

Netwerk: Ketenrendement konijnenhouderij

Nieuwe kennis en verbindingen vergroot strategische ruimte

Carola van der Peet-Schwering

Trage start

Het netwerk heeft, onder andere door ziekte van de trekker van het netwerk, een trage start gemaakt. Het netwerk heeft uiteindelijk een andere trekker gekregen. Doel van het netwerk is schrijven van een toekomstvisie over de gewenste afzet- en ketenstructuur, samenwerking en vormen van certificering. Ze willen daarmee een eerste stap zetten om uiteindelijk een hoger ketenrendement te bereiken en beter tegemoet te komen aan de behoeftes van de maatschappij. De eerste bijeenkomst vond pas plaats in april en daar was naast de netwerkbegeleider (Carola van der Peet) en de netwerktrekker (Irma van Krey) slechts één deelnemer (konijnenhouder) aanwezig. De rest had de datum vergeten op te schrijven of had zich afgemeld. In februari hadden Irma en Carola wel al met Ron Bergevoet van het LEI-Wageningen UR (hij is bezig met het project 'Ketenaspecten konijnenhouderij') een knelpunteninventarisatie gemaakt. Ook zijn daar plannen geboren om een gezamenlijke workshop te organiseren.

“Komt dit wel goed?”

De eerste bijeenkomst was, ondanks het kleine aantal mensen, erg productief. Het doel van het netwerk is een toekomstvisie opzetten. Maar een toekomstvisie opzetten is erg breed en daardoor ongrijpbaar. Tijdens de eerste bijeenkomst zijn allerlei deelaspecten genoemd die we uit zouden kunnen werken. De enige aanwezige konijnenhouder op die avond ging naar huis met het idee “het zal toch wel goed komen?”, maar ook met de bekende spreuk van Cruijff “elk nadeel heeft zijn voordeel”. Irma baalde er ongelooflijk van dat er maar zo weinig mensen waren en heeft zich via een mail afgereageerd bij Carola: “Wat weten we nu van de markt en marktontwikkelingen in Europa”, “inzicht in kostprijs ontbreekt”, “waarom komen de deelnemers niet” etc., maar ondertussen werden er in de mail heel veel punten aangereikt om het projectplan uit te werken. Carola heeft Irma opgebeld en haar weer weten te motiveren door het positieve van het geheel te benadrukken. Door snel een projectplan op te stellen, waarbij ook gebruik gemaakt is van de knelpunteninventarisatie, en dit naar alle deelnemers te mailen, is ervoor gezorgd dat de keer daarna veel meer mensen aanwezig waren.

Groeiend netwerk

De tweede bijeenkomst vond eind mei plaats en daar waren vijf (van de zes) konijnenhouders aanwezig. Irma en Carola hadden de vergadering samen voorbereid. Het conceptprojectplan werd besproken. Na veel discussie werd een prioriteit gehangen aan de knelpunten om uit te werken en werd besloten om Izak Vermeij van de Animal Sciences Group (ASG) van Wageningen UR te vragen om o.a. de kostprijs en de kritieke opbrengstprijzen te berekenen en na te gaan hoe marktnoteringen eruit zien in verschillende landen. Tevens werd besloten om na de zomer samen met Ron Bergevoet een workshop op te zetten. Een van de deelnemers merkt op “het netwerk moet geen praatgroepje zijn, het moet wel wat opleveren”. Een andere deelnemer merkt op: “het netwerk vraagt extra tijd van je, maar heb je straks wel daadwerkelijk iets be-

Netwerkanalyse: De ondernemers en met name de secretaris (Irma van Krey) van de Nederlandse Organisatie van Konijnenhouders (NOK) zijn initiatiefnemers. Het NOK was al circa twee jaar bezig om een project 'Ketenrendement konijnenhouderij' op te zetten. Dit is echter nooit van de grond gekomen. Met ondersteuning van het programma Netwerken in de Veehouderij lukt het nu wel, omdat er nu iemand is die er mede aan trekt om het project van de grond te krijgen en die door vragen te stellen duidelijk probeert te krijgen wat de konijnenhouders nu eigenlijk precies willen. Daardoor wordt het geheel concreter.

Innovatiespiraal: Het netwerk bevindt zich in de inspiratiefase. Het doel is een toekomstvisie op te zetten over de gewenste afzet- en ketenstructuur en samenwerking tussen ketenpartijen. Het blijkt dat er heel veel basiskennis (bijv. inzicht in kostprijs, marktontwikkelingen etc.) ontbreekt.

Netwerkanalyse: Izak Vermeij van ASG komt in beeld als leverancier. Het LEI (Ron Bergevoet) is een belangrijke schakel naar het project 'Ketenaspecten konijnenhouderij'. Het netwerk en het project van het LEI hebben veel raakvlakken en besloten wordt om gezamenlijk een workshop te organiseren waarbij o.a. de slachterij, retail en Rabobank betrokken worden. De netwerkbegeleider is partner in de voorbereiding van deelname van het netwerk aan deze activiteit.

