



RURANT

versterkt het platteland

ONDERNEMERSCOACH

Geleerde lessen en een blik op de toekomst



RURANT

versterkt het platteland



Inhoud

1. Ons vertrekpunt	5
Onze aanpak en acties	5
Onze doelgroep	5
Onze werkwijze in het project.....	5
2. De resultaten van de activiteiten	7
Schatten op het platteland	7
Workshopreeks.....	7
Begeleidingstraject.....	8
Lerend netwerk ondernemers	8
Alle ideeën en plannen	8
3. Meten is weten – impactmeting en de bevindingen van de deelnemers	11
Deelnemers aan de impactmeeting.....	11
Conclusies	16
4. In beeld: resultaten van enkele ondernemers	17
De Bouwhoeve, Hoogstraten - www.debouwhoeve.be	17
Milk & More, Geel - https://milkandmore.be/	17
Tuinen in Stijl, Geel - www.tuineninstijl.be	18
De Lommerte, Laakdal - https://delommerte.be/	18
Cornu, Retie - https://www.facebook.com/cornubio	19
Gebroeders Vercammen – Zorgboerderij Tallaart, Koningshooikt.....	19
Romberama, Loenhout - www.romberama.be	20
Kersvers, Lille - www.kersverslille.be	20
Duroc de Kempen, Weelde - https://www.facebook.com/Duroc-de-Kempen	21
5. Onze projectervaring samengevat, de basis voor de toekomst	22
Geleerde lessen uit het gecombineerd leer- en begeleidingstraject.....	22
Conclusie: maatwerk is de boodschap	23
Competenties en kennis van een begeleidingsteam.....	24
Samengevat	25
6. Een blik op de toekomst	26
Een hefboomfonds!?	26
Kostenplaatje van een jaarlijks leer- en begeleidingstraject.....	27
Een ondernemersplan voor een loket en coachingcentrum	28
Ontwerp van Ondernemersplan.....	28
Financiering van het plan.....	29
7. De toekomst	30
8. Bijlagen	31

1. Ons vertrekpunt

Plattelandsondernemers worden uitgedaagd om vernieuwend uit de hoek te komen door een stijgende maatschappelijke behoefte aan rust, ruimte, gezondheid, welzijn, authenticiteit en beleving. Om sneller uit de ideefase te geraken ondersteunt 'Ondernemerscoach' hen bij het ontwikkelen van een idee tot een concrete realisatie, het aanpakken van een probleem en het verder professionaliseren van hun onderneming. Hiervoor ontwikkelen we een **expertise- en coachingcentrum voor plattelandsondernemers**, waar ideeën in een (al dan niet fysiek) loket aangemeld worden en na een korte pitch via een traject op maat in de markt gezet worden. Een **aanbod van workshops en events** versterken de ondernemers in hun vaardigheden waardoor de coaching efficiënter verloopt en in tijd beperkt blijft. Door een pool van experts op te zetten bouwen we rond het **loket een kennis- en expertisenetwerk**. Zo creëren we een dynamisch ecosysteem van plattelandsondernemers, experts, coaches en partners dat het ondernemerschap op het platteland een enorme boost geven.

Onze aanpak en acties

Aan de hand van verschillende concrete casussen ontwikkelen we een begeleidingstraject en coachingsmodel voor de realisatie van innovatieve plattelandsideeën en/of de professionalisering van een bestaand bedrijf. Tijdens de workshopreeks 'Opmaak van een businessplan' zetten we in op het versterken van de ondernemersvaardigheden die rechtstreeks impact hebben op het in de markt zetten van hun nieuw product of dienst. Om de duurzaamheid van het systeem (loket en centrum) te garanderen brengen we knelpunten en (financiële) struikelblokken in kaart en gaan op zoek naar antwoorden die we meteen uitproberen op hun doeltreffendheid.

Onze doelgroep

Met dit project richten we ons op plattelandsondernemers die producten en diensten ontwikkelen op de knooppunten van platteland met voeding, zorg, beleving, recreatie, educatie en/of inzetten op het verhogen van de toegevoegde waarde van hun (landbouw-)bedrijf, vertrekkend vanuit hun innovatief ondernemerschap en met als doel er een economische activiteit van te maken met een positief verdienmodel.

Het is hierbij belangrijk om ruimer te (blijven) kijken dan enkel landbouw en landbouwverbreding en dus ook oog blijven hebben voor plattelandsondernemerschap buiten landbouw/in rand van dorpen o.a. hybride ondernemers - nieuwe boeren - ondernemers die nieuwe vormen van ondernemerschap op het platteland opzetten - ondernemers die tussen wal en schip vallen.

Onze werkwijze in het project

Tijdens het project hebben we een geïntegreerd traject uitgewerkt, getest en bijgestuurd dat gebaseerd is op de methodische uitwerking van volgende onderdelen:

1/Traject' Schatten op het platteland'

Het doel van Schatten op het platteland is een eerste beeld te vormen van de haalbaarheid van ideeën en plannen van (startende) ondernemers gecombineerd met een toets van de aanwezige ondernemersskills. Daarnaast stelt het traject zich enerzijds tot doel extra leermogelijkheden voor ondernemers te genereren en anderzijds om een lerend netwerk te bieden voor experts vanuit reële cases. Het uitgewerkte model dient een meerwaarde te zijn voor trajecten rond diverse thema's.

Het hele traject vertrekt bij een open oproep waarop plattelandsondernemers op een heel laagdrempelige manier hun ideeën kunnen aanmelden. Na een korte screening volgt een telefonische intake als voorbereiding op de pitch voor de adviseurs-experten. Eerste feedback van de experts biedt de deelnemers gerichte aanknopingspunten bij het uitwerken van hun idee tot een haalbaar en realistisch ondernemersplan. Vanuit de verworven inzichten leiden we ondernemers meer gericht toe naar gepaste begeleidingstrajecten. De trajectbegeleider staat niet enkel in voor de praktische organisatie van het hele traject. Hij zorgt ook voor de gepaste begeleiding van de ondernemers richting pitchmoment.

Nota 'Schatten op het platteland, het concept' in bijlage

2/ Coaching en begeleidingsmodel

Het globale doel van ons model is om meer innovatief ondernemerschap op het platteland te bewerkstelligen. Om dit te realiseren zetten we met onze aanpak enerzijds in op het versterken van de innovatie- en ondernemersvaardigheden. Anderzijds richten we ons op het uitbouwen en versterken van het netwerk van de ondernemers. We ondersteunen hen in het laten doorgroeien van goede ideeën naar nieuwe producten of diensten, verbredingsactiviteiten of mogelijks de opstart van een nieuw bedrijf vanuit een meer professionele manier van werken.

We opteren voor een geïntegreerde aanpak van workshops en coaching. Het volledige begeleidingstraject bestaat uit 5 (verplichte) workshops en bijhorende coachingmomenten en duurt ongeveer 9 maanden.

Workshopreeks 'Opmaak van een businessplan'

Met een realistisch businessplan schat je de leefbaarheid van je idee of droom beter in en heb je een houvast voor toekomstige beslissingen. Het plan bewijst dat je goed nadenkt over je activiteiten wat je geloofwaardigheid als ondernemer versterkt en gesprekken voor de nodige vergunningen en financiële middelen onderbouwd. Een goed businessplan is dus goud waard!

De workshopreeks staat open voor iedereen en biedt aan de deelnemers de mogelijkheid om in kleine groep en in een beperkt tijdsbestek competenties of vaardigheden aan te scherpen. De workshops worden gegeven door experts ter zake en vormen de basis voor een onderbouwd businessplan.

Het begeleidingstraject

Het begeleidingstraject is maatwerk en enkel toegankelijk voor ondernemers die doorstromen vanuit het traject 'Schatten op het Platteland'. Tijdens de coaching bespreken we de huiswerkopdrachten uit de workshopreeks en de uitwerking van de verschillende onderdelen van het businessplan. Tijdens deze gesprekken komen hete hangijzers in beeld en zoeken we samen naar gepaste oplossingen. Elk individueel begeleidingstraject krijgt een vaste coach.

Ideeën die in aanmerking komen voor begeleiding

Ideeën voor begeleiding zijn voldoende kwalitatief en kregen een positieve beoordeling van de experts tijdens 'Schatten op het platteland'. Elk idee moet concreet zijn met zicht op een duidelijke doelgroep of klantensegment. De start van de (nieuwe) activiteit moet mogelijk zijn binnen x-aantal maanden (geen jaren)

Technische ontwikkelingen of ideeën om de arbeid(-processen) te verbeteren komen niet in aanmerking voor begeleiding.

Het programma

Het volledige begeleidingstraject bestaat uit een reeks van 5 workshops afgewisseld met 4 coachingsmomenten en een afsluitende groepsessie. In de workshopreeks behandelen we de thema's 'Business Model Canvas', 'Marktanalyse en marketingplan', 'Rendabiliteit' en 'Financieel plan maken'. Tussentijds integreren we een intervisie over de kennis en het gebruik van het Business Model Canvas, marktanalyse en marketingplan.

De coachingmomenten worden voorbereid aan de hand van huiswerkopdrachten en zetten thematisch in op 'Business Model Canvas', 'Marktanalyse en marketingplan' en 'Rendabiliteit en financieel plan'. De vorm varieert van individuele momenten over duo-coaching tot een afsluitende groepsessie.

Nota 'Coaching en begeleiding, model en methodieken' in bijlage

2. De resultaten van de activiteiten

In totaal melden zich 37 mensen met een idee waarvan er 35 hebben deelgenomen aan één of meerdere activiteiten binnen het project.

Schatten op het platteland

Editie I - 13 september 2019

- Van de 9 ingediende ideeën worden er 8 weerhouden voor de pitch, 1 idee gaat eerder over een bouwproject en valt buiten de scope van ons project
- 5 ideeën komen in aanmerking voor het begeleidingstraject.

