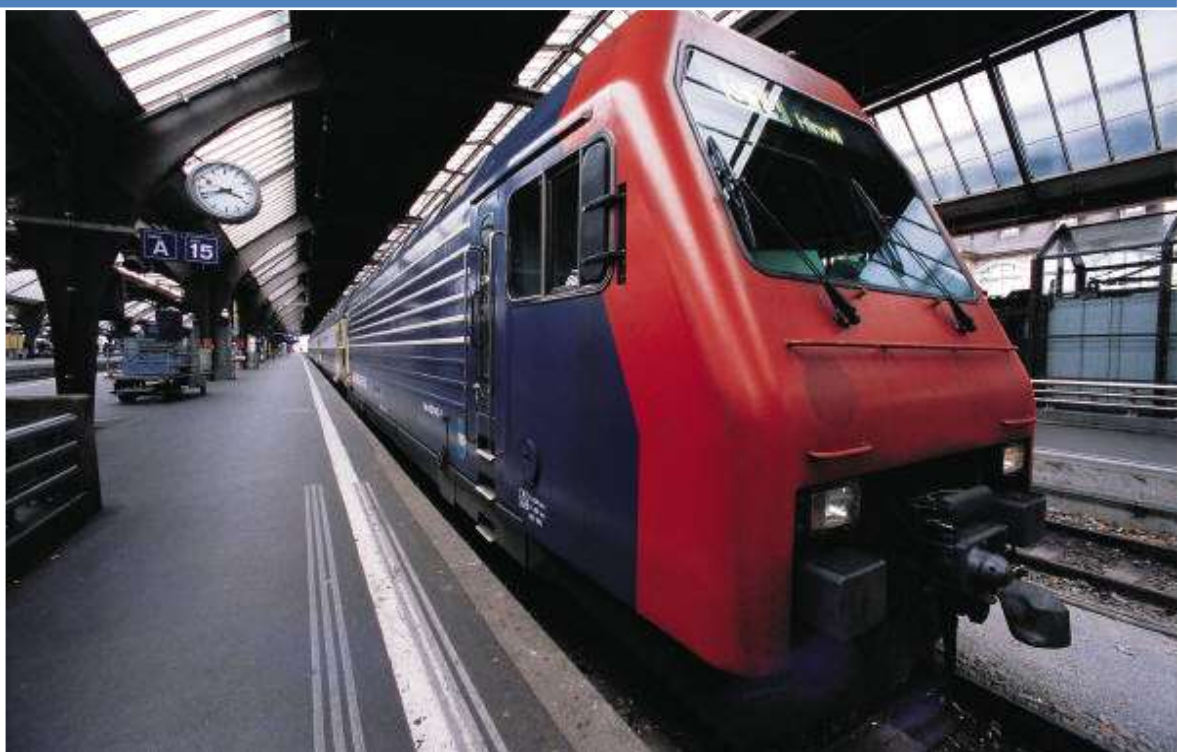


Kigo-project Animal Business
Onderdeel van GKC-programma *Ondernemerschap*

2013

Kennistransitie tussen sectoren Dier

Peer-assessment MBO-Dier



Tellegen, M.

Aeres

25-4-2013

Inhoud

Hoofdstuk 1 - Kennistransitie tussen sectoren	2
1.1 Inleiding	2
1.2 Doelen	2
1.3 Uitvoering	2
1.4 Resultaten.....	2
1.5 Conclusies.....	3
Hoofdstuk 2 - Aanbevelingen	5
2.1 Organisatie	5
2.2 Gezamenlijke visie	5
Bijlagen	7
Bijlage 1 – Draaiboek speeddate	7
Bijlage 2 – Programma Speeddate	8
Bijlage 3 – Programma Speeddate 15 januari 2013	10
Bijlage 4 – Uitnodiging.....	12
Bijlage 5 – Evaluatieformulier	13
Bijlage 6 – Verslag Prikbord.....	14

Hoofdstuk 1 - Kennistransitie tussen sectoren

1.1 Inleiding

In het kader van de doelen van het Kigoproject Animal Business is een speeddate tussen 30 veehouderijleerlingen en 20 diervverzorgingsleerlingen gehouden. Tijdens deze speeddate hebben de leerlingen de andere sector bevraagd op ondernemerschap en het ondernemingsplan.

