

Cyclus voor opleiding en begeleiding van ondernemers in de voedingssector

Programma en beschrijving

MODULE 1: INTRODUCTIE, INNOVATIE, GOOD FOOD-STRATEGIE, CIRCULAIRE ECONOMIE EN BRUSSELSE MARKT

Algemene module voor alle kandidaten.

We vragen iedereen hieraan deel te nemen.

In deze module nemen we de tijd om de volledige opleidingscyclus nader te bekijken en maken we praktische afspraken met de deelnemers.

In het tweede deel van de module geven we een overzicht van de Brusselse (historische) context rond duurzame voeding en staan we stil bij de Good Food-strategie. Met een reeks goede praktijkvoorbeelden van innovatieve en/of circulaire ondernemers maken we de mogelijkheden en de evolutie van de sector duidelijk, vandaag en in de toekomst.

Het doel van deze workshop is het kader van de opleiding te schetsen en de deelnemers aan te moedigen na te denken over de positionering van hun bedrijf en product.

Opdracht: omschrijving van mijn plaats binnen de Good Food-strategie en het Brusselse Good Food-universum. Welke kansen zijn er voor mijn onderneming?

Deze module wordt gegeven door Coduco.

BLOK 1: GOOD FOOD-STRATEGIE, BRUSSELS ECOSYSTEEM EN WETGEVENDE CONTEXT

Als kandidaat kan u ervoor kiezen dit blok al dan niet te volgen.

Deelname aan een blok houdt wel in dat u deelneemt aan alle modules van het blok.

MODULE 2: HYGIËNE EN VOEDSELVEILIGHEID

Dankzij deze module kunnen actoren in de voedingssector kennis maken met een aantal wetenschappelijke begrippen en zich een beeld vormen van de regelgevende beperkingen. We hebben het ook over beschikbare instrumenten en oplossingen.

De volgende thema's komen aan bod:

- Hoe kan ik mijn activiteit aangeven bij het FAVV?
- Wat zijn de wettelijke verplichtingen en normen op gebied van voedselveiligheid? Hoe kan ik mijn activiteit in orde brengen en geen boete krijgen? Wat zijn de essentiële begrippen die ik moet kennen?
- Kort overzicht van verschillende kwaliteitsnormen (BRC, IFS, ISO 22000) die certificering mogelijk maken, wat vaak vereist is om producten in de grootdistributie op de markt te brengen.

Deze module wordt gegeven door Brufotec.

MODULE 3: WETGEVING EN REGLEMENTERING ROND VERPAKKINGEN, AFVAL...

Deze module zal stilstaan bij de basiswetgeving voor ondernemers uit de voedingssector.

- Verplichtingen rond inzameling van verpakkingsmaterialen en recyclage - zero plastic directive (Europa)
- Verplichte afvalinzameling
- Bouwnormen

Dit deel van de presentatie wordt opgenomen en zal online beschikbaar zijn.

Vervolgens gebruiken we wetgeving als springplank voor de introductie van duurzame concepten rond verpakkingsafval, gebruik van overschotten, energieverbruik... Aan de hand van een reeks goede praktijkvoorbeelden en oefeningen begeleiden we de deelnemers in de richting van duurzaam ondernemen.

Het doel van deze opleiding is het wettelijk kader te schetsen waaraan de deelnemers gebonden zijn.

Deze module wordt gegeven door Ecovia.

MODULE 4: SUBSIDIEMOGELIJKHEDEN

In deze module geven we een overzicht van de verschillende subsidiemogelijkheden. Hierbij komen niet enkel de Brusselse subsidiemogelijkheden aan bod, maar ook de oproepen op federaal en/of gewestelijk niveau.

Dit eerste deel van de presentatie wordt opgenomen en zal online beschikbaar zijn.

We gaan daarna verder met een reeks praktische tips voor de redactie van subsidie-aanvragen.

In deze module kunnen ondernemers kennismaken met de verschillende projectoproepen en hen tonen hoe ze de redactie van een subsidie-aanvraag kunnen aanpakken.

Daarnaast bespreken we de opdracht uit de vorige les.

Deze module wordt gegeven door Coduco.

MODULE 5: GOEDE PRAKTIJKEN, LESSONS LEARNED UIT DE SECTOR EN GETUIGENISSEN

In deze module laten we vooral bestaande ondernemers aan het woord. Ze bespreken goede praktijken en delen de lessen die ze konden trekken uit hun ervaring.

Het doel van deze module is de kandidaten een realistische visie te geven op ondernemerschap binnen de professionele duurzame voedingssector.

Deze module wordt gegeven door Coduco.

BLOK 2: GOOD FOOD-PRINCIPES DAGELIJKS TOEPASSEN IN MIJN ACTIVITEIT

Als kandidaat kan u ervoor kiezen dit blok al dan niet te volgen.

