

Focus ondernemerschap Melkveehouderij

Scope

Inperking tot wat haalbaar is voor MBO leerlingen niveau 4, leeftijd tot 20 jaar. Goed ondernemerschap kan niet zonder goed vakmanschap op de werkvloer. Vakmanschap zelf is geen onderdeel van deze focus maar het borgen daarvan wel.

Algemene definitie ondernemerschap

Ondernemerschap is kansen zien, deze benutten en omgaan met de daarbij horende onzekerheden en risico's.

Algemene ondernemersvaardigheden

Iedere ondernemer heeft een set van basis vaardigheden nodig om succesvol te zijn

- Visie
- Zelfkennis
- Doelgerichtheid
- Strategie bepaling
- Goede technische en economische plannen kunnen opstellen (op zijn minst in grote lijnen)
- Draagvlak verkrijgen bij belanghebbenden en beslissers.
- Technisch en financieel management uitvoeren.

De strategie wordt bepaald op basis van de passie/persoonlijkheid van de ondernemer en de mogelijkheden die tot de beschikking staan (Geen boerencamping starten onder de rook van Schiphol als je bovendien een einzelgänger bent die al genoeg moeite heeft om de vrouw te vriend te houden) Afhankelijk van de gekozen strategie zijn aanvullende vaardigheden nodig.

Strategie basistypen

We onderscheiden drie basistypen strategie. In de praktijk komt (zeker bij melkveehouders die de verbreding zoeken) vermenging van de verschillende typen voor

1. Proces efficiëntie
2. Product superioriteit
3. Klant intimiteit

Ad. 1: Kenmerkend voor de pure vorm van de strategie proces efficiëntie is dat ondernemers die hiervoor kiezen tegen een concurrerende prijs een bulk/ruw product van goede kwaliteit produceren en dit vaak langdurig aan één afnemer (of een beperkte groep afnemers) levert die hieraan weer meerwaarde toevoegt en zich daarmee onderscheidt. Zij zijn ook vaak prijsnemer.

Ad. 2: Kenmerkend voor de pure vorm van de strategie product superioriteit is dat ondernemers die hiervoor kiezen erin slagen een hogere prijs voor hun product of dienst te krijgen door een hoge kwaliteit en een exclusief imago na te streven en hier geen compromissen in te accepteren.

Ad. 3: Kenmerkend voor de pure vorm van de strategie klant intimiteit is dat de relatie met en de beleving van de klant sterk is. Persoonlijke contacten en de persoonlijke omgang geven de doorslag. Het product of de dienst wordt met name uniek en onderscheidend door de persoon van de ondernemer en de unieke ervaring die de klant opdoet op het bedrijf.

Strategie; proces efficiëntie:

Ondernemers die voor deze strategie kiezen gaan vaak voor een bedrijfsomvang die op weerstand stuit bij het publiek en de overheid. Toch willen ze **ongehinderd kunnen produceren**. Dit wordt steeds minder vanzelfsprekend omdat de burger een steeds grotere afstand krijgt tot de veehouderij en veehouders steeds meer een minderheid worden die ook nog eens steeds meer op afstand komen te staan van de maatschappij. Wil een ondernemer die voor proces efficiëntie kiest overleven dan moet hij een blijvende voorsprong hebben waarmee hij steeds in staat is een **concurrerende marge** te behalen ten opzichte van de rest van de sector. Hieronder worden deze twee aspecten nader uitgewerkt:

Ongehinderd kunnen produceren:

Bij dit aspect zijn de volgende zaken van belang:

- Een goed besef van de politieke situatie en hoe deze zich ontwikkeld op de diverse niveaus zodat de benodigde vergunningen verkregen worden.
- Tijdig inspelen op toekomstige wetgeving en trends in de maatschappij zodat het bedrijf en de sector bestaansrecht blijft houden
- Transparantie en een goede communicatie met burens en consumenten zodat het bedrijf en de sector niet alleen gedoogd maar ook gewaardeerd wordt.

Efficiënt en concurrerend produceren

Bij dit aspect zijn de volgende zaken van belang:

- Goede afwegingen mbt bedrijfsopzet en investeringen zodat het rendement op (eigen) vermogen en (eigen) arbeid nu en in de toekomst voldoende hoog is.
- Een goed inzicht in de markt en aanbieders van grondstoffen en goede onderhandelingsvaardigheden zodat scherp ingekocht kan worden.
- Goed gebruik maken van de juiste adviseurs zodat de veestapel efficiënt en (redelijk) probleemloos produceert.
- Personeel goed selecteren, opleiden en aansturen zodat goed samengewerkt wordt fouten en problemen voorkomen, dan wel snel opgelost worden.

Strategie product superioriteit

Ondernemers die voor deze strategie kiezen zullen iets moeten bedenken om hun product een grote mate van onderscheiding mee te geven. Met onverwerkte melk is dat lastig, als we zien hoe veel moeite het kost om met biologische dan wel weide melk in de supermarkt het gevoel van een superieur product over te brengen. Een ondernemer die een superieur product wil leveren zal dat unieker moeten maken door het te verwerken tot (streek) producten met een onderscheidend vermogen. Hij moet dus kaas gegeten hebben van (innovatieve)**verwerking** en vervolgens van **marketing en directe verkoop**. Bij verkoop op het bedrijf kan de beleving versterkt worden door het bedrijf goed te presenteren en voor (kinderen van) klanten aansprekende activiteiten/faciliteiten aan te bieden. Verbreding in onderscheidende recreatieve takken kan ook onder deze strategie vallen. Recreatie op een representatief melkvee bedrijf is op zich al onderscheidend en kan door het aanbieden van diverse soorten beleving gekoppeld aan natuur en veehouderij. **Creativiteit bij het bedenken en uitwerken van activiteiten en aandacht voor detail** zijn onderscheidende vaardigheden hierbij.

Bij bovenstaande aspecten zijn de volgende zaken van belang:

- Een goed besef van de hedendaagse (stadse) cultuur en de verschillende manieren waarop men zijn vrije tijd en consumptiepatroon inricht.
- Een goed besef van hoe de burger die geen affiniteit heeft met veehouderij kijkt naar het melkvee bedrijf en wat hem daarbij aanspreekt of stoort.
- Goede kennis van marketing technieken en de rol van nieuwe/sociale media hierbij.
- Goed gebruik kunnen maken van de bestaande situatie (ligging, gebouwen)
- Goed in staat zijn om de diverse bedrijfsonderdelen elkaar te laten aanvullen

Strategie klant intimiteit

In tegenstelling tot bovenstaande strategie waarbij het product of de faciliteiten de doorslag geven geeft bij deze strategie de persoon van de ondernemer en de relatie die hij in staat is op te bouwen met zijn klanten de doorslag. Ook bij deze strategie is kennis van marketing en directe verkoop noodzakelijk maar dan meer gericht op het tot stand brengen van een goede relatie. **Goed gastheerschap en enthousiast groepen mensen kunnen begeleiden** zijn onderscheidende vaardigheden hierbij.

Dezelfde aspecten als bij product superioriteit zijn belangrijk, aangevuld met:

- Kennis van het begeleiden van groepen op een stimulerende en activerende wijze.
- ?

Verweving

In de praktijk lopen de diverse strategieën door elkaar, vaak ook omdat de diverse maten elk hun eigen talent/beperving hebben. Onderscheiding van de vormen van strategie is dan ook belangrijk zodat men elkaar waardeert en de juiste persoon op de taak/plaats gezet wordt (laat niet iemand die zwaar gericht is op proces efficiëntie het gras maaien op de mini camping tijdens het hoog seizoen)