Editie II - 9 september 2020

- Van de 10 ingediende ideeën worden er 9 weerhouden voor de pitch, 1 ondernemer trekt zich zelf terug wegens deelname aan een andere vorming.
- 7 ideeën komen in aanmerking voor het begeleidingstraject waarvan 2 onder voorbehoud van een goed uitgewerkt Business Canvas Model (1^{ste} workshop)

Workshopreeks

Editie I – 18 oktober 2019 tot 24 april 2020

- Workshop 5 kan omwille van corona niet doorgaan op 24 april en wordt verplaatst naar 26 juni 2020
- In totaal nemen 18 bedrijven en geïnteresseerden deel aan de hele workshopreeks

Editie II – 18 september 2020 tot 26 februari 2021

- Een gecombineerd traject van fysieke en digitale sessie omwille van geldende coronamaatregelen
- In totaal nemen 12 bedrijven en geïnteresseerden deel aan de hele workshopreeks

Begeleidingstraject

Editie I – 19 november 2019 tot 25 augustus 2020

- Van de 7 kandidaten stappen er 4 in het begeleidingstraject.
- Tijdens het traject meldt er nog een 5^{de} kandidaat aan die we meenemen in de begeleiding.

Editie II – 19 oktober 2020 tot 28 juli 2021

- De 7 geselecteerde kandidaten stappen allemaal in het begeleidingstraject

Lerend netwerk ondernemers

1^{ste} bijeenkomst op 24 februari 2022

- thema 'Sociale media op je bedrijf'
- 14 aanwezigen

Programma

Leen Dierckx is tuin- en landschapsarchitecte en deelneemster aan onze eerste workshopreeks. Zij brengt een getuigenis over haar ervaringen met sociale media en hoe ze die inzet om haar bedrijf 'Tuinen in Stijl' beter onder de aandacht te brengen.

Liesbet Corthout* is journaliste en vormingswerker sociale media bij Boerenbond. Ze neemt ons mee in een workshop die focust op Facebook en Instagram. Ze bekijkt tools om berichten voor te bereiden of op te maken en gaat heel interactief te werk, op zoek naar antwoorden op jullie vragen. We sluiten af met een **rondje over jullie plannen en verwezenlijkingen** en (indien mogelijk) een netwerkmoment.

Alle ideeën en plannen

Een overzicht van de ideeën en plannen waarmee de ondernemers aan de slag willen gaan laat zien dat we met een heel divers publiek gewerkt hebben.

Een overzicht:

- Tuinbouwbedrijf: teambuildings uitbouwen op basis van de verschillende bedrijfsactiviteiten en teelten
- Melkveebedrijf: innovatieve manieren om melkverwerking verder uit te bouwen mogelijks met ijssalon of verdere uitbouw van automatenwinkel

- Distributieplatform voor afzet van lokale producten aan de consument, met thuislevering – uitwerken van ene businessplan voor de optimalisatie van activiteiten, zoektocht naar nieuwe klanten en leveranciers
- Vleesveebedrijf met hoeveslagerij en onlineverkoop - idee om op andere locatie een hoevewinkel uit te bouwen isw met andere korte keten producenten - waarbij bezoekers ook extra beleving kunnen genieten
- Tuinbouwbedrijf: opmaak businessplan voor winkel met hoeveproducten in centrum van gemeente + verwerking van groenten door zorgboeren
- Schapenboerderij en ijssalon: opmaak van een businessplan als toets voor de realiseerbaarheid van de vele ideeën en plannen die leven
- Melkveebedrijf: werkt thuis op het melkveebedrijf en in de verwerking - staat binnen aantal jaren over een overname, wil businessmodel herbekijken in functie van deze overname
- Dromer zonder achtergrond als ondernemer maar wel veel plannen - idee om samen met partner een stukje natuur in te richten en een 'weg-van-de-wereld-plaats' te creëren binnen de toeristische sector
- Onderwijzer en hobbybrouwer heeft een kalverstal gekocht en wil die ruimte gaan inzetten voor brouwerij en proeflokaal, mogelijks een samenwerking opzetten met boeren uit de buurt en wil hiervoor een businessplan opmaken
- Adviseur milieu: werkt momenteel buitenshuis en wil binnen enkele jaren in het ouderlijk melkveebedrijf stappen, heeft zelf al 3 jaar een melkautomaat en start met melkverwerking - wil de verbredingsactiviteit verder uitbouwen maar niet op traditionele manier
- CSA-zelfpluktuin - bedrijfsplan herwerken om diversificatie in doelgroepen te bewerkstelligen
- Tuinbouwbedrijf: biologische teelt van blauwe bessen en klein fruit, verkoop via automaat - bekijken of ze kippen kunnen inzetten voor de onkruidbestrijding in de kwekerij en welk verdienmodel ze hiervoor kunnen ontwikkelen
- Gesloten varkensbedrijf met verwerking, hoevewinkel en marktkraam, denkt aan uitbouw van catering - idee = bbq-café op het bedrijf
- Melkvee- en tuinbouwbedrijf: professionaliseren van thuisverkoop
- Boomkweker en teelt van eigen fruit, zoekt andere manier van afzet voor het seizoenfruit, mogelijks in een aanpalende hoeve (aan grote baan)
- Tuin- en landschapsarchitecte op zoek naar een verbeterd businessplan voor de uitbouw van haar activiteiten waarbij ze naast het ontwerpen van plannen ook extra service kan aanbieden aan haar klanten
- Droom = buitenrestaurant op het platteland – vanuit oude serre met gelegenheid om te koken, eten en kweken van warmte-minnende planten zoeken naar manier om huidige kleinschalige activiteiten op te schalen in een zelfde 'woeste' setting
- Tuinbouwbedrijf: werken met telersselecties van zaden en deze zaden opnieuw in de markt zetten - werking vzw versterken om dit mogelijk te maken
- Kok en ondernemster: runt Buurderij en verwerkt producten uit de Buurderij tot nieuwe gerechten - uitbouw ontmoetingsruimte ter promotie van lokale handelaars, boeren, producenten
- Biologisch landbouwbedrijf wil zorg en landbouw verbinden met elkaar vanuit activiteiten op het bedrijf en via de uitbouw van verwerking en hoeveverkoop
- Tuinbouwbedrijf: de teelt en afzet van olijfbomen
- Melkveebedrijf met melkverwerking en hoevetoerisme: afbouw horecagedeelte en uitbouw andere afzetkanalen via hoevewinkel en automatenverkoop

- Varkensbedrijf met afzet vlees via lokale slagers wil inzetten op kweek van verschillende rassen met belevingsaspect richting B2B met kijkstal en bezoekersruimte
- Teelt, verwerking en afzet van slakken
- Melkvee- en akkerbouwbedrijf met melkverwerking (ijssalon) en hoevewinkel zoekt naar andere afzetvormen
- Melkveebedrijf met ijsverwerking en ijssalon wil inzetten op meer belevingsmogelijkheden door omgeving in het bedrijf te verweven
- Varkensbedrijf en akkerbouw zoekt mogelijkheden om haar zorgachtergrond te combineren met verbredingsmogelijkheden op het bedrijf
- Melkveebedrijf met vergaderaccomodatie en verblijfstoerisme zoekt hulp bij uitwerken van bedrijfsarrangementen en teambuildingactiviteiten
- Hobbykweker van shetlandpony's zet in op zorg via belevingsmomenten voor patiënten van Gasthuisberg - zoekt naar een vergoedingsmodel van kosten zonder effectief verdienmodel voor zorgactiviteiten (een 'sociaal of maatschappelijk' ondernemersplan)
- Starter: verse producten van bioboer verwerken en in de markt zetten (= aanbod verruimen en circulaire economie opzetten)
- Hobbykweker van sierpluimvee wil nagaan of hier ook een commerciële markt voor bestaat
- Tuinbouwbedrijf: rendabiliteit van 2 bloemenplukweides in kaart brengen en verder combineren met bloemsierkunst, bloemencreaties en glaswerkambacht
- Hertenfarm met verkoop van vlees en groepsaccomodatie wil oprichting social entreprise (SE) vanuit cohousingproject en eigen motivatie en ondernemerschap

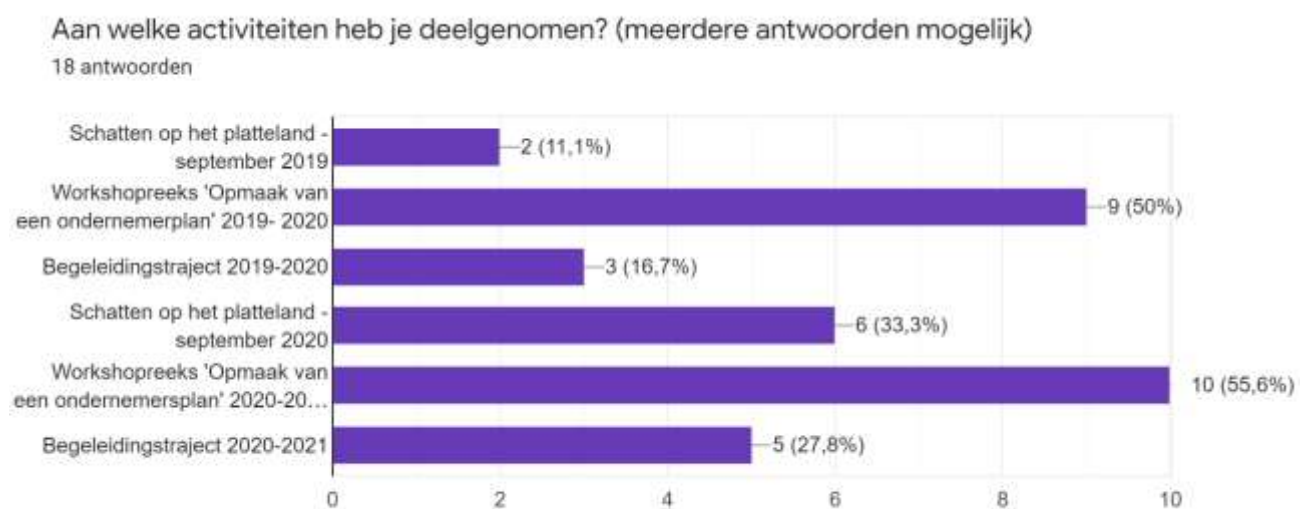
3. Meten is weten – impactmeting en de bevindingen van de deelnemers

Met deze meeting willen we nagaan wat de waarde van het traject is dat we aan de deelnemers hebben aangeboden en hoe zij de kracht van het netwerk hebben ervaren. Maar bovenal willen we nagaan of de kennis die de deelnemers verwierven zich ook vertaalt heeft in economische waarde indien het idee of plan in uitvoering is gegaan of wat de prognose is voor de toekomst.