Deelname aan een blok houdt wel in dat u deelneemt aan alle modules van het blok.

MODULE 6: LABELS EN BIOLOGISCHE CERTIFICATIE

In deze module bespreken we de verschillende labels en BtoB-certificaten uit de voedingssector. We bekijken kort de « labels » die niet betrouwbaar zijn en bespreken daarna de goede labels in detail. Biowallonie geeft een presentatie over het biolabel doorheen de volledige keten.

Dit deel van de presentatie wordt opgenomen en zal online beschikbaar zijn.

Deze module wil de deelnemers een overzicht geven van de verschillende labels en certificaten op de markt en laat hen kennismaken het biolabel en de bijhorende wetgeving.

Daarnaast bespreken we de opdracht uit de eerste les.

Opdracht: analyse van de voor- en nadelen van de labels in functie van mijn onderneming.

Deze module wordt gegeven door Coduco en Biowallonie.

MODULE 7: AANKOOP EN ONDERZOEK VAN LEVERANCIERS

In deze module maken we kennis met de verschillende leveranciers van duurzame producten in Brussel. Hierbij besteden we aandacht aan bio, korte keten, fair trade... Verder kijken we naar het onderscheid tussen werken via distributeurs en rechtstreeks werken met de producent. Van beide modellen bespreken we de voor- en nadelen.

Dit deel van de presentatie wordt opgenomen en zal online beschikbaar zijn.

De doelstelling van dit luik is de deelnemers wegwijs te maken op de Brusselse markt zodat ze vlot de nodige leveranciers vinden voor de opstart van hun project.

Daarnaast bespreken we de opdracht uit de vorige les.

Opdracht: een lijst maken van potentiële leveranciers voor mijn onderneming.

Deze module wordt gegeven door Coduco en Biowallonie.

MODULE 8: CIRCULAIRE ECONOMIE

De circulaire economie treedt steeds meer op de voorgrond in onze maatschappij. Welke zijn de basisprincipes achter de circulaire economie? Hoe kan u ze in uw werking opnemen? Welke zijn de voordelen voor uw organisatie? We gaan deze vragen beantwoorden op basis van theoretische principes, aangevuld met voorbeelden uit de praktijk.

Deze module wordt gegeven door Coduco.

MODULE 9: VERPAKKINGEN

Het is belangrijk de verpakking voor een product zorgvuldig te kiezen, omdat beide sterk van elkaar afhangen. De verpakking speelt een primaire rol in het bewaren en beschermen van een product. Maar dit

zijn niet langer meer de enige parameters waarmee u rekening moet houden: denk maar aan de oorsprong van het verpakkingsmateriaal en recyclage achteraf. Via deze module leert u waarmee u rekening moet houden.

Deze module wordt gegeven door Ecovia.

MODULE 10: DE LOGISTIEKE KNOOP ONTWARREN

Deze module wil inzicht geven in de complexe wereld van de logistiek. We besteden aandacht aan manieren om logistieke problemen in kaart te brengen en deze te linken aan andere kwesties (loonkosten, stockage...). Voorbeelden van problemen die verband houden met logistiek:

- Stockageruimte
- Snelle logistiek voor bederfbare producten – verlengen levensduur
- Loonkosten: goedkopere logistieke oplossingen met uitbesteden van werk aan lageloonlanden
- Continu aanbod garanderen

Verder geven we een kort overzicht van de werking van logistiek en bespreken we mogelijke oplossingen (backhauling, reverse logistics, gedeelde distributie...).

We eindigen met een praktische case waarbij één of meerdere van de bovenstaande elementen aan bod komen.

De module wordt gegeven door Ecovia.

BLOK 3: GOOD FOOD-PRODUCT OF DIENST: POSITIONERING, VERKOOP, COMMUNICATIE

Als kandidaat kan u ervoor kiezen dit blok al dan niet te volgen.

Deelname aan een blok houdt wel in dat u deelneemt aan alle modules van het blok.

MODULE 11: MARKTSTUDIE

Dankzij deze "testmodule" kunnen projectleiders een mini-marktonderzoek uitvoeren met behulp van digitale instrumenten zoals landingspagina's (naast andere online-verkoop), online-vragenlijsten, snelle proeverijen, lead magnets...

Deze module wil de deelnemers in staat stellen een prototype te maken, dit prototype tegen lage kosten te testen en snel te weten of het product of de dienst zal verkopen, van bij het begin van het project.

Deze module wordt gegeven door Foodcomm.

MODULE 12: ALLEEN OF IN PARTNERSCHAP? DOE IK HET ZELF OF BESTEED IK HET UIT?

Ondernemer zijn betekent dat u van alle markten thuis moet zijn. Maar u kan nu eenmaal niet overal in uitblinken.

