

DLBR strategi & handlingsplan 2024-2025

- Etablering af KAM-funktion
 - Synlighed, kontakt- og samarbejdsflader
 - Kompetenceudvikling
 - Kommerciel udvikling
- Øvrige tiltag for at styrke samarbejde og samhandel
 - Briefings til DLBR bestyrelsen
 - Fysisk tilstedeværelse på DLBR-lokationer
 - Månedlige update møder via Teams, ofte med faglige temaer
 - Etablering af ny uformel rådgivningsgruppe
 - Tilbyde relevante kurser for at sikre kvalitet i (helheds) rådgivning
- På sigt udvikle fælles forretningsplaner på udvalgte nøgleområder

DLBR – opmærksomhedspunkter – 260924

- Generelt er der stor variation i DLBR enheders holdninger, situationer og udgangspunkter
- Reglerne og fortolkning af dem er vigtigt; og et sårbart område, hvis det kun hviler på én person
- Plantefysiolog er god viden at blive opdateret på; herunder mangel på mikronæringsstoffer
- Et andet vigtigt område kunne være teknologi indenfor markredskaber/ maskiner og robotter.
 - Hvilket grej behandler jorden bedst og hvilken rækkefølge?
 - Er der noget ved overfladekompostering?
 - Hvordan skabes det bedste såbed og optimal sådybde for blandingsafgrøder?
 - Opdatering af den bedste strategi overfor rodukrudt og frøukrudt.
 - Hvilke høstmetoder er bedst egnede under forskellige forhold? ... og mere i den stil....
- BiodiversitetsLøft ligger op ad Naturplaner og certificering heraf. Det sætter fokus på herligheds-værdier og bosteder for nyttedyr og andet vildt, og kan være vanskelig at sætte ind i bedriftens DB
- Efter oversættelse af grise-grynt, er der noget omkring dyrevelfærd, som skal opdateres?
- Klima påvirkning under økologisk driftsform vil også være aktuelt fremadrettet.

DLBR – bulletpoints – 260924

- Brede kontaktflader for at udvikle samarbejdet og imødekomme manglende kompetencer
- Individuelle samarbejdsmodeller for at sikre opfølgning og gennemførelse af opstillede succeskriterier, herunder salgsmål
- Individuel tilgang medvirke til, at vi finder forretningsmodeller der giver den enkelte konkurrencefordele og den ønskede profil
- Strategisk sigte på at sikre, at produkter vi tilbyder med certificeringskrav, giver os mulighed for selv at gå i markedet såfremt DLBR ikke indgår i en aftalt forretningsplan
- Vi skal koordinere aktiviteter med SEGES, herunder manglende rådgiver-kompetencer (også italesat af ledelsen hos SAGRO)
- Vores medarbejdere skal med ud til DLBR og til landmændene i de situationer der byder sig, især for at styrke kontaktflader
- DLBR skal med i projekter, men det skal fortsat være Innovationscenteret der søger projekterne
- Vi vil gerne medvirke til at udvikle konkurrencefordele for den enkelte DLBR-virksomhed
- Markedskraften ligger i, at en landmand kræver handling for at løsninger skal forbedres fordi det ikke fungerer godt nok
- DLBR skal kvalificeres/uddannes til at bruge de produkter vi stiller til rådighed og tage produkterne seriøst
- "Vi er DLBR's center" og vi skal udvise ydmyghed
- Der skal investeres i de unge konsulenter/rådgivere. Derfor fokus på kontaktflader og tiltag der involverer flere unge
- Faglige temadage startes op via månedlige morgenmøder på Teams, hvor opfordringen er at de unge deltager og at vi har fagspecialister der medvirker



Formål med teamsmøder mellem DLBR og Innovationscenteret

- En afgørende proces for at udvikle samarbejdet.
- Muliggør udvikling af klare og velbegrundede synspunkter og til at skabe et forum med progressive, aktive diskussioner.
- Bedre forståelse af sagerne idet vi kan drøfte sagerne i dybden, stille spørgsmål og få klarhed over mulige problemstillinger. Dette fører til bedre beslutninger og mere effektiv problemløsning.
- Øget samarbejde. En god lejlighed til at dyrke samarbejdet, nye og rutinerede og dem derimellem, for at øge kendskabsgrad, udveksle ideer og finde fælles målsætninger.
- Effektiv tidsstyring. Vi forbereder dagsorden, beder om input til dagsorden inden mødet, definerer klare mål og tidsplaner, og dermed undgå spild af tid på selve mødet.
- Demokratisk proces. Disse møder giver mulighed for at få input og sikre, at så mange nuancer som muligt bruges i overvejelserne frem mod at skabe værdifulde løsninger.