1.2 Doelen

De speeddate sluit aan bij de volgende doelstellingen van het Kigoproject Animal Business:

1. De Groene Standaarden is bezig de kerntaak Ondernemen te standaardiseren over de verschillende uitstromen heen. Vanwege transparantie, kennistransitie en efficiency is het voor de AOC's belangrijk dat deze diergerichte opleidingen een gezamenlijk opleidingstraject ontwikkelen waarin de identieke werkprocessen met prestatie-indicatoren worden gesynchroniseerd en geborgd in een transparant prestatiedossier.
2. Leerlingen en docenten vanuit de verschillende sectoren kunnen elkaar versterken waar het gaat om ondernemerschap. Elke sector kent daarbij een 'eigenheid' met sterke punten waar de andere sector zich mee kan versterken.
3. Maatschappelijk gezien is het van belang dat de verhoudingen ruraal - urbaan vragen om verbreding van de horizonten van leerlingen, docenten en bedrijfsleven van verschillende opleidingen.

1.3 Uitvoering

Op 15 januari 2013 vond de twee uur durende speeddate plaats in eetcafé de Gribus te Barneveld. Het café was op dat moment niet toegankelijk voor andere klanten. Enkele klanten die binnen kwamen werden de deur gewezen. De kosten waren € 220,- voor 50 leerlingen (2 consumpties per leerling en docent). Het tijdstip (10:00-12:00 uur), inclusief de verwachte omzet, was reden voor de eigenaar om ons exclusiviteit te gunnen.

De groepen Diervverzorging werden gekoppeld aan de groepen Veehouderij. Tijdens 8 ronden werden vragen gesteld over de onderwerpen: ondernemer, doelgroep en concurrentie, onderneming, omzet en SWOT, personeel en organisatie, marketing en financiën. Per ronde werd er gewisseld van groep (zie bijlage 3).

1.4 Resultaten

Na afloop zijn de leerlingen geënquêteerd (bijlage 5). Daaruit kwamen de volgende resultaten.

➤ Speeddate

Deze werkvorm werd als leerzaam, effectief, leuk en zeer nuttig ervaren. *'Een mooie variatie op lessen'*, volgens velen. En: *'De visie vanuit de andere sector was heel leerzaam.'*

De omgeving (café) werd als enthousiasmerend ervaren. De sfeer van het café zorgde voor meer ontspanning en openheid dan de schoolomgeving. Daarmee werd voldaan aan een belangrijke randvoorwaarde voor het bijeenbrengen van twee behoorlijk verschillende groepen met als doel kennistransitie. Een neveneffect is dat andere schoolaangelegenheden het proces niet kunnen verstoren.

➤ Doelen

De resultaten uit de enquête laten zien dat bovengenoemde doelen (par. 1.2) realiseerbaar zijn bij een dergelijke werkvorm.

1. Standaardisering Ondernemen over uitstromen heen.

Deze werkvorm gaf betrokken docenten inzicht in de verschillen en overeenkomsten tussen de sectoren. Er kwam discussie op gang over de verschillen in aanpak en resultaten tussen de opleidingsrichtingen. Dit kan een opmaat zijn voor verdere standaardisering van de kerntaak Ondernemen en voor meer rendement van het onderwijsproces (zie hoofdstuk 2). De werkvorm zorgde voor kennistransitie tussen leerlingen, zoals uit punt 2 zal blijken.

2. De sectoren versterken elkaar op het gebied van ondernemerschap.

Meningen van enkele leerlingen: *'De ondernemingsplannen waren niet helemaal vergelijkbaar. En er werd af en toe langs elkaar heen gepraat, door gebrek aan kennis van de andere sector'*. Juist deze aspecten zorgen voor nieuwe inzichten en kennistransitie, zo blijkt uit onderzoek naar innovatie. Als groepen met dezelfde kennis bijeen worden gebracht, ontstaat er geen nieuwe kennis. Anderzijds moet de kenniskloof niet te groot zijn, waardoor het communicatieproces stukt. (Boschma, 2005¹). In deze pilot bleek de kenniskloof niet te groot. De groepen zaten in hetzelfde proces, met dezelfde opdracht. De ander 'bijpraten' over de eigen sector vergde enige aandacht, maar vroeg niet teveel tijd. De inzichten van de andere sector bleken versterkend voor het eigen plan. De leerlingen kwamen tot nieuwe inzichten. Dit was zonder de pilot niet gerealiseerd. Reactie van leerlingen: *'De adviezen waren nuttig en leerzaam. De andere visie bracht ons op nieuwe ideeën. We hebben ons plan aangepast'*. De waarde voor de dierverzorgingsleerlingen lag vooral op het gebied van de financiën. De waarde voor de veehouderijleerlingen lag vooral op het gebied van marketing. Kennistransitie heeft aantoonbaar bijgedragen aan versterking van de andere sector.

