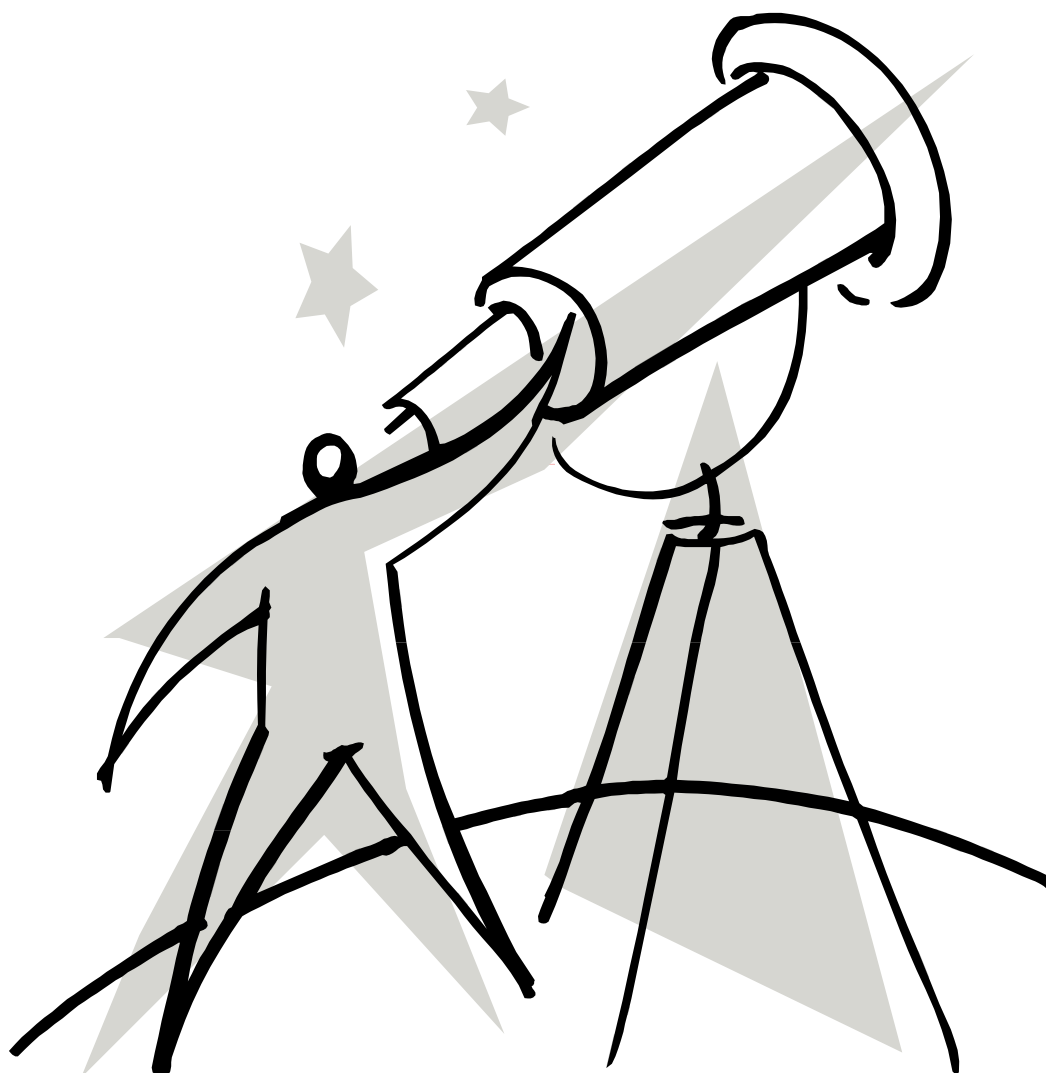


Eindrapportage

Doorkijk in de paddenstoelenketen



Uitgevoerd door ZLTO Projecten
Henny van Gorp
Postbus 91, 5000 MA Tilburg

Het project Doorkijk in de paddenstoelenketen is een initiatief van ZLTO. Dit initiatief wordt financieel ondersteund door ZLTO, Productschap Tuinbouw en bedrijfslevenpartners.

Inhoudsopgave

1.	Aanleiding/belang	3
2.	Doelstelling	3
3.	Plan van aanpak	3
3.1	<i>Traject “Doorkijk in de Paddenstoelenketen”</i>	3
4.	Uitvoering	4
4.1	<i>Werving en communicatie</i>	4
4.2	<i>Bijeenkomsten</i>	4

