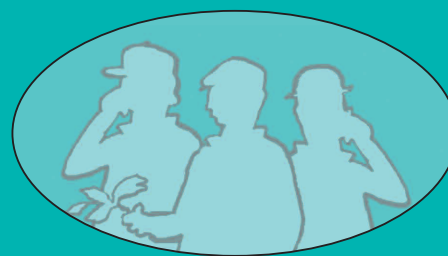


## Zorg voor een heldere toekomstvisie

De inzichten over bondgenoten en toeschouwers hebben Ko-alitie en De Sjalon duidelijk gemaakt dat een heldere toekomstvisie nodig is om vooruit te komen.

- In Zuidwest-Friesland vraagt de landschappelijke inpassing van nieuwe bedrijfsgebouwen veel aandacht. Ko-alitie is daarom gaan meedraaien in de provinciale werkgroep 'De Nije Pleats'.
- De Sjalon gaat nauwer samenwerken met een pootgoedhandelshuis en haar ketenkracht versterken via 'uitblinken in uitgangsmateriaal'.
- Wageningen UR (University & Research centre) gaat in opdracht van LNV het idee uitwerken om te komen tot een intensief en kwalitatief hoogwaardig trainingsprogramma voor agrarische bedrijven die willen groeien: de Agro Groeiversneller.



## Meer informatie

Deze folder is bedoeld om de gedachtenvorming over horizontalesamenwerking te stimuleren bij agrarische ondernemers en hun zakelijke gesprekspartners. Het onderzoek is gefinancierd door het ministerie van LNV (project BO-12-06-002-005) cluster: Concurrentiekracht en toekomst van het agrocluster, thema: Ondernemerschap en innovatie.

Heeft u aanvullende inzichten of wilt u meer informatie over het achterliggende onderzoek, neem dan contact op met:

Bert Smit  
(LEI, onderdeel van Wageningen UR)  
bertb.smit@wur.nl  
tel. 0320-293528  
of  
Pieter van Reeuwijk  
(PPO, onderdeel van Wageningen UR)  
pieter.vanreeuwijk@wur.nl  
tel. 0320-291646

### Colofon

Tekst: Jan Buurma, LEI  
Illustraties: Olivier Rijcken  
Drukwerkcoördinatie: Wageningen UR, Communication Services  
Vormgeving: Marjolein de Vette Grafisch Ontwerp, Wageningen  
Drukwerk: Deltahage BV

Den Haag, juni 2010

Wageningen UR (University & Research centre) levert als internationaal toonaangevende onderwijs- en onderzoeksorganisatie op de terreinen van voeding en gezondheid, duurzame agrosystemen, een leefbare groene ruimte en maatschappelijke veranderingsprocessen essentiële bijdragen aan de kwaliteit van leven.

## Vooruitkomen?



Bekijk samenwerking  
als serieuze optie!



WAGENINGEN UR  
For quality of life

In deze tijd van schaalvergroting en internationalisering is het een uitdaging om een akkerbouw- of veehouderijbedrijf een duurzame toekomst te geven. Horizontale samenwerking, dus met andere bedrijven in de regio, biedt daarvoor goede kansen.

In deze folder wordt uitgelegd wat de belangrijkste aandachtspunten zijn bij de praktische invulling van horizontale samenwerking. Daarnaast wordt uitgelegd met welke gesprekspartners een meerwaarde uit de samenwerking kan worden gehaald en welke gesprekspartners zich meestal meer terughoudend opstellen. De inzichten zijn ontleend aan interviews met deelnemers en zakelijke gesprekspartners van twee samenwerkingsverbanden: Ko-alitie in Zuidwest-Friesland (melkveehouderij) en De Sjalon in de Noordoostpolder (akkerbouw).



## Kennis verbreden

Door samenwerking krijg je meer kennis; twee weten immers meer dan één. Maar samenwerking biedt ook ruimte voor verbreding, bijvoorbeeld in de richting van windenergie, mestvergisting, zorglandbouw of huisverkoop. Als individuele ondernemer kun je niet alles aanpakken. In groepsverband is dat gemakkelijker, omdat de leden dan onderling taken kunnen verdelen.

## Een betere gesprekspartner

Door de taken te verdelen, kun je ook meer diepgang krijgen in de bedrijfsvoering. Tegelijkertijd word je zo een betere gesprekspartner voor toeleveranciers, ketenpartijen, financiële experts en overheden. Geavanceerde technologie komt daarmee onder handbereik, zoals precisielandbouw en bedrijfsinformatiesystemen.

## Talent benutten

Meer nog dan alleen maar taken verdelen, kun je aansluiten bij ieders eigen kwaliteiten. Het liefst zo dat je elkaar aanvult. Want waarin de één zwak is, ligt de kracht van de ander. Zorg bij 'agrarische samenwerking' voor een techneut, een teeltman, een koopman en een boekhouder. Zorg ook voor iemand die verstand heeft van bodem en bemesting. Dat is handig bij samenwerking tussen akkerbouwers en melkveehouders op het gebied van vruchtwisseling en mestafzet.

## Strategische afspraken maken

Door samen te werken, kan de kostprijs worden verlaagd. Dat is noodzaak in een internationale markt. Maar let op! De echte kansen van samenwerking zitten in het zoeken naar meerwaarde in de markt. Er moeten dus nieuwe producten en diensten worden ontwikkeld. Die kunnen ook buiten de markt van landbouwproducten liggen. Sluit hiervoor vanuit het samenwerkingsverband strategische allianties met ketenpartijen of maatschappelijke organisaties. Door samen te werken kun je nieuwe producten en diensten efficiënt produceren.

## Bondgenoten en toeschouwers

Het plaatje hiernaast laat zien met welke partijen de individuele melkveehouder of akkerbouwer te maken heeft bij veranderingen in de bedrijfsopzet, zoals horizontale samenwerking. In het landschap zijn vier sectoren onderscheiden:

- **de markt- en ketenpartijen** (toeleveranciers, afnemers)
- **het landbouwkennissysteem** (onderzoek, advies, vakbladen)
- **de overheidsdiensten** (gemeente, provincies, ministerie)
- **de financieel-economische sector** (accountant, bankier, jurist)

Wees erop bedacht, dat voornoemde sectoren verschillende belangen hebben. **Afnemers en toeleveranciers** hebben belang bij product vernieuwing en nauwe samenwerking met producenten. Hetzelfde geldt voor **onderzoekers en adviseurs** van moderne apparatuur en informatiesystemen. In deze sectoren liggen mogelijkheden waar je als samenwerkingsverband meerwaarde en trekkracht uit kunt halen. **Accountants en bankiers** zijn dikwijls gericht op het beperken van onzekerheid en risico's. Ze zijn daarom lang niet altijd positief over veranderingen in de bedrijfsopzet. Hetzelfde geldt voor **gemeentes en provincies**. Zij toetsen veranderingen vooral op eventuele negatieve gevolgen voor de samenleving. Verwacht vanuit deze sectoren in eerste instantie vooral kritische vragen over horizontale samenwerking. Kom met een goed plan, want uiteindelijk kunnen en moeten ze de samenwerking wel mogelijk maken.