3. Verbreding horizons.

Veel leerlingen gaven aan dat ze geen ander beeld van de andere sector hadden gekregen. Het bestaande beeld werd bevestigd. Nader onderzoek liet zien dat dierverzorgingsleerlingen hun beeld van de veehouderijsector wel hebben bijgesteld. Met name de houding, sterke eigen mening, visie op ondernemerschap en zakelijk inzicht van de veehouderijleerlingen werd positief gewaardeerd. Het gegeven dat beide groepen op dezelfde locatie lessen volgen en er voldoende contactmogelijkheden zijn, is waarschijnlijk van invloed op het resultaat.

➤ Organisatie:

De organisatie van de pilot werd als goed ervaren. Wel bleek het niet synchroon lopen van de processen van beide groepen een nadelig effect te hebben op het rendement. De veehouderijleerlingen hadden hun plan in concept gereed; de dierverzorgingsleerlingen zaten op 50% van het proces. Daardoor was de 'winst' van de speeddate voor de veehouderijleerlingen minder groot. Verder bleek dat 8 rondes te veel is. Iedere wisseling van groep vroeg tijd voor kennismaking en op gang komen.

1.5 Conclusies

De resultaten lieten zien dat de doelen realiseerbaar zijn. Tegelijk kan worden gesteld dat meer en blijvend rendement mogelijk is, als aan een tweetal randvoorwaarden wordt voldaan:

- Een stevige inbedding in de organisatie (zie paragraaf 2.1).
- Een gezamenlijke visievorming (zie paragraaf 2.2).

Een gezamenlijke visievorming van het management en de betrokken docenten is van belang. Commitment is nodig om kansen te benutten. Als de te bereiken doelen (kennistransitie, transparantie, efficiency, versterking van de sector en horizontverbreding) niet breed worden gedragen door management en betrokken docenten, verandert speeddate in blinddate. In dat

¹ Boschma, R. (2005). Proximity and Innovation: A Critical Assessment. *Regional Studies*, 39(1), 61-74.

(extreme) geval zien de leerlingen de voordelen van de ontmoeting niet, omdat docenten die ook niet zien en onvoldoende gefaciliteerd zijn door managers die het ook niet zien. Bij blinddate worden de kansen van de ander(e sector) onvoldoende onderkend. Het licht in het café mag worden gedimd, als het licht in de schoolorganisatie maar brandt. Deze pilot, maar ook landelijke ontwikkelingen, vragen om nadere bezinning. In paragraaf 2.2 wordt hier nader op ingegaan.

Hoofdstuk 2 - Aanbevelingen

De resultaten, zoals beschreven in het vorige hoofdstuk, vormen de basis voor onderstaande aanbevelingen.

2.1 Organisatie

Ten aanzien van de organisatie zijn de volgende aanbevelingen van belang:

1. Zorg voor een open en ontspannen sfeer, waarbij andere schoolzaken het proces van ontmoeten en concentreren op inhoud niet verstoren. Daarvoor is een locatie buiten de school (bijvoorbeeld een café) zeer geschikt. Wel moeten afspraken worden gemaakt over exclusieve toegankelijkheid. De besloten ontmoeting moet niet door externen worden verstoord. Of een café kan worden afgehuurd hangt af van de grootte van de groep, het tijdstip van de dag en de te verwachten inkomsten voor het café.
2. Zorg voor budget voor een dergelijke ontmoeting. 5 euro per leerling, toevoegen aan het excursiegeld.
3. Zorg voor synchroon lopen van de processen van beide groepen. De speeddate heeft het grootste effect op ongeveer 75% van het proces. De financiële plannen en marketingplannen moeten voor een 75% deel klaar zijn. Er moeten nog diverse open einden en vraagstukken op het gebied van marketing en financiën liggen, waarvoor de kennis van de andere sector kan worden gebruikt. Als de plannen in concept gereed zijn, is er minder noodzaak voor aanpassing. Dit vraagt een nauwkeurige planning door de betrokken docent. Zie bijlage 1.
4. Breng de acht ronden terug naar vier, aangezien de kennismaking per ronde tijd vraagt. Dit is uitgewerkt in bijlage 2.
5. Betrek ook de afdeling Paardenhouderij bij de speeddate, zodat de diversiteit aan inzicht nog groter wordt. Zie bijlage 2.

2.2 Gezamenlijke visie

De evaluatie van deze werkvorm leiden samen met een aantal landelijke ontwikkelingen tot het inzicht dat meer rendement kan worden behaald op basis van een gezamenlijke visie.

