

STRATEGISCH ONDERNEMERSCHAP



Ondernemers hebben een plan



Ondernemen met natuurinclusieve zuivel



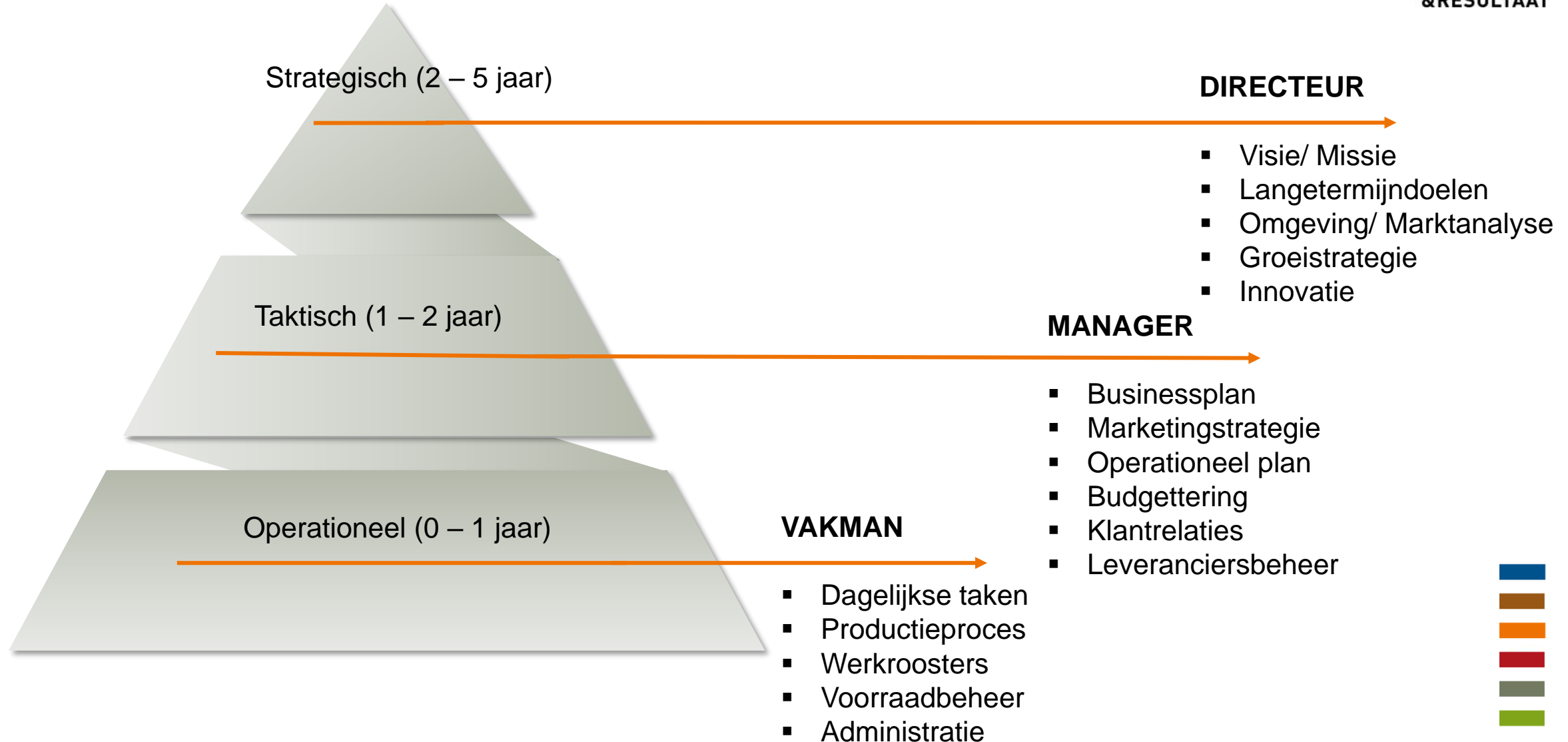


Het zijn niet
de sterkste
degenen die
van een soort
zich het best
die overleven
op veranderingen
en ook niet
de intelligentste.
aanpassen.

