



Ondernemerscan

Wat past bij mij?

Belangrijke voorwaarde is dat u het werk dat gepaard gaat met de nieuwe activiteit leuk vindt. Daarnaast moet het passen bij uw kwaliteiten als ondernemer. Met behulp van de vragenlijst op deze en de volgende pagina kunt u onderzoeken of u over de benodigde kwaliteiten beschikt. Deze kwaliteiten zijn belangrijk voor alle vormen van multifunctionele landbouw met uitzondering van agrarisch natuurbeheer. (Zie voor de uitslagen pagina 5). U kunt de test over u zelf ook door iemand uit uw omgeving in laten vullen. Als u vervolgens de resultaten samen bespreekt kan dit vooral daar waar verschillende scores gegeven zijn tot een leerzame discussie leiden.

1) Kansen herkennen

Ik heb een brede interesse en volg ontwikkelingen in markt en maatschappij op de voet.

1 2 3 4 5

Ik zie overal kansen en mogelijkheden voor de ontwikkeling van mijn bedrijf.

1 2 3 4 5

Ik kan vrij snel beoordelen of bepaalde ontwikkelingen in de markt en de maatschappij kansen bieden voor mijn bedrijf of niet.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Kansen herkennen punten.

2) Marktgerichtheid

Ik weet of mijn klanten tevreden zijn doordat ik regelmatig in gesprek ga over hun verwachting over mijn product of dienst

1 2 3 4 5

Ik pas de werkwijze of het product aan, aan de wens van de klant.

1 2 3 4 5

Ik ken de andere aanbieders in het marktsegment waar ik actief ben en weet wat ze te bieden hebben.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Marktgerichtheid punten

3) Netwerken en Samenwerken

Ik leg gemakkelijk contacten met mensen en organisaties die iets voor mij kunnen betekenen.

1 2 3 4 5

Ontwikkelen en onderhouden van netwerken en contacten zie ik als een zinvolle investering in mijn bedrijf.

1 2 3 4 5

Ik ben bereid tot samenwerken ook al moet ik daarvoor bepaalde vrijheden opgeven.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Netwerken en Samenwerken punten

4) Leiderschap

Door mijn houding stimuleer ik mensen hun best te doen.

1 2 3 4 5

Ik heb er geen moeite mee beslissingen te nemen, ook als niet iedereen het met me eens is.

1 2 3 4 5

Ik ben er goed in om taken en verantwoordelijkheden te delegeren naar andere mensen binnen en buiten mijn bedrijf.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Leiderschap punten

5) Communicatie en Onderhandelen

Voor ik iets vertel over mijn bedrijf ga ik na wat de belevingswereld van mijn gesprekspartners is.

1 2 3 4 5

Ik ben mij bewust van de kracht en beperkingen van mijn stijl van communiceren.

1 2 3 4 5

In ben mij bewust van de marktpositie van mijn dienst of product en durf hierover met mijn afnemers te onderhandelen.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Communicatie en Onderhandelen punten.

6) Reflectie

Ik hou niet stug vast aan mijn eigen ideeën. Als iemand een ander plan heeft, sta ik er voor open.

1 2 3 4 5

Ik vind het belangrijk om regelmatig even afstand te nemen van mijn bedrijf en alleen, of met anderen op zoek te gaan naar dingen die beter kunnen.

1 2 3 4 5

Commentaar van anderen vind ik waardevol; ik ga altijd in gesprek over kritische opmerkingen.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Reflectie punten

7) Risico durven nemen

Ik sta open voor nieuwe uitdagingen, ook als ik de gevolgen ervan nog niet helemaal overzie.

1 2 3 4 5

Ik probeer graag iets nieuws uit, ik wacht niet tot iedereen er al ervaring mee heeft opgedaan.

1 2 3 4 5

Om succesvol te zijn moet je af en toe buiten gebaande paden treden.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Risico durven nemen punten



Wat kan ik en wat moet ik nog leren?

8) Initiatief nemen

Ik wacht niet af, maar neem bij belangrijke beslissingen zelf het initiatief om met de buurt of met de bestuurders te gaan praten.

1 2 3 4 5

In een groep neem ik graag het initiatief als er iets moet gebeuren.

1 2 3 4 5

Ik los problemen op voor ze ontstaan.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Initiatief nemen punten

9) Doorzettingsvermogen

Als er zich een onverwachte situatie voordoet en mensen raken in paniek, dan blijf ik kalm en reageer rustig.

1 2 3 4 5

Ik ben overtuigd van mijn concept. Hieraan houd ik vast, ook als het even tegenzit of als anderen er nog niet in geloven.

1 2 3 4 5

Ik kan goed beslissingen wanneer ik onder druk sta. Ook weet ik dan de juiste prioriteiten te stellen.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Doorzettingsvermogen punten

10) Creativiteit en Conceptuele vaardigheden

Ik bedenk graag nieuwe dingen en voer die ook uit.

1 2 3 4 5

Ik zie snel verbanden tussen gebeurtenissen.

1 2 3 4 5

In complexe situaties zie ik snel de essentie en laat me niet afleiden door bijzaken.

