



© FREDDY ROBBERECHT

ADVIESRAAD PARAAAT IN LICHTAART

In september vorig jaar startte op de geiten- en kaasboerderij van Paul D'haene en Veerle Minsaer in Lichtaart een adviesraad met 3 leden. Begin augustus peilden we bij Paul en Veerle en bij Michel Detailleur, een van de 3 adviesraadsleden, naar hun inzichten en ervaringen. – *Freddy Robberecht, stafmedewerker Communicatie*

Paul en Veerle hebben een bedrijf met een 450-tal geiten. Twee derde van de melk verkazen ze. Ze verkopen hun breed assortiment in hun hoefwinkel, op de markten van Antwerpen en Herentals en aan heel wat horecazaken. Paul neemt vooral de verzorging van de geiten voor zijn rekening; Veerle werkt – samen met 3 personeelsleden – in de kaasmakerij en doet de thuisverkoop. Michel is een vroegere buurman van Paul en Veerle. Hij was tot voor kort algemeen directeur van het ziekenhuis van Herentals en is nu adviseur zorgprocessen Humanitaire Diensten van Rode Kruis-Vlaanderen. De andere adviesraadleden zijn Herman De Vadder, recent gepensioneerd directeur van Covee (later O'Cool), en Dirk Peeters, directeur van een voedingsbedrijf in de buurt en ook afnemer van kaas van geitenboerderij Polle. Het voorbije jaar hebben ze 8 keer vergaderd. Wanda Verdonck van Innovatiesteunpunt stelde in overleg met Paul en Veerle de agenda op, verzorgde de uitnodigingen en hield iedereen bij de les.

Voorspel

Al een hele tijd piekerden Veerle en Paul over de vraag of ze wel goed bezig waren. Hun boekhouder adviseerde hen om een opsplitsing te maken tussen het landbouwbedrijf en de kaasmakerij. Er moest veel geïnvesteerd worden zonder dat er uitzicht op een opvolger was. Zouden ze zich specialiseren in enkele producten en afstappen van het ruime gamma dat ze aanboden? Konden ze inspelen op de boost van het toerisme in de streek? Wat met de financiële situatie van het bedrijf? "Het begon allemaal zwaar te wegen. We voelden dat we iemand misten die als buitenstaander eens naar ons bedrijf kon kijken. Innova-

tiesteunpunt suggereerde toen dat een adviesraad voor ons wel een interessante formule zou kunnen zijn. Of we daarvoor geen mensen kenden? We hebben dan zelf Michel en Dirk aangesproken en via Innovatiesteunpunt kwam Herman erbij", vertelt Veerle.

.....
Het ondernemerschap is zo
complex geworden dat je onmogelijk
nog alles zelf kunt weten.
.....

3 bedrijven

Al tijdens de eerste vergadering bleek dat er zware fouten zaten in de kostprijsberekening van enkele producten. Bepaalde producten werden zelfs onder de kostprijs verkocht. De verkoopprijs moest dus omhoog. Paul en Veerle waren daar beducht voor, uit angst dat de klanten zouden afhaken. "Het is altijd onze eerste bekommernis geweest om een goed product op de markt te brengen, waar de mensen tevreden over waren. Het lijkt wel alsof we meer aan de klanten dachten dan aan onszelf", legt Veerle uit. Al voegt ze er onmiddellijk aan toe dat ze het voorbije jaar meer 'commerçant' geworden is. De prijsaanpassingen kwamen er en gingen nagenoeg zonder kritiek voorbij. Een tweede agendapunt waren de verbouwingen. "We hadden daar heel veel ideeën over,

maar verbouwen betekent dat je over voldoende liquide middelen moet beschikken. Als je die niet hebt, moet je naar de bank en dan heb je een businessplan nodig. Alleen zo kan je de bank bij de realisatie van je project betrekken." Het derde onderwerp was de vraag naar productdiversificatie of, omgekeerd, productspecificatie. Toen hebben Paul en Veerle samen met de innovatieconsulenten een sterkte-zwakteanalyse van hun bedrijf gemaakt. "Dat was een moeilijke oefening. We zijn met het resultaat naar de adviesraad teruggekeerd en hebben verwoord waar we echt voor staan: een ambachtelijk landbouwbedrijf dat veel verschillende artisanale geitenmelkproducten produceert om zo veel mogelijk klanten aan te trekken." Waarop Michel inhaakt: "Voor ons was dat inzicht essentieel. Zo kunnen wij er mee voor zorgen dat zij hun eigen karakter kunnen blijven bewaren."