1. Aanleiding/belang

Uit de doorgronding van de strategische agenda met de vakgroep Paddenstoelen en het rapport van Wim Duffhues is naar voren gekomen dat onderlinge samenwerking naar de markt erg belangrijk is. Marktgericht werken moet een vanzelfsprekendheid zijn voor de paddenstoelenteler. Aandacht voor vermarkten van onze producten gericht op wat de consument vraagt heeft de hoogste prioriteit. Hiervoor is transparantie van de markt en tevens gezamenlijke promotie noodzakelijk. Paddenstoelen passen in de voedingstrend van zowel gezond als gemak. Vanzelfsprekend is dat voedselveiligheid hierbij gegarandeerd is. Met promotie en producten meer inspelen op deze trends zal leiden tot herhalingsaankopen. Daarnaast is het bedienen van een nichemarkt een kans voor een beperkt aantal bedrijven op specifieke locaties. De middelgrote en grote bedrijven zullen door schaalvergroting en innovaties in de teelt de kostprijs verder reduceren en hun positie in de markt verstevigen. De LTO vakgroep Paddenstoelen heeft gemeend een bewustwordingstraject voor de leden op te moeten zetten waarin bovenstaande aan de orde komt. Een bewustwordingstraject wat aan de ene kant vormgegeven wordt door het uitdragen van de visie middels ledenbijeenkomsten. Dit is een reguliere taak van ZLTO Belangenbehartiging. Aan de andere kant is er behoefte aan inzicht in de keten en marktgericht produceren. Een programma rond de consequenties van het marktgericht produceren en het vergaren van kennis over de diverse schakels in de keten biedt invulling aan deze behoefte. In de keten wordt op diverse plaatsen gezocht naar methoden om de consument beter te kunnen bedienen in haar eisen en wensen. Deze eisen moeten worden doorvertaald in de richting van de primaire producent. Om die vertaalslag te kunnen maken, is het nodig dat de ondernemers zicht en inzicht hebben in de vervolgschakels in de keten en de eisen die aan deze schakels worden gesteld. Daarnaast kunnen de ondernemers eigen initiatieven ontplooien. Inzicht is voorwaarde om tot marktgerichte productie te kunnen komen.

2. Doelstelling

Doelstelling is dat ondernemers inzicht hebben gekregen in de keten en een bewuste keuze kunnen maken voor een marktstrategie. De ondernemer is een volwaardigere gesprekspartner voor zijn of haar afnemer.

3. Plan van aanpak

De gehanteerde methode om deze doelstelling te bereiken, is reeds met succes toegepast in andere sectoren in het project "Sectorprojecten Ondernemen 't".

3.1 Traject *"Doorkijk in de Paddenstoelenketen"*

Doel: Ondernemers laten kiezen voor een marktstrategie op basis waarvan zij marktgerichte productie voor hun bedrijf kunnen invullen.

Doelstelling: Er worden 4 groepen geformeerd met 10 tot 12 ondernemers per groep.

Invulling: De groepen worden in het proces begeleid door één adviseur van ZLTO Advies. Afhankelijk van het aantal opgaven wordt het definitieve aantal groepen vastgesteld. Het programma "Doorkijk in de Paddenstoelenketen" betreft het groepsgewijs kennis laten maken met andere schakels in de keten. Elke groep doorloopt een workshopcyclus, bestaande uit vier bijeenkomsten.

Resultaat: Vier groepen met circa 12 ondernemers per groep hebben het programma doorlopen en zijn in staat tot het maken van marktkeuzes (zoals afnemer, productiewijze, etc.). De gedachte hierbij is een groep met jonge ondernemers (vers en snij gecombineerd) en een groep met overige paddenstoelen samen te stellen indien de aanmeldingen dit toelaten.

4. Uitvoering

Algemeen

Tijdens een aantal bedrijfsbezoeken gekoppeld aan informatie bewust maken van de positie en mogelijkheden van paddenstoelentelers in relatie tot hun markt. Rode draad door de bijeenkomsten zijn ondernemerschap en innovatie, informatie is getoetst vanuit die perspectieven. Duidelijk moet worden in welk krachtenveld (omgeving) de paddenstoelenteler werkt en hoe hij vanuit eigen ondernemerschap zijn toekomst kan vormgeven. Hierbij is samenwerking een middel en geen doel, het moet duidelijk meerwaarde meebrengen. Conform de aanpak van “doorkijk in de keten” is gekozen voor bedrijfsbezoeken gekoppeld aan inhoud. Op deze manier is doorleving van de inhoud meer gewaarborgd

Deze stap is voor het traject nader uitgewerkt op basis van een voorstel van afzetpartijen in de paddenstoelensector (F. Brien en Lutece/R. Banken Banken Champignons/J. Ebben ex-Greenery) en het programma “Doorkijk in de Paddenstoelenketen”.

Aantal deelnemers per groep 10 á 12.

De bijeenkomsten zijn opgedeeld in een aantal modules met onderwerpen:

1. Supermarkt / marktpositie in mondiaal perspectief
2. Markt (vers / verwerkt)
3. Ondernemerschap
4. Onderneming(visie) buiten de paddenstoelensector

4.1 Werving en communicatie

Het voornemen was om met totaal 5 groepen aan de slag te gaan met een groepsgrootte van ca. 10 personen. Om deelnemers te werven voor de bijeenkomsten is een folder met aanmeldformulier ontwikkeld (zie bijlage 1). Deze folders zijn verstuurd naar alle paddenstoelentelers die aangemeld zijn bij (Z)LTO. Daarnaast is ook actief contact gezocht met Banken Champignons en Funghi om via deze partijen te werven. Rob Banken (Banken Champignons) heeft middels een interview in Nieuwe Oogst het belang van Doorkijk in de Keten benadrukt (bijlage 2). Funghi heeft de folder naar hun leden ondernemers verstuurd (zie bijlage 3).

