



Opleiding Good Food Ondernemer

Module 15 Scale up



GoodFood

MIEUX PRODUIRE, BIEN MANGER
BETER PRODUCEREN, GOED ETEN

.brussels 



OVERZICHT VAN DE PRESENTATIE

- 1) Inleiding**
- 2) Waarom wil je opschalen ?**
- 3) Praktische problemen**
- 4) Mogelijkheden**
- 5) Conclusies**

1. INLEIDING

Wat is scale up ?

Je gaat van start up naar scale up als :

- Je beschikt over een afgewerkte product/concept
- Je beschikt over klanten

Maar je wil de productie vergroten en gaan werken om (semi-)industriële schaal.

Hierbij komen heel wat veranderingen kijken die we vandaag gaan overlopen.

2. WAAROM WIL JE OPSCHALEN ?

**Eerste en belangrijkste vraag :
waarom ?**

**Denk enkele minuten na een geef één of meerdere redenen
waarom u wil opschalen ?**



2. WAAROM WIL JE OPSCHALEN ?

Redenen voor opschalen

Economische redenen

- Meer vraag naar producten
- Realiseren van schaalvergroting en bijhorende omzetstijging
- Financiële mogelijkheden zijn aanwezig → investeerder, eigen kapitaal
- ...

Persoonlijke redenen (Ongelukkig met de werksituatie)

- Te weinig inkomsten
- Teveel handenarbeid/onregelmatige en/of teveel uren

Opschalen is geen verplichting

2. WAAROM WIL JE OPSCHALEN ?

Opschalen en bedrijfsvisie

Opschalen = investeren = lange termijn visie = minder flexibiliteit

Belangrijke vragen:

- Welke organisatie wil ik worden?
- Waar wil ik (persoonlijk) naar toe?

2. WAAROM WIL JE OPSCHALEN ?

Waar wil ik staan binnen 5 jaar ?

Denk enkele minuten, probeer afstand te nemen van de dagelijkse organisatie van uw bedrijf en denk na waar u over 5jaar zou willen staan ?

- Welke producten/diensten wil u aanbieden ?
- Wie zullen uw klanten zijn ?
- Welke taken wil je zelf nog uitvoeren ?
- ...



2. WAAROM WIL JE OPSCHALEN ?

Waar wil ik staan binnen 5 jaar ?

Redenen voor opschaling zijn heel divers, net zoals de strategische overweging en de praktische problemen.

Iedere opschaling is een project op zich, met een eigen kader, mogelijkheden en wensen.

Kies dus voor maatwerk bij je opschaling en ga niet op zoek naar kant-en-klare oplossingen.

3. PRAKTISCHE PROBLEMEN

Enkele voorbeelden

Er zijn erg veel mogelijke praktische problemen gelinkt aan opschaling (en deze schuilen vaak in kleine details). Enkele voorbeelden uit het dagelijkse leven.



3. PRAKTISCHE PROBLEMEN

Ecopoon: eetbare lepels

Artisanale productie van eetbare lepels : snel aan maximale productiecapaciteit.

Waar vind ik een eetbare-lepel-productie-installatie ? Waar ga ik mijn bedrijf installeren ?



3. PRAKTISCHE PROBLEMEN

Brussels Beer Project

Moeilijke logistieke opdracht om het oude brood van Delhaize in te zamelen en te verwerken.

Reden : niet gedacht dat het project een succes zou worden en opschaling nodig zou zijn

Bijkomende probleem : snel groei en nood aan ruimte (moeilijk te vinden met Brussel in de naam)



3. PRAKTISCHE PROBLEMEN

Travie : druk van de distributiesector

Soep op basis van overschotten.

Prijs moet lager zijn dan de goedkoopste soep en er moeten zeer grote hoeveelheden geleverd worden → onmogelijk.

Gevolg : Project opgestart met Färm.



T R A V I E

— T R A V A I L E T V I E —

3. PRAKTISCHE PROBLEMEN

Little Food

« een bedrijf opstarten is een marathon, geen sprint »

Veel tijd in het project gestoken, maar tegenslag (ziekte) en financiële moeilijkheden hebben ervoor gezorgd dat het bedrijf moest verkocht worden.



3. PRAKTISCHE PROBLEMEN

Terroirist

Combinatie van nood aan investering, uitbreiden productgamma (verse gekoelde producten) en trouw blijven aan principes (direct contact met de producenten).

TERR^{IR}IRIST

3. PRAKTISCHE PROBLEMEN

Biosain

Zoektocht naar een lokatie voor installatie van distributie HUB in Brussel.

Gaat erg traag. Was voorzien in BE Here in 2014-2015.

Ondertussen opgekocht door een andere speler in de markt.

3. PRAKTISCHE PROBLEMEN

Efarmz

Enorme groeikansen tijdens COVID-crisis : grote uitbreiding van de activiteiten.

Wat gebeurt er na de crisis ? Blijven de klanten nog steeds trouw aan Efarmz ?

eFarmz

3. PRAKTISCHE PROBLEMEN

Cantillon

Vruchtenpuree uit brouwoverschotten van Cantillon.

Wat als ik meer klanten krijg ? (of voor andere producten op basis van overschotten : wat als er geen overschotten meer zijn?)



3. PRAKTISCHE PROBLEMEN

Biomarkt Tanneurs

Kritiek op vlak van visie : niet enkel meer samenwerken met lokale producenten maar eveneens met distributeurs

Blijf je visie uitdragen, zowel intern als extern.