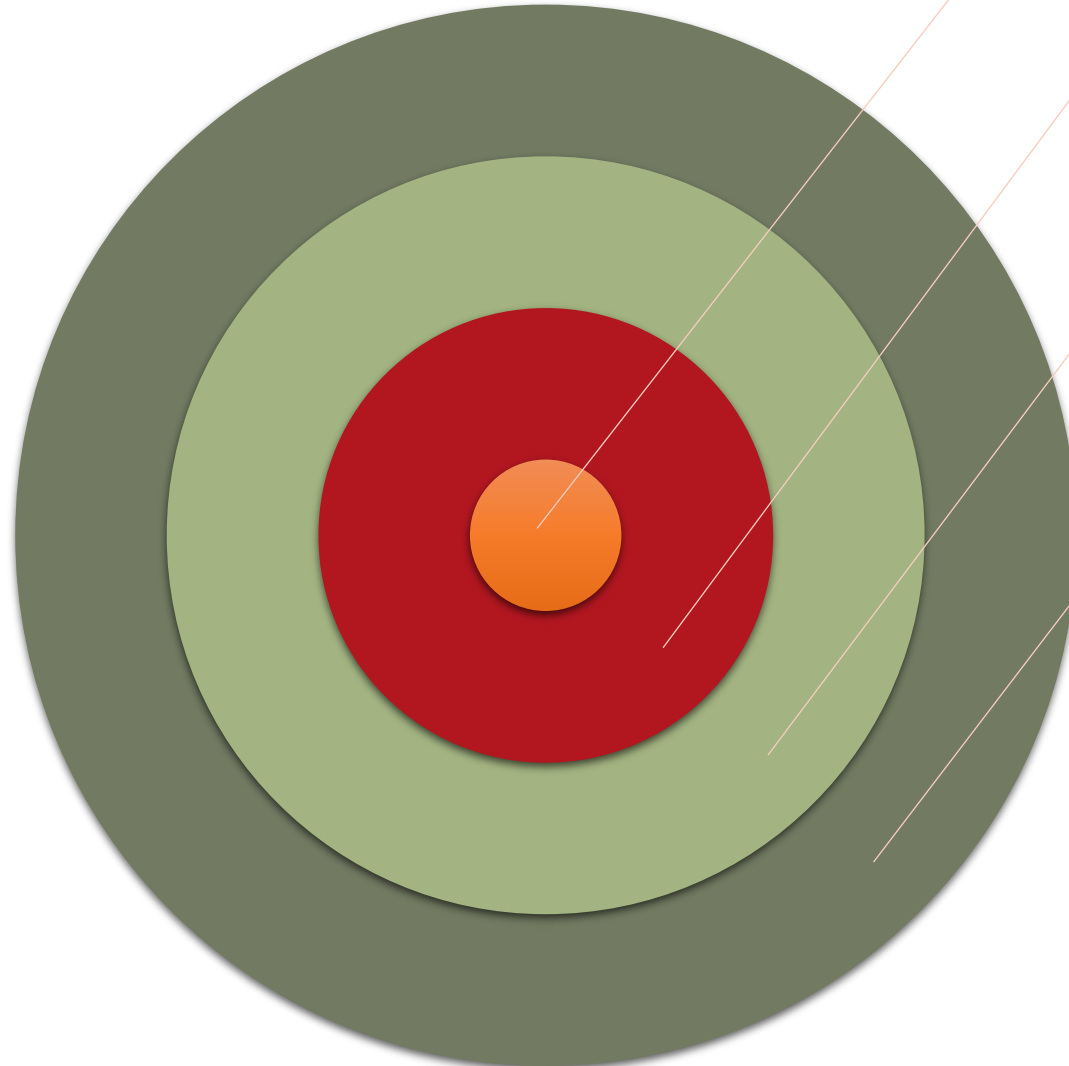
Het is niet
samenlijken
Den Haag,
maar als je gaat.
exploitatie markt.