Eind mei 2009 is een artikel in Nieuwe Oogst geplaatst over de het traject Doorkijk in de paddenstoelenketen. (Bijlage 4).

Totaal hebben zich uiteindelijk 23 deelnemers aangemeld. Deze deelnemers zijn verdeeld in twee groepen waarbij een groep met producenten voor de versmarkt en een groep die produceert voor de verwerkende industrie.

4.2 Bijeenkomsten

De bijeenkomsten zijn begeleid door twee personen, een specialist Marktvraagstukken en een Ondernemerscoach. De inhoudelijke inbreng is door ondernemers uit de praktijk ingevuld.

Aan alle deelnemers is een informatiemap uitgereikt met hierin de observatielijsten, presentaties, evaluaties en achtergrondinformatie.

Workshop 1: Supermarkt / marktpositie in mondiaal perspectief

Acties/onderwerpen:

- Bezoek winkelvloer: Aan de hand van een checklist en gesprekken met de bedrijfsleider wordt inzicht gekregen in het gedrag/wensen van de consument.
- Informatie: Plaats van Nederlandse paddenstoelensector in mondiaal perspectief.
 - o productiegegevens sector
 - o productstromen (vers / bewerkt / verwerkt)

- markten van Nederland en mondiale ontwikkelingen
- concurrenten en ontwikkelingen
- Informatie: Ontwikkelingen supermarkten
 - Branche informatie (hoeveel ketens, werkgelegenheid, besteding, formules)
 - Focus op supermarkt zelf: trends, kostenopbouw, indeling schappen enz.

Onderliggende thematiek: op welke wijze spelen innovatieve producten een rol en op welke wijze kan een individuele ondernemer hier op inspelen. Ook aandacht voor producenten van “standaard” producten en hun mogelijkheden in de markt.

Workshop 2: Markt (vers/verwerkt)

Acties/onderwerpen:

- Bezoek Banken / Lutèce (de ene groep is bij Banken op het bedrijf geweest, de andere groep is bij Lutèce op bedrijfsbezoek geweest.)

Informatie: ketenbusinessmodel: op welke wijze lopen productstromen naar de markten. In dit model moeten we antwoord krijgen op de volgende vragen:

- *Wie is de klant?*
- *Wie is bepalend in de keten?*
- *Hoe ziet de (consumenten)markt eruit?*
- *Welke focus hebben de partijen in de keten?*
- *Investerings primaire sector in toegevoegde waarde*
- *Hoe ziet de primaire producent het rendement van deze investeringen?*
- *Strategisch wensbeeld*

Workshop 3: Ondernemerschap en strategie

Acties/onderwerpen:

- Aan de hand van de drie ondernemersstijlen ingaan op strategie:
 - Differentiator
 - Massa maatwerk
 - Kostenleider
- Informatie: consument, ontwikkelingen agrarische productie, focus op kosten
- Strategieën, ketennetwerken, ontwikkelingen en trends bij consument
- Samenwerking: hoe doe je dat, wat houdt het in?
- Samenwerking in de keten
- Innovatie: wat is dat eigenlijk?

Onderliggende thematiek: op welke wijze kunnen ondernemers nu zelf verder, welke behoeftes zijn er nog? Mogelijkheden aanduiden vanuit ZLTO.

Workshop 4: Onderneming buiten de paddenstoelensector

Acties/onderwerpen:

- Oriëntatie op een onderneming(visie) buiten de paddenstoelensector, maar wel met voldoende overeenkomsten voor herkenbaarheid van problematiek en uitdagingen.
- Inzicht verwerven in afwegingsprocessen van multinationale agf-onderneming.

Onderliggende thematiek: hoe kan ik de afwegingsprocessen van multinationale agf-onderneming vertalen naar de paddenstoelensector en mijn bedrijf?

Bijlage 1

Doorkijk in de keten



Voor paddestoelentelers



Ga mee winkelen...

U bent als paddestoelenteler dagelijks bezig met uw technische resultaten, het regelen van de administratieve taken en vele zaken meer op uw bedrijf. Weinig tijd om stil te staan bij wat er met uw product gebeurt zodra ze van uw erf af gaan. Toch is dat belangrijk. Als u meer weet over wat uw afnemer met uw product doet en waar de consument op let bij het kopen van paddestoelen, kunt u de juiste strategie voor uw bedrijf kiezen. En daarmee bent u beter in staat uw rendement voor de lange termijn zeker te stellen.

Weten wat er te koop is!

Bent u nieuwsgierig geworden naar de markt, de consument en de ketenpartijen? De ZLTO biedt u een cursus "Doorkijk in de keten" aan. In vier bijeenkomsten vergroot u uw kennis over deze onderwerpen onder begeleiding van de ondernemerscoach van ZLTO Advies. U neemt een kijkje in de keuken van ketenpartners.