Deelnemers aan de impactmeeting

De digitale meting is uitgestuurd naar 25 deelnemers waarvan 18 ondernemers de bevraging ingevuld hebben. Ze namen deel aan 1 of meerdere van onze activiteiten.

Deelname aan activiteiten



Enkele bevindingen

Wijziging kennis/inzichten door deelname

Op een schaal van 1 tem 10

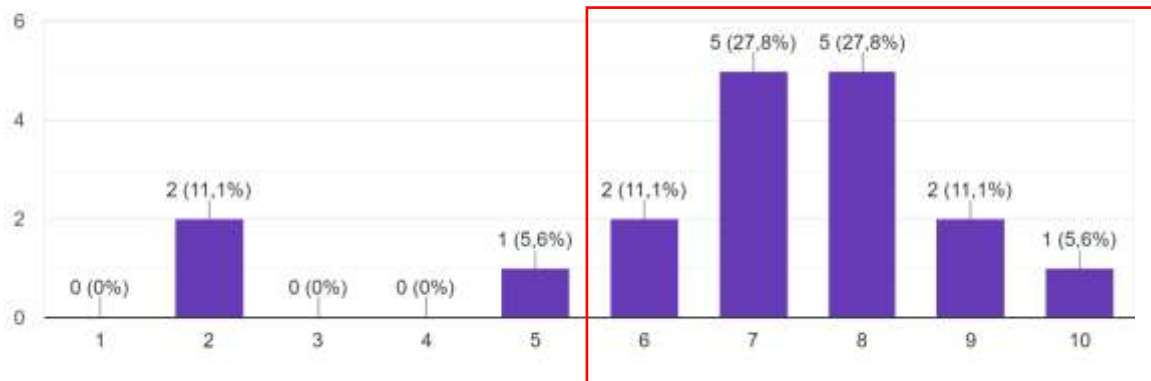
Helemaal niet

0 – 1 – 2 – 3 – 4 – 5 – 6 – 7 – 8 – 9 – 10

volledig nieuw inzicht

1.1/ Focus op je idee

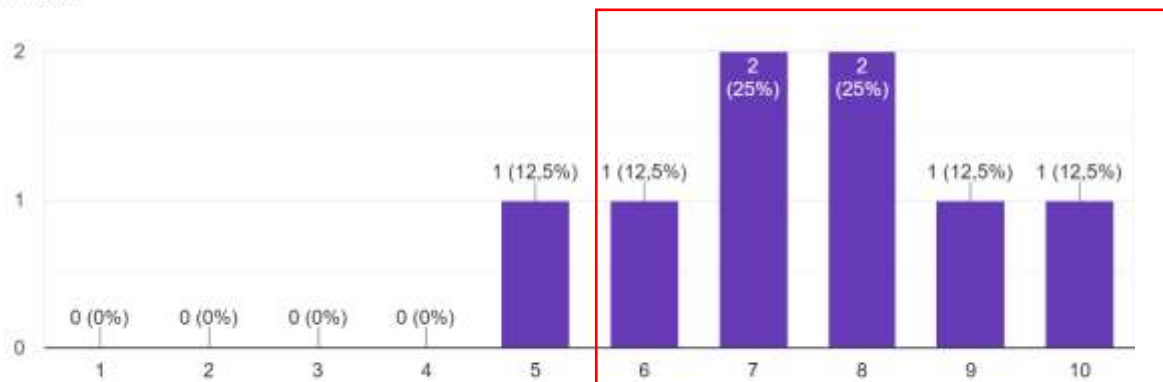
18 antwoorden



Met begeleiding

1.1/ Focus op je idee

8 antwoorden



Wijziging kennis/inzichten door deelname

Op een schaal van 1 tem 10

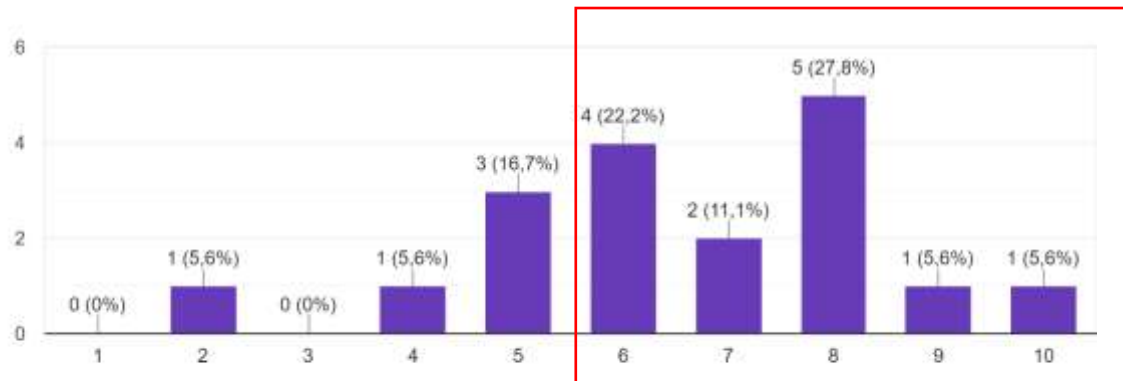
Helemaal niet

0 – 1 – 2 – 3 – 4 – 5 – 6 – 7 – 8 – 9 – 10

volledig nieuw inzicht

1.2 / Kennis van de markt waarin je actief bent

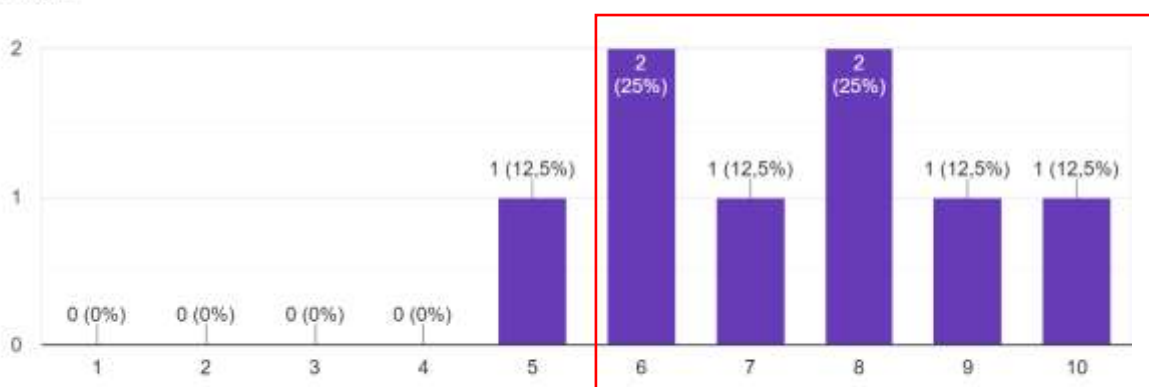
18 antwoorden



Met begeleiding

1.2 / Kennis van de markt waarin je actief bent

8 antwoorden



Wat het netwerk/de nieuwe contacten heeft bijgebracht

Zonder / **MET** begeleiding

- **Meer durf, vergelijken, ervaring, andere visies,....**
- Nieuwe klant
- Dat ik niet de enige ben die veel plannen heeft die uiteindelijk niet gerealiseerd worden
- Andere mensen met dezelfde ervaringen horen geeft altijd wel meer inzicht in jezelf en de dingen die je doet.
- **Ervaringen uitwisselen/inspiratie**
- Inzichten
- Enerzijds de andere ondernemers die - weliswaar op een andere locatie - met een soortgelijk idee spelen en dus ook zoeken naar een financieel haalbare oplossing. Anderzijds een uitgebreid klankbord leren kennen om "nieuwe" dingen af te toetsen met mensen die zelf in de sector staan
- Te weinig wegens online o.w.v. corona
- Persoonlijke ervaringen
- **Kritische blik op de eigen activiteiten, verruiming ideeën/mogelijkheden**
- **Naast de kennis die ik opdeed, heeft het netwerk/de nieuwe contacten me vooral gevoelsmatig veel bijgebracht:**
 - Iedereen worstelt met twijfels/problemen waar hij of zij tegen aanloopt
 - Met elkaar van gedachten wisselen is leerrijk en daarbij de motivatie/het enthousiasme van de anderen zien, gaf mij ook een energieboost/drive/inspiratie
 - Tips uitwisselen (hoe klein ook), bedenkingen uiten en vooral horen, kritische vragen krijgen -> nodig om alert te blijven
 - Bevestiging horen van anderen, dat zie je niet maar dat is zo waardevol
- **Steun en inzichten**
- **Inzicht in andere marktsegmenten**
- Hoe je alles opzet
- **Inzicht in een zaak, omzetcijfers, strategische aanpak opzetten**

Een aanrader voor anderen

Zonder / **MET** begeleiding

- **Uiteindelijk worstelt iedereen met dezelfde twijfels, eender wat je doet, door dit in groep te tonen, worden er tools aangereikt door kennis en ervaring van anderen waaruit je zelf heel veel kan bijleren**
- Het is voor mij nog te vrijblijvend. Ikzelf heb meer nood aan 1 op 1 begeleiding om veel dieper te gaan. De thema's waren goed uitgekozen, heel interessant, maar persoonlijke begeleiding is voor mij een hele grote meerwaarde.
- Je hebt toch best al wat kaas gegeten van ondernemerschap en een concreet idee als je aan dit traject deelneemt.
- Afhankelijk van hoe ver ze al staan (opleiding, kennis, ervaring) zeker wel voor starters, en mensen zoals ik die onvoldoende kennis en besef hebben van belang van marktonderzoek, cijferkennis,...
- Ik denk eerlijk gezegd dat het makkelijker is om te volgen wanneer je met een nieuw idee zit om te starten in korte keten/ met ondernemen dan wanneer je erin rolt zoals mezelf.