Tijdens deze module zullen we definiëren wat de projectdrager uniek maakt: persoonlijke visie en doelstellingen. Zo krijgen we een beter inzicht in de taken die u moet delegeren, waarvoor u partners moet vinden of waarvoor u iemand moet aanwerven, en wat van elke situatie de voor- en nadelen zijn. We eindigen met tips voor persoonlijke organisatie voor eenmansbedrijven.

Pitch: de kandidaten ontvangen verdere instructies voor de pitch.

Opdracht: mijn *Why Concept* formaliseren. De opdracht wordt gepresenteerd tijdens module 13.

Deze module wordt gegeven door Foodcomm.

MODULE 13: EEN COHERENTE MARKETINGSTRATEGIE ONTWIKKELEN

Een duidelijke marketingstrategie hebben en weten hoe u marketinginstrumenten dagelijks gebruikt, is een onmiskenbaar voordeel voor een ondernemer.

Dankzij deze opleiding kunnen ondernemers de juiste reflexen ontwikkelen en vertrouwd raken met marketinginstrumenten. Aan het einde van deze module zal u in staat zijn om belangrijke vragen gemakkelijker te beantwoorden. Bijvoorbeeld: hoe kies ik het juiste instrument? Wat zijn de voordelen van de verschillende instrumenten? Hoe krijg ik een betere kennis van de wensen en behoeften van mijn klanten? Hoe kan ik van deze kennis een troef maken tegenover potentiële concurrenten?

Deze module wordt gegeven door Gingerly.

MODULE 14: HET STRATEGISCH LASTENBOEK VAN UW GOOD FOOD-CONCEPT

Het strategisch lastenboek is de ruggengraat van een project: het ondersteunt en draagt de ontwikkeling ervan. Het vertaalt immers de gekozen positionering, doelen en strategie in concrete regels en verplichtingen die u moet toepassen om dit alles te verwezenlijken op verschillende gebieden: identiteit, fysiek concept, communicatie, verpakking, sociale netwerken...

Dit lastenboek is een professioneel instrument: het bevat de belangrijkste parameters waaraan parallel moet worden gewerkt. Zo kan u niet alleen de uw doelen en positionering ondersteunen, maar ze vooral op een zo geloofwaardig en natuurlijk mogelijke manier bereiken, ze voelbaar maken voor uw klanten en hen dus zonder al te veel moeite overtuigen of hun trouw winnen.

Het doel van deze module is projectleiders vertrouwd te maken met deze techniek en een basis aan te reiken voor het eigen lastenboek.

Pitch: de kandidaten ontvangen verdere instructies voor de pitch.

Deze module wordt gegeven door Gingerly.

MODULE 15: EEN ACTIVITEIT LANCEREN IN DE KLEINHANDEL

Welke instrumenten, welke reflexen?

De wereld van de detailhandel of distributie binnenstappen is een extra uitdaging voor een ondernemer.

Deze opleidingsdag heeft tot doel u vertrouwd te maken met 5 fundamentele aspecten van de wereld van de detailhandel:

- De belangrijkste verschillen per distributienetwerk (of detailhandel)
- Klantenkennis: wat doe ik concreet met deze informatie?
- Merchandising en customer journey: hoe en waarom deze 2 instrumenten gebruiken?
- Klantgegevens: hoe verzamel ik ze en gebruik ik ze?
- Getrouwheidssystemen: welk kies ik?

Deze module wordt gegeven door Gingerly.

MODULE 16: COMMUNICATIESTRATEGIE

Met de module "communicatiestrategie" verwerft u als projectleider basisbegrippen om een communicatiestrategie uit te werken, vooral digitaal, en de behoeften van uw publiek (persona) beter te begrijpen. Zo kunt u een voedingsproject opzetten dat beter aansluit bij de behoeften van uw markt en krachtiger communiceren over de relevante aspecten van uw project.

De module wordt gegeven door Foodcomm.

MODULE 17: PITCH EN SLOTEVENEMENT

Kandidaten die hebben gekozen voor blok 3 (of hoger) worden opgeroepen om deel te nemen. Kandidaten die aan de andere blokken deelnemen, kunnen kiezen of ze dit al dan niet doen. Kandidaten uit blok 2, en in het bijzonder bedrijven in een overgangsfase, worden sterk aangemoedigd om deel te nemen.

De pitchsessie wil kandidaten de kans geven hun project voor het opstarten of omvormen van een bedrijf te presenteren aan een publiek van professionals uit de duurzame voedingssector.

Kandidaten zullen positief worden uitgedaagd en aangemoedigd om hun activiteit of project uit te voeren volgens de principes van Good Food. Ze krijgen advies en contacten.

Er is een netwerklunch gepland. De kandidaten krijgen de gelegenheid om van gedachten te wisselen met hun opleiders en andere professionals uit de duurzame voedingssector.

Als de sanitaire situatie ongunstig evolueert, zal de lunch helaas niet mogelijk zijn.