Landelijke ontwikkelingen

- a. **Ontwikkelingen in de BKS:** minder ondernemerschap, meer managen in de kwalificatiedossiers. Deze ontwikkeling is tegengesteld aan de ontwikkeling van de Certificeerbare Eenheid Ondernemerschap. Ondernemerschap kan in de BKS hooguit als keuzedeel in het leerplan worden opgenomen.
- b. **Certificeerbare Eenheid Ondernemerschap:** meer behoefte aan ontwikkelen en borgen van ondernemerschap in een certificaat, gestimuleerd vanuit de overheid en bedrijfsleven. Banken blijken hiervoor gevoelig en verstrekken makkelijker een lening, als de ondernemer dit certificaat hebben behaald. Daarmee krijgt dit certificaat steeds meer een civiel effect (de status van AOV / Middenstandsdiploma).²
- c. **Ontwikkeling kerntaak Ondernemen bij de Groene Standaarden.** De kerntaak Ondernemen wordt geharmoniseerd over diverse uitstromen. Er wordt namelijk momenteel zeer divers met het 'Ondernemingsplan' omgegaan door locaties en uitstromen. Harmonisatie zorgt voor meer transparantie en eenduidigheid in de beoordeling en sluit daarmee bij aan doel 1. Ondernemende houding is toegevoegd aan de beoordeling, naar aanleiding van de wens van overheid en

² Zie ook: <http://www.ce-ondernemerschap.nl/ce-ondernemerschap/veelgestelde-vragen>

bedrijfsleven. Ondernemende houding wordt een verplicht, en zwaarwegend, onderdeel. Verder sluit de kerntaak Ondernemen voor een zeer groot deel aan bij CE-Ondernemerschap. Slechts enkele aanvullende bewijzen zijn nodig om dit certificaat te behalen. In juni zal de onderwijsinspectie deze opzet beoordelen.

Visie vorming

Gezien voorgaande ontwikkelingen is het aan te raden dat de diverse opleidingsrichtingen een gezamenlijke visie op ondernemerschap en ondernemende houding ontwikkelen en dit uitwerken in een (gezamenlijk afgestemd) leerproces. Hierbij kunnen de diverse sectoren elkaar versterken en is meer rendement haalbaar. In de visie ontwikkeling kunnen onderstaande vragen centraal staan:

- Welk belang heeft ondernemerschap, en daarmee CE-Ondernemerschap, gezien de landelijke ontwikkelingen voor de toekomst van de leerlingen in de diverse uitstromen?
- Is CE-Ondernemerschap haalbaar voor niveau 3?
- Welk belang heeft ondernemende houding voor de leerlingen van de diverse uitstromen? Daaraan voorafgaand zullen de diverse denkbeelden over ondernemende houding moeten worden afgestemd. Pas dan kan worden bepaald of ondernemende houding in de sectoren veehouderij, grond/grond/infra, paardenhouderij, paraveterinair en diermanagement van belang is.
- Welke plek moeten ondernemerschap en ondernemende houding op basis van de ontwikkelingen krijgen in het leerplan?
- Is het bijvoorbeeld aan te bevelen om de ontwikkeling van ondernemende houding bij leerlingen als rode draad door de opleiding worden heen te vlechten?
- In hoeverre is samenwerking tussen de diverse uitstromen in het ontwikkelen van ondernemende houding bevorderlijk voor transparantie, kennistransitie en efficiëntie?
- In hoeverre is samenwerking tussen de diverse uitstromen in het ontwikkelen van ondernemerschap bevorderlijk voor transparantie, kennistransitie en efficiëntie?

Er valt meer rendement te behalen in het onderwijsproces als een gezamenlijk visie ontwikkeling op managementniveau gevolgd wordt door concrete uitwerking in het onderwijsproces.