- Inspirerende workshop en fijne samenwerking. Jammer dat corona de flow uit het proces heeft gehaald
- **Altijd interessant om andere tips en meningen en ervaringen te horen**
- Het traject geeft je zeker wel inzichten in bepaalde thema's
- De sessie geeft je niet enkel inhoudelijke handvaten, maar ook mentaal zorgt het ervoor dat je het gevoel bent dat je niet de enige bent die landbouw op een andere manier wilt aanpakken. De bestaande businessplannen van de post-WOII-politiek zijn jammer genoeg niet meer haalbaar voor wie van buiten de landbouw wil beginnen. Dankzij de sessie leer je niet enkel landbouweconomisch denken, maar ook kritisch kijken naar jouw eigen "goed idee" en dit af te toetsen met mensen die vol in het (werk)veld staan.
- Was allemaal zeer interessant, zeker in betere omstandigheden met wat meer ontmoetingen. Dan zou er echt kruisbestuiving kunnen ontstaan, wat online wat moeilijker gaat vind ik.
- (Voor ons) zeer veel nieuwe inzichten
- **Het traject dwingt je ertoe om na te denken over verschillende aspecten, die anders wellicht eerder gevoelsmatig worden aangepakt/uitgevoerd. Bovendien wordt het idee bij elke sessie bijgeschaafd en geconcretiseerd.**
- **JA:**
 - **Om je idee (er moet al een basis zijn) verder uit te werken, onder begeleiding -> dat je 'gedwongen' wordt om over bepaalde zaken (die je minder liggen en je daarom meestal naar de achtergrond verschuift) na de te denken en concreet aan te werken.**
 - **Om je idee helder te krijgen/te houden en er kritisch naar te kijken.**
- **Je bent niet alleen meer boer, ook ondernemer**
- **Er komen heel wat zaken aan bod, waarvan men niet dacht, dat je hiermee rekening mee moest houden.**
- Zeer leerrijk
- **Dit is zeer nuttige informatie, niet alleen voor mensen die een nieuw idee opzetten, maar voor alle ondernemers Dit gaat in heel veel aspecten van het ondernemen nuttig blijken dat je ermee bezig bent geweest. Goeie kapstukken waar je altijd naar terug kan kijken**

Conclusies

1/ Individuele begeleiding zorgt ervoor dat door het in praktijk brengen van de kennis uit de workshops een duidelijke verbeterde ondernemerskennis optreedt waaronder

- een betere focus op het idee,
- verbeterde inzichten in markt en klanten, inzet van marketing
- inzichten in de eigen omzetcijfers, rendement en kostprijs

De kans dat zowel omzet, marge als aantal klanten verhoogt is verhoudingsgewijs hoger bij deelnemers met begeleiding.

Deze verbeterde inzichten verhogen aanzienlijk de kans op meer omzet en meer marge alsook extra klanten.

Ook wordt de toekomst van de bedrijfsactiviteiten hoger ingeschat op vlak van omzet, marge en extra klanten.

2/ De deelnemers met begeleiding hebben ook een beter beeld van waar de omzetsijging en extra marge vandaan komt:

- Alle deelnemers aan de begeleiding geven aan dat ze via nieuwe klanten extra omzet genereren, dit kunnen we rechtstreeks linken aan de hoge cijfers op de verhoogde kennis in hun klantengroepen en marketing.
- De hogere marges komen door een efficiëntere werking en het verbeteren van de verkoopprijs.

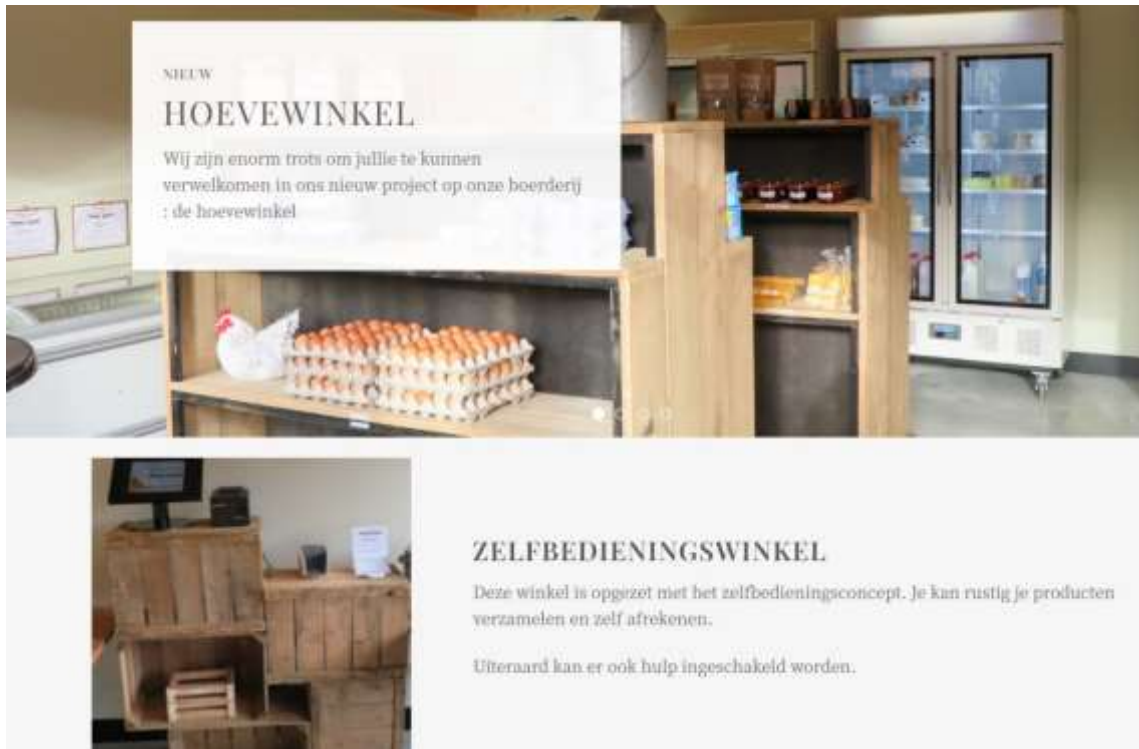
3/ De deelnemers aan het begeleidingstraject geven aan in de toekomst te voorzien in een verhoogde tewerkstelling.

Bij 1 bedrijf wijzigt de personeelsinzet omwille van een vernieuwd concept richting digitalisering van de hoewinkel en het afstoten van de horeca-activiteit als bedrijfsactiviteit.

4/De meerwaarde van het netwerk verhoogt vanuit de verhoogde bedrijfskennis en een intensieve deling van informatie en kennis.

4. In beeld: resultaten van enkele ondernemers

De Bouwhoeve, Hoogstraten - www.debouwhoeve.be



Een vernieuwd concept van de hoevewinkel en het afstoten van de horeca-activiteit

Milk & More, Geel - <https://milkandmore.be/>



Uitbouw van zelfbedieningswinkel met automaten

Tuinen in Stijl, Geel - www.tuineninstijl.be



ONTWERPPAKKETTEN

Mak hieronder kennis met de drie formules die ik aanbod. Ben je benieuwd naar hoe we te werk gaan en wat je mag verwachten? Bekijk alvast deze presentatie.



Ontwikkeling van een dienstenpakket voor de klanten

De Lommerte, Laakdal - <https://delommerte.be/>

Zorgboerderij De Lommerte vzw bouwt zorgzaam verder op de traditionele gezinsverpleging bij Kempsche boerenfamilies. Kleinschalige landbouw en warme familiale dagopvang vormen de uitgangspunten van ons laagdrempelig zorgaanbod op maat.



BIOLOGISCHE BLOEMEN - PUUR PLUKGEELUK
Onze boerderij is een heerlijke rustige plaats om te vertoeven. Je kan er genieten van de vele geuren en kleuren in de bloementuin. Ook de bijen, vlinders en vogels geraken mee.

Je kan zelf tijdens de openingsuren - zonder afspraak - een veldboekje van duurzaam geteelde snijbloemen komen oogsten. Plukabonnementen van 2, 3, 5 of 8 boeketten vind je in onze webshop. Zonder abonnement betaal je ter plekke met cash of met payconiq.

WORKSHOP VELDBOEKET

Tijdens de zomermaanden kan je een gezellige workshop volgen. Bij een hapje en een drankje nemen we je mee in het verhaal van De Lommerte, je leert hoe je seizoensbloemen oogst en we creëren samen een mooi veldboekje. Je gaat naar huis met je eigen boekje bije bloemen en de nodige tips om je veldbloemen langer vers te houden.

OPENINGSTIJDEN BLOEMENPLUKTUIN

Alle dagen vrije toegang van zonsopgang tot zonsondergang. Je hoeft geen afspraak te maken.