1 2 3 4 5

Ik scoor voor Creativiteit en Conceptuele vaardigheden punten

Aan de hand van het aantal gescoorde punten uit de vragenlijst kunt u de scores in de tabel invullen. Op basis daarvan krijgt u een indruk of multifunctionele landbouw bij u past. Ook kunt u zien of er mogelijkheden zijn via scholing uw kwaliteiten te verbeteren.

score	Vraag 1 Kansen herkennen	Vraag 2 Marktgerichtheid	Vraag 3 Netwerken	Vraag 4 Leiderchap	Vraag 5 Communicatie	Vraag 6 Reflectie	Vraag 7 Risico nemen	Vraag 8 Initiatief nemen	Vraag 9 Doorzettingsvermogen	Vraag 10 Creativiteit
3	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange
4	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange
5	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange
6	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange
7	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange
8	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange
9	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange	Orange
10	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
11	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
12	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
13	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green
14	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green
15	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green

Legenda

- U bezit deze competentie onvoldoende. Bijscholing heeft weinig zin.
- U bezit deze competentie onvoldoende. Resultaat is door bijscholing te verbeteren.
- U bezit deze competentie in redelijke mate.
- U bezit deze competentie voldoende.

Wat kan ik en wat moet ik nog leren?

Kansen herkennen

Gevoel voor wat er in de markt leeft is voor alle vormen van multifunctionele landbouw noodzakelijk. Hiervoor is een brede maatschappelijke interesse erg belangrijk. Daarnaast is het ook belangrijk dat u dit kunt vertalen naar kansen voor uw bedrijf.

Marktgerichtheid

U zelf open stellen naar uw klanten en uw concept zoveel mogelijk afstemmen op de wensen van uw doelgroep is een belangrijke eigenschap. U moet weten wat er in de markt gevraagd en aangeboden wordt. Met deze informatie kunt u een vernieuwend concept in de markt zetten.

Netwerken en Samenwerken

Voor ondernemen in de multifunctionele landbouw is een goed netwerk heel belangrijk. Denk hierbij aan het verzamelen van kennis en informatie, het verkrijgen van vergunningen, eventuele samenwerkingspartners en het aantoonbaar maken van draagvlak. Soms heeft het een grote meerwaarde als u aansluit bij een samenwerkingsverband of franchiseorganisatie. Zelfs al u hier een deel van uw vrijheid moet inleveren.

Leiderschap

Bij vormen van multifunctionele landbouw waar veel omgang met mensen is (zowel klanten als personeel) wordt een groot beroep op leiderschapskwaliteiten gedaan. U moet mensen kunnen motiveren, en zoekt naar een goede mix van medezeggenschap en zelfstandig beslissingen nemen. Leiderschap betekent niet alles zelf doen, maar ook delegeren zonder de regie te verliezen.

Communicatie en Onderhandelen

Bij communicatie is het belangrijk om aan te sluiten bij de belevingswereld van uw gesprekspartner of doelgroep. Ambtenaren gebruiken nou eenmaal ander jargon dan burgers en zijn ook in andere zaken geïnteresseerd. Anders dan de afzet van bulkproducten kan er over de prijs van multifunctionele producten of diensten wel onderhandeld worden.

Reflectie

Leren van fouten en de werkwijze zonodig bijstellen is bij alle vormen van multifunctionele landbouw van belang. Het is belangrijk dat u openstaat voor kritiek en leert van uw eigen ervaringen en die van anderen. U houdt uzelf daarmee scherp en u kunt uw bedrijf ermee verbeteren.

Risico durven nemen

In de multifunctionele landbouw spelen risico's een belangrijke rol. U volgt geen gebaande paden en u kunt van tevoren niet alles inschatten. Risico's zijn voor u een uitdaging, ze horen bij het ondernemerschap. Risico's inschatten en zoeken naar mogelijkheden om deze te beheersen zijn belangrijke kwaliteiten. Risico durven nemen is vooral belangrijk bij plattelandstoerisme. Bij agrarisch natuurbeheer liggen de inkomsten meer vast in contracten en speelt het nemen van risico's minder een rol.

Initiatief nemen

Als u aan de slag gaat met een nieuwe bedrijfstak of een nieuw concept is een initiatiefrijke houding belangrijk. U moet contacten leggen met overheden, met uw omgeving en met allerlei andere partijen als u met iets nieuws wilt beginnen. U kunt zich ook aansluiten bij een natuurvereniging of een vereniging van recreatie-ondernemers.

Doorzettingsvermogen

Nieuwe dingen ontwikkelen vraagt veel geduld en doorzettingsvermogen. U ontmoet weestand en twijfel bij anderen. Er komen tegenslagen en dingen gaan minder snel dan u zou willen. Omgaan met tegenslagen en onverwachte situaties vraagt een evenwichtige houding, zelfvertrouwen en overtuiging.

Creativiteit en Conceptuele vaardigheden

Actief zijn in een markt om een product of dienst te verkopen, vraagt veel creativiteit. Klanten willen graag steeds nieuwe dingen. Boerderijverkoop en plattelandstoerisme vragen bijna permanent om creatieve ideeën. Creativiteit vraagt ook om een goed inzicht in, hoe de verschillende onderdelen van uw bedrijf elkaar kunnen versterken.