ONDERNEMERS HEBBEN EEN PLAN



ONDERNEMERS HEBBEN EEN PLAN



ONDERNEMER

- Uitdaging
- Autonomie
- Balans tussen werk en privé
- Voldoening
- Financiële zekerheid

BEDRIJF

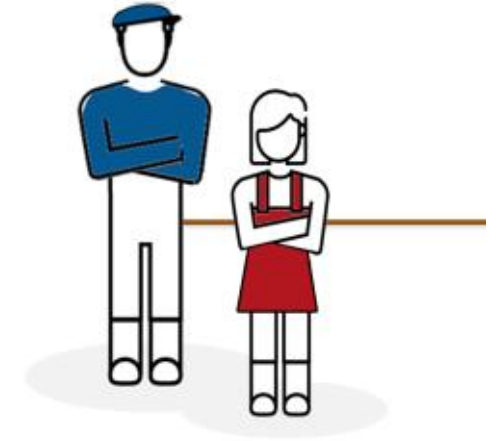
- Management
- Klanten
- Operationele processen
- Financiële middelen

MARKT

- Concurrentie
- Leveranciers
- Distributiekkanalen
- Overheidsinstanties

WERELD OM ONS HEEN

- Fysieke omgeving
- Economie
- Politiek
- Technologie
- Wetgeving
- Maatschappij



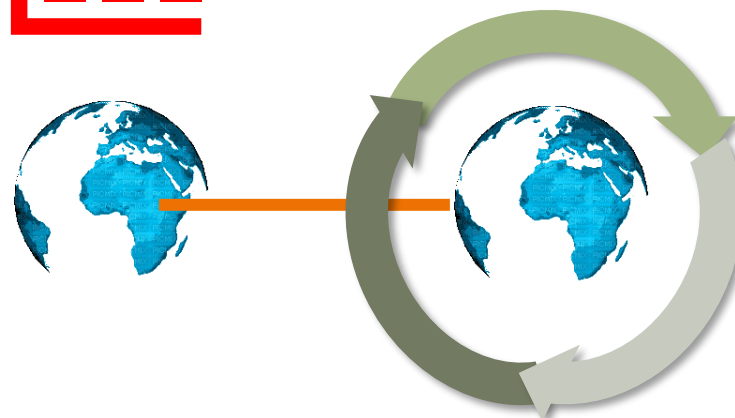
PERSOONLIJKE DRIVE

Lineaire economie

1. **Doel:** maximaliseren van opbrengst, productie, efficiëntie
2. **Perspectief:** korte termijn en direct resultaten
3. **Benadering van problemen:** oplossen binnen bestaande systemen
4. **Waardecreatie:** economische waardecreatie
5. **Samenwerking:** meer individuele verantwoordelijkheid en competitie
6. **Mindset en innovatie:** kan vasthouden aan traditionele methoden

