

Nieuwe cyclus voor vorming en begeleiding van ondernemers in de voedingssector: beschrijving en programma



MODULE 1: INTRODUCTIE

In deze module nemen we de tijd om de volledige vormingscyclus 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 voorbeelden van innovatieve en/of circulaire ondernemers maken we de mogelijkheden en de evolutie van de sector duidelijk. Verder schetsen we een beeld van de toekomstige evoluties en mogelijkheden voor ondernemers.

De doelstelling van deze workshop is het kader van de opleiding te geven en de deelnemers aan te moedigen na te denken over de positionering van hun bedrijf en product.

Huiswerk: 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.

MODULE 2: HYGIËNE EN VOEDSELVEILIGHEID

Dankzij deze module kunnen de actoren in de voedingssector kennis maken met een aantal wetenschappelijke begrippen en zich een beeld vormen van de regelgevende beperkingen die hen worden opgelegd. We hebben het ook over de instrumenten/oplossingen die ze kunnen toepassen.

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 een certificering mogelijk maken, vaak vereist om producten in de grootdistributie op de markt te brengen.

Deze module wordt gegeven door Brufotec.

MODULE 3: VERPAKKINGEN, AFVAL en OVERIGE REGLEMENTERING

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 voorbeelden en oefeningen leiden 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: (BIO) LABELS

Deze module geeft deelnemers een overzicht van de verschillende labels en BtoB certificaten uit de voedingssector. We geven een kort overzicht van de niet-betrouwbare « labels » 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 het huiswerk uit de 1ste les.

Huiswerk: analyse van de voor- en nadelen van de labels gelinkt aan mijn onderneming.

Deze module wordt gegeven door CODUCO en Biowallonie.

MODULE 5: LEVERANCIERS

Deze module geeft een overzicht van de verschillende leveranciers van duurzame producten in Brussel. Hierbij besteden we aandacht aan biologische producten, korte keten, fair trade, ... Verder kijken we naar het onderscheid tussen werken met 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 een overzicht te geven van de verschillende leveranciers aanwezig op de Brusselse markt voor de opstart van hun project.

Daarnaast bespreken we het huiswerk uit de vorige les.

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

Deze module wordt gegeven door CODUCO en Biowallonie

MODULE 6: 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 deel van de presentatie wordt opgenomen en zal online beschikbaar zijn.

We gaan dan verder met een reeks praktische tips voor het schrijven van subsidie-aanvragen.

Deze module wil ondernemers kennis laten maken met de verschillende projectoproepen en hen aanleren hoe ze kunnen beginnen met het schrijven van een subsidie-aanvraag.

Daarnaast bespreken we het huiswerk uit de vorige les.

Deze module wordt gegeven door CODUCO.

MODULE 7: MARKTSTUDIE

Dankzij deze module, omgedoopt tot "testmodule", kunnen projectleiders een mini-marktonderzoek uitvoeren met behulp van digitale tools zoals landingspagina's (naast andere online verkoop), online klantenvragenlijsten, snelle proeverijen, lead magnets, enz.

Het doel van deze module is de deelnemers in staat te 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 8: PROJECTBEHEER

De module "projectbeheer" is geïnspireerd op methodes zoals Lean startup, Design thinking en Agile. Het idee is een overzicht te geven van een Agile projectontwikkeling, zodat een product of dienst stapsgewijs in plaats van lineair kan groeien.

In de context van een voedselproject betekent dit empathie en inzicht in de behoeften van de klant. Daarvoor is werk nodig rond het product of de dienst via interviews. Daarna kunnen we een eerste prototype ontwikkelen, het testen en het verbeteren.

We willen de deelnemers voorbereiden om hun ondernemersproject op een flexibele en risicoloze manier aan te pakken door hen Agile en Scrum projectmethodes aan te leren.

Deze module wordt gegeven door Foodcom.

MODULE 9: FINANCIËEL PLAN DEEL 1

De verschillende elementen van een financieel plan

Inleiding tot de basisbegrippen financieel plan, financieringsplan, resultatenrekening en cash flow. Uitleg van sleutelbegrippen als rentabiliteitsdrempel, btw, socialezekerheidsbijdragen, belastingstelsel, enz.

Deze module wordt gegeven door Crédal.

MODULE 10: FINANCIËEL PLAN DEEL 2

Financiële prognoses opstellen

De projectleider verwerft de instrumenten en concrete begrippen om de levensvatbaarheid en haalbaarheid van zijn project te evalueren. Omzet en prognosemethoden nader bekeken. Evenwicht brengen in financieringsbronnen.

Deze module wordt gegeven door Crédal.

MODULE 11: FINANCIËEL PLAN DEEL 3

Juridische statuten en wettelijke verplichtingen

De financiële gevolgen van een start als zelfstandige begrijpen. De financiële behoeften en middelen bepalen.

Presentatie van de verschillende rechtsvormen in het nieuwe wetboek van vennootschappen (Eenmanszaak; BV; CV, VZW). Presentatie van de "test"-statuten en opstartmethodes in Brussel (incubatoren, Prime, Smart, enz.). We overlopen de sociale bescherming in België, het verschil tussen werknemers en zelfstandigen en bekijken welke juridische stappen u moet zetten om zelfstandige te worden in België. We eindigen met een vragenronde.

Deze module wordt gegeven door Crédal en Xerius.

MODULE 12: FINANCIËEL PLAN DEEL 4

Samenvatting en praktische toepassing

Inleiding tot het Excel-instrument voor het opstellen van een financieel plan, geleverd door Crédal. Toepassing van de modules 1-2-3. Toepassing op de projecten van de projectdragers. Vragen, antwoorden en verduidelijkingen.

Deze module wordt gegeven door Crédal.

MODULE 13: EEN COHERENTE MARKETINGSTRATEGIE ONTWIKKELEN

Een duidelijke marketingstrategie hebben en weten hoe je 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 zullen ze 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: COMMUNICATIESTRATEGIE

Met de module "communicatiestrategie" verwerven projectleiders basisbegrippen om hun communicatiestrategie (vooral digitaal) uit te werken en de behoeften van hun publiek (persona) beter te begrijpen. Zo kunnen zij een voedingsproject opzetten dat beter aansluit bij de behoeften van hun markt en krachtiger communiceren over de relevante aspecten van hun project.

De module wordt gegeven door Foodcomm.

MODULE 15: OPSCHALING VAN ACTIVITEITEN IN DE VERWERKENDE SECTOR

Deze module heeft als doel de startende ondernemingen uit de transformatiesector de juiste reflexen aan te leren bij de opschaling van hun project. De focus zal liggen op de technische aspecten van de opschaling.

- Testruimtes voor opschaling van de productie
- Gebruik en/of aankoop van (semi)-industriële toestellen
- Opmaak productiefiches
- Uitbesteding van de productie versus eigen beheer
- Selectie van leveranciers

Deze module wordt gegeven door CODUCO.

Indien gewenst kunnen we enkele experts zoals Travie uitnodigen om hun diensten bekend te maken bij de ondernemers.

MODULE 16: DE LOGISTIEKE KNOOP ONTWARREN

Deze module zal de ondernemers 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 problemen (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 lage loonlanden
- Continu aanbod garanderen

Verder geven we een kort overzicht van de werking van logistiek en bespreken we mogelijke oplossingen (backhauling, revers 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.

MODULE 17: 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 ondernemers 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.