Uitbouw van een hoewinkel vanuit een bijkomend aanbod aan nieuwe bedrijfsactiviteiten in combinatie met een uitbouw van de zorgboerderij

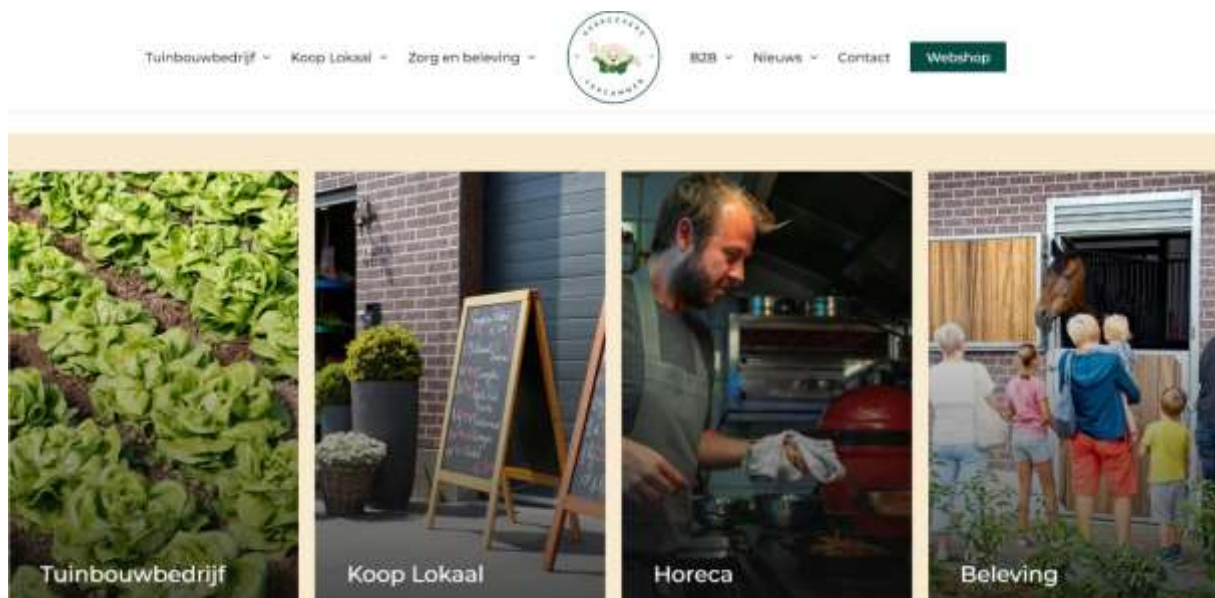
Cornu, Retie - <https://www.facebook.com/cornubio>



Start van een slakkenkwekerij

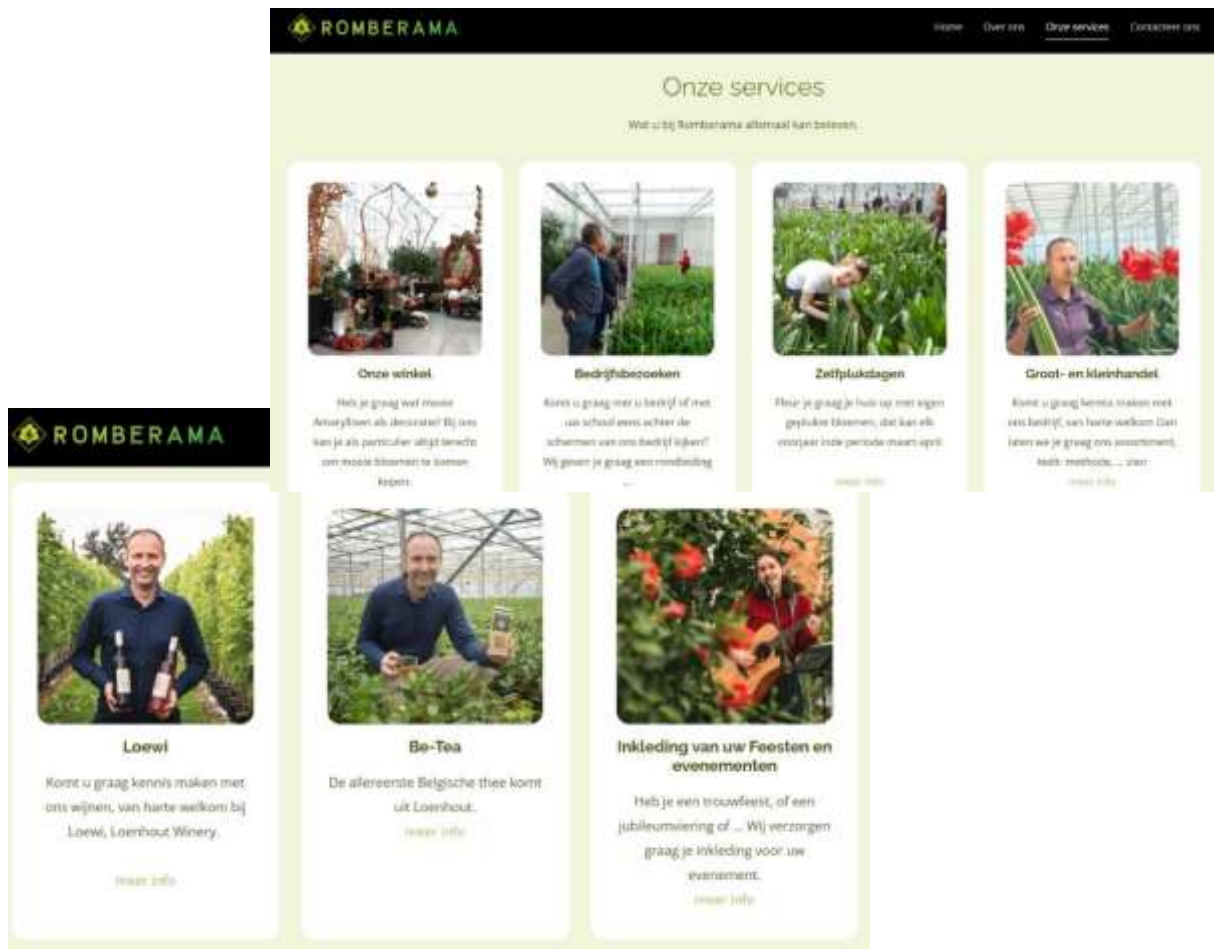
Gebroeders Vercammen – Zorgboerderij Tallaart, Koningshooikt

- <https://gebroedersvercammen.be/zorgboerderij/>



Ontwikkeling van een aanbod aan producten vanuit de zorgboerderij voor de hoewwinkel.

Romberama, Loenhout - www.romberama.be



Ontwikkeling van vernieuwd dienstenaanbod in combinatie met nieuwe teelten

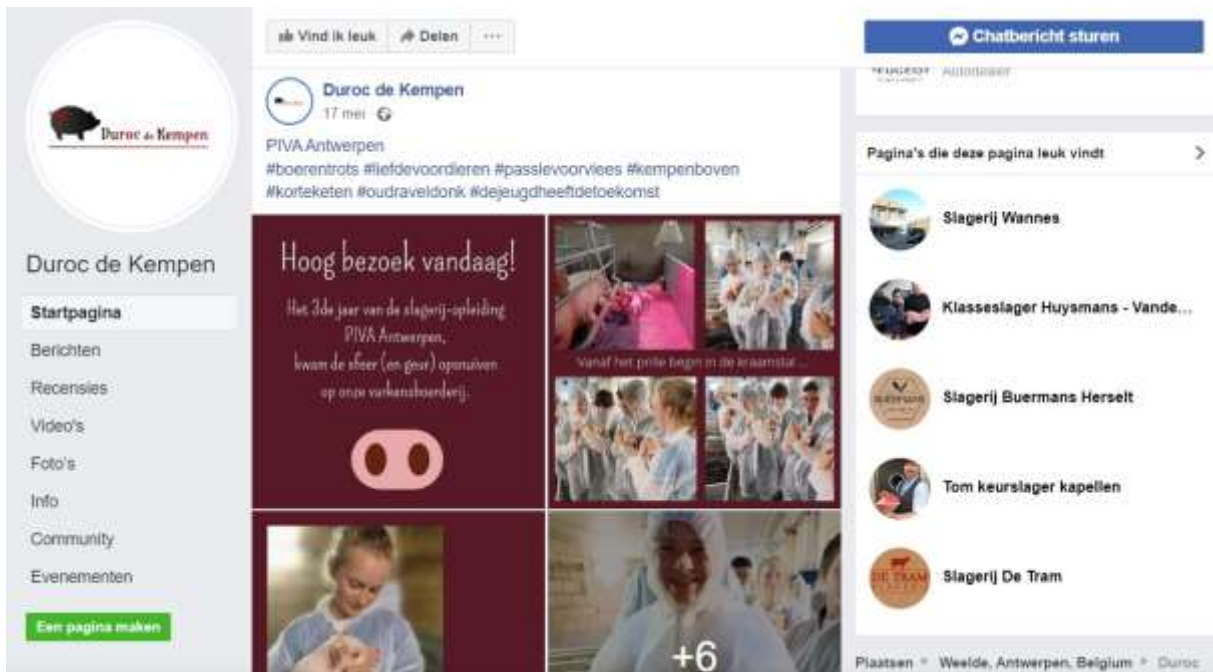
Kersvers, Lille - www.kersverslille.be



Opstart van eigen zaak met aanbod van verwerkte bio-producten

Duroc de Kempen, Weelde - <https://www.facebook.com/Duroc-de-Kempen>

Uitbouw van het merk Duroc de Kempen vanuit de afzet van vlees van (bijkomende) speciale varkensrassen via het netwerk van slagerijen gecombineerd met de bouw van een kijkstal met



bezoekersruimte met kookegelegenheden voor slagers (in opleiding)

5. Onze projectervaring samengevat, de basis voor de toekomst

Geleerde lessen uit het gecombineerd leer- en begeleidingstraject

Kijken we naar de geleerde lessen uit de verschillende acties dan komen op inhoudelijk en methodisch vlak volgende zaken bovendien.

Inhoudelijk

- De aangebrachte ideeën, plannen en dromen zijn heel divers, evenals de achtergrond van de deelnemers aan de activiteiten.
- De geschatte leeftijd van de deelnemers ligt tussen 25 en 50 jaar.
 - Een aantal jongeren hebben plannen voor een bedrijfsovername waarbij ze een andere richting willen uitgaan dan de manier waarop hun ouders werk(t)en.
- Innovatieve zaken op het platteland zitten heel vaak actief in de grijze zone wat maakt dat ze omwille van vergunningsvragen niet zomaar na 6 maanden van start kunnen gaan. Het weerhoudt ondernemers niet om toch verder te gaan met hun plannen. De nood aan duidelijkheid in de complexiteit van regelgeving en vergunningen met het oog op het uitbouwen van een rechtszekere toekomst blijft een aandachtspunt.
- In de begeleidingstrajecten van UNIZO worden ze niet geconfronteerd met de complexiteit van de regelgeving of wetgeving die vertragend of belemmerend werk voor ondernemersplannen. Het lijkt iets typisch te zijn voor de landbouwsector met haar strikte wetgeving - landbouw is geen ondernemersvriendelijk klimaat - Als we willen dat meer landbouwers de omslag maken zal het landbouwondernemersklimaat mee moeten volgen en dat is nu (nog) niet het geval.
- Los van het vergunningenverhaal maar gekeken naar ondernemerschap en haalbaarheid van business toe, zitten er weinig verschillen in haalbare ondernemersmodellen tussen die van landbouwers en die van niet-landbouwers. De voorstellen zijn evenwaardig. Naar vergunningen toe rijst wel de vraag: 'Moet die activiteit gebeuren in het agrarisch gebied of is er een andere locatie?' Vaak zijn het wel ideeën die landelijk of plattelandsgebonden zijn en zit je dus toch in agrarisch gebied.
- Het financieel luik ligt vaak moeilijk en de kennis rond (alternatieve) financieringskanalen is klein. Traditioneel wordt binnen landbouw het meest gekeken naar bancaire lening en VLIF steun terwijl er ook andere opties mogelijk zijn.
- Ervaring in het project leert dat er weinig verschil zit in de aanpak van de begeleiding van onze doelgroep met die van andere (startende) ondernemers wat betreft de vragen die ze hebben om met hun idee naar de markt te gaan.
- Er is een grote nood aan begeleiding om focus te brengen in het uitwerken van haalbare/rendabele ondernemersideeën. Daarnaast is er ook een duidelijk verschil tussen de noden en barrières van starters in de ideefase en doorgroeiërs in de uitbouw van hun bedrijfsactiviteiten.