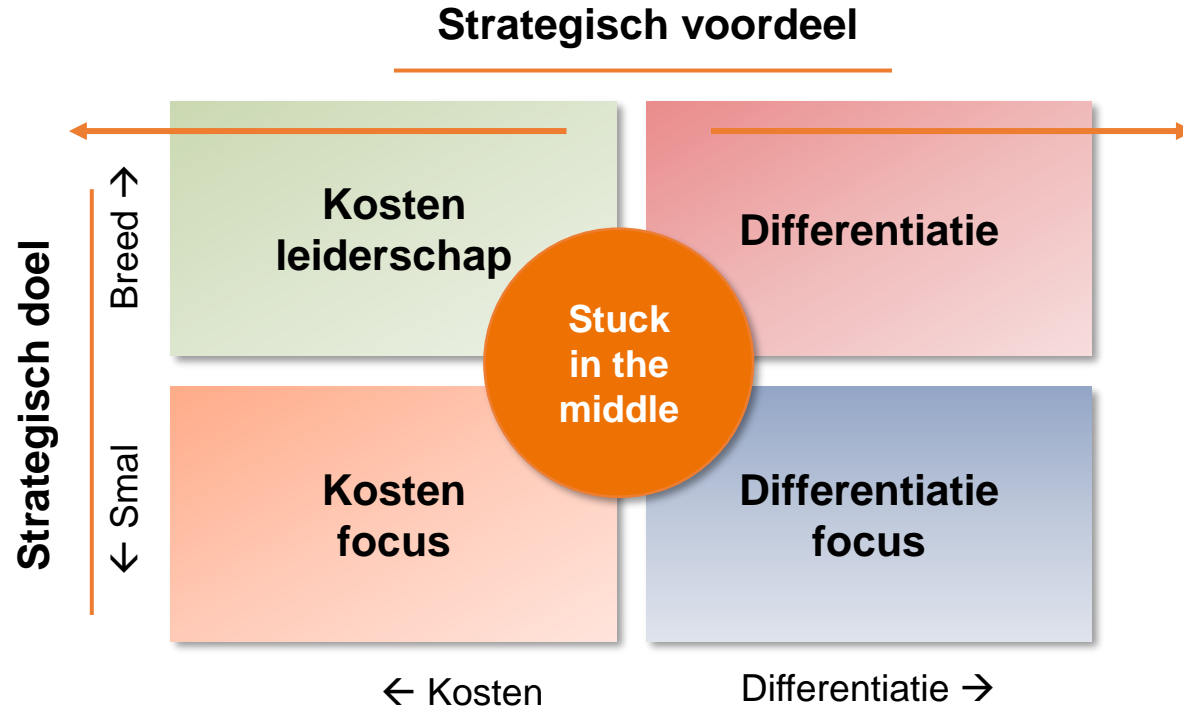
Circulaire economie

1. **Doel:** creëren van veerkrachtige en duurzame systemen
2. **Perspectief:** langetermijnvisie en bredere impact
3. **Benadering van problemen:** aanpakken van systemische oorzaken
4. **Waardecreatie:** economische, ecologische en sociale waardecreatie
5. **Samenwerking:** bevordert samenwerking tussen belanghebbenden
6. **Mindset en innovatie:** vereist mindsetverschuiving en stimuleert innovatie



MAAK EN KEUZE!!

- Efficiëntie
- Kostenbeheersing
- Schaalvergroting
- Optimalisatie van productieprocessen
- Technologische innovatie
- Rendement
- Marktgerichtheid



- Diversificatie van waarde aanbod
- Kwaliteit
- Merkimago
- Niche-markten
- Toegevoegde waarde
- Maatwerk
- Duurzaamheid
- Consumentenbeleving



KOSTENLEIDERSCHAP

- **Melkstream met standaard melkproducten (wet is de norm):**

Kenmerken: Deze melkstream richt zich op efficiënte massaproductie van standaard zuivelproducten met een focus op kostenreductie. De nadruk ligt op het optimaliseren van productieprocessen en het behalen van schaalvoordelen.

Voorbeeld: Grote zuivelbedrijven die zich richten op het produceren van gestandaardiseerde melk, poeders, foliekaas, yoghurt en kaas zonder specifieke duurzaamheids- of kwaliteitskenmerken.

- **Grote melkfabrieken met massaproductie (met eigen normen):**

Kenmerken: Deze fabrieken verwerken grote volumes melk met gestandaardiseerde processen om kostenefficiëntie te bereiken. Ze streven naar een brede afzetmarkt en concurreren op prijsniveau.

Voorbeeld: Zuivelfabrieken met aanvullende eisen die voor praktisch de gehele melkstream gelden (inkoopvoorwaarde) die zich richten op het efficiënt verwerken van grote hoeveelheden melk voor een breed scala aan zuivelproducten op de internationale afzetmarkt.



