



drift for transition

Welke nieuwe businessmodellen geven de landbouw toekomst?

PJ Beers

13 oktober 2020 / Het Internet

Erasmus

Hoe kun je ondernemen én bijdragen aan transitie?

Wat betekent dat voor denken in businessmodellen?

Vandaag

- 1) College over nieuwe businessmodellen
- 2) Zelf werken met nieuwe businessmodellen

Het programma van vandaag is ons coachingstraject in een notendop







drift for transition

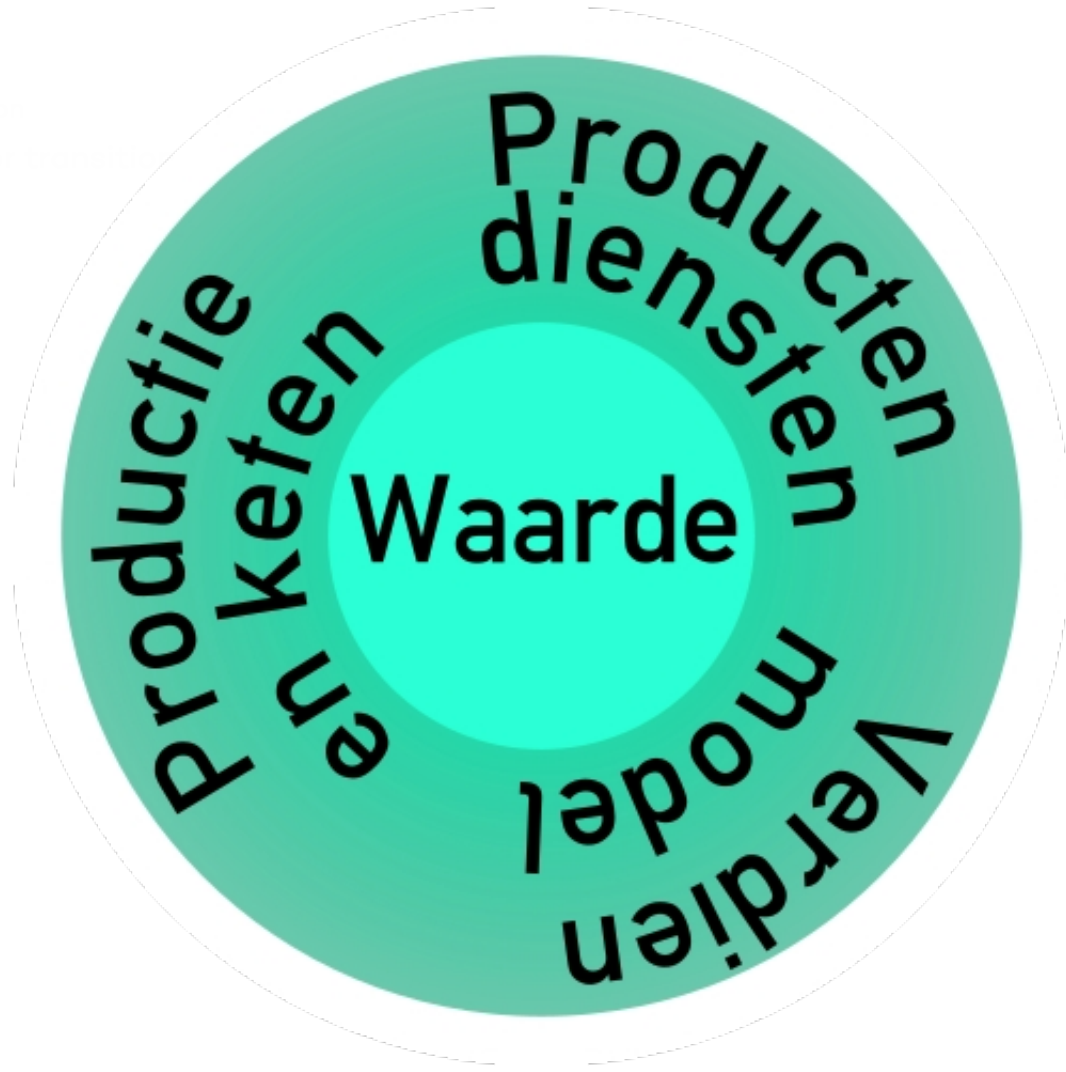
Businessmodel



drift for transition

Businessmodel





Voorstelronde in groepen

Ondernemers,
beschrijf je bedrijf:

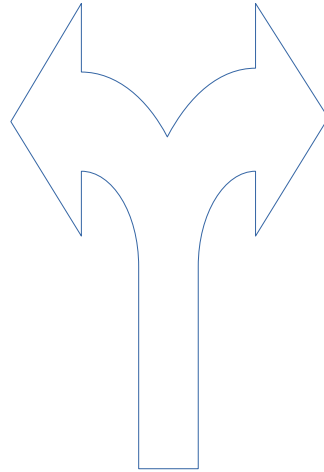
- 1) Wat is/zijn je producten?
Diensten?
- 2) Hoe produceer je?
- 3) Hoe verdien je?