Bijlagen

Bijlage 1 - Draaiboek speeddate

Datum	Activiteit	Verantwoordelijk
April	Koppeling van de klassen uit de diverse instromen v.w.b. het ondernemingsplan (dier-vee-paard ¹). De klassen dienen tegelijk te starten.	Teamleiders
April	Opnemen van een bedrag van 5 euro op de jaarrekening t.b.v. consumptie in een café (Onderdeel excursiegeld?).	Teamleiders
Juni	Docenten Ondernemen koppelen om het draaiboek en de doelen door te spreken.	Teamleiders
Juni	De roostermaker plant ondernemingsplan diverse opleiding op hetzelfde dagdeel in, i.v.m. speeddate	Teamleiders
Week 0: Augustus ²	Docenten Ondernemen bespreken de organisatie: 1. Datum speeddate 2. Café regelen: datum, tijdstip, twee uur, afspraken over consumpties en over exclusieve toegang voor de doelgroepen ('s morgens meer kans). Tip: de speeddate plannen in ongeveer 3 ^e /4 ^e week van het tweede blok. Marketingplan en financieel plan moeten deels (75%) gereed zijn. Er liggen nog allerlei onbeantwoorde vragen, waarvoor de kennis van de andere sector kan worden gebruikt.	Docenten Ondernemen
Week 2:	Docenten bespreken met de klassen planning en doelen van de speeddate.	Docenten Ondernemen
Week 10:	Docenten maken een rooster (koppelen diverse groepen aan rondes; zie bijlage) Docenten checken de afspraak bij het café: datum, tijd, consumpties. Docenten delen de vragenlijsten uit aan de groepen en lichten deze toe. Zie bijlage. De groepen bereiden zich voor op basis van de vragenlijsten	Docenten Leerlingen
Week 13:	Speeddate. Vooraf geld regelen bij administratie. Alle docenten zijn aanwezig en houden toezicht door aan te sluiten bij diverse groepen. 1 docent bewaakt de tijd en geeft een signaal voor wisseling van groep. De leerlingen noteren verkregen adviezen / kritische vragen.	Docenten Leerlingen
Week 14:	Evaluatie onder leerlingen m.b.v. een aantal vragen (zie bijlage) Evaluatie onder docenten: mondeling Leerlingen verbeteren plannen a.h.v. vragen en feedback.	Docenten Leerlingen
Week 15:	Verbeteringen doorvoeren in het concept en klaarzetten voor komend jaar.	
April	Zie boven	

1: Het is aan te bevelen ook de sector Paard te betrekken, aangezien dit bevorderlijk is voor de verdere verbreding van de horisonten.

2: Augustus is van toepassing als de start in het eerste blok plaatsvindt.

Bijlage 2 – Programma Speeddate

Aanwijzingen

1. Eerste ronde volgens onderstaande schema
2. Ronde: 30 minuten
3. Per ronde: kort voorstellen, 10 minuten vragen stellen aan de andere groep, daarna stelt de andere groep vragen. De rechtergroep begint met vragen. Laatste 10 minuten: open gesprek (wat heb je geleerd van de ander; aanvullende vragen...).
4. De onderwerpen voor de vragen wisselen per ronde. Tijd over: begin aan vragen volgende ronde.
5. Stel je vraag; luister; vat samen; vraag door (LSD)
6. Maak notities: voor verbeteren verslag / als voorbereiding voor je mondeling
7. Tweede ronde: de linker groep blijft zitten; rechts schuift 1 plek op

Tabel 1 – Voorbeeldrooster (6 groepen per afdeling)

1 ^e ronde		2 ^e ronde		3 ^e ronde		4 ^e ronde	
Groep dier 1	Groep paard 3	Groep dier 1	Groep vee 4	Groep dier 1	Groep vee 3	Groep dier 1	Groep vee 2
Groep dier 2	Groep paard 4	Groep dier 2	Groep paard 3	Groep dier 2	Groep vee 4	Groep dier 2	Groep vee 3
Groep dier 3	Groep paard 5	Groep dier 3	Groep paard 4	Groep dier 3	Groep paard 3	Groep dier 3	Groep vee 4
Groep dier 4	Groep paard 6	Groep dier 4	Groep paard 5	Groep dier 4	Groep paard 4	Groep dier 4	Groep paard 3
Groep dier 5	Groep vee 1	Groep dier 5	Groep paard 6	Groep dier 5	Groep paard 5	Groep dier 5	Groep paard 4
Groep dier6	Groep vee 2	Groep dier6	Groep vee 1	Groep dier6	Groep paard 6	Groep dier6	Groep paard 5
Groep paard 1	Groep vee 3	Groep paard 1	Groep vee 2	Groep paard 1	Groep vee 1	Groep paard 1	Groep paard 6
Groep paard 2	Groep vee 4	Groep paard 2	Groep vee 3	Groep paard 2	Groep vee 2	Groep paard 2	Groep vee 1

Vragen

Ronde 1

De ondernemer

- Welke motieven voor ondernemerschap? Welke tegen?
- Welke sterke en minder sterke punten heb je als ondernemer?
- Hoe benut je de sterke punten?
- Hoe zorg je dat de zwakke punten je onderneming niet schaden?

De onderneming

- Wat is de missie van je bedrijf?
- Wat is de visie (toekomstbeeld over 5 jaar) van je bedrijf?
- Welke doelen heb je? Zijn ze smart?
- Hoe denk je deze doelen te bereiken?
- Welke rechtsvorm heeft je bedrijf?

