

landbouw

adviespool Fryslân

Zelfzuivelen en huisverkoop

Aanleiding

Een ondernemersgezin met een melkveehouderij in de gemeente Leeuwarden heeft zich bij hun bedrijfsovername onder meer ten doel gesteld om een goede verbinding tussen boer en burger te creëren. Hiertoe hebben zij onder andere een melktap geïnstalleerd en zijn zij zich nu aan het oriënteren op het gebied van zelfzuiveling. LAP-adviseur Hessel Jan Sinnige heeft dit gezin advies gegeven.

Vraagstelling

Ik ben van plan om zelf zuivel te gaan maken en te verkopen aan huis. Waar moet ik rekening mee houden om goed te kunnen starten?

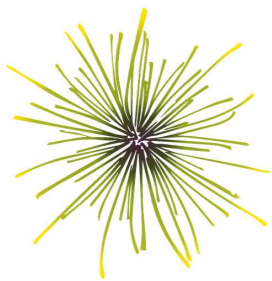
Achtergrond en verdieping

Het bedrijfsplan dat dit koppel heeft opgesteld, draait om de drie essentiële punten: 'people, planet, profit'. In het versterken van de verbinding tussen boer en burger zijn inmiddels de eerste stappen gezet. Zo is er geïnvesteerd in een melktap, van waaruit vanaf april '23 dagverse boerderijmelk zal worden aangeboden. Met deze investering wordt de eerste stap gezet in het optimaliseren van verbinding en een mogelijk verdienmodel.

Het (familie) melkveebedrijf met circa 150 Montbéliarde koeien draait voornamelijk op eigen arbeid. Dat is tevens een beperking als het gaat om de uitvoering van een nader te ontwikkelen ketenstrategie. Besproken is dat op basis van het huidige bedrijfsplan een strategische visie en een ketenstrategie ontwikkeld zouden moeten worden om nu en in de toekomst de juiste keuzes te maken als het gaat om eigen zuivelbereiding en verkoop.

Omdat arbeid de nodige beperkingen met zich meebrengt is een breed assortiment (zelf)zuivelen waarschijnlijk niet een voor de hand liggende - en in de huidige situatie passende - stap. De huidige ontwikkeling (als hobby) van zogenaamde luxe zuivelproducten in de keuken zal in de loop van de tijd verder worden uitgebreid en bekeken moet worden hoe eventuele procesmatige bereiding hiervan plaats gaat vinden. Structureel zelfzuivelen is zoals gezegd een grote stap met veel impact, uiteraard zijn er mogelijkheden als er eerst gefocust wordt op een smal (luxe) assortiment van 1 à 2 producten, met als doel: een zogenaamde 'cashcow' genereren, met een goede marge en passend volume.

Omdat de huidige activiteiten van de afnemende coöperatie niet volledig aansluiten op de persoonlijke- en ondernemingsambities blijft de wens bestaan om direct of indirect zelf aan de slag te gaan. Besproken is de optie om dit coöperatief aan te pakken en de krachten te bundelen, zodat de afnemende coöperatie kan blijven doen waar ze goed in is.



landbouw

adviespool Fryslân

Advies

- Stappen zetten aan de hand van het bedrijfsplan:
 - o Naast het bedrijfsplan en een strategische visie op organische wijze/ in de loop van de tijd een ketenstrategie ontwikkelen.
 - o Stappen zetten in het coöperatief ondernemen in de zuivelketen.
- Wat te doen om nu de melktap zoveel mogelijk in haar kracht te zetten en het maximale eruit te halen:
 - o Montbéliarde melk met hoge gehalten kan extra onderscheidend zijn qua smaak, met het rantsoen (weidegang) kan hier extra op gestuurd worden.
 - o Mensen inspireren en triggeren met recepten en ingrediënten waarvoor de melk als (hoofd)bestanddeel dient.
 - o Het verkoopassortiment uitbreiden met lokale en onderscheidende producten op basis van recepten, dit op de juiste manier integreren zodat het past binnen het 'zelfbedieningsconcept'.
 - o Communicatie via 'social media' en periodiek 'live' op het erf (mensen meenemen met de actualiteit en de wisselingen van de seizoenen).

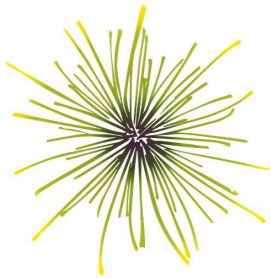
Na een periode van opstart van de melktap en aftasten wat de behoefte is van (potentiële) klanten kunnen op basis van concrete marktvraag verdere stappen ondernomen worden.

Mocht er op basis van de ketenstrategie gekozen worden voor een eigen zuivelbereiding dan kan er in deze situatie aan de volgende opties gedacht worden:

- Modulaire zuivelbereidingsunit 'plug and play'
 - o Relatief lage investering
 - o Schaalbaar en dus stapsgewijs in te passen en mee te laten groeien op basis van marktvraag en kunnen (balans)
 - o Foodsafe
- Zuivelbereidingsruimte onderin bestaande 'pleats' (voormalige boterruimte)
 - o Nostalgie
 - o Direct bij de woning
 - o Goed zichtbaar vanaf de doorgaande weg

Concrete adviezen voor de lezer:

- Zorg voor een gedegen ondernemingsplan, met een degelijke strategie, voordat je aan gaat investeren. Wees realistisch.
- Overweeg je te gaan zelfzuivelen, wees je dan bewust van de hoeveelheid arbeid die dit kost en of dit passend is bij de huidige (gezins)situatie.
- Begin bij zelf zuivelen met een smal (luxe) assortiment van 1 à 2 producten. Uitbreiden kan altijd nog.



landbouw

adviespool **Fryslân**

- Zoek de verbinding met de burger; laat zien waar je mee bezig bent. Gebruik social media, benader de lokale pers, verspreid flyers, organiseer open dagen.
- Overweeg samenwerking met andere (agrarische) ondernemers voor uitbreiding van je assortiment.
- Bedenk wat jouw bedrijf zo uniek maakt. Heb je een bepaald veeras? Een unieke manier van voeren? Misschien is jouw boerderij een uniek element in het landschap of is je partner enorm bedreven in het benaderen van mensen? Jullie 'Unique selling point' bepaalt uiteindelijk het verkoopsucces.