DIFFERENTIATIE

(Top)keurmerken:

Duurzame melkstromen (bijv. Biologisch, Beter Leven, On the way to PlanetProof, Caring Dairy, Beter Voor):

Kenmerken: Deze separate melkstromen streven naar duurzaamheidscertificeringen en leggen de nadruk op meer natuur, verminderde milieubelasting en verbeterde dierenwelzijnsnormen. Ze onderscheiden zich door zich te committeren aan specifieke duurzaamheidsstandaarden en richten zich op consumentsegmenten via merken (retail en A-Merken).

Voorbeeld: Melkprogramma's die zich richten op duurzaamheidscertificeringen zoals On the way to PlanetProof, Bio, Beter Leven, Caring Dairy, waarbij zowel ecologische als sociale duurzaamheid wordt benadrukt via onafhankelijke keurmerken of eigen programma's.



FOCUS

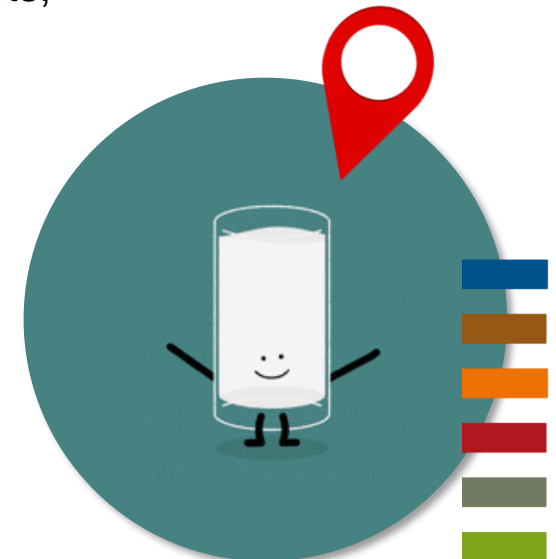
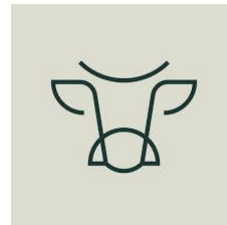
Regionale melkstroom:

Kenmerken: Deze melkstroom concentreert zich op de lokale markt en benadrukt de herkomst van de melk. Het streeft ernaar de lokale economie te ondersteunen en biedt consumenten een 'lokale' keuze.

Voorbeeld: Eigen zuivel verwerking, Kleinschalige zuivelfabrieken die melk verwerken van lokale melkveehouders en lokale gemeenschappen bedienen. Boer Kees, De Fryske, Nieuwerwets, Twickelkaas, Weerribben zuivel, Landgoed Kaamps)



DE FRYSKESKE



ONDERNEMERS COMPETENTIES



Kostenleiderschap:

Kern: is algehele focus op de optimalisatie van je bedrijf, opbrengstprijs komt tot stand uit onderhandeling en global afzetmarkten (handelsprijs)

- **Financieel Management:**
Competentie: Effectief beheer van financiën om kosten te minimaliseren.
- **Procesoptimalisatie:**
Competentie: Identificeren van mogelijkheden voor procesverbeteringen.
- **Onderhandelingsvaardigheden:**
Competentie: Effectief onderhandelen met leveranciers en afnemers.
- **Data-analyse:**
Competentie: Gebruik van gegevens en analyses om kostenpatronen te identificeren.
- **Flexibiliteit:**
Competentie: Het vermogen om snel aan te passen aan veranderingen in de marktomstandigheden.
- **Personeelsmanagement**



ONDERNEMERS COMPETENTIES



Differentiatie:

Kern: focus op optimalisatie van je bedrijf vanuit ketensamenwerking, teamplayer, terugvaloptie en opbrengstprijis komt tot stand uit specifieke afzetmarkten (overleg prijs meerjarig)

- Innovatie:
Competentie: Stimuleren van creativiteit en innovatie.
- Marketing en Branding:
Competentie: Ontwikkelen van effectieve marketing- en branding strategieën.
- Productontwikkeling:
Competentie: Leiden van het proces van productontwikkeling.
- Kwaliteitsbeheer:
Competentie: Zorgen voor strikte kwaliteitscontrole.
- Keten en klantgerichtheid:
Competentie: Het vermogen om de behoeften en wensen van klanten te begrijpen
Onderhandelen voor meerjarige samenwerking, afstemming.