3. PRAKTISCHE PROBLEMEN

Diverse projecten : investeringen

Heel veel projecten noodzaken op een gegeven moment investeringen.

Waar ga je deze halen ? Hoe ga je ze rendabel maken ?



3. PRAKTISCHE PROBLEMEN

Diverse projecten : personeel

In het begin ben je verkoper, productie leider, boekhouder, ...

Voor welke taken vindt je geschikt personeel ? Welke taken wil je zelf nog doen ?



3. PRAKTISCHE PROBLEMEN

Welke problemen ben ik vergeten ?



3. PRAKTISCHE PROBLEMEN

Samenvatting problemen

- **Aankoop grondstoffen** → hoe zorg ik voor een constante aanvoer van kwaliteitsvolle ingrediënten
- **Investing** → waar vind ik geld voor investeringen ?
- **Logistiek/ruimte** → waar vind ik een eigen locatie
- **Arbeidskrachten** → welke taken doe ik intern ? Wat besteed ik uit ? Hoe leidt ik deze mensen op ? Wie doet het management
- **Materiaal** → Welk materiaal koop ik aan ? Welke grootte ?
- **Verkoop** → wie worden mijn klanten ? Aan welke prijs kan ik verkopen ? Kan ik de nodige volumes leveren ?

3. PRAKTISCHE PROBLEMEN

Thematische oefening

Verdeel jullie in 4 groepen en zoek naar oplossingen voor de besproken problemen

- 1) Landbouw
- 2) Logistiek/distributie/verkoop
- 3) Transformatie
- 4) HORECA



4. MOGELIJKHEDEN



Welke ondersteuning is aanwezig ?

Investering → begeleiding en subsidies binnen Brussel (zie powerpoint opleiding X)

Uitbesteden arbeid → diverse mogelijkheden : Travie, Apre Service, ... (zie powerpoint opleiding X)

Regelmatig nieuwe projecten voor voedingsprojecten : BE Here, Greenbizz, Apre service, ... → nog steeds te weinig plaats.

4. MOGELIJKHEDEN



Welke ondersteuning is aanwezig ?

Investering → begeleiding en subsidies binnen Brussel (zie powerpoint opleiding X)

Uitbesteden arbeid → diverse mogelijkheden : Travie, Apre Service, ... (zie powerpoint opleiding X)

Locatie → Regelmatig nieuwe projecten voor voedingsprojecten : BE Here, Greenbizz, Apre service, ... → nog steeds te weinig plaats.

Mogelijk toekomstoptie : verminderen van de kantoorruimte na COVID → ruimte voor productie

4. MOGELIJKHEDEN

Welke ondersteuning is aanwezig ?

Logistiek : Enkele nieuwe projecten zoals Citydepot kunnen mogelijks een oplossing bieden

Technische ondersteuning : weinig hulp tenzij het gaat om een bestaand productieproces → FEVIA, Hoge scholen/universiteiten.

Totaalproject : CABAS, cooperatieve die algemene ondersteuning biedt aan bedrijven die zich willen aansluiten.



4. MOGELIJKHEDEN

Welke ondersteuning is aanwezig ?

Bevoorrading/Aankoop :

- Biologische producten : Bioforum Vlaanderen en Biowallonie
- Overschotten : spanning op relatie tussen overschotten voor voedselbanken en privé-bedrijven → zelf overschotten zoeken.
- Korte keten producten : Facilitator korte keten van Leefmilieu Brussel

Verkoop : meer en meer duurzame distributeurs zoals Made in BW, Terroirist, biologische supermarkten (Färm, ...), Coöperatieve supermarkten.

Klassieke supermarkten : optie maar enkel vanaf grote volumes.

4. MOGELIJKHEDEN

Welke kansen biedt scale up ?

Waarom zou je al de geciteerde problemen willen overwinnen ?



4. MOGELIJKHEDEN

Welke kansen biedt scale up

Productievoordelen : grotere bestellingen, grotere klanten, makkelijkere logistiek, machinale productie...

Meer tijd voor andere taken : zoektocht nieuwe klanten, experimenteren met nieuwe producten...

Grotere financiële opbrengst/omzet → makkelijker om investeringen te maken en/of geld te lenen

Betere arbeidsverdeling → makkelijker opvangen van ziektes, afwezigheden...

4. CONCLUSIES

1. Bezint eer ge begint

Waarom wil je aan een scale up beginnen ?

Is dit noodzakelijk ?

Welke voordelen wil je er uit halen ?

Als je beslist hebt om er aan te beginnen, maak dan een lange termijn visie/actieplan. Hou er rekening mee dat investering noodzakelijk zijn en dat de flexibiliteit van de onderneming in eerste instantie vermindert.

Zorg ervoor dat je productkwaliteit voldoende hoog is en je reeds over een goede klantenportefeuille beschikt.

4. CONCLUSIES

2. Zoek hulp

Er zullen onderweg vele problemen opduiken. Zoek daarom hulp op vlak van :

- Financiën, investering en businessplan
- Personeel
- Logistiek/distributie/verkoop
- ...

Het is niet omdat je een goede productontwikkelaar bent dat je ook een goede verkoper, manager, administratief beheerder... bent

4. CONCLUSIES

3. Neem afstand en vraag je af waarom je het doet

« *Small is beautiful* »

Niet iedereen wil CEO van een multinational worden. Durf stop zeggen en zoek de schaal van bedrijf dat bij jouw persoonlijkheid past.