Methodisch

- Het traject 'Schatten op het platteland' is interessant om zicht te krijgen op eerste ideeën en plannen van nieuwe ondernemers.
 - Voor de starters en ondernemers is het een mooi leertraject waar het leren pitchen van een idee in een veilige omgeving een ideale voorbereiding kan zijn voor toekomstige gesprekken met vergunningsverstrekende overheden, experts of financiële instellingen. voor gesprek met bank of gemeente. De directe feedback van experts levert interessante inzichten voor de verdere uitwerking van hun idee.
 - Voor de aanwezige experts vormt het traject een bijkomend lerende netwerk waarbij éénieder kennis opdoet vanuit reële cases en ondernemersvragen.
 - Het model is inzetbaar als basis voor zeer verschillende en nieuwe ondernemerstrajecten.
- De workshopreeks 'Opmaak van een ondernemersplan' is een eyeopener voor de meeste deelnemers. Het bouwt niet verder op de achtergrond en technische ondernemerskennis maar zet rechtstreeks in op inzichten die nodig zijn om goed te ondernemen. Het versterken van de ondernemersskills staat hier voorop.
 - Het is hierbij belangrijk om de kennis over de bouwstenen van een ondernemersplan goed te vertalen naar de diversiteit van de ideeën en cases met oog voor de achtergrond van de ondernemers. Twee belangrijke aandachtspunten hierbij zijn:
 - Het inzetten van de juiste tools en het vertalen van de algemene kennis op maat van de deelnemers.
 - Inzicht bieden in de achtergrond, nut en inzetbaarheid van de verschillende bouwstenen.
 - Kennis van landbouw of ondernemen in een plattelandscontext is hierbij minder urgent.
- Begeleiding betekent een klankbord zijn, de juiste vragen stellen, focus creëren vanuit het meedenken en advies geven. Niet alle antwoorden zullen gevonden worden maar via een eventueel doorverwijzing naar de juiste mensen worden klauwen van wetgeving en regeltjes ontward met zicht op de juiste inhoud en het vinden van de nodige cijfers en financiële kengetallen.
 - Begeleiding kost tijd en is maatwerk.
 - Hier is kennis van landbouw, verbredingsactiviteiten en ondernemen in een plattelandscontext een duidelijke meerwaarde, bijna een must.

Conclusie: maatwerk is de boodschap

De ideeën en plannen van de ondernemers zitten in verschillende fasen en ook hun ondernemerskennis verschilt. Ondernemers die veel verder staan zouden ook veel sneller moeten kunnen doorstromen en de informatie krijgen waar ze nu vaak lang op moeten wachten.

Als we hen allemaal samen in een gelijklopend traject steken blijft een deel van hen op z'n honger zitten. Het niveauverschil tussen ondernemers speelt dus wel degelijk mee waarbij we niet mogen verwachten dat mensen hetzelfde traject doorlopen.

Momenteel kijken we nog teveel naar een one-size-fits-all oplossing voor het opleidings- en begeleidingstraject terwijl maatwerk meer aangewezen lijkt.

Enkele voorbeelden van maatwerk:

- Unizo: hebben hun aanbod zo uitgewerkt dat ze veel meer op maat en volgens de noden van de ondernemers kunnen werken. In principe volgen mensen nooit hetzelfde pad. Omdat elke workshop 2x/maand aangeboden wordt is de kans klein dat 2 starters in dezelfde cursus zitten.
- Hoger onderwijs: niet iedereen wil altijd een hele opleiding volgen maar heeft nood aan specifieke zaken die uit verschillende opleidingen komen. Vanuit het aanbod maken studenten een keuze en stellen een eigen traject samen.

Competenties en kennis van een begeleidingsteam

De competenties en kennis die nodig zijn om plattelandsondernemers goed te begeleiden liggen op verschillende vlakken, dus wellicht ook niet bij één en dezelfde persoon. Kijken we naar de workshops en het begeleidingsluik dan zien we volgende verschillen.

Lesgevers workshop

Elke lesgever heeft:

- uitgebreide kennis van het onderwerp van de workshop dat als één van de bouwstenen van het ondernemersplan behandeld wordt
- kennis van innovatieve en interactieve vormen van lesgeven die de interactie met en het leervermogen van de deelnemers bevorderen

Elke lesgever kan:

- zich inleving in de leefwereld van de doelgroep
 - kennis van de sector is hierbij geen must maar een meerwaarde
- voorbeelden uit de algemene ondernemerswereld transponeren naar de achtergrond van de doelgroep
- inspirerend werken en inspiratie bieden

Coaches

Een coach heeft:

- de nodige coachingskills
- ondernemerskennis en inzicht in de wereld van plattelandsondernemerschap
 - kennis van sector en de sector-gerelateerde wetgeving is eigenlijk een must
- bedrijfseconomische inzichten

Een coach kan:

- out-of-the-box denken, prikkelen en inspireren
- de juiste vragen stellen waardoor de coachee nieuwe inzichten kan boven halen

Samengevat

Er is een permanente nood aan begeleiding van plattelandsondernemers / landbouwers bij de aanvang van een nieuw idee en/of business model. Zonder begeleiding is de kans groot dat veelbelovende projecten nooit tot een uitvoering geraken.

Om dit te realiseren is een centraal aanspreekpunt / meldpunt handig, van waaruit deze ondernemers verder geholpen kunnen worden. Het moet echter verder gaan dan enkele 1^e lijn advies en doorverwijzing, het gaat voornamelijk om het creëren van een klankbord, geven van de juiste en aangepaste vorming, in combinatie met een persoonlijke trajectbegeleiding.

Standaardisatie is echter niet aan de orde. We werken voornamelijk in agrarisch gebied wat het inzake vergunningen, opties en mogelijkheden vaak zeer complex maakt. Het gaat hem naast het concretiseren van een project ook over het toetsen met complexe wetgeving waarbinnen dit moet uitgevoerd geraken.

Een project zoals Ondernemerscoach heeft reeds zijn grote meerwaarde voor de ondernemers bewezen en fungeert als hefboom waarbij projectmiddelen omgezet worden in businessmodellen met een veel grotere output-waarde. Niet enkel met impact op het inkomen van de ondernemer en zijn ruime omgeving, maar de output gaat verder en staat vaak ook in voor de creatie van extra personeelsinzet in de regio.

Dit is geen éénjarig probleem en/of opportuniteit. Continu dienen zich nieuwe opportuniteiten aan en/of geraken mensen geïnspireerd door de realisaties, waarbij telkens opnieuw de vraag voor begeleiding komt vanwege nieuwe/andere ondernemers (al dan niet starters). Er is nood aan een continu verhaal. Wat vandaag nieuw is voor de ene ondernemer is misschien pas volgend jaar nieuw voor een andere ondernemer. Copy/paste is er bij ondernemen op het platteland vaak niet bij. Elke locatie is anders en vraagt om een individuele opvolging.

Algemene workshops rond ondernemerschap worden door nog organisaties geboden, maar zijn vaak niet toegespitst op de specifieke vereisten / opportuniteiten / belemmeringen van het platteland/agrarisch gebied. Ook zien we dat na het volgen van dergelijke workshops de daad tot actie vaak niet volgt. Het is wel een sensibilisering, het helpen vinden van focus en het leren ontdekken van mogelijkheden en beperkingen. Op zichzelf gebeurt er vaak nadien weinig. Maar ze zijn wel de start van de vraag naar betere en individuele trajectbegeleiding voor deze die vinden dat de tijd rijp is.

6. Een blik op de toekomst

Een hefboomfonds!?

Een meerjarig en terugkerend traject lijkt aangewezen, waarbij jaarlijks een pitch ‘ter selectie’ (Schatten op het Platteland) wordt georganiseerd. Een extern team van experts beslist dan onafhankelijk wie een jaar lang een persoonlijke trajectbegeleiding kan volgen. Daarnaast loopt een terugkerend traject van workshops rond ondernemersvaardigheden waarbij iedereen kan aansluiten, inspiratie kan opdoen en zijn skills kan aanscherpen. De geselecteerden voor het begeleidingstraject maken deel uit van een lerend netwerk waarbij ze elkaar leren kennen. Na de begeleiding kent dit netwerk een doorstart als ‘ervaringsuitwisseling’ waarbij de deelnemers op geregelde tijdstippen elkaar blijven ontmoeten en versterken. Zij zijn dan weer de ambassadeurs voor de nieuwe ‘lichting’ die jaarlijks opnieuw zou kunnen ontstaan.

Noem dit de vraag naar een jaarlijks weerkerende hefboomfonds voor plattelandsondernemers waarop een vast aantal deelnemers op jaarbasis een beroep kunnen doen. Dit is vergelijk met VLAIO voor de gewone ondernemer (KMO-portefeuille) maar in deze toegespitst op het platteland en de noden/belemmeringen die er spelen wanneer men wil ondernemen in agrarisch gebied.