Ronde 2

Doelgroep en concurrentie

- Hoe ziet je doelgroep eruit: waar zit die; leeftijd/opleidingsniveau; koopgedrag (hoe vergelijken ze prijzen en kwaliteit; wat verwachten ze van je bedrijf); hoe sluit jouw bedrijf aan op de klantwensen?
- Hoe bedreigend zijn je directe concurrenten?
- Welke invloed hebben je indirecte concurrenten op je onderneming?
- Unique Selling Proposition (USP): waarin onderscheidt jouw onderneming zich van de concurrentie? Waarom zal de klant bij jouw komen?

Marketinginstrumenten (vee vraagt aan dier)

- Wat zijn de sterke en minder sterke kanten aan de vestigingsplaats?
- Wat zijn de sterke en minder sterke kanten aan het product?

- Welke promotiemiddelen ga je inzetten?
- Zijn deze goed afgestemd op de doelgroepen?
- Welke presentatiemiddelen gebruik je?
- Hoe bepaal je de verkoopprijs? Afstemmen op concurrent (hoger-gelijk-lager); afstemmen op eigen kwaliteit en gewenst imago;...
- Zijn de P's Plaats, Product, Prijs, Promotie, Presentatie op de doelgroep en gewenste imago afgestemd?

Ronde 3

Omzet en SWOT

- Welke omzet denk je in jaar 1 te behalen? Hoe is dat berekend?
- Welke kansen (extern) zijn er voor je bedrijf?
- Welke bedreigingen (extern) zijn er voor je bedrijf?
- Welke sterke punten (intern) heeft je bedrijf?
- Welke zwakke punten (intern) heeft je bedrijf?
- Wat betekenen deze punten (SWOT) voor de mogelijkheden van je bedrijf? Hoe ga je met deze punten om?

Personeel en organisatie

- Hoeveel personeel neem je in dienst?
- Past deze hoeveelheid bij je bedrijfsomvang (omzet)?
- Welke kwaliteiten moeten je personeelsleden hebben?
- Welk opleidingsniveau moeten ze hebben?
- Hoe passen de personeelsleden bij je missie en gewenst imago?
- Stel je gaat 2 weken op vakantie. Je bedrijf gaat door. Je personeel runt op dat moment de onderneming. Welke zaken vertel je ze betreffende: opening, sluiting, kassa, ziekte, inkoop, klachtenafhandeling...
- Ben je aangesloten bij een kwaliteitskeurmerk? Wat is daarvoor nodig?
- Waarom koop je in bij deze leveranciers? Met welke andere leveranciers heb je ze vergeleken?
- Welke soorten contracten sluit je? Met wie?

Ronde 4

Financiën (dier vraagt aan vee)

- Hoe hebben jullie de activa (debetposten) op de balans begroot?
- Hoe hebben jullie de financieringsvormen begroot? Heb je banken of andere organisaties daarvoor benaderd? Zijn deze financieringen reëel? Waarom hebben jullie voor deze vormen gekozen? Hoe hoog is de solvabiliteit?
- Hoe zijn de kostenposten begroot?
- Hoe groot is de cashflow?
- Is de winst groot genoeg voor een ondernemersinkomen?
- Hoe groot is het liquiditeitoverschot per kwartaal/maand?
- Welke kengetallen zijn berekend?
- Wat zegt de financiële situatie over de haalbaarheid van je plan?
- Welke zaken zou je achteraf gezien anders hebben gedaan ?

Bijlage 3 – Programma Speeddate 15 januari 2013

Aanwijzingen:

8. Eerste ronde volgens onderstaande schema
9. Per ronde: kort voorstellen, 5 minuten vragen stellen aan de andere groep, daarna stelt de andere groep vragen. De rechtergroep begint met vragen.
10. De onderwerpen voor de vragen wisselen per ronde.
11. Stel je vraag; luister; vat samen; vraag door (LSD)
12. Maak notities: voor verbeteren verslag / als voorbereiding voor je mondeling
13. Tweede ronde: de linkergroep blijft zitten; rechts schuift 1 plek op

1 ^e ronde	
Groep 1: Daan, Elco en Jordy.	Groep 10: Remco, Mathijs en Bert
Groep 2: Debby, Wim en Frank	Groep 12: Brechtje, Anne
Groep 3: Laurens, Nine en Judith.	Groep 13: Nina, Marlinde, Petra
Groep 4: Inge, Tom en Rens	Groep 14: Laura, Tom, Pascal, Siebren
Groep 5: Michelle, Lynn en Stephanie	Groep 11: Rob, Gerrit- Jan en Camiel
Groep 6: Rik, Dirk Jan en Evert Jan	Groep 15: Jos, Nikki
Groep 7: Jordy, Gijs en Jeroen	Groep 16: Jordi, Marisa
Groep 8: Allard, Coen en Vincent	Groep 17: Kevin, Menno, Sylvia
Groep 9: Lennart, Arjen en Mark	Groep 18: Karin, Mirjam, Angela

