

Værdien af landdistriktsudvikling

Værdier – Metode – Praksis

v. Projektrådgiver Solveig Kappel

Et projekt i samarbejde med
Videncentret for landbrug,
Gefion, Landbo Nord, Lars Glerup og
Sønderjysk Landboforening



Projektet er finansieret af EU, Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri
samt promilleafgiftsfonden for landbrug

Værdien af landdistriktsudvikling

Værdier – Metode - Praksis

Program:

- Baggrund for projektet
- Metode: værdibaseret rådgivning, ide og koncept
- Resultat af afprøvning
 - Kortene på bordet
 - udviklingsplan
- Metoden som redskab i DLBR regi
- Diskussion

Værdibaseret metode til rådgivning

Formål:

Afklaring af om en værdibaseret rådgivnings-metode:

- Sikre helhedsløsning
- Kvalificerer og udvikler projektideer hos landmanden
- Giver et redskab, der sikre synlighed og evt. tiltag til opfølgning og realisering af projektideer
- Anvendelse af landdistriktsmidler som led i realisering/finansiering af projektideerne
- Løftestang for værdi og udvikling i landdistrikterne
- Løftestang for at landbrugserhvervet indgår som spillere med perspektiv i udvikling af landdistrikterne.

Værdien af landdistriktsudvikling

Manual m. Værktøjer

Manual med:

- Skema til brug ved afdækning
- Interviewguide
- Kortene på bordet
- Skema til udviklingsplan
- Skema til realiseringsplan

Metode

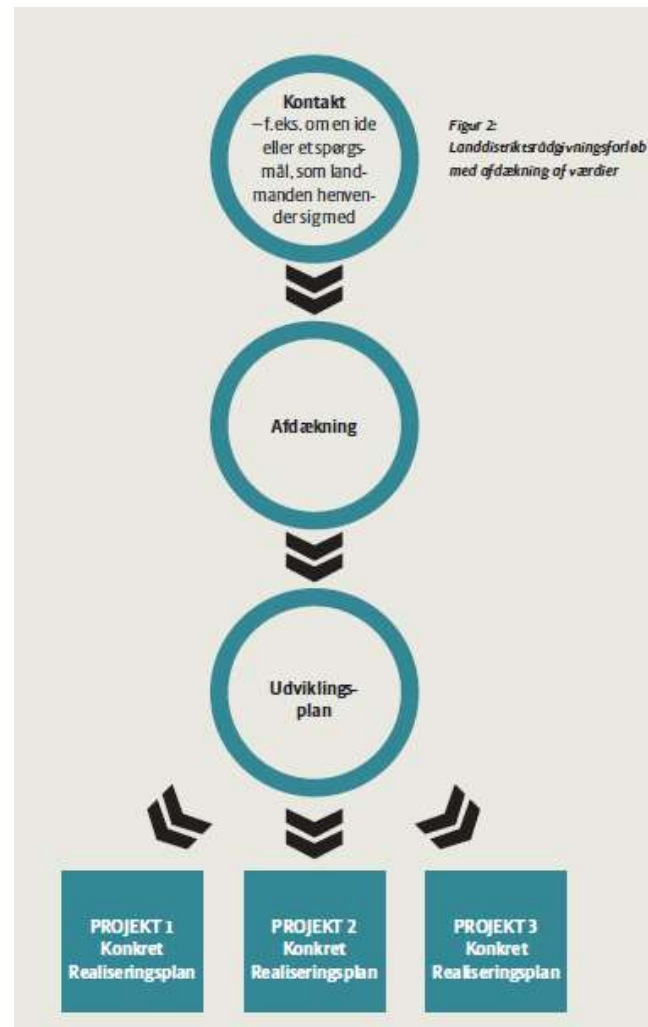
værdibaseret rådgivning, ide og koncept

- Værdibaseret metode til rådgivning:
 - Udgangspunkt i holdninger/værdier/ressourcer
- Metodens tre trin:
 - Afdækning af værdier og mål
 - Udarbejdelse af udviklingsplan
 - Iværksættelse af konkrete projekter.
- Strategi- og projektudviklingsforløb
 - Kvalificering af projektideer på lang og på kort sigt
 - Mål – tiltag- opfølgning