Ook staan we bewust stil bij de ontwikkelingen in de markt en de veranderingen in consumentengedrag. Verschillende sprekers delen hun praktijkervaringen met u. U vergaart kennis die nodig is om meer inzicht en visie op de markt te krijgen, zodat u voor uzelf, uw gezin en uw bedrijf de juiste marktstrategie kunt kiezen. Misschien is dit voor een kleiner bedrijf samenwerking zoeken, terwijl een andere ondernemer een goede lange termijn afspraak maakt met zijn afnemer.

Wat brengt de cursus u op?

De deelnemers aan de cursus in andere sectoren zijn hier helder over: "praten met collega's maakt zaken duidelijker", "voor mij is het nu duidelijk welke kant ik met mijn bedrijf op moet", "hoewel er al veel onderzoek is gedaan, is het toch heel verhelderend om met het winkelpubliek te praten", "Ik heb het geleerde direct in de praktijk gebracht. De strategie van supermarkten om mensen met een aanbieding te lokken, soms zelfs een product waar geld bij moet, alleen maar om klanten te binden, heb ik ook toegepast in mijn eigen bedrijf. Het heeft een positieve weerslag op de continuïteit van het bedrijf. We behalen nu duidelijk meer marge dan vorig jaar. We krijgen nu klanten op het erf die we normaal niet zagen." en "het was ook gewoon een leuke cursus!"

Zie achterzijde voor meer informatie.

Investing

De investering voor deze cursus bedraagt € 175,- (excl. btw) voor de totale cursus van vier bijeenkomsten, inclusief materiaal, begeleiding en consumpties.

Nieuwsgierig geworden?

Interesse in deelname aan de cursus Doorkijk in de keten? Vul dan het bijgevoegde aanmeldingsformulier in. Als u eerst meer informatie wenst, kunt u geheel vrijblijvend contact opnemen met ondernemerscoach Jos Thijssen van ZLTO Advies (☎ 06-29520273) of met de ZLTO Informatielijn: ☎ 0900 – 235 95 86. U kunt ook mailen: gerard.leenaars@zlto.nl.



Programma “Doorkijk in de keten”

Bijeenkomst 1

Winkelen en gesprekken met inkopers van supermarkten.

Hoe ligt ons product in de winkel? Hoe staat het met andere producten? Hoe kijken consumenten naar ons product? Op welke wijze spelen innovatieve producten een rol en op welke wijze kan een individuele ondernemer hier op inspelen?

Bijeenkomst 2

Bedrijfsbezoek bij één van de marktpartijen (vers, conserven of diepvries) in de keten. Waar houden zij zich mee bezig? Wat vinden zij belangrijk? Wat doen zij eigenlijk met ons product? Hoe groot is de inspanning die zij leveren voor ons product?

Bijeenkomst 3

Teler en de sector

Teler als onderdeel van het groter geheel. Hoe is de sector georganiseerd en welke organisaties spelen een rol rondom het primaire bedrijf. Op welke wijze kunnen ondernemers hier invloed op uitoefenen en hun voordeel mee doen.

Bijeenkomst 4

Ondernemerschap en strategie.

Veranderingsprocessen, strategische keuze en verder. Welke strategieën kun je als paddestoelenteler kiezen als je kijkt naar de markt? Hoe weet ik dat een verandering blijvend is of slechts een hype? Voor welke strategie kies ik als paddestoelenteler? Wat betekent dat voor mij en mijn bedrijf? Waar sta ik over drie jaar?

Aanmeldingskaart cursus "Doorkijk in de paddestoelenketen"



Ja, ik geef me op voor "Doorkijk in de paddestoelenketen"!

Ik ben ☐ paddestoelenteler versmarkt

☐ paddestoelenteler conserveren

Ik ben ☐ wel lid van de ZLTO (lidnr.....)

☐ geen lid van de ZLTO

Naam

Adres

Postcode

Woonplaats

Telefoonnummer

E-mail

Door ondertekening van deze aanmeldingskaart verplicht ik mij tot betaling van de eigen bijdrage. De eigen bijdrage voor vier bijeenkomsten bedraagt € 175 (excl. BTW). De resterende kosten zullen worden gedragen door ZLTO, Productschap Tuinbouw en bedrijfslevenpartners. Uw individuele gegevens worden strikt vertrouwelijk behandeld.

Datum

Handtekening

(2008)

Graag opsturen naar:

ZLTO Projecten
t.a.v. G. Leenaars
Antwoordnummer 60044
5000 VB Tilburg
(postzegel niet nodig)

óf

Per fax: 013-583 62 67

Bijlage 2

Banken Champignons hoopt dat telers aansluiten bij 'Doorkijk in de paddenstoelenketen'

'Moderne teler kent de hele keten'

Tijden veranderen, ook voor paddenstoelentelers. Het is volgens Rob Banken van Banken Champignons dan ook hoog tijd dat telers verder kijken dan hun eigen erf. Samen met de ZLTO nam hij het initiatief voor 'Doorkijk in de paddenstoelenketen'. „Het is zo belangrijk dat je weet en snapt wat er met producten gebeurt en waarom je vanuit de klant moet redeneren in plaats van uit jezelf.”

