

Hoe ondernemen in agrovoeding?

*Een praktische management
training*

WAT MAG JE VERWACHTEN?

- Opleiding
- Groeien in de agrovoeding
- Management skills
- Ontwikkeling en kwaliteit van het product
- Financieel
- Internationalisering
- Business cases
- Virtuele game

DE OPLEIDING



DE OPLEIDING

Doelstellingen

- ✓ ONDERNEMERSVAARDIGHEDEN
Bedrijf én ondernemen gaan doorheen een verandering

- ✓ Impact op de groei en je bedrijf op vlak van
 - Marketing en distributie
 - Management van het bedrijf
 - Ontwikkeling en kwaliteit van het product
 - Financieel
 - Internationalisering

DE OPLEIDING

Doelstellingen

- ✓ PRAKTIJKCASES
- ✓ VIRTUEEL



DE OPLEIDING

DE PRAKTIJK CASES

- ✓ De cases zijn gebaseerd op dagdagelijkse situaties in bedrijven in de agrovoeding
- ✓ De cases illustreren alle managementaspecten van de groei van het bedrijf
- ✓ Praktische aanpak
- ✓ Cases kunnen individueel of in groep
- ✓ Debriefing in groep is aangewezen

DE OPLEIDING

OPLEIDINGSMETHODE

VRAGEN

- ✓ Gebruik van open vragen om actieve deelname te stimuleren (geen “ja/nee” antwoorden)

FEEDBACK

- ✓ Waar staan we nu en hoe kunnen we volgende (positieve) stap zetten?
- ✓ Feedback is niet op persoon, maar op gedrag

REVIEW

- ✓ Objectief terugblikken op de situatie
- ✓ Follow up van het doorlopen process
- ✓ Geen beoordeling op gedrag

HOE ONDERNEMEN IN AGROVOEDING

CONFRONTATIE MET

- ✓ Omgeving
Efficiënt gebruik van (schaarse) grondstoffen
- ✓ Sociaal
De hele (sociale) waardeketen moet de winnaar zijn
- ✓ Consument
De vraagzijde (de consument) is aan zet/neemt het initiatief
- ✓ Globalisering
De wereld is onze markt

HOE ONDERNEMEN IN AGROVOEDING

Economische overwegingen

- ✓ Efficiëntie
- ✓ Marketing
- ✓ Sociale & maatschappelijke verwachtingen



INTERNATIONALE HANDEL

1. VOORBEREIDEN VAN EERSTE STAPPEN NAAR EXPORT
2. EXPORT STRATEGIE
3. RISICOBEBEER
4. BETALING
5. VAN ORDER NAAR LEVERING

INTERNATIONALE HANDEL

VOORBEREIDEN VAN EERSTE STAPPEN NAAR EXPORT

- SWOT-analyse met focus van alle relevante onderdelen voor international handel
 - ✓ Kennis en competenties om te ondernemen in buitenland
 - ✓ Kennis van de buitenlandse markt en consumenten
 - ✓ Affiniteit met buitenlandse markt
 - ✓ ...
- Drempels – deze kunnen zowel binnen als buiten het bedrijf liggen om te exporteren

INTERNATIONALE HANDEL

VOORBEREIDEN VAN EERSTE STAPPEN NAAR EXPORT

- Externe drempels:
 - ✓ Import tarieven
 - ✓ Moeilijke distributie (ontreikende infrastructuur, ...)
 - ✓ Wettelijke vereisten in verband met ingedriënten en labelling
 - ✓ Culturele verschillen (verschillende talen, eetgewoonten,...)
 - ✓ Betaling (in sommige landen zijn voorschotten beperkt,)
 - ✓ ...



INTERNATIONALE HANDEL

VOORBEREIDEN VAN EERSTE STAPPEN NAAR EXPORT

- Potentiële interne barrières :
 - ✓ Export competencies zijn niet aanwezig
 - ✓ Gebrek aan werkkapitaal
 - ✓ Onvoldoende inzicht in de markt
 - ✓ Gebrek aan tijd
 - ✓ Taal
 - ✓ Geen cultuur voor international handel (reizen, ...)
 - ✓ ...

INTERNATIONALE HANDEL

EXPORT STRATEGIE

- Hoe je zult omgaan met internationale handel is een fundamentele vraag voor het bedrijf.
 - ✓ Rechtstreeks naar de markt – eigen medewerkers zijn verantwoordelijk voor de verkoop en prospectie in buitenland (vb. vertegenwoordigers)
 - ✓ Indirecte benadering van de markt – je doet beroep op een derde partij (vb. agent of distributeur)

INTERNATIONALE HANDEL

EXPORT STRATEGIE

- Directe toegang tot de markt
- Voordelen:
 - ✓ Je hebt alles in eigen handen en controle
 - ✓ De activiteiten verlopen volgens de doelstellingen van het bedrijf.
- Nadelen:
 - ✓ Afstand tot de markt
 - ✓ Hoge (vaste) kosten

INTERNATIONALE HANDEL

EXPORT STRATEGIE

- Voordelen van indirecte benadering van de markt
 - ✓ Financieel risico is kleiner
 - ✓ Kleinere investeringen
 - ✓ Kennis van de markt via derde partij
 - ✓ Snellere toegang tot de markt via derde partij
 - ✓ Geen extra drempels naar de markt bij onderhandelingen zoals taalkennis, cultuur, ...
 - ✓ Complementariteit van je eigen sterktes en die van je partner
 - ✓ ...

INTERNATIONALE HANDEL

EXPORT STRATEGIE

- Nadelen van indirecte benadering van de markt
 - ✓ Je bent afhankelijk van buitenlandse partner
 - ✓ Winsten worden gedeeld
 - ✓ Beperkte flexibiliteit (derde partner wil bijvoorbeeld marge behouden, ook bij moeizame prijsonderhandelingen met klanten)
 - ✓ Productkennis bij partner is beperkt
 - ✓ Geen direct contact met de klant
 - ✓ Je product niet noodzakelijk een prioriteit bij je partner (partner kan beschikken over een ruim gamma)

INTERNATIONALE HANDEL

EXPORT STRATEGIE

- Indirecte export – de verkoopsagent
 - ✓ Wert op basis van commissie
 - ✓ Vaak ruimer assortiment (= heeft agentuur met verschillende bedrijven)
 - ✓ Europese wettelijke bescherming
 - Agenten zijn beschermd in Europa
 - Agent hoeven geen contract te hebben. Wanneer zij verkoopscijfers kunnen aantonen, worden zij aanzien als agenten.
 - Maak contract op bij samenwerking met agent!

INTERNATIONALE HANDEL

EXPORT STRATEGIE

- Indirecte export – de distributeur/importeur
 - ✓ Een distributeur koopt en verkoopt de goederen
 - ✓ Vanaf betaling van de goederen behoren de goederen toe aan de distributeur/importeur: bepaalt zelf de verkoopprijs.
 - ✓ Valt onder internationale wetgeving (niet Europese): deze is minder strictu dan Europese voor agenten.
 - ✓ Sluit contract af!

INTERNATIONALE HANDEL

EXPORT STRATEGIE

- Indirecte export – verkoopskantoor
 - ✓ REP = Representative sales office
 - ✓ Aan te bevelen wanneer verkoop in bepaalde region erg belangrijk wordt voor bedrijf
 - ✓ Het personeel in het kantoor zijn medewerkers
 - ✓ Goed afwegen of de kost van een kantoor opweegt tegenover het verkoopvolume?

INTERNATIONALE HANDEL

RISK MANAGEMENT

- Internationale handel brengt heel wat risico's met zich mee. Probeer deze risico's zoveel als mogelijk te vermijden of in te perken:
 - ✓ Politiek
 - ✓ Commercieel
 - ✓ Transport
 - ✓ Wisselkoers
 - ✓ Financieel
 - ✓ Sociaal
 - ✓ Juridisch
 - ✓ ...



INTERNATIONALE HANDEL

BETALING

- De internationale betalingsmogelijkheden hebben grote verschillen in risico. Afhankelijk van je onderhandeling zal het risico voor betaling bij de exporteur of importeur liggen.
 - ✓ Bank transfer
 - ✓ Cheque
 - ✓ Bill of exchange
 - ✓ Letter of credit
 - ✓ Documentair krediet
 - ✓ Documentair incasso
 - ✓ Voorafbetaling
 - ✓ ...

INTERNATIONALE HANDEL

VAN ORDER NAAR LEVERING

- Vanaf begin:
 - ✓ Prospectie: plan en organiseer je prospectie opdat je kunt inspelen op vragen van leads.
 - ✓ Offerte
 - Vaste offerte: geen onderhandelingsmarge
 - Niet-bindend: meest courant
 - Sampled: offerte met prijzen samen met testers/demo's

INTERNATIONALE HANDEL

VAN ORDER NAAR LEVERING

- De prijs moet alle kosten dekken. Stel voldoende gerichte vragen op voorhand zodat je duidelijk weet welke verantwoordelijkheden (kosten) je draagt die je prijs zullen bepalen.

Hou ook rekening met volgende kosten;

- ✓ Kosten om het product of verpakking aan te passen
- ✓ Kosten voor administratieve en wettelijke vereisten
- ✓ Commissie
- ✓ Kosten gebonden aan het contract (reiskosten, uitgaven ter plaatse, ...)
- ✓ Kost voor krediet verzekering
- ✓ ...

INTERNATIONALE HANDEL

VAN ORDER NAAR LEVERING

- Hou rekening dat er Europese en internationale regels bestaan die afspraken tussen partners voor internationale handel vastleggen.
 - ✓ Een samenwerking wordt aanzien als een contract
 - ✓ De Wenen-conventie (Vienna convention) op rechten en plichten van agenten.
 - ✓ Pro forma facturen zijn in elk land wettelijk. Het heeft ook een blijk van gebrek aan vertrouwen.
 - ✓ Stel heldere algemene verkoopvoorwaarden op
 - ✓ Facturen moeten op tijd opgemaakt worden en betaling moet opgevolgd worden (debitueren)
 - ✓ Goederen moeten samen met packing lists worden verstuurd
 - ✓ Incoterms: regel onderlinge verantwoordelijkheden inzake transport en verzekering van goederen