Dit hefboomfond zou kunnen bestaan uit de financiering voor de jaarlijkse organisatie van :

- 1 x Schatten op het Platteland.
- Selectie van 10 individuele cases voor trajectbegeleiding doorheen het jaar.
- 1 algemene workshopreeks rond ondernemersvaardigheden toegespitst op ondernemen in agrarisch gebied.
- Opstart en begeleiding van een lerend netwerk met de geselecteerde bedrijven met als doel continueren van hun business en self-learning.
- Disseminatie van de resultaten via bedrijfsreportages van de deelnemende bedrijven ter inspiratie voor anderen.

Anderzijds is het zeker haalbaar om de ondernemers die deelnemen aan de individuele begeleiding te laten investeren in hun project en hun een gedeelte van de begeleidingskost te laten mee financieren.

MAATWERK in het aanbod van vorming en begeleiding vormt de grootste uitdaging.

Een onafhankelijk coaching, vrij van commerciële en syndicale belangen blijft hierbij belangrijk.

Kostenplaatje van een jaarlijks leer- en begeleidingstraject

BUDGET BEGELEIDINGS TRAJECT ONDERNEMERSCOACH	RURANT	BB	Extern	AANTAL	TOTAAL MANDAGEN	Kost Mandag	Kost Workshops	Kost Coaching
<i>1 traject gedurende 1 jaar = Intake, 5 WS voor 15 bedrijven & 4 individuele coaching sessies voor 5 bedrijven</i>						€ 500,00		
Organisatie Traject & aankondiging	5			1	5	€ 2.500,00	€ 2.500,00	
Intake Schatten op het Platteland	1	1		1	2	€ 1.000,00		€ 1.000,00
Pitches Schatten op het Platteland	1	1	4	1	6	€ 3.000,00		€ 3.000,00
Organisatie & voorbereiding WS 01	0,5	0,5	0,5	1	1,5	€ 750,00	€ 750,00	
WS 01 - Business Model Canvas	0,5	0,5	0,5	1	1,5	€ 750,00	€ 750,00	
Coaching WS01	0,5	0,5		5	5	€ 2.500,00		€ 2.500,00
Organisatie & voorbereiding WS 02	0,5	0,5	0,5	1	1,5	€ 750,00	€ 750,00	
WS 02 - Marktanalyse & Marketing	0,5	0,5	0,5	1	1,5	€ 750,00	€ 750,00	
Coaching WS02	0,5	0,5		5	5	€ 2.500,00		€ 2.500,00
Organisatie & voorbereiding WS 03	0,5	0,5	0,5	1	1,5	€ 750,00	€ 750,00	
WS 03 - Terugkoppeling en Intervisie WS01 & WS02	0,5	0,5	0,5	1	1,5	€ 750,00	€ 750,00	
Organisatie & voorbereiding WS 04	0,5	0,5	0,5	1	1,5	€ 750,00	€ 750,00	
WS 04 - Rendabiliteit & kostprijberekening	0,5	0,5	0,5	1	1,5	€ 750,00	€ 750,00	
Coaching WS04	0,5	0,5		5	5	€ 2.500,00		€ 2.500,00
Organisatie & voorbereiding WS 05	0,5	0,5	0,5	1	1,5	€ 750,00	€ 750,00	
WS 05 - Financieel plan	0,5	0,5	0,5	1	1,5	€ 750,00	€ 750,00	
Coaching WS05	0,5	0,5		5	5	€ 2.500,00		€ 2.500,00
Afsluiting groepscoaching & start lerend netwerk	1	1		1	2	€ 1.000,00		€ 1.000,00
Werkingskosten								
Pitches (zaal, catering, 1 dag)	€ 500,00			1		€ 500,00		€ 500,00
Workshops (zaal, catering, 1/2 dag)	€ 250,00			5		€ 1.250,00	€ 1.250,00	
Coaching (2 x 50km x 0,5€/km)	€ 50,00			25		€ 1.250,00		€ 1.250,00
Groepscoaching (zaal, catering, 1/2 dag)	€ 250,00			1		€ 250,00		€ 250,00
Communicatie Schatten op het Platteland	€ 1.000,00			1		€ 1.000,00		€ 1.000,00
Communicatie Workshoptraject	€ 1.000,00			1		€ 1.000,00	€ 1.000,00	
TOTAAL					50	€ 30.250,00	€ 12.250,00	€ 18.000,00
Aantal deelnemers WS (incl deelnemers coaching)	15							
Aantal deelnemers Coaching	5							
Kost deelnemer alleen WS	€ 816,67							
Kost deelnemer WS & Coaching	€ 4.416,67							

Een ondernemersplan voor een loket en coachingcentrum

Doel

Met het opmaken van een ontwerp van ondernemersplan willen we:

- de haalbaarheid van ons idee toetsen vanuit 3 opties
 - Optie 1 : volledig zelfstandig een loket met eigen aanbod van coaching en begeleiding
 - Optie 2: aanspreekpunt zijn en doorverwijzen naar het vormings- en begeleidingsaanbod van partners binnen het plattelands- en ondernemersgebeuren
 - Optie 3: een combinatie van eigen werk en samenwerking met partners
- zicht krijgen op een berekend financieel kader voor dit plan met o.a.
 - Het kostenplaatje
 - De inzetbaarheid van alternatieve financieringskanalen, een financieringsmix met eigen inbreng van deelnemers in combinatie met de inbreng van subsidies of inbreng vanuit programma's van Europa, Vlaanderen en/of de provincie
- de basis leggen voor het gesprek met hogere overheden en/of derden voor ondersteuning/financiering/structurele vernieuwing in het begeleidingsaanbod van plattelandsondernemers

Onze puzzelstukken

Ondertussen hebben we tijdens het project al heel wat zaken getest en geëvalueerd, samengewerkt met experts en andere organisaties, veel gesprekken gevoerd en zaken in kaart gebracht. Met andere woorden, we beginnen niet van een blanco blad.

Al de verzamelde kennis en onze ervaringen hebben we samengevoegd in een Business Canvas Model (zie verder). En zoals het een goed ondernemersplan betaamt hebben we onze missie en visie uitgewerkt inclusief een aanzet van strategie.

Ontwerp van Ondernemersplan

Business Canvas Model

Vanuit het business Canvas Model schrijven we onze missie, visie en strategie.

Missie

Versterken van het ondernemerschap op het platteland

Visie

Een dynamisch ecosysteem van plattelandsondernemers, experts, coaches en partners dat het ondernemerschap op het platteland een boost geeft

Strategie

Onze aanpak hiervoor richt zich op het ontwikkelen van een gecombineerde inzet van eigen werk en samenwerking met derden. Maatwerk en het wegwerken van verschillen in snelheid van ontwikkeling en verschillen in noden aan kennis en begeleiding vormen hierbij het uitgangspunt.

Acties

Aanbod uitwerken en verfijnen

- Eigen aanbod verder uitwerken en verfijnen
- Concept voor maatwerk ontwikkelen en uitbouwen

Eigen kennis en expertise uitbouwen

- Eigen netwerk uitbouwen en onderhouden
- Onderzoek naar en ontwikkeling van nieuwe leermethoden en verbeterd maatwerk
- Voeling blijven houden met het werkveld en de leefwereld van plattelandsondernemers
- Coachingskills onderhouden en verder ontwikkelen

Merkontwikkeling

- Merk uitbouwen
- Inzetten op marketing en communicatie, marktonderzoek en marktverkenning
- Sterke producten (blijven) ontwikkelen op maat van de doelgroep

Expertennetwerk (verder) uitbouwen

- samenwerking met partners uitbouwen
- kennis en expertise van partners inschakelen vanuit een samenwerkingsovereenkomst
- voeding bieden aan dit expertennetwerk

Communicatie

- belang van innovatief ondernemerschap op het platteland in de verf zetten met blijvende aandacht voor gepaste ondernemersopleiding voor deze doelgroep

Financiering van het plan

Voor de financiering van het model gaan we op zoek naar een financieringsmix waarbij deelnemers bijdragen in (een deel van) de kosten naast inkomsten uit maatwerk en inkomsten uit financieringskanalen voor ondersteuning van (startende) ondernemers.

We kijken hierbij onder andere naar de mogelijkheden rond vorming en advies in het nieuw GLB met AKIS en de KMO-portefeuille van VLAIO. Beide systemen bieden ondernemers een subsidie om opleidingen en advies bij geregistreerde dienstverleners aan te kopen.

AKIS (Agricultural Knowledge and Innovation System) is een kennis en innovatiesysteem voor de landbouw dat inzet op de organisatie van en de kennisstromen tussen personen, organisaties en instellingen die kennis voor de landbouw en aanverwante gebieden gebruiken en produceren. In de volgende programmaperiode – vanaf 2023 - wil men inzetten op de integratie van vorming en advies in één maatregel dat zowel vraag- als aanbod gestuurd zal uitgebouwd worden.


Voor (startende) plattelandsondernemers zonder link met landbouw kijken we naar de kmo-portefeuille van VLAIO. Het is een laagdrempelig steuninstrument voor kmo's die opleiding of advies willen inkopen om op die manier de kwaliteit van hun onderneming te verbeteren. Om in aanmerking te komen voor ondersteuning, moet de opleiding of het advies bijdragen aan het verbeteren van de werking van een bedrijf en de adviezen ervoor zorgen dat het bedrijf verder kan groeien en evolueren.

7. De toekomst

Uit alle leerervaringen, de kennisopbouw en de vele denkoefeningen van de voorbij maanden onthouden we vooral dat plattelandsondernemers blijvende ondersteuning nodig hebben om in een steeds sneller veranderende samenleving hun plannen en bedrijven toekomstproof uit te bouwen

We richten ons met ons model en ons aanbod vooral op de ondersteuning van ondernemers met nieuwe ideeën die ze als starter of als bijkomende bedrijfsactiviteit willen uitbouwen en in de markt zetten.

We delen graag onze kennis en nodigen overheden en partners uit om samen met ons de denkoefening verder te zetten. Vanuit gesprek en dialoog kunnen we het model verder ontwikkelen en de juiste financiële instrumenten uitbouwen om de uitbouw van het ondernemers op het platteland alle kansen te geven.