Met de afronding van het sectorrapport richting 2020, vorig jaar door Wim Duffhues, ligt de bal bij de sector voor het vervolg. Verschillende initiatieven krijgen nu langzaam vorm, waaronder 'Doorkijk in de paddenstoelenketen'.

Rob Banken, zelf teler en directielid van handelshuis Banken Champignons, steekt als eerste particuliere handelaar graag zijn nek uit voor dit vervolg. Samen met de ZLTO wil hij het 'ketenprobleem' onder de aandacht brengen. Hij erkent dat telers dikwijls onvoldoende doorkijk hebben.

„Dat wordt ook een probleem voor Banken”, zegt hij. „Omdat ik samen met

Peter Paree en Goos Cardol zijn namens de ZLTO verantwoordelijk voor de uitwerking van het rapport van Duffhues. Ze geven gestalte aan het programma en polsen ideeën die leven bij ondernemers. „Die blijken veel animo te hebben voor de uitvoering van plannen, maar nu moeten we de hele sector enthousiast zien te krijgen”, zegt Banken. „Geen woorden, maar ook daden. Telers zijn nu nog te passief. We moeten ze actiever in de keten betrekken. Daarom mag en kan een moderne teler dit programma niet missen.”

MARKTKENNIS

Het is voor Banken een bewuste keuze om telers meer inzicht te geven in de weg van producent naar consument. „Ze zijn van oudsher eigenlijk passief gemaakt, omdat ze enkel hoeven te produceren. CNC zorgde immers voor compost en de veiling regelde altijd de afzet. Zodra het product van het erf is, volgen ze het niet meer.”

Maar volgens Banken leven we nu in andere tijden. „Onze klant is veel kritischer, de keten commerciële en moderne ondernemers zijn mondiger geworden. Ze willen het tij graag keren, voor een betere prijsvorming en meer continuïteit. Daarvoor hebben ze al veel geoptimaliseerd op hun bedrijven. Maar op het gebied van afzet ontbreekt het hen simpelweg aan marktkennis.”

Als Banken de afzet met zijn telers bespreekt, merkt hij dat ze anno 2008 onvoldoende kennis hebben van de keten.

Doorkijk in de paddenstoelenketen

In juni gaan de telers van Banken Champignons van start met het programma 'Doorkijk in de paddenstoelenketen 2008'.

De kick-off is op 10 en 11 juni, als Banken met zes flattelers (platte champignons) naar Engeland gaat. De telers krijgen inzicht in wensen van de klant, bekijken producten, volgen transport, maken kennis met concurrentie, zien de presentatie van hun product in de winkels en leren meer over de invloed van koersen.

Op 17 juni zijn alle Banken-telers uitgenodigd voor een excursie naar Rewe in Duitsland, met dezelfde opzet als de reis op 10 en 11 juni naar Engeland. Telers gaan supermarkten bezoeken en het distributiecentrum van Rewe. Bankentelers kunnen zich inschrijven voor deze excursie, die op kosten van Banken is georganiseerd.

De ZLTO start na de zomer met het programma voor alle paddenstoelentelers. Dat bestaat uit drie bijeenkomsten, verdeeld over modules met de onderwerpen supermarkt/marktpositie in mondiaal perspectief, markt (vers/verwerkt), teler en paddenstoelensector, en ondernemerschap. De ZLTO en Banken faciliteren dit programma. Het traject 'Doorkijk in de paddenstoelenketen' wordt mede gefinancierd door de ZLTO en het Productschap Tuinbouw.

Banken wil met ondersteuning van de ZLTO telers meer inzicht geven voor de afzet en de keten tussen producent en consument. Ook komen ontwikkelingen en verbeteringen aan bod, logistiek, kwaliteit, verpakking en presentatie, prijsvorming en rendementverhoging.

Banken Champignons

Rob, Jurgen en Henk Banken zijn samen verantwoordelijk voor Banken Champignons Group. Het bedrijf is marktleider als handelshuis en private afzetorganisatie voor zo'n vijftig producenten in de Benelux. Daarnaast heeft Banken twee eigen teeltbedrijven in de Belgische plaatsen Maaseik en Bree, die samen 25 procent van het totale volume voor rekening nemen. De combinatie van handel en teelt is voor Banken een sterk punt, omdat ze het vak van de teler verstaan.

De Bankengroep is een familiebedrijf, met een omzet van 100 miljoen euro per jaar. Dit bestaat voor 80 procent uit export, naar met name Groot-Brittannië, Duitsland en Frankrijk. Op de binnenlandse markt liggen de producten onder andere bij de grootste retailer van Nederland in het schap.

klant toe, zodat die zelf kan vertellen waar behoefte aan is.”