ONDERNEMERS COMPETENTIES



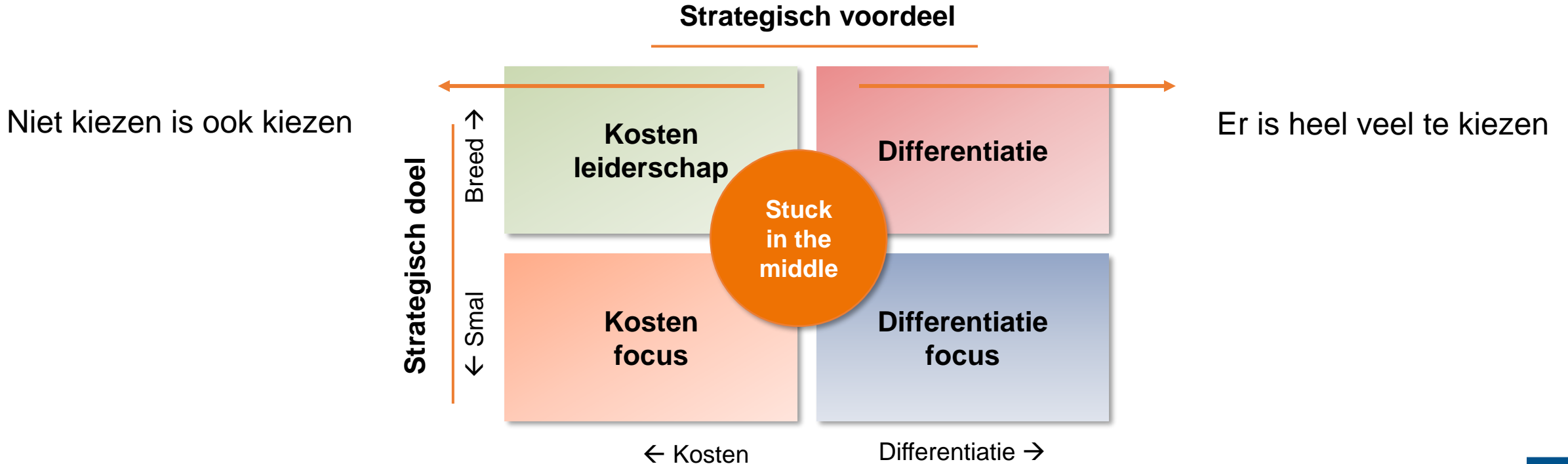
Focus:

Kern: focus op eigen merk en afzetverantwoordelijkheid en aansturing gehele keten en afzet.
Meerprijs komt tot stand uit eigen afzetcontacten.

- Marktonderzoek:
Competentie: Grondig begrip van de doelmarkt door middel van marktonderzoek en analyse.
- Relatiebeheer:
Competentie: Opbouwen en onderhouden van sterke relaties met klanten binnen het specifieke marktsegment. Sales vaardigheden
- Lokale Marktinzicht:
Competentie: Begrijpen van lokale marktdynamiek en klantbehoeften.
- Flexibiliteit:
Competentie: Het vermogen om snel te reageren op veranderingen in de marktomstandigheden.



CONCLUSIE



KIJK IN DE SPIEGEL EN MAAK EEN KEUZE !!



WORKSHOP RONDE

1. **Ondernemerstest**

- Welke voorkeur heb jij?
 - Kostprijsleiderschap/ Differentiatie/ Focus

2. **Overzicht verschillende melkstromen**

- Wat is de impact van de verschillende maatregelen op de bedrijfsvoering van de ondernemer.
 - Laag/ Gemiddeld/ Hoog



MAATREGELN MELKSTROOMEN

Wat is de impact van de verschillende maatregelen op de bedrijfsvoering van de ondernemer?

