdikæden eller ved at differentiere produktet. Med projektet sikres landmanden en optimal rådgivning inden for et nyt område i fremgang, og dermed større chance for succes.

Hvad kræver det?

Value-added kræver en anderledes rådgivning end traditionel landbrugsproduktion. Det er behov for nytænkning og kendskab til nye fagområder. Ligeledes skal motivationen for at prøve nyt være til stede ligesom det er vigtigt at fastholde målet.

DLBR-virksomhedens gevinst

DLBR-virksomheden får, når konceptet er færdigudviklet, et unikt rådgivningskoncept, der er rettet mod en kompleks målgruppe, som har begrænset eller ingen kontakt til rådgivningen i dag. Forretningsområdet value-added forventes at være voksende med nye og anderledes krav og dermed udgøre et nyt forretningspotentiale.

Der er flere eksempler på landmænd, der med succes har forladt den traditionelle bulkproduktion. Fokus i projektet vil være at kortlægge behovene for rådgivning ved overgang fra bulkproduktion til value-added som afsæt for udvikling af rådgivningskoncepter til dette kundesegment, så landmanden får optimal rådgivning fra idéfase over udvikling til drift.

Medarbejderne vil blive udfordret med nye kundetyper og nye faglige krav til rådgivningen.

Krav til rådgivere, der skal indgå i projektet

- Procesorienteret, god sparringspartner
- Netværk
- Forretningsorienteret
- Lyst til at prøve nyt
- Gennemslagskraft

DLBR-virksomhedens gevinst ved at indgå i projektet i 2012

Udover first mover effekten, er der mulighed for at få kontakt med et nyt kundesegment med udviklingspotentiale.

Sådan vil vi implementere i 2013

Implementeringen vil i første omgang ske i samarbejde med de rådgivningsvirksomheder, som vi kommer til at samarbejde med. Der vil blive tale om en praksisorienteret og forretningsmæssig tilgang.

Kontakt

Torben Ulf Larsen T: 8740 5170 E: tul@vfl.dk

Produktmesse 2012

Løft bundlinjen

Udviklings- og demonstrationsprojekt i 2012

Landmandens gevinst

Nå bedriftspotentiale ...

Landmanden vil gennem rådgivning opleve at være klædt godt på til at gennemføre de processer og den ledelse, der skaber forandring og som gør, at han når bedriftspotentialet. Dette uanset om han er virksomheds-, produktions- eller deltidslandmand – om han satser på optimering af den eksisterende drift eller opsøger nye forretningsområder – om hans holdning er stor, større, bedst eller om det er kvalitet, merværdi, nærhed.

Hvad kræver det?

At landmanden ved hvad han vil og har rådgivere, der kan udfordre ham på de faktorer, som kan løfte bundlinjen i hans virksomhed.

Hvad er effekt?

Landmanden oplever:

- at han straks får stor nytteværdi af ny viden og praksis
- at han udnytter alle muligheder for at øge produktiviteten, effektivitet og motivation på bedriften
- at viden og erfaringer udnyttes på tværs af landmandsgrupper.

DLBR-virksomhedens gevinst

Virksomheden slår to fluer med et smæk: Løfter bundlinjen hos mange landmænd og løfter bundlinjen i en virksomhed – og skaber dermed værdi og vækst af udvikling og implementering hos såvel kunderne som i virksomheden.

Virksomheden fokuserer på at nå deres strategi. Kunderne vil opleve en virksomhed, der klart fortæller hvad den kan. Virksomhedens produktportefølje og brand styrkes.

Medarbejderne oplever produkterne som virksomhedens og ikke som en enkelt afdelings – og som noget der sættes på. Medarbejderne ved lige præcis hvordan de kan skabe effekt af rådgivning.

Hvad kræver det af organisering og processer i virksomheden?

Forandringsparathed. Lyst til at arbejde tværfagligt, men også lyst til at bevise, at rådgivning skaber effekt.

Kundegrupper og strategiske indsatsområder

Der er "frit valg" på alle hylder: alle kunder, udvalgte kundegrupper, bedre service, optimering af arbejdsprocesser, opfølgende rådgivning eller krydsalg...

Krav til rådgivere, der skal indgå i projektet

- Viden eller lyst til at arbejde i projekter
- Viden om eller lyst til at arbejde med processer og metoder i rådgivningen
- Accept af at dokumentation af resultater og vidensspredning kræver skriftlighed og formidling
- Gerne erfaring med at løfte bundlinjen ved tværfaglig rådgivning
- Gerne erfaring med at skabe effekt af rådgivning på et snævert fagligt område.

DLBR-virksomhedens gevinst ved at indgå i projektet i 2012

Virksomheden vil opbygge kompetencer hos såvel ledelse som medarbejdere – i at implementere produkter og i at deltage i udviklingsprojekter.

Medarbejderne vil være med til at definere hvad effekt er af rådgivning og give anbefalinger til hvordan effekt kan måles. Virksomheden får dermed et fælles sprog om effekt.

Sådan vil vi implementere i 2013

Vi vil gerne samarbejde tæt med rådgivningsvirksomheder, der vil deltage i demonstrationer af hvilke processer og metoder, der gør, at vi når ud og løfter bundlinjen hos mange landmænd.

Det kan være på et snævert fagligt område, på et tværfagligt område – men måske allerhelst en virksomhed, der tænker at vi skal dele erfaringerne på tværs i egen organisation, når vi implementerer produkter og deltager i projekter.

Vi vil dele erfaringer løbende med alle andre, som gerne må udfordre os på, hvordan de kan benytte erfaringerne i deres virksomhed.

Kontakt

Eva Gleerup T: 8740 5229 E: evg@vfl.dk
Dorte Marcussen T: 8740 5596 E: dom@vfl.dk

Kontakt



Dorte Marcussen
Projektleder
T 8740 5596
E dom@vfl.dk



Eva Glerup
Uddannelseskonsulent
T 8740 5229
E evg@vfl.dk



Birgit Winther Sørensen
Projektsekretær
T 8740 5508
E bws@vfl.dk