*“YOU ARE NEVER
TO OLD TO SET ANOTHER GOAL
OR TO DREAM A NEW DREAM ...”*

C.S. Lewis

8. Bijlagen

Nota 'Schatten op het platteland, het concept'

Nota 'Coaching en begeleiding, model en methodieken'

Huiswerkbundel Begeleidingstraject

Business Model Canvas

Overzichtstabel gesprekken kennisverwerving en - delen

BUSINESS MODEL CANVAS

Ondernemerscoach is een project van RURANT en Innovatiesteunpunt in samenwerking met haar partners en met financiële steun vanuit het Europees landbouwfonds voor plattelandontwikkeling; Europa investeert in zijn Platteland, Vlaanderen en Provincie Antwerpen.



Naam en voornaam: **Greet Aermouts** Titel Idee: **Ondernemerscoach: loket en coachingcentrum**
 Naam onderneming: **RURANT** Datum: Versie: **V03**

STRATEGISCHE PARTNERS

Welke externe strategische partners heb ik nodig om mijn product of dienst succesvol te kunnen produceren, realiseren en verkopen?

1/ kennispartners:

- Boerenbond (ISP, AgroCampus) - Unizo
- Toerisme Provincie Antwerpen Steunpunt Korte Keten
- Sbb, KBC (en/of gelijkaardige organisaties)
- kennisinstellingen o.a. hogescholen (Thomas More, KULeuven, ...), ILVO, Inagro, ...

2/ Ondersteunende partners:

- provinciale diensten (Landbouw, Platteland, Detailhandel)
- gemeenten

3/ Financiële partners

- Europa
- Vlaanderen
- provincie

KERNACTIVITEITEN

Welke zijn de belangrijkste activiteiten die ik zelf moet doen om mijn aanbod voor de klant te realiseren?

1/ eigen kennis en expertise uitbouwen =

- eigen netwerk verder uitbouwen
- onderzoek naar en ontwikkeling van nieuwe leermethoden en verbeterd maatwerk
- voeling blijven houden met het werkveld en de leefwereld van plattelandsondernemers
- coachingskills verder ontwikkelen

2/ merk uitbouwen en inzetten op marketing en communicatie, marktonderzoek en marktverkenning

3/ expertennetwerk (verder) uitbouwen

4/ belang van innovatief ondernemerschap op het platteland in de verf zetten met blijvende aandacht voor gepaste ondernemersopleiding voor deze doelgroep

MENSEN EN MIDDELEN

Welke mensen en middelen heb ik Intern in mijn bedrijf nodig om mijn aanbod voor de klant te realiseren?

Mensen:

collega's/ externen met kennis en ervaring op vlak van:

- plattelandontwikkeling
- innovatie en ondernemerschap
- communicatie en organisatie
- coaching van plattelandsondernemers

Middelen:

- methodieken en lesmateriaal, lokalen en catering
- communicatietools (o.a. digitaal platform) en sterk merk

Financiële middelen:

- experts en expertise in te kopen
- eigen experts te (bij)ven vormen
- gepaste methodieken en materiaal te (bij)ven ontwikkelen
- organisatiekosten

MIJN AANBOD

Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke noden en problemen van de klant los ik hiermee op?

1/ Leer- en coachingtraject:

- Schatten op het platteland
- workshopreeks 'Opmaal businessplan'
- individuele, duo- en groepscoaching
- Lerende netwerken

2/ Expertise- en kennisnetwerk

- intern
- extern

3/ centraal aanspreekpunt = loketfunctie

met
Dienstverlening aan klantengroepen A en B

Maatwerk aan klantengroep A

KLANTRELATIES

Hoe lag ik relaties met de klanten en hoe kan ik die onderhouden?

persoonlijke contacten via/tijdens

- gesprek loket
- intakegesprekken
- coachingssessies
- bijeenkomsten lerend netwerk

digitale kanalen:

- website
- sociale media
- nieuwsbrieven
- digitale tools en formulieren
- digitale overlegplatformen

maatwerk en aanbod diensten

KANALEN

Hoe kan ik mijn klant bereiken? Denk hierbij zowel aan communicatie als aan het afleveren van je product of dienst.

inzet huisstijl die boodschap uitdraagt (logo, website en sociale media)

- persoonlijke contacten
- open oproepen en uitnodigingen (mailings en post)
- mond-aan-mond reclame
- ambassadeurs (tevreden ondernemers uit eerdere trajecten)
- events
- artikels in gespecialiseerde pers
- kanalen van (partner-)organisaties

- erkend adviesbureau/vormingscentrum en/of kennisinstelling (via AKIS' en/of VLAIO)

*Agricultural Knowledge an Innovation System ((aanbod Kratos en naschoolse vorming) (KMO-portefeuille)

KLANTENGROEPEN

Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behoefte?

klantengroep A: plattelandsondernemers die producten en diensten ontwikkelen op knooppunten van platteland met

- voeding
- zorg
- beleving
- recreatie
- educatie

en/ of Inzetten op het verhogen van de toegevoegde waarde van hun (landbouw-)bedrijf

EN
vertrekken vanuit innovatief ondernemerschap met als DOEL een economische activiteit te ontwikkelen met een positief verdienmodel

NIET:
plattelandsondernemers die technische processen willen ontwikkelen of hun arbeidsprocessen willen verbeteren

Behoeften:

- kennis en inzichten opdoen rond onderdelen van een ondernemersplan
- ondernemersskills versterken
- focus in plannen en ideeën
- klankbord

klantengroep B: experts, adviseurs overheden

Behoeften:
Kennisverwerving vanuit reële casussen

KOSTENSTRUCTUUR

Wat zijn de kosten voor het ontwikkelen van mijn product of dienst? Welke zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten na de introductie?

- personeelskosten
- werkingskosten verbonden aan de uitbouw en organisatie van ons aanbod en de (vaste) kosten voor kantoor en werkruimte personeel
- externe prestaties voor aankoop expertise, materiaal, communicatie&digitale tools
- investeringskosten (ICT materiaal, ontwikkeling van materiaal en digitale communicatietools)

verder uit te splitsen in vaste en variabele kosten (investeringen + jaartijks/maandelijkse en doorlopende kosten)

INKOMSTEN

Hoe kan ik geld verdienen met mijn concept? Waarvoor zijn mijn klanten bereid te betalen?

deelnemersbijdragen aan opleiding, coaching en begeleiding
financiële vergoeding voor maatwerk en specifieke opdrachten

subsidies vanuit EU, Vlaanderen, provincie en gemeenten
oa vanuit GLB, VLAIO,

vergoeding voor aangeboden diensten vanuit erkenning als adviesbureau / vormingscentrum en/of kennisinstelling

Ondernemerscoach

overzicht kennisverwerving en -delen met externen

	datum	bedrijf/organisatie	achtergrond
1	27/02/2019	Thomas More Geel - Life Science&Chemestry	kennismaking met elkaar en het project - kansen voor samenwerking
2	9/04/2019	Stuurgroep - opstartvergadering	opstart project - kennismaken met elkaar en met het project - samenwerking en meerwaarde voor alle partijen
3	31/07/20119	sbb	kennismaking met elkaar en het project - kansen voor samenwerking
4	7/11/2019	Boerenbond, nieuwe verdienmodellen	kennissuitwisseling concept Farmcafé Live
5	18/12/2019	KBC / Berkuus	nieuw engagement binnen het project - inhoud workshop financieel plan
6	30/01/2020	Stuurgroep	stand van het project - leerpunten - kennis- en expertisenetwerk
7	1/04/2020	sbb	samenwerking ikv workshopreeks en begeleidingstraject - kennisdeling KRATOS
8	2/04/2020	KBC	samenwerking ikv workshopreeks en begeleidingstraject - platform Farmcafé
9	15/04/2020	Boerenbond, nieuwe verdienmodellen	B-cursus Nieuwe verdienmodellen
10	6/05/2020	Calculus	kennismaking met jonge startup, hindernissen en barrières
11	10/06/2020	Unizo provincie Antwerpen	kennismaking met traject Go for Business - afspraken opstart traject 2
12	29/09/2020	sbb	feedback Schatten op het platteland II - kennissuitwisseling rond delen van kennis, expertise en de gebruikte tools
13	10/11/2020	AgroCampus	kennismaking met elkaar en het project - B-cursus Nieuwe verdienmodellen - kansen voor samenwerking
14	17/12/2020	Berkuus	kennismaking met jonge startup, hindernissen en barrières
15	6/01/2021	Thomas More Geel - Life Science&Chemistry en Ice Cube	tussentijdse resultaten project Ondernemerscoach - werking Ice Cube - nieuw curriculum Life Science en kansen voor samenwerking
16	3/02/2021	Stuurgroep	stand van het project - reflectie op geleerde lessen - lerende netwerken - toekomst, vervolg van het project
17	2/03/2021	Provincie Antwerpen, dienst landbouw	overleg rond vergunningenbeleid bij uitbouw nevenactiviteiten plattelandsondernemers ikv outputs project Agrarisch hergebruik
18	23/04/2021	Provincie Antwerpen, dienst landbouw	Overleg Beleidskader voor agrarische herontwikkeling
19	29/04/2021	Unizo provincie Antwerpen	project VLAIO en KMO portefeuille, ledenwerking en dienstenaanbod niet-leden - maatwerk versus algemene vormen
20	4/05/2021	ILVO - Verdienwijzer	doel en werking verdienwijzer - geleerde lessen project
21	5/05/2021	KULeuven, afdeling Bio-economie - SFERE team	kennismaking met de werking en projecten - geleerde lessen project
22	07/05/20221	Departement Landbouw- en Visserij - KRATOS	kennismaking met de werking en toekomstplannen van het subsidiekanaal - geleerde lessen project
23	5/08/2021	ILVO - Verdienwijzer	demo digitale tool + feedback vanuit expertise uit project
24	7/12/2021	ILVO - Verdienwijzer	lancering Verdienwijzer - presentatie project
25	21/03/2022	Departement Landbouw en Visserij - Afdeling Ondernemen en Ontwikkelen	toelichting rond het nieuwe vorming- en adviessysteem voor het toekomstige GLB - input leerervaringen vanuit het project

Ondernemerscoach is een project van RURANT en Innovatiesteunpunt in samenwerking met haar partners en met steun van ELFPO



