

landbouw

adviespool Fryslân

Uitbreiding huisverkoop en oriëntatie zelfzuivelen

Aanleiding

Een ondernemingsgezin met een melkveehouderij in midden-Friesland heeft de Landbouw Adviespool benaderd voor advies over de uitbreiding van hun huisverkoop en mogelijke uitbreiding met zelfzuivelen. LAP-adviseur Hessel Jan Sinnige heeft deze case aangenomen.

Vraagstelling

Ik heb sinds 2020 een winkel aan huis, welke producten kan ik nog meer gaan verkopen (boter, karnemelk...) en wat heb ik daar voor nodig?

Achtergrond, verdieping en advies

Het melkveebedrijf telt 120 stuks melkvee en heeft als verlengstuk hiervan een boerderijwinkel ingericht. Naast eigen zuivelproducten als volle boerderijmelk en boerenyoghurt worden hier eieren van eigen legkippen en groenten uit de groentetuin verkocht.

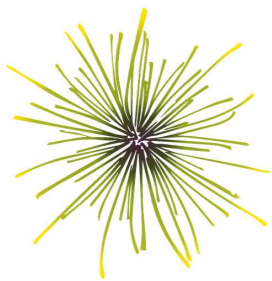
Er wordt gewerkt aan geleidelijke groei van de huidige 'b2c' (rechtstreeks van producent naar consument) verkoop aan een vast klantennetwerk en organische groei van het assortiment. Naast eigen zuivel-, eieren en groenteproducten omvat het assortiment lokaal geproduceerde producten die worden ingekocht. De winkelstrategie is veranderend van 'focus op eigen productie' naar 'ook inkoop van elders'. Deze ondernemers zijn zoekende en zien wat er op hen afkomt.

Met de vraag: 'welke producten er aan het huidige assortiment kunnen worden toegevoegd' en 'wat de mogelijkheden zijn met verdere uitbreiding van de eigen zuivelbereiding' is tijdens het adviesgesprek teruggegaan naar de basis.

Vragen die werden gesteld, zijn:

- Welke persoonlijke waarden liggen aan de basis van de bedrijfsvoering?
- Past de huidige bedrijfsvoering bij die persoonlijke waarden?

Met het zicht op de toekomst en de persoonlijke doelstellingen zijn de ondernemers zoekende en gaan aan de slag om hier meer duidelijkheid over te verkrijgen. Op basis van de uitkomst daarvan kan een kort maar bondig bedrijfsplan worden opgesteld, waarin met name de doelstellingen op korte, middellange en lange termijn duidelijk worden. Als onderdeel van dit bedrijfsplan kan een zogenaamde ketenstrategie worden toegevoegd, zodat er een duidelijke leidraad ontstaat aan de hand waarvan toekomstige keuzes en stappen voorwaarts gemaakt kunnen worden die passen bij de ondernemers en de gewenste situatie.



landbouw

adviespool Fryslân

Naast de winkel wordt op dit momenteel kleine bereidingsruimte gerealiseerd, die zal voldoen aan de eisen van het COKZ (Centraal Orgaan Kwaliteits Zuivel). De punten die hiervoor belangrijk zijn:

- strakke en gladde afwerking plafond en wanden
- afwerken mantelbuis verlichting
- knie- of elleboogbediende kraan t.b.v. handen wassen en desinfecteren.

Tevens is het bereidingsproces van zowel stand- als roeryoghurt besproken, hoe productmarges te berekenen en hoe om te gaan met statiegeld en retourverpakkingen.

Het volume van de huidige afzet is erg klein en goed passend binnen de productieruimte die momenteel gerealiseerd wordt. De beperking waar als eerste tegenaan gelopen wordt is 'arbeid'.

Concrete adviezen voor de lezer:

- Voordat je gaat investeren: zorg voor een goed bedrijfsplan, met een duidelijke korte, middellange en lange termijn visie. Wees hierin realistisch.
- Stel vast hoeveel arbeid er in deze bedrijfstak moet worden geïnvesteerd en of dit passend is in de huidige (gezins)situatie.
- Denk van tevoren goed na over (retour)verpakkingen, statiegeldsystemen, etcetera.
- Oriënteer je op ondernemers in de directe omgeving en maak waar wenselijk en mogelijk inkoopafspraken.
- Als je wilt uitbreiden: zorg voor een goede marketingstrategie. Denk hierbij aan het gebruik van social media, het benaderen van de lokale pers, het verspreiden van flyers en het organiseren open dagen. Bedenk ook of dit bij jou als ondernemer past.