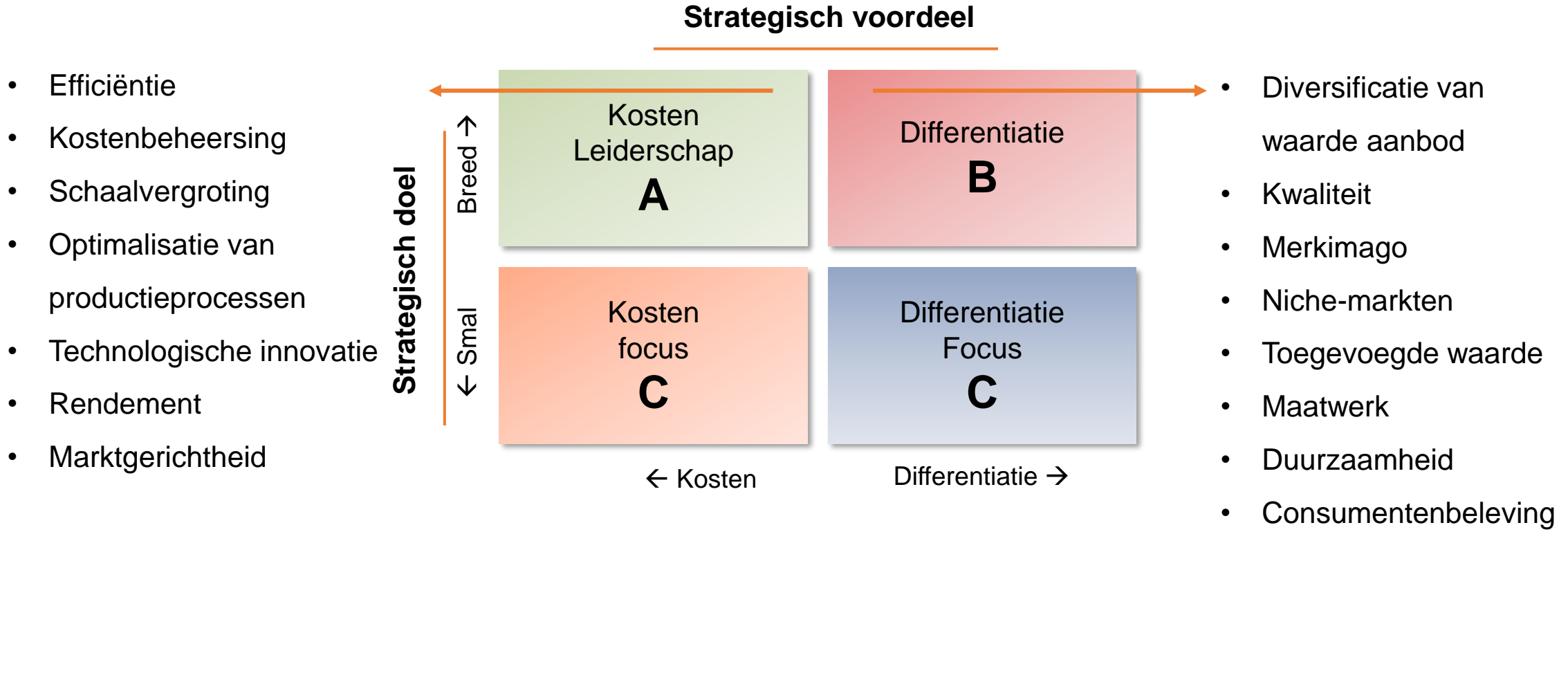
Is de norm eenvoudig te halen of moet er veel inspanning/ investering voor worden verricht of veel effect op de kostprijs?