Hij hoopt dan ook dat partijen binnen deze relatief kleine, maar wel belangrijke sector beter gaan samenwerken. „Het verbaast me dat er nog steeds veel en onprofessionele partijen actief zijn, die onvoldoende samenwerken. Dat heeft jammer genoeg gevolgen voor de hele sector. Door professionaliteit, openheid en samenwerking krijg je vanzelf meer communicatie en begrip tussen partijen, zodat je samen kunt anticiperen op knelpunten en kansen.”

BEGRIP

Dat juist Banken initiatief neemt voor dit ketenverhaal is niet vreemd. „Wij vinden die doorkijk erg belangrijk, zodat we elkaar beter begrijpen. We zijn zelf ook teler en hebben dus begrip voor de standpunten van telers. Andersom willen we telers zeker niet afzijdig houden, maar er juist in investeren.

We merken dat het juist goed is om samen naar afzetpartijen en klanten te gaan, zodat we hun wensen beter begrijpen en erop in kunnen spelen. Telers moeten deze wensen ook snappen. Ze moeten weten waarom er tien verschillende verpakkingen nodig zijn voor één soort.”

Banken noemt als voorbeeld de jaarlijks terugkerende rustige periode in het voorjaar en de piek richting Kerst. „Telers doen nu weinig met dit signaal en blijven dezelfde hoeveelheid produceren. Voor een betere prijsvorming kunnen ze beter tijdelijk meer of minder afleveren.”

Ander voorbeeld is de verbeterde prijsvorming vorig jaar, toen de productie terugliep door groene schimmel. „Dat was de ommekeer, want er ontstond een betere balans tussen vraag en aanbod. Nu de producties weer optimaal zijn, hebben we inmiddels te maken met valutarische tegenwind en verhoogde kostprijzen, waardoor het geheel weer snel in onbalans komt.”

Het blijft lastig om betere prijzen te realiseren, als er structureel steeds meer aanbod is, geeft Banken aan. „Er is onvoldoende afstemming over de productie met de afnemer. En dat terwijl een kentering in deze sector hard nodig is, om op langere termijn betere prijzen te handhaven.”

De enorme uitbreiding van compost baart hem dan ook zorgen. „Dit extra volume kan tot een slechtere prijsvorming leiden en is beredeneerd vanuit de productiekant. Zo blijven we dweilen met de kraan open.”

Telers kunnen volgens hem tegenwoordig eigenlijk niet meer zonder overleg uitbreiden of tijdelijk stoppen. „Er moet meer wederzijds overleg en begrip zijn, samen nadenken over de klant en hoe je die tevreden kunt houden. Banken of de veiling lossen niet meer vanzelf de problemen op als er teveel of te weinig aanbod is. Het is een tandem, want we moeten het samen goed doen. Telers kunnen niet zonder afzet via Banken en andersom.

JANNY TROUW

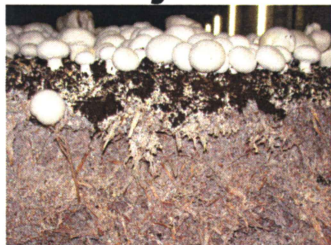
Volgens Rob Banken mag een moderne paddenstoelenteler het programma 'Doorkijk in de paddenstoelenketen' niet missen. „Ik merk dat telers nog onvoldoende kennis van de keten hebben. We moeten vanuit de consument redeneren in plaats van uit de productie.”

Foto: APA



Bijlage 3

Doorkijk in de keten



Voor paddestoelentelers



Ga mee winkelen...

U bent als paddestoelenteler dagelijks bezig met uw technische resultaten, het regelen van de administratieve taken en vele zaken meer op uw bedrijf. Weinig tijd om stil te staan bij wat er met uw product gebeurt zodra ze van uw erf af gaan. Toch is dat belangrijk. Als u meer weet over wat uw afnemer met uw product doet en waar de consument op let bij het kopen van paddestoelen, kunt u de juiste strategie voor uw bedrijf kiezen. En daarmee bent u beter in staat uw rendement voor de lange termijn zeker te stellen. Sta stil bij vragen als "Wat kan ik er aan doen om mijn product tot meerwaarde te brengen?" "Hoe kan ik de marges naar me toe halen?"

Weten wat er te koop is!

Bent u nieuwsgierig geworden naar de markt, de consument en de ketenpartijen? De ZLTO biedt u een cursus "Doorkijk in de keten" aan. In vier bijeenkomsten vergroot u uw kennis over deze onderwerpen onder begeleiding van de ondernemerscoach van ZLTO Advies. U neemt een kijkje in de keuken van ketenpartners.

Ook staan we bewust stil bij de ontwikkelingen in de markt en de veranderingen in consumentengedrag. Verschillende sprekers delen hun praktijkervaringen met u. U vergaart kennis die nodig is om meer inzicht en visie op de markt te krijgen, zodat u voor uzelf, uw gezin en uw bedrijf de juiste marktstrategie kunt kiezen. Misschien is dit voor een kleiner bedrijf samenwerking zoeken, terwijl een andere ondernemer een goede lange termijn afspraak maakt met zijn afnemer.

Wat brengt de cursus u op?

