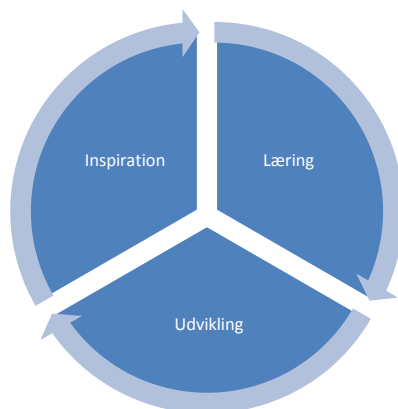


Klubnetværk som koncept

Baggrunds- og konceptbeskrivelse

Klubnetværket, som fagligt netværkskoncept, kombinerer den faglige sparring, som skabes i erfagrunder med faglige input og oplevelser fra faglige arrangementer – altså gode, velkendte elementer, men på en ny form. Klubnetværket skaber en struktur hvor der er mulighed for et højt antal deltagere (i skovdyrkerne Østjylland er der 200 medlemmer og op til 100 personer deltager i møderne), som giver mulighed for erfaringsudveksling med mange forskellige deltagere og dette koblet til en fast tilknyttet rådgiver giver en velfunderet faglighed i klubben. Det høje deltagerantal giver ligeledes mulighed for en lav pris pr. deltager og tillader en fleksibel netværksstruktur for deltagerne – egenskaber deltidslandmanden efterspørger. Klubnetværket giver ligeledes mulighed for at skabe et læringsmiljø med et overordnet tema for en større gruppe deltidslandmænd, hvor der kan skabes sammenhæng mellem besøgende for et større udbytte for deltagerne og hvor rådgivningsvirksomheden får en tæt kontakt med et stort antal deltidslandmænd.

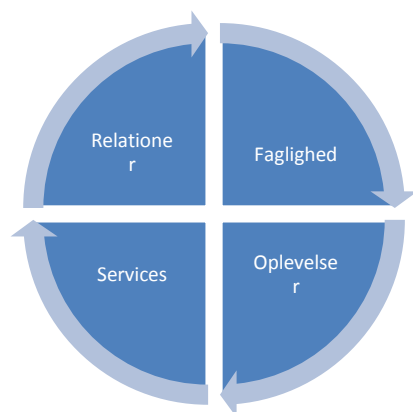
Konceptet er ikke afprøvet i landbrugsregi, og derfor skal der skabes erfaringer med at bruge dette, og hvordan det vil give mening både for deltidslandmanden og rådgivningsvirksomheden. Derfor præsenteres de muligheder, som kan identificeres i netværkskonceptet. Figur 1-4 visualiserer netværkskonceptet, og beskriver dets egenskaber yderligere.



Figur 1: Tre kerneområder

Figur 1 beskriver tre kerneområder som klubnetværket repræsenterer, og måder netværket kan fungere på.

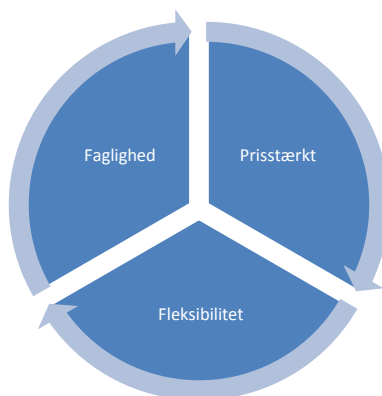
<i>Inspiration</i>	Klubnetværket er som fagligt netværk et middel til at erfaringsudveksle og få ny inspiration gennem aktiviteterne i klubnetværket – herunder særligt delen om at få et indblik på andres ejendom er centralt.
<i>Læring</i>	Klubnetværket skaber struktur omkring et overordnet tema, som giver mulighed for at deltagerne oplever et læringsforløb frem for enkelt stående arrangementer.
<i>Udvikling</i>	Gennem et læringsforløb kan der i højere grad støttes op om at deltidslandmændenes udvikling, og den tættere kontakt gennem et fagligt netværk sikre en løbende dialog mellem rådgivningsvirksomheden og deltidslandmanden om behov og ønsker som er med til at forny rådgivningsvirksomheden.



Figur 2: Fire grupper af udbytter ved et klubnetværk

Figur 2 beskriver fire grupper af udbytter ved et klubnetværk:

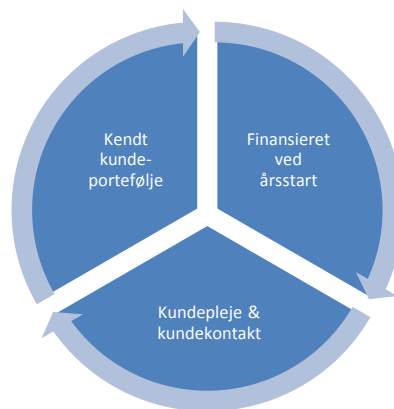
- Faglige:* Faglighed dækker over det faglige indhold i netværket og vil som udgangspunkt rette sig mod eksterne personer, ex. Rådgiveren
- Relationer:* Relationer dækker over netværk med andre landmænd eller fagpersoner, og vil ofte være kernekompetencen i faglige netværk
- Services:* Services dækker over håndgribelige ydelser, som indgår i netværket og kan være faktaark, en medlemside etc.
- Oplevelser:* Oplevelser dækker over input af anden karakter, som kan have interesse for deltagerne, ex. særligt specielle bedrifter



Figur 3: Tre centrale fordele ved klubnetværk for deltidslandmanden

Figur 3 beskriver de tre styrkeområder som klubnetværket repræsenterer ift. landmanden

- Faglighed:* Netværket indeholder en høj faglighed på 2 planer; Deltagelse af rådgiver sikre faglig og ny viden, mens deltagerne sikre faglighed og sparing på tværs af gruppen med andre deltidslandmænd.
- Prisstærkt:* Sikre en lav pris i kombination af faglighed i kraft af et højt antal deltagere.
- Fleksibilitet:* Herunder indgår at deltagerne ikke er "tvunget" til at deltage i møderne, mens også at familiemedlemmer kan inddrages.



Figur 4: Tre centrale fordele ved klubnetværket for rådgiveren

Figur 4 beskriver de tre styrkeområder som klubnetværket repræsenterer ift. rådgiveren

Kundeportefølje: Der skabes en sikkerhed for at der er deltagere til de faglige arrangementer ved at deltidslandmændene melder sig ind i klubben, hvilket også giver rådgiveren en større motivation for planlægning af arrangementer og aktiviteter.

Finansiering: Gennem et medlemskab af et klubnetværk er der én årlig indbetaling for at være medlem, som skaber en finansiering af aktiviteterne ved årets start

Kundepleje: Gennem et klubnetværk skabes en stærkere relation og kontakt til en stor gruppe af deltidslandmænd, som sikrer en kundepleje. Et klubnetværk er ligeledes et aktiv for rådgivningsvirksomheden, og en indgang til at få nye kunder i butikken (erfaring fra LRØ).