Innovatiespiraal: De inspiratiefase gaat over in de planvormingfase. Er worden knelpunten uitgewerkt en er wordt een workshop georganiseerd. Daarnaast wordt gestart met het uitwerken van een aantal actiepunten die genoemd zijn in het projectplan.

reikt?”. We zitten nog in de beginfase en het is allemaal nog niet concreet genoeg, vandaar deze vragen.

Schot in de roos

De derde bijeenkomst vond plaats in september en daar waren alle deelnemers aanwezig. Carola en Irma hebben de vergadering gezamenlijk voorbereid. Izak presenteert de zijn berekeningen en dit leverde heel veel discussie en heel veel enthousiasme op. Het leverde de volgende uitspraken op: “deze berekeningen zijn heel belangrijk voor de hele konijnensector”, “grafiekjes met de prijsontwikkeling in Frankrijk. Daar word ik heel enthousiast van. Nu nog de andere landen in beeld brengen.”, “hiermee kun je de cijfers van je eigen bedrijf opkrikken”, “groot leereffect”, “dit kan gepresenteerd worden tijdens studieclubbijeenkomsten”, “we gaan veel dieper op de materie in dan vooraf gedacht”, “het netwerk levert inderdaad wat op”, “eindelijk cijfers, die worden nergens meer gepubliceerd terwijl er grote behoefte aan is”, “er is gebrek aan betrouwbare kengetallen”, “kennis uit buitenland is heel belangrijk”.

De berekeningen riepen ook de nodige vervolgvragen op. De berekeningen zijn allemaal onderdelen die straks bij moeten dragen om tot een visie te komen.

Coherentiecirkel: Door alle berekeningen wordt het netwerk erg enthousiast en er ontstaan levendige discussies. De gezamenlijkheid van het probleem (gebrek aan cijfers, gebrek aan ketenmanagement) wordt steeds duidelijker. De berekeningen leveren antwoorden maar ook weer meer vragen op. Een antwoord op deze vragen zal een bijdrage leveren aan het uiteindelijke doel: schrijven van een visie.

Workshop

In september werd samen met Ron Bergevoet een workshop ‘Ketenaspecten konijnenhouderij’ gehouden. De workshop is m.n. voorbereid door Ron, Irma, Carola en een procesbegeleider van ASG. Bij de workshop waren een slachterij, de retail, een aantal konijnenhouders en aantal mensen van Wageningen UR (ASG en LEI) aanwezig. De workshop is door de konijnenhouders als erg nuttig ervaren, omdat er direct contact was van konijnenhouders met de slachterij en retail (was o.a. ook het doel van de workshop) en omdat er twee knelpunten geformuleerd zijn die gezamenlijk uitgewerkt gaan. De workshop heeft meer begrip voor elkaars standpunten gecreëerd. Een belangrijke uitspraak van de retail was: “we verkopen het liefst Nederlands konijnenvlees omdat dat welzijnsvriendelijk geproduceerd is”. Een van de konijnenhouders merkte op “we zouden veel meer van

Netwerkanalyse: Er is een gezamenlijk probleem: (1) er ontbreekt heel veel basiskennis en (2) er is een gezamenlijk wantrouwen ten opzichte van de slachterijen. Daarom willen ze eerst zonder aanwezigheid van de slachterijen een visie opzetten. Dit geeft het netwerk kracht. Omdat het opzetten van een visie ingewikkelder is dan gedacht is wordt besloten om op een praktische manier eerst allerlei deelaspecten uit te werken.



Een breder kader is nodig om eigen cijfers goed te kunnen interpreteren.

Netwerkanalyse: (1) Izak Vermeij wordt schakel in het project, namelijk naar buitenlandse deskundigen en websites. Hij levert ook veel kennis en informatie aan. De konijnensector was al lang op zoek naar marktontwikkelingen en marktprijzen in andere landen en Izak heeft dat nu aangedragen. Dit levert belangrijke informatie voor het opstellen van de visie. Daarnaast kan met deze informatie een formulier opgesteld worden met actuele prijzen dat wekelijks naar alle konijnenhouders, banken en andere geïnteresseerden gemaild kan worden.

(2) LNV wordt betrokken bij het project doordat de technische assistenten van de ambassades in o.a. Frankrijk en Spanje gebruikt gaan worden om contacten te leggen met de slachterijen in die landen. Bij de slachterijen willen we informatie opvragen over prijzen, marktontwikkelingen e.d.

