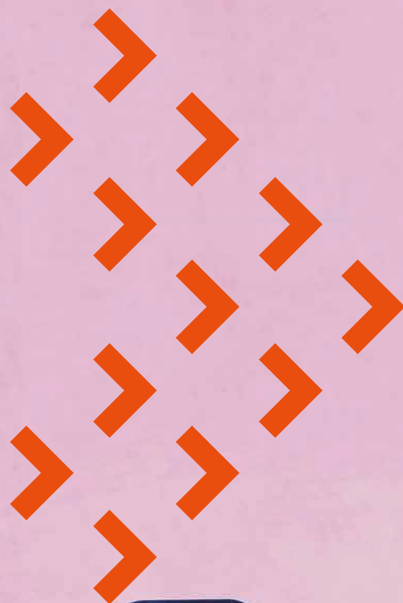


Handleiding
**Verder werken
met Scenario's?**



VERDER WERKEN MET SCENARIO'S: MAAK 'HERINNERINGEN AAN DE TOEKOMST'

Werken met scenario's verbreedt je blik op de toekomst én je kunt je bedrijf ermee voorbereiden op verschillende realiteiten in de toekomst. Je kunt beter en sneller handelen als je ontwikkelingen in de samenleving herkent die je in de scenario's al eerder hebt gezien. Je hebt immers al eens nagedacht over wat dit voor jouw bedrijf zou kunnen betekenen en hoe je zou kunnen handelen. Je hebt, als het ware, al herinneringen aan deze toekomst.

Het stappenplan hieronder helpt om het denkproces te starten, keuzes te maken en actie te ondernemen. Werk je aan beleid voor de tuinbouw, geef je les of advies? Ook dan kun je onderstaande stappen toepassen in jouw eigen situatie.

Bedrijven die al gewend zijn om hun bedrijfsstrategie te onderbouwen met vragen over de toekomst, kunnen waarschijnlijk meteen aan de slag met de werelden in 2030 die voor het Nederlandse tuinbouwcluster zijn geschetst. Op de website www.???nl vind je een PowerPoint-presentatie die je ondersteunt.

Voor bedrijven waar werken met scenario's minder gebruikelijk is, biedt het stappenplan hieronder houvast. De scenario's, de werelden zoals die er in 2030 uit zouden kunnen zien, zijn een hulpmiddel om verdieping te geven aan het gesprek binnen de directie, met je werknemers, of je opvolger. Daarbij kan een vertrouwde strategisch of financieel adviseur eventueel helpen. Ook kun je met de scenario's in de hand naar mensen buiten je bedrijf stappen, om ook andere inzichten op te doen, wellicht binnen een telersvereniging of productcommissie, via je brancheorganisatie of binnen de regionale greenport.



STAP 1

Pak je ambitie erbij

Je hebt als bedrijf een visie, een strategie en een daarbij passende werkwijze om je ambitie waar te maken. Ga er eens voor zitten om die ambitie weer scherp te maken, want door de drukte van alledag verdwijnt die soms wat naar de achtergrond. Kunnen je visie, strategie en werkwijze wel een update gebruiken? Dan kunnen de scenario's je helpen om nieuwe businesskansen en toekomstbestendige innovaties te verkennen.

STAP 2

Dompel je onder in de vier scenario's

Lees de vier scenario's in hoofdstuk 3 door en probeer je een voorstelling te maken van de verschillende werelden die daarin staan beschreven. Deze vier werelden zijn allemaal even goed mogelijk. Ze trekken elk een trend door die je nu al om je heen ziet. Probeer je voor te stellen wat die verschillende ontwikkelingen voor effect zullen hebben op jouw bedrijf. Gebruik de voorbeelden