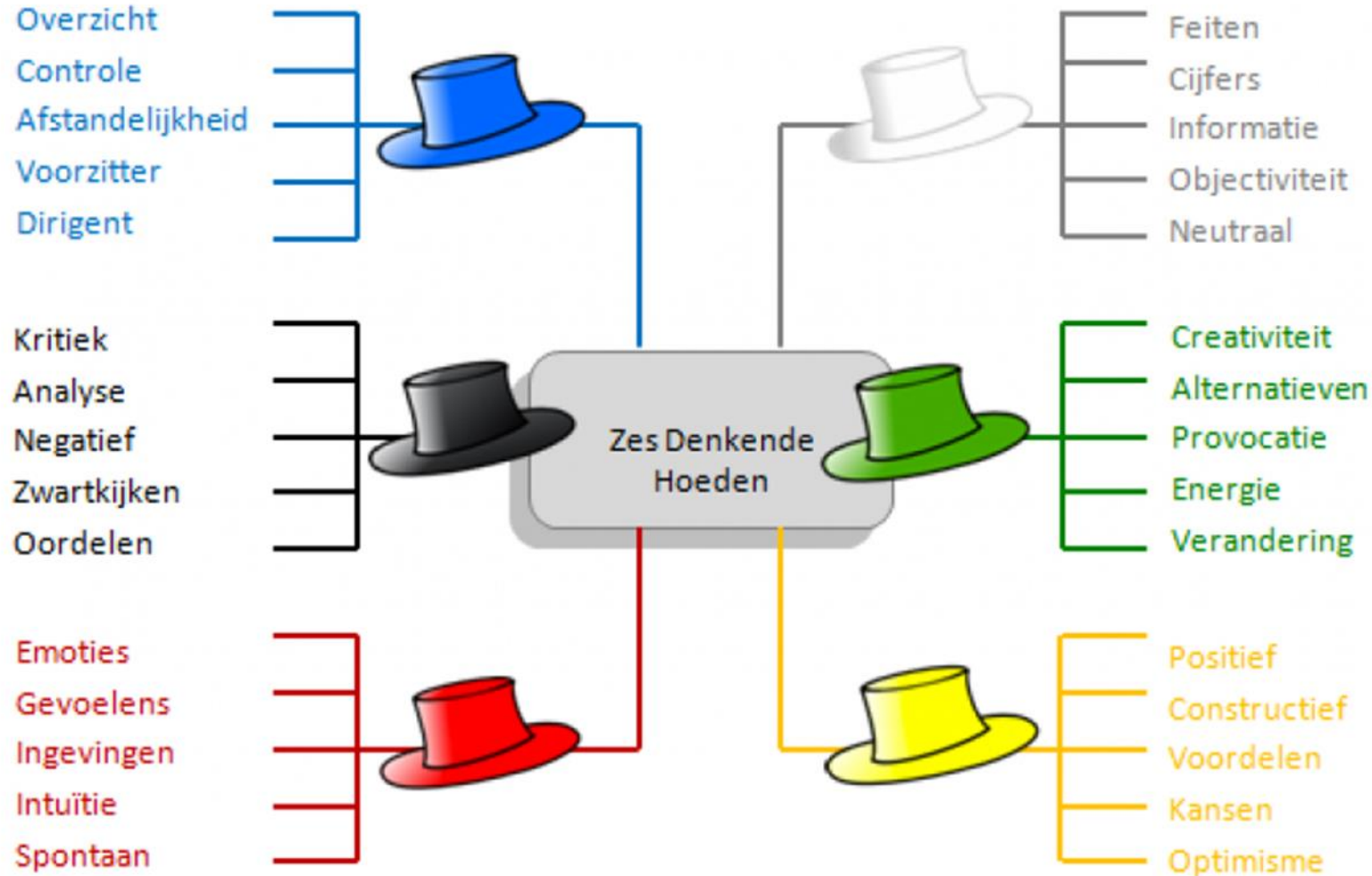
ONDERNEMERS TEST



ONDERNEMERS TEST



MAATREGELEN MELKSTROOMEN



MAATREGELEN MELKSTROOMEN