Vragen

Ronde 1 - De ondernemer

- Welke motieven voor ondernemerschap? Welke tegen?
- Welke sterke en minder sterke punten heb je als ondernemer?
- Hoe benut je de sterke punten?
- Hoe zorg je dat de zwakke punten je onderneming niet schaden?

Ronde 2 – Doelgroep en concurrentie

- Hoe ziet je doelgroep eruit: waar zit die; leeftijd/opleidingsniveau; koopgedrag (hoe vergelijken ze prijzen en kwaliteit; wat verwachten ze van je bedrijf); hoe sluit jouw bedrijf aan op de klantwensen?
- Hoe bedreigend zijn je directe concurrenten?
- Welke invloed hebben je indirecte concurrenten op je onderneming?
- Unique Selling Proposition (USP): waarin onderscheidt jouw onderneming zich van de concurrentie? Waarom zal de klant bij jouw komen?

Ronde 3 – De onderneming

- Wat is de missie van je bedrijf?
- Wat is de visie (toekomstbeeld over 5 jaar) van je bedrijf?
- Welke doelen heb je? Zijn ze smart?
- Hoe denk je deze doelen te bereiken?
- Welke rechtsvorm heeft je bedrijf?

Ronde 4 – Omzet en SWOT

- Welke omzet denk je in jaar 1 te behalen? Hoe is dat berekend?
- Welke kansen (extern) zijn er voor je bedrijf?
- Welke bedreigingen (extern) zijn er voor je bedrijf?
- Welke sterke punten (intern) heeft je bedrijf?
- Welke zwakke punten (intern) heeft je bedrijf?
- Wat betekenen deze punten (SWOT) voor de mogelijkheden van je bedrijf? Hoe ga je met deze punten om?

Ronde 5 – Personeel en organisatie

- Hoeveel personeel neem je in dienst?
- Past deze hoeveelheid bij je bedrijfsomvang (omzet)?
- Welke kwaliteiten moeten je personeelsleden hebben?
- Welk opleidingsniveau moeten ze hebben?
- Hoe passen de personeelsleden bij je missie en gewenst imago?

Ronde 6 – Organisatie

- Stel je gaat 2 weken op vakantie. Je bedrijf gaat door. Je personeel runt op dat moment de onderneming. Welke zaken vertel je ze betreffende: opening, sluiting, kassa, ziekte, inkoop, klachtenafhandeling...
- Ben je aangesloten bij een kwaliteitskeurmerk? Wat is daarvoor nodig?
- Waarom koop je in bij deze leveranciers? Met welke andere leveranciers heb je ze vergeleken?
- Welke soorten contracten sluit je? Met wie?

Ronde 7a – Marketinginstrumenten (vee vraagt aan dier)

- Wat zijn de sterke en minder sterke kanten aan de vestigingsplaats?
- Wat zijn de sterke en minder sterke kanten aan het product?
- Welke promotiemiddelen ga je inzetten?
- Zijn deze goed afgestemd op de doelgroepen?
- Welke presentatiemiddelen gebruik je?
- Hoe bepaal je de verkoopprijs? Afstemmen op concurrent (hoger-gelijk-lager); afstemmen op eigen kwaliteit en gewenst imago;...
- Zijn de P's Plaats, Product, Prijs, Promotie, Presentatie op de doelgroep en gewenste imago afgestemd?

Ronde 7b – Financiën (dier vraagt aan vee)

- Hoe hebben jullie de activa (debetposten) op de balans begroot?
- Hoe hebben jullie de financieringsvormen begroot? Heb je banken of andere organisaties daarvoor benaderd? Zijn deze financieringen reëel? Waarom hebben jullie voor deze vormen gekozen? Hoe hoog is de solvabiliteit?

Ronde 8 – Financiën

- Vee vraagt aan dier: vragen van ronde 7b plus onderstaande vragen
- Hoe zijn de kostenposten begroot?
- Hoe groot is de cashflow?
- Is de winst groot genoeg voor een ondernemersinkomen?
- Hoe groot is het liquiditeitoverschot per kwartaal/maand?
- Welke kengetallen zijn berekend?
- Wat zegt de financiële situatie over de haalbaarheid van je plan?
- Welke zaken zou je achteraf gezien anders hebben gedaan ?

