Voor meer informatie kunt u contact opnemen met
Productschap Akkerbouw,
tel. (070) 370 83 21,
www.productschapakkerbouw.nl, pa@hpa.agro.nl

Ondernemerschap is vakmanschap

Het exploiteren van een bedrijf met meerdere winkels vereist een andere aanpak en andere vaardigheden van een ondernemer dan de exploitatie van een bedrijf met een winkel. Om dit verschil te laten zien organiseerde de werkgroep 'Voor de Bakker' van het Productschap Akkerbouw voor starters een verkenningstocht langs verschillende bedrijfstypen.

Paul Van Dongen van Luxe Bakkerij Van Dongen in Nunspeet.

De verkenning begon bij Luxe Bakkerij Van Dongen in Nunspeet, een bedrijf met zes filialen en ongeveer 75 werknemers. Eigenaar Paul van Dongen heeft zelf geen bakkerij-achtergrond, maar vervulde jarenlang een commerciële functie in de autobranche. Enkele jaren geleden heeft hij het bedrijf van zijn oudere broers overgenomen. Van Dongen is niet actief in de productie, maar heeft aan het managen van het bedrijf een dagtaak. Samen met een team van leidinggevenden stuurt hij zijn medewerkers aan. Centraal staat voor hem de communicatie met de klant. Ook aan de presentatie van zijn producten besteedt hij de nodige aandacht. *Paul Van Dongen: 'Wil je als groter bedrijf een ambachtelijk karakter uitstralen, dan moet het basisniveau in de hele organisatie excellent zijn. Voortdurende communicatie en interactie met de klant, door middel van PR, verkoopacties en vooral persoonlijke verkoop, is een speerpunt. Een belangrijk hulpmiddel hierbij zijn nieuwe producten. Onlangs hebben we een nieuwe bonbon op de markt gezet: "Pebbles, het zachtste steentje van Van Dongen".*

Dr. Vogel

Na de lunch werd koers gezet naar Bakkerij Schuld in Oldebroek. Een klein ambachtelijk bedrijf met één winkel en ruim tien werknemers. De bakkerij wordt gerund door Jan Aart Schuld en zijn vader. Zijn vrouw en zijn moeder werken parttime mee in de winkel. In tegenstelling tot Van Dongen is Schuld voornamelijk actief in de bakkerij. Maar voor hem zijn marketing en management net zo belangrijk. Schuld heeft bekendheid in en buiten zijn regio verworven door zelf graan te verbouwen. Ook werkt hij samen met de nazaten van Dr. Vogel, met wie hij het A. Vogeltuinenbrood maakt. *Jan-Aart Schuld: 'Terug naar de basis: ik innoveer de andere kant op. Sinds enkele jaren verbouw ik mijn eigen tarwe, die ik bij een plaatselijke molenaar laat malen. Daarvan bak ik het hele jaar door ongeveer 300 broden per week. Zo kan ik de klant een puur en eerlijk product aanbieden en mij als gepassioneerd bakker onderscheiden van de massa. Dit heeft mij de titel "Held van de smaak" opgeleverd.'*

Tijdens de rondleiding vertelden zowel Van Dongen als Schuld uitgebreid over een aantal belangrijke aspecten van hun bedrijfsvoering, zoals kerncijfers van omzet, brutowinst, exploitatiekosten, personeelsbeleid, personele bezetting en de administratieve organisatie. Bij Van Dongen kwam ook de fysieke organisatie aan bod: bevoorrading van de winkels en het derde kanaal. Ook gaf hij een aantal tips met betrekking tot commercieel beleid en marketing.

Een van de speerpunten van de Werkgroep 'Voor de Bakker' van het Productschap Akkerbouw is het voorbereiden van starters op het ondernemerschap. Het valt de eerstelijnsadviseurs van het productschap op dat veel bakkers productgericht zijn, meer bakker dan ondernemer zijn. Maar ondernemen is een vak, een vak dat je steeds beter moet verstaan om in de huidige markt overeind te blijven. Een duidelijke ontwikkeling is de schaalvergroting. Het aantal ambachtelijke bedrijven met meer dan een winkel neemt toe. De werkgroep probeert op deze ontwikkeling in te spelen door ook voor deze categorie bedrijven overnamekandidaten te vinden en ze voor te bereiden.

'Voor de Bakker' bereidt starters voor op het ondernemerschap door het organiseren van themadagen, workshops en door activiteiten als deze verkenning. Zo deden dit jaar al ruim 50 starters mee aan deze activiteiten. Sommige hiervan bevinden zich al in een concreet overnametraject, andere zitten nog in de oriëntatiefase. In 2010 zijn er zeker 15 ondernemers die onder begeleiding van de werkgroep daadwerkelijk starten of zijn gestart. Meer informatie hierover vindt u op www.voordebakker.nl.

Onderscheidend

Wat beide ondernemers gemeen hebben: ze streven allebei naar een hoog niveau in alle facetten van de organisatie. Beiden zijn ervan overtuigd dat je als speciaalzaak alleen onderscheidend kunt zijn als je producten van hoge kwaliteit zijn. Daarnaast moet je veel aandacht besteden aan interactie met de klant, liefst door persoonlijke verkoop. Ook benadrukten beide ondernemers het belang van informatie uitwisselen met collega-ondernemers. ■

Jan-Aart Schuld van Bakkerij Schuld in Oldebroek.