Rolverdeling

Na de eerste kennismaking en de aanpak van het prijsdossier kwam de deskundigheid van de 3 adviesraadleden naar boven. "Dirk richt zich meer op de producten en de verkoop, omdat hij daar veel ervaring in heeft. Herman heeft een goed zicht op de structuur en de workflow in de kaasmakerij en ik houd mij vooral bezig met financieel-boekhoudkundige aspecten", verduidelijkt Michel. "In het ziekenhuis kwam het er ook op aan een goed zorgproduct af te leveren en de kosten te drukken. Als bedrijfsleider moet je al eens de prijzen van de leveranciers vergelijken! Ook de relatie tot de banken hoort daarbij: kan je geen betere



Veerle Minsaer en Paul D'haene, samen met Michel Detailleur (rechts), een van de 3 adviesraadleden.

condities krijgen of andere producten die beter geschikt zijn voor jouw situatie? Om dit uit te zoeken, hadden Paul en Veerle geen tijd omdat ze 24 uur op 24 uur met de geiten en de kaas in de weer waren." Veerle heeft van Michel een meer zakelijke benadering van de bank geleerd. "Wij waren wel trouwe klanten, maar we zijn nooit erg duidelijk geweest over onze toekomstplannen. We deden investering na investering, maar we hadden geen totaalplan. We waren te zacht en te braaf." Het samenspel tussen de bedrijfsleider en de adviesraadleden verloopt vlot. Paul: "Het is een heel gevarieerde, rijke groep. Ze moeten niet voor elkaar onderdoen, maar alle 3 zijn ze anders. De ene is wat heviger, de andere wat meer bezadigd ... Ze vullen elkaar inzake kennis en temperament heel goed aan. Dat is misschien toevallig, maar het klikte van in het begin."

INNOVATIESTEUNPUNT HELPT MET JOUW ADVIESRAAD

Met een adviesraad omringen externe adviseurs de land- of tuinbouwer met raad en daad bij cruciale beslissingsmomenten. De adviseurs verzamelen zo'n 4 keer per jaar en denken samen mee over jouw bedrijf. Lijkt zo'n adviesraad iets voor jou? Contacteer dan Innovatiesteunpunt, zij gaan samen met jou op zoek naar de juiste adviseurs en kunnen tot 2 jaar na opstart de adviesraad mee begeleiden. Voor meer informatie kan je terecht via tel. 016 28 61 32 of wanda.verdonck@innovatiesteunpunt.be.

Innovatiesteunpunt als regisseur

Paul en Veerle zijn ook erg te spreken over de begeleiding door de innovatieconsulenten. "Zonder hen zouden we de start en de verdere werking niet rond gekregen hebben. Wanda en haar collega Patrick wonen elke vergadering bij en dat is een serieuze meerwaarde. Je voelt dat ze de landbouw goed kennen en vanuit die achtergrond praten ze toch op een andere manier dan een doorsnee externe consultant zou doen", stelt Paul. Michel vult aan: "Ik denk dat het voor iedereen boeiend is. Het zijn geen vergaderingen waar je tegen opziet. Ze zijn goed voorbereid, het is plezant, heel ontspannen."

Eindspel

Paul en Veerle durven een adviesraad met een gerust hart aanraden aan andere land- of tuinbouwbedrijven. "Het ondernemen is zo complex geworden dat je onmogelijk nog alles kunt weten", meent Veerle. En Paul vult aan: "In de landbouw zijn er veel bedrijven zoals dat van ons, die in de schemerzone tussen klein en groot zitten en die kwetsbaar zijn qua investeringen, personeelskosten ..." Michel stelt het nog algemener: "Het is voor een bedrijfsleider in elke sector heel nuttig om het gedacht van iemand anders te horen. In grote bedrijven heb je daar de raad van bestuur voor, of specialisten of een extern consultancy-bureau. Hier neemt de adviesraad die rol op. Niet om het in de plaats van Paul en Veerle te doen, maar om te proberen de juiste volgorde van de dingen aan te geven. Met als doelstelling de stress weg te nemen en het bedrijf te laten openbloeien, zodat de bedrijfsleiders meer vruchten plukken van hun noeste arbeid." ■



GeoSondo
PERFECTIE IN GRONDBORINGEN

Water tekort? Ons probleem!

Boorputten • Geothermische boringen • Pompinstallaties
Helftweg 6 • B-8920 Langemark • T 0490 45 37 74

www.geosondo.be