Netwerkanalyse: De slachterij, retail en het LEI worden tijdelijk partner in het project omdat er twee knelpunten geformuleerd zijn die gezamenlijk uitgewerkt gaan worden. Dierenwelzijn beter in de markt zetten is een knelpunt dat de konijnenhouders, slachterij en retail gezamenlijk aan willen pakken. Konijnenvlees promoten, bijvoorbeeld als gezond vlees of als vlees met een hoge voedingswaarde, om daarmee de afzet in de markt te vergroten is een ander knelpunt dat gezamenlijk aangepakt gaat worden. Bij het tweede knelpunt neemt het LEI het initiatief. Bij het eerste knelpunt neemt het netwerk het initiatief.

dit soort workshops moeten houden”; dus waarbij je met alle ketenpartijen samen wezenlijke zaken bespreekt en studeert op een vraagstuk. Dit creëert begrip voor elkaar. Bij de workshop was maar één slachterij aanwezig. Andere slachterijen hebben aangegeven dat zij hier ook veel belangstelling voor hebben en dit heeft ertoe geleid dat een deel van de workshop in november herhaald is.

Vraagbaak voor berekeningen

Voor de vierde bijeenkomst heeft Izak weer een aantal berekeningen uitgevoerd, zoals de prijscompensatie voor de zomerdip, een gevoeligheidsanalyse en de gevolgen van zwaarder afleveren. Dit levert weer een geanimeerde discussie op met veel enthousiaste reacties “deze berekeningen zijn erg belangrijk, voor je eigen bedrijf maar ook voor de sector”, “je gaat anders naar cijfers kijken”, maar het roept tevens weer vervolgvragen op. De berekeningen worden vervolgd, maar gaan ook gepubliceerd worden in een rapport. Een van de deelnemers merkt op: “het netwerk is vaak in je gedachte, zelfs als je op de sjofel zit”. Een andere deelnemer merkt op: “waarom nemen er eigenlijk geen konijnenhouders uit het Noorden deel aan het netwerk? Afstand, andere mentaliteit?”

Vervolg

In het netwerkverhaal is de stand van zaken tot begin november beschreven. Half november is er nog een workshop met slachterij en konijnenhouders geweest. Een redacteur van Nieuwe Oogst is hierbij aanwezig geweest en heeft een artikel over de workshop geschreven (is 22 november 2006 gepubliceerd). De workshop is nuttig geweest om konijnenhouders en slachterij weer een stapje dichterbij elkaar te brengen. Half december komt het netwerk bij elkaar om het concept rapport van Izak Vermeij te bespreken. Begin 2007 wordt de visie op papier gezet. Eind maart stopt de begeleiding van het netwerk. De activiteiten van het netwerk zullen daarna voortgezet worden binnen LTO (NOK is onderdeel geworden van LTO). Het is daar al opgenomen als onderdeel van het jaarplan.

Coherentiecirkel: Tijdens de workshop was er tijd ingeruimd voor formele maar ook voor informele contacten (m.n. tijdens diner). Zowel de formele, maar zeker ook de informele contacten, hebben ervoor gezorgd dat het wantrouwen van konijnenhouders ten opzichte van de slachterij kleiner is geworden (het is nog niet weg). De workshop heeft nieuwe ideeën opgeleverd. Het oplossen van deelvragen brengt het netwerk dichterbij het opstellen van een visie.

Netwerkanalyse: Doordat er nu ook cijfers over marktprijzen in andere landen zijn, kan het NOK wekelijks betrouwbaarder marktprijzen mailen naar de abonnees (zoals konijnenhouders en mengvoerindustrie). Bovendien zijn er contacten gelegd met de vakbladen Boerderij, Nieuwe Oogst en het Agrarisch Dagblad. Zij publiceren de prijzen nu wekelijks. De berekeningen over kostprijs zorgen er daarnaast voor dat er nu betere gegevens liggen als input voor KWIN (kwantitatieve informatie veehouderij). Schakel naar de vakbladen is Irma. Schakel naar KWIN is een van de netwerkdeelnemers.

Innovatiespiraal: Het netwerk zit nu duidelijk in de ontwikkelingsfase. De berekeningen van Izak over kostprijs etc. worden gepubliceerd in een rapport dat voor iedereen te verkrijgen is en het zal besproken worden in studieclubs. Daarnaast wordt het aangeboden aan de Rabobank.

Effectmonitor: De strategische ruimte van het netwerk is verruimd. Dit komt enerzijds door de grote hoeveelheid waardevolle kennis die het netwerk opgeleverd heeft. Daarnaast door verbindingen die gelegd zijn met slachterij, retail, LNV en het onderzoek (zowel LEI als ASG). De kennis over m.n. kostprijs maakt het in de toekomst waarschijnlijk ook gemakkelijker om verbindingen te leggen met financiële instellingen zoals banken. Banken willen graag een langetermijnvisie.