Traditionelt landdistriktsrådgivningsforløb



Rådgivningsforløb med afdækning af værdier



Valg af landmænd:

- Metoden afprøves på 3 landmænd, der har søgt landdistriktsmidler ud over arealtilskud:
 - En konventionel produktionslandmand med lyst til brugerdreven innovation
 - En ideologisk økolog med planteavl, kursus- og konferencefaciliter og bondegårdsferie
 - En Græsningsentreprenør m. 1300 moderfår og leje af ca 300 ha afgræsningsareal.
- Alle vægter børn/familieliv, selvstændighed, glæden ved at sætte ting i gang, forretning (udkomme) samt arbejdsglæde meget højt.

Konventionel produktionslandmand med stor effektiv produktionsenhed, med lyst til brugerdreven innovation og organisationserfaring



Fokus på arbejdsglæde, management, merværdi af sine produkter, stolthed over sit erhverv samt optaget af med sit virke at indgå positivt i lokalsamfundet og skabe goodwill.

Ideologisk økolog med planteavl, kursus- og konferencefaciliter og bondegårdsferie



Fokus på Godt familieliv, arbejdsglæde og landdistrikterne som et godt livsgrundlag. Arbejder på længere sæson, øget kapacitetsudnyttelse samt merværdi af sine økologiske produkter.

Græsningsentreprenør m. 1300 moderfår og leje af ca 300 ha afgræsningsareal.



- Fokus på merværdi af sine produkter, arbejds effektivisering, samt lave kapacitetsomkostninger

Stratetisk rådgivnings forløb

- Kunden i centrum
- Helhedssyn
- Afdækning af landmandens værdigrundlag
- Udarbejde udviklingsplan med alle tiltag/delprojekter såvel på
 - kort som lang sigt
 - Stort som småt
- Ide-udvikling først, så økonomiske afvejninger
- Udviklingsplanen er dynamisk og tilrettes over tid.

Metoden som redskab i DLBR regi.

Kan metoden bruges?

- Snak om grundoplysningerne og "Kortene på bordet" giver fortrolighed og god afklaring af landmandens grundværdier, ønsker, netværk og valg
- Udviklingsplanen er et godt arbejdsredskab. Konkret, synlig og giver forventningsafstemning
- Egned til bedrifter med bredere fokus end primærproduktionen.
- Giver overblik. Landdistriktsudvikling med puljeansøgninger er kompleks.
- Bærende ide afgørende!
- Vigtig med afklaring om opfølgning, hvem gør hvad, hvornår?
- Behovsafdækning giver krydssalg
- Kundetilfredshed. Giver helhed og perspektiv.
- Givtig arbejdsmetode

Refleksion

- Landmændene har værdsat strategi-forløbet og oplevet stort udbytte.
- Sjovt og super spændende med tid og rum til en mere fortrolig kontakt og kommunikation end rådgivning om en helt konkret ydelse ofte levner tid til
- Helhedssnak over et andet koncept end det sædvanlige med rigtig mange spændende nye ideer, udvikling og mersalg af andre ydelser.
- Kortene på bordet et godt værktøj. Giver gejst og energi.
- Tankevækkende, at man ofte ikke synes der er "råd til" et sådant helhedsperspektiv i dagligdagen. Man kan jo måske også kan blive for fokuseret på udfakturering og nytteværdi.
- Fokus på opfølgning nødvendig ellers skabes frustration. Udviklingsplanen et godt værktøj.
- Faktisk tror jeg godt, at kunderne vil betale for en sådan overordnet strategi-snak, hvis de bliver kontaktet. Så jeg ser frem til at prøve at sælge hele eller dele af metoden til resten af huset og håber der kommer glade og tændte landmænd ud i den anden ende :o)