Bijlage 4 – Uitnodiging

Speeddating op Groenhorst Barneveld

Speeddating wordt steeds populairder. En terecht!
Het is een leuke manier om andere mensen te ontmoeten.
Er heerst een rustige ontspannen sfeer.
Je hebt de zekerheid dat de gesprekspartner nog zoekende is.

Allemaal succesfactoren voor een goed gesprek, aldus de website van een organisator.



Op 15 januari 2013 vindt de eerste speeddate in de historie van Groenhorst Barneveld plaats.
Een voorselectie is van belang bij een geslaagde speeddate.
Meeste kans van slagen heeft deze ontmoeting dan ook bij leerlingen van dierverzorging (klas 4dm)
en leerlingen van veehouderij (klas 4vh).

In een rustige ontspannen sfeer wordt de gesprekspartner ondervraagd.
Want inderdaad, de leerlingen zijn zoekende...

De zoektocht is (in eerste instantie) niet gericht op de kleur van de klompen
of op de poppetjes in de ogen van de ander.



De focus bij deze bijeenkomst is gericht op zakelijke informatie
(overigens ook een basis voor een langdurige relatie).

De leerlingen hebben ondernemingsplannen geproduceerd.
Tijdens de speeddate stellen leerlingen vragen over de plannen van de andere opleidingsrichting.
Gezien de accentverschillen binnen de plannen, zullen de gesprekken feedback opleveren,
waaruit belangrijke lessen getrokken kunnen worden.
Zo kunnen veehouderijleerlingen wat opsteken van de marketingplannen van dierverzorging.
Andersom zijn de veehouderijleerlingen in staat de dierverzorgingsleerlingen een financieel lesje te leren.

Verwachte uitkomst: fantastische ondernemingsplannen.
Voor eventuele bijeffecten staan de docenten niet in.



Ga voor tips over speeddating naar: <http://www.speeddating4all.nl/tips>
Vragen? Cor Duim en Martinus Tellegen bedenken de antwoorden...

Bijlage 5 – Evaluatieformulier

Evaluatie speeddate

1. Is je beeld van de beroepsgroep 'veehouderij' veranderd door de speeddate?
Ja/nee, want...
2. Wat vind je van de werkvorm speed daten?
3. Voegt de setting (een café) iets toe aan de speeddate?
4. Doel speeddaten = leren van de andere sector en daarop je plan aanpassen. Is dit doel volgens jou bereikt?
Ja/nee/deels, want...
5. Is het zinvol met 'ondernemers' vanuit de veehouderij te spreken over je plan?
6. Welke problemen heb je ervaren tijdens de speeddate?
7. Welke tips heb je voor een volgende speeddate?

Bijlage 6 – Verslag Prikbord

Speeddating

15 januari - Ondanks de sneeuw stroomde het café binnen korte tijd vol met aspirant-ondernemers: diervverzorgers en veehouders. De tafels werden ingenomen. De stellingen betrokken. Ontdooien was niet nodig. De gesprekken kwamen vlot op gang. De mix uit totaal verschillende sectoren werkte van meet af aan. De chocomel stroomde rijkelijk. De slagroom deed de rest. Kaarsen wierpen een zacht licht over het schemerige interieur en over de enthousiaste gezichten.



8 ronden lang in wisselende samenstelling werd er gediscussieerd aan de hand van de gemaakte ondernemersplannen. Doelen daarbij: de andere sector leren kennen; leren over ondernemerschap in de andere sector; een frisse blik vanuit een andere hoek over je eigen plan laten gaan; scherper verwoorden van de nog wat vage gedachtegangen. En daarna oogsten: je plan aanpassen, je voorbereiden op het gesprek met de bank.

Het was een historische ontmoeting op de 15^e januari. Nooit eerder hebben 30 veehouderij- en 20 diervverzorgingsleerlingen zo'n massale speeddate gehouden. De bediening werd dol van de wisselende groepen. De bestellingen op de juiste plek bezorgen bleek een heksentoer. De bonnenschrijvers (ook wel boa's genoemd) hadden het er maar druk met de foutparkeerders: al die veehouders die de gemeentelijke belastingen proberen te ontduiken.

De reacties waren lovend: gezellig zo'n café; we zien al lokalen genoeg; leuk en zeer nuttig; die veehouders weten goed wat ze willen, ze hebben een goede visie op de toekomst; lastig dat de veehouders al veel verder waren met hun project; volgende keer gratis parkeren....

Harm Holleman en Martinus Tellegen