



© LIESBET CORTHOOT

verloopt vlot, maar natuurlijk blijft de start een leerproces. “Onze marktmanager gaat op zelfstandige basis dieren *sourcen* op bedrijven die lid zijn van de coöperatie. Hij maakt dan een aanvoerprognose, zodat we altijd een week of vijf van tevoren weten waar er dieren beschikbaar zullen zijn. Ik zou graag bekijken of we kunnen werken met een prognossysteem, zoals op de veiling. Op die manier zou de aanvoer van runderen nog transparanter kunnen verlopen.

Als alle leden van Vlaams Hoeverund ervoor kunnen zorgen dat hun runderen voldoen aan de gestelde kwaliteitseisen, kunnen wij een correcte prijs uitbetalen, zelfs op jaarbasis. Het is onze taak, als bestuur, om onze leden goed aan te sturen. Net daarom is die prognose zo belangrijk. We moeten op elk moment een kwaliteitsvol, uniform rund kunnen leveren aan de retailer. Er is overigens nog een sterke behoefte, die de retailers erg appreciëren: Vlaams Hoeverund werkt alleen met gesloten bedrijven. Een kalf brengt dus zijn hele leven door in hetzelfde bedrijf. Zo’n volledige traceerbaarheid is een pluspunt voor de handel. Ook andere retailers hebben inmiddels aangegeven dat ze interesse hebben in ons verhaal. Momenteel zijn we nog te klein, maar we hopen nog sterk te kunnen groeien.”


Vlaams Hoeverund is op de goede weg, maar de eindstreep is nog niet in zicht. “Je mag niet vergeten dat wij elkaar nog helemaal niet kennen. Onze bestuurders moeten elkaar nog leren kennen en de leden moeten hun bestuur nog leren kennen. Het vertrouwen moet nog groeien. Zodra iedereen overtuigd is dat de betalingen correct en transparant verlopen, verwacht ik dat dit wel losloopt. Heel wat kwekers kijken nu nog een beetje afwachtend naar ons project. Wanneer onze coöperatie nog wat steviger op de rails staat, zie ik veel kansen voor groei.” ■

samen te werken, draaien we dat om. Want een coöperatie heeft er belang bij dat al haar leden goed presteren.”

Een nieuwe standaard

Het verhaal van Vlaams Hoeverund is nog niet af. De coöperatie heeft een duidelijke standaard ontwikkeld voor haar leden en hun dieren. “We hebben plannen om nog verder te gaan, bijvoorbeeld door een samen aankoop van voeders, zodat onze dieren hetzelfde voeder krijgen. Omdat onze klanten niet willen lopen bij een individuele boer, maar bij het Vlaams Hoeverund, moeten de runderen die onze leden aanleveren zo gelijk mogelijk zijn. De handel vraagt uniformiteit en daar willen wij op inspelen. Als coöperatie moet je belangrijk genoeg zijn, zodat de handel je niet kan negeren.”

De eerste klanten zijn tevreden. Alles

 www.vlaamshoeverund.be



Annemarie Vangeenberghe
 innovatiestuurpunt Coöperatief Ondernemen
 annemarie.vangeenberghe@innovatiesteurpunt.be

Van 6 individuen naar 1 raad van bestuur, hoe doe je dat?

Ondanks het gemeenschappelijke doel dat leden-bestuurders samenbrengt in een nieuwe coöperatie, gaat het toch om aparte individuen, elk met eigen verwachtingen en een eigen karakter. Hoe vorm je dan als raad van bestuur één team?

Het is belangrijk om regelmatig te evalueren. Iedereen mag dan heel open zeggen wat hij goed vindt, wat beter kan én wat hem echt stoort. Vandaaruit stuur je de werking bij. Is het onmogelijk om meer dan één keer per maand in levenden lijve samen te komen, dan is een wekelijkse Skypemeeting misschien het antwoord.

Vind je dat er te veel gebeurt waar jij niet van op de hoogte bent? Dan kan de oplossing liggen in een gedeeld dagboek, waarin iedereen noteert wat hij voor de coöperatie gedaan heeft. Van het dagboek maak je een agendapunt van je overleg. Regelmatig evalueren en bijsturen is cruciaal bij elke vorm van samenwerken.



Het Innovatiestuurpunt is een initiatief van Boerenbond en Landelijke Gilden in partnerschap met Cera en KBC.