

ONDERNEMER ZIJN, ONDERNEMER BLIJVEN?

Anita van der Knijff, Carolien de Lauwere en Gerben Splinter

Uit ontmoetingen met tuinders blijkt dat zij steeds vaker het gevoel hebben op een kruispunt te staan: 'Zal ik doorgaan met mijn bedrijf, en hoe dan, of zal ik ermee stoppen?' Vragen die het gevolg zijn van tegenvallende bedrijfsresultaten door hogere energieprijzen en stevige concurrentie. Ook de toenemende schaalvergroting in de sector roept vragen op. Meegaan in de trend van schaalvergroting? Kiezen voor een nicheproduct? Samengaan met collega's? Kortom, wat wil ik? Een lastige vraag die veelal niet een, twee, drie te beantwoorden is. Om tuinders te helpen bij het nadenken over hun persoonlijke toekomst en die van hun bedrijf zijn voorbeelden van ondernemers die bewust voor een bepaalde strategie gekozen hebben en daarmee succesvol zijn, en van diegenen die tijdig de knoop durfden door te hakken en stopten met hun bedrijf in een brochure in beeld gebracht. Het idee hierachter is dat deze verhalen inspirerende voorbeelden zijn voor tuinders die worstelen met bovenstaande vragen. Zo wordt het verhaal beschreven van een tuinderechtpaar dat kiest voor een nicheproduct en van twee broers die in eerste instantie van de paprikateelt overschakelden naar de snijbloementeelt, maar na enkele jaren besluiten om terug te keren naar de paprikateelt maar daarvoor wel moesten verkassen. Tot slot komen ook tuinders aan het woord die vrijwillig of gedwongen gestopt zijn met hun bedrijf. Naast deze brochure is binnen het project 'Ondernemersstrategieën voor tuinders in moeilijke tijden' ook een bijeenkomst georganiseerd om tuinders met vragen over de toekomst in contact te brengen met inspirerende voorbeelden en andere partijen die hen bij kunnen staan in het keuzeprocess. In het vervolg van dit artikel wordt verslag gedaan van deze bij de Rabobank georganiseerde miniworkshops 'strategisch management', 'marktgericht produceren' en 'bedrijfsbeëindiging'. Het artikel wordt afgerond met enkele tips en aanbevelingen.

Miniworkshop: strategisch management

In deze workshop, geleid door het LEI, werden de aanwezigen uitgedaagd om met een visie te komen. Het hebben van een visie op de toekomst (van het bedrijf) is namelijk een belangrijke bouwsteen om te komen tot een verandering. Een verandering die mogelijk noodzakelijk is om het bestaansrecht van de onderneming op de langere termijn te garanderen. Zo'n visie komt namelijk vaak voort uit de uitdaging dan wel het probleem dat de ondernemer ervaart. In tweetallen werd hierover van gedachten gewisseld, waaruit een divers pallet aan toekomstscenario's naar voren kwam. Het kennismaken met elkaars (strategische) keuzen leidde er tevens toe dat inzicht werd verkregen in de bijbehorende aanpak. Welke hulp, kennis en expertise men hierbij had ingeschakeld en waarom?

Miniworkshop: marktgericht produceren

Tijdens deze workshop, geleid door de Tuinbouwclusteracademie, stond de waarom- en hoe-vraag centraal. Marktgericht produceren is noodzakelijk om te kunnen blijven ondernemen. Producten zonder een onderscheidende en herkenbare meerwaarde worden ingeruild voor goedkopere. Om marktgericht te produceren is het belangrijk om vanuit de consument te denken. Daarom werd het advies gegeven om eens een lifestylemagazine te lezen in plaats van een vakblad. Daarnaast is het ook belangrijk om te observeren wat er met het product in de keten gebeurt. Het werd aangeraden om volgende schakels in de keten te informeren over de eigen werkwijze en zo mogelijke samen te werken met andere schakels in de keten. Voorbeelden van marktgericht produceren zijn het herkenbaar maken van het product, zodat er waarde aan het product wordt toegekend, of het product vergezellen van een (gezonde) boodschap door middel van verpakking of bijgevoegde informatie.

Miniworkshop: bedrijfsbeëindiging

In de workshop van Zorg om Boer en Tuinder (ZOB) werd onder andere ingezoomd op de sociale en emotionele kanten van bedrijfsbeëindiging. Hiervoor werd in kleine groepjes met elkaar gesproken aan de

hand van stellingen. Zo werd ingegaan op de stelling 'Tuinders en hun gezinnen raken in een isolement als ze met hun bedrijf moeten stoppen'. Er werd geconcludeerd dat door open te zijn naar familie en vrienden dit isolement mogelijk voorkomen kan worden. Vaak is het echter een moeilijk bespreekbaar onderwerp. Mede daarom wordt bedrijfsbeëindiging vaak ervaren als een van de moeilijkste beslissingen.

Aanbevelingen en tips

Bij de bijeenkomst kregen alle aanwezigen de kans om aanbevelingen te doen aan het ministerie van LNV. Er werd vooral aandacht gevraagd voor het beter in kaart brengen van de hulpverlening rondom bedrijfsbeëindiging en een betere kaderregeling voor financiële ondersteuning bij het opstellen van bedrijfsbeëindigingsplannen.

Tot slot zijn hieronder samenvattend enkele lessen en tips voor zoekende ondernemers weergegeven:

- een optimistische aard, een positieve instelling, uitstekende sociale vaardigheden en het heft in eigen handen houden, zijn belangrijke instrumenten voor ondernemers in moeilijke tijden;
- je kunt niet vroeg genoeg beginnen met het aanleren van ondernemerschap. Daarom zijn toegankelijke en betaalbare cursussen voor jonge ondernemers belangrijk ...;
- ... hoewel het ondernemen ook in je bloed moet zitten;
- een coach kan helpen als je voor een moeilijke keuze staat voor je bedrijf;
- stoppen is een keuze die altijd pijn doet maar die - mits weloverwogen genomen - ook een bevrijding kan zijn;
- ... en dat getuigt pas van ondernemerschap.

Meer informatie:

Brochure *Ondernemer zijn, ondernemer blijven? Ondernemersbeslissingen op maat in de glastuinbouw*