De deelnemers aan de cursus in andere sectoren zijn hier helder over: "praten met collega's maakt zaken duidelijker", "voor mij is het nu duidelijk welke kant ik met mijn bedrijf op moet", "hoewel er al veel onderzoek is gedaan, is het toch heel verhelderend om met het winkelpubliek te praten", "Ik heb het geleerde direct in de praktijk gebracht. De strategie van supermarkten om mensen met een aanbieding te lokken, soms zelfs een product waar geld bij moet, alleen maar om klanten te binden, heb ik ook toegepast in mijn eigen bedrijf. Het heeft een positieve weerslag op de continuïteit van het bedrijf. We behalen nu duidelijk meer marge dan vorig jaar. We krijgen nu klanten op het erf die we normaal niet zagen." en "het was ook gewoon een leuke cursus!"

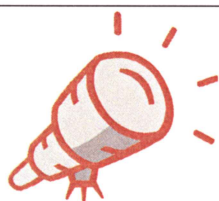
Zie achterzijde voor meer informatie.

Investering

De investering voor deze cursus bedraagt € 175,- (excl. btw) voor de totale cursus van vier bijeenkomsten, inclusief materiaal, begeleiding en consumpties. Deze investering neemt telersvereniging Funghi voor uw als lid graag voor zijn rekening! Gewoon omdat Funghi dit belangrijk vindt voor haar leden. U mag dit niet missen!

Nieuwsgierig geworden?

Interesse in deelname aan de cursus Doorkijk in de keten? Vul dan het bijgevoegde aanmeldingsformulier in. Als u eerst meer informatie wenst, kunt u geheel vrijblijvend contact opnemen met ondernemerscoach Jos Thijssen van ZLTO Advies (☎ 06-29520273) of met de ZLTO Informatielijn: ☎ 0900 – 235 95 86. U kunt ook mailen: gerard.leenaars@zlto.nl.



Programma “Doorkijk in de keten”

Bijeenkomst 1

Winkelen en gesprekken met inkopers van supermarkten.

Hoe ligt ons product in de winkel? Hoe staat het met andere producten? Hoe kijken consumenten naar ons product? Op welke wijze spelen innovatieve producten een rol en op welke wijze kan een individuele ondernemer hier op inspelen?

Bijeenkomst 2

Bedrijfsbezoek bij één van de marktpartijen (vers, conserven of diepvries) in de keten. Waar houden zij zich mee bezig? Wat vinden zij belangrijk? Wat doen zij eigenlijk met ons product? Hoe groot is de inspanning die zij leveren voor ons product? Wat kunnen we zelf aan ons product toevoegen op het bedrijf? Hoe brengen we ons product tot meerwaarde?

Bijeenkomst 3

Teler en de sector

Teler als onderdeel van het groter geheel. Hoe is de sector georganiseerd en welke organisaties spelen een rol rondom het primaire bedrijf. Op welke wijze kunnen ondernemers hier invloed op uitoefenen en hun voordeel mee doen.

Bijeenkomst 4

Ondernemerschap en strategie.

Veranderingsprocessen, strategische keuze en verder. Welke strategieën kun je als paddestoelenteler kiezen als je kijkt naar de markt? Hoe weet ik dat een verandering blijvend is of slechts een hype? Voor welke strategie kies ik als paddestoelenteler? Wat betekent dat voor mij en mijn bedrijf? Waar sta ik over drie jaar?

Aanmeldingskaart cursus "Doorkijk in de paddestoelenketen"



Ja, ik geef me op voor "Doorkijk in de paddestoelenketen"!

Ik ben ☐ paddestoelenteler versmarkt

☐ paddestoelenteler conserveren

Ik ben ☐ wel lid van de ZLTO (lidnr.....)

☐ geen lid van de ZLTO

Ik ben ☐ wel lid van de Funghi (lidnr.....)

☐ geen lid van Funghi

Naam

Adres

Postcode

Woonplaats

Telefoonnummer

E-mail

Door ondertekening van deze aanmeldingskaart verplicht ik mij tot deelname aan de bijeenkomsten. De bijdrage voor vier bijeenkomsten bedraagt € 175 (excl. BTW) en komt bij een lidmaatschap van Funghi voor rekening van de telersvereniging Funghi. De resterende kosten zullen worden gedragen door ZLTO, Productschap Tuinbouw en bedrijfslevenpartners. Uw individuele gegevens worden strikt vertrouwelijk behandeld.

Datum

Handtekening

(2009)

Graag opsturen naar:

ZLTO Projecten
t.a.v. G. Leenaars
Antwoordnummer 60044
5000 VB Tilburg
(postzegel niet nodig)

óf

Per fax: 013-583 62 67



Bijlage 4

Doorkijk in de paddenstoelenketen

Bij een supermarkt én een afnemer in de keuken kijken. Dat is mogelijk voor deelnemers van 'Doorkijk in de paddenstoelenketen'. In april en mei heeft een groep telers het traject gevolgd. Inmiddels is een tweede groep gestart.

De paddenstoelensector in Nederland is een relatief kleine sector maar staat internationaal op een hoog niveau", zegt Jos Thijssen, ondernemerscoach van ZLTO Advies. „Nederland is na China en de Verenigde Staten de derde producent van champignons. In de export is Nederland nummer twee na Polen als het gaat om verse champignons, en na China als het gaat om verwerkte champignons."

Paddenstoelen zijn veelal commodity-producten, nauwelijks van elkaar te onderscheiden en met lage marges. „Telers vechten de concurrentie uit op kostprijsniveau. De prijsvorming staat al jaren onder druk. Het aantal bedrijven met paddenstoelen is de laatste jaren dan ook sterk gedaald. Nu zijn het er in totaal ongeveer 250."

BEWUSTWORDING

De LTO-vakgroep Paddenstoelen heeft samen met het bedrijfsleven, het ministerie van LNV en het Productschap Tuinbouw het initiatief genomen voor het bewustwordingstraject 'Doorkijk in de paddenstoelenketen'. „Marktgericht werken is een vanzelfsprekendheid voor paddenstoelentelers", zegt Thijssen. „Ze

Doorkijk in de keten

'Doorkijk in de paddenstoelenketen' is een initiatief van de ZLTO, en wordt financieel ondersteund door ZLTO, Productschap Tuinbouw en partners vanuit het bedrijfsleven (onder meer Funghi). Daarnaast werken meerdere partijen belangeloos mee aan de invulling van de bijeenkomsten.

moeten voortdurend aandacht hebben voor het vermarkten van hun product, gericht op wat de consument vraagt. Zeker omdat paddenstoelen passen in de voedingstrends van gezond en gemak."

Inzicht in de keten en marktgericht produceren is daarom geen overbodige luxe. „Telers doen er goed aan kennis te vergaren over de diverse schakels in de keten. Zo kunnen ze de wensen van de consument doorvertalen in hun bedrijfsvoering. Zoals de deelnemers van 'Doorkijk in de paddenstoelenketen' kunnen doen."

Zeventien deelnemers hebben het traject in april en mei doorlopen, begeleid door medewerkers van de ZLTO. „In de eerste bijeenkomst bezochten ze de supermarkt van Jan Linders in Panningen, met een vragenlijst in de hand. Daar konden ze al hun vragen direct stellen aan het hoofd AGF van deze winkel. Ook konden ze in gesprek gaan met de verantwoordelijk manager Vers van deze supermarktketen. Dat leverde een boeiende discussie op. Dat geeft weer inzicht hoe supermarkten werken en hoe ze aankijken tegen consumenten en producenten."

PRIJSVORMING

De tweede bijeenkomst bestond uit een rondleiding bij Banken Champignons in Elst. Later volgden er presentaties van de directie van Banken Champignons en van Lutèce. Met veel aandacht voor de prijsvorming, (over) productie en mogelijke oplossingen daarvoor. „Het ging erom de deelnemers bewust te maken van wat er in de keten gebeurt", geeft Thijssen aan. „Het traject is heel complex, met factoren als kwaliteit en beschikbaarheid, maar ook de marktprijs die de telers niet zelf in de hand hebben."

De derde bijeenkomst stond in het teken van de ondernemer zelf. Goos Cardol, specialist Marktvraagstukken bij

de ZLTO, ging in op zaken als markt- en consumententrends. „Waarom bijvoorbeeld is de consumentenprijs van een product een veelvoud van wat de producent ontvangt? Het heeft geen zin om een groter deel van de marge te eisen. Wel kunnen telers het eigen resultaat verbeteren door meer diensten te bieden die waardevol zijn voor de afnemer. En met innovaties die de consument waardeert als relevant."

ANDERE GROEP

Inmiddels is ook een andere groep ondernemers half mei gestart met het bewustwordingstraject. Deze deelnemers

Paddenstoelensector

De paddenstoelensector is in Nederland een vrij kleine sector. Het aantal bedrijven is in 25 jaar tijd gedaald van ruim 1100 naar ongeveer 250 nu. Daarvan produceren er 180 bedrijven voor de versmarkt en 70 bedrijven voor verwerking.

Qua productie is Nederland de derde producent in de wereld. Meer dan 95 procent van de productie bestaat uit witte champignons. Van het Nederlandse productievolume is 62 procent bestemd voor de verwerkende industrie (conserven en diepvries) en 38 procent voor de versmarkt.

krijgen een vergelijkbaar programma aangeboden. Medio juni is nog een laatste bijeenkomst, waarvoor ze zelf thema's kunnen aandragen.

„De deelnemers zijn over het algemeen enthousiast", is de ervaring van Jos Thijssen. „Ze waarderen de moge-

lijkheid om zowel bij een supermarkt als bij een afnemer in de keuken te kijken. Daarmee krijgen ze meer zicht op allerlei aspecten van consumententrends en markt. Een duidelijke visie is tenslotte een eerste vereiste van ondernemerschap."



Deelnemers van het traject 'Doorkijk in de paddenstoelenketen' kregen een rondleiding bij Banken Champignons in Elst, onder meer in de koelcel.