Anderen:

- 1) Hoe draag jij bij aan
voedseltransitie?

Nieuwe
business-as-usual

Transformatieve
business



Nieuwe
businessmodellen

Business en transitie

Van binnen naar buiten

- Breed denken over waarde – nu en in de toekomst

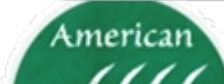
Van buiten naar binnen

- Breed denken over de toekomst – welke transitie past bij jou en je bedrijf?









WAGENINGEN U
For quality of life

Vensterbanklandbouw /
Megamakers

(Transitie van het
rurale landschap)

Nieuwe producten voor
specifieke markten

(Transitie van het
agrarisches product)

Business-as-usual

Circulaire economie

(Transitie van de agrarische
productiemethode)

Van Peperstraten gaat **in 2015 CO₂-neutraal** bouwen en waterstof produceren

Akkerbouwer met eigen tankstations





JAN DUIJNDAM
Boer in Delfgauw, ZH



Delflandse vleesmeesters

Buitengewoon vlees van Midden-Delflandse bodem





DE
VEGETARISCHE
SLAGER



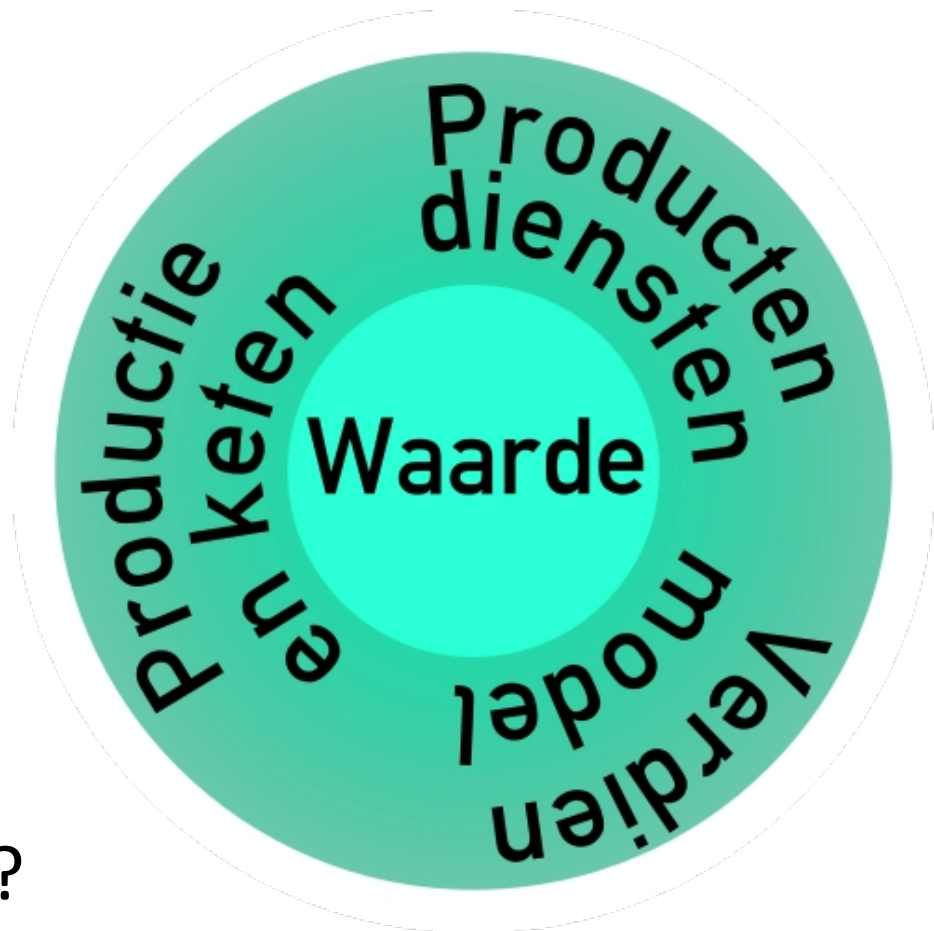
Wat produceer je?

Hoe doe je dat?

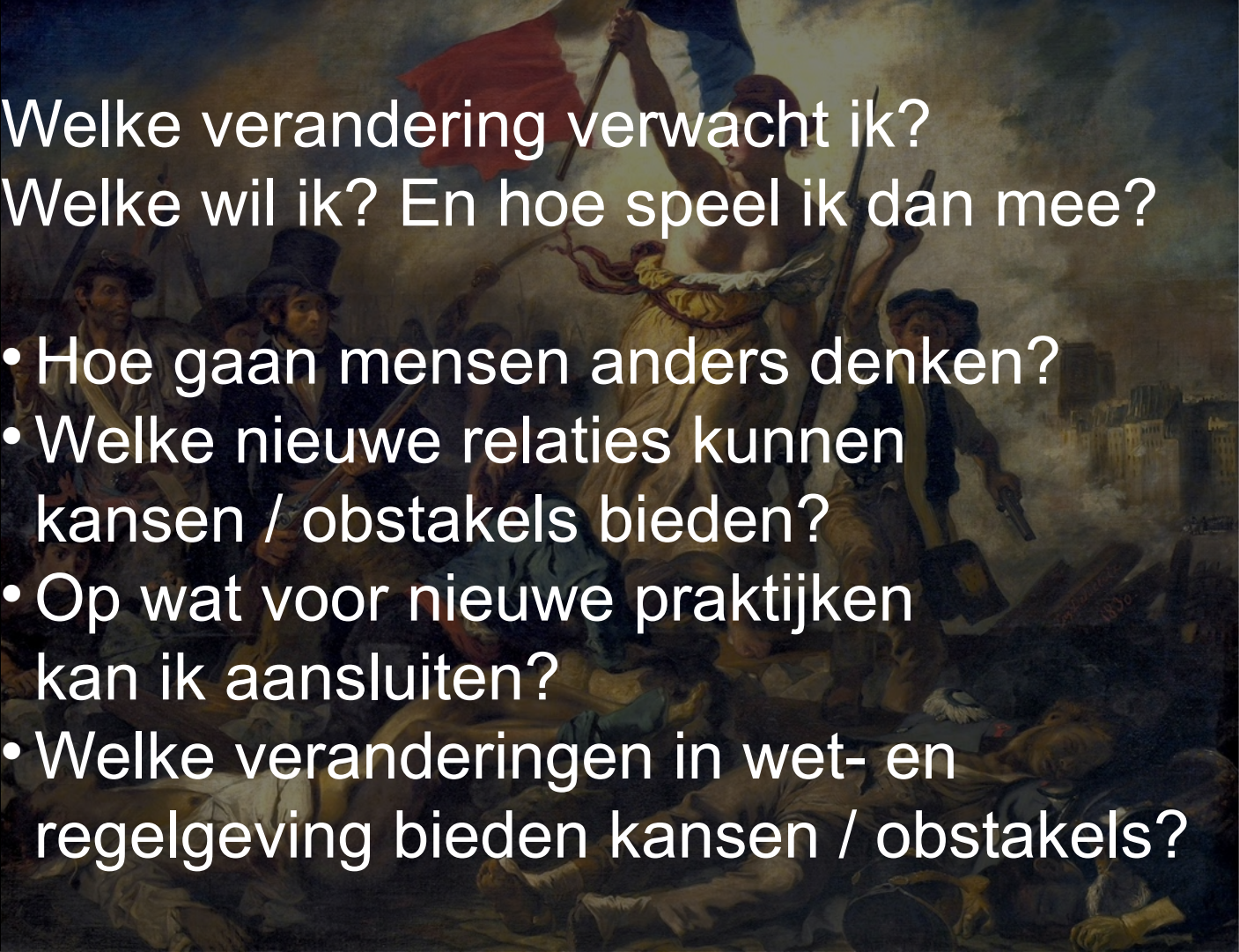
Waar wil je met jouw
bedrijf aan bijdragen?

Wat krijg je terug?

Partners – wat is jullie rol?







Welke verandering verwacht ik?
Welke wil ik? En hoe speel ik dan mee?

- Hoe gaan mensen anders denken?
- Welke nieuwe relaties kunnen kansen / obstakels bieden?
- Op wat voor nieuwe praktijken kan ik aansluiten?
- Welke veranderingen in wet- en regelgeving bieden kansen / obstakels?

Opvallende verschillen businessmodellen

Producten:

- Commodities vs. hoogwaardig, met een verhaal

Keten:

- Regulier vs. korte gespecialiseerde ketens

Vertrouwen:

- Certificaten / NGO's / block chain vs. transparantie, direct contact

Opvallende verschillen businessmodellen

Discoursen:

- Agro-industrie als betrouwbaar vs. wantrouwen jegens multinationals

Relaties:

- Netwerken met NGO's en overheden vs. multi-functionele voedselnetwerken van ondernemers

Instituties:

- Past best goed bij regime vs. opbouw van een alternatief systeem

Welke uitdagingen zien we in het systeem om het businessmodel heen? Waar zitten blokkades?

Wat zijn bronnen van succes voor verandering?

Wat voor systeemveranderingen zouden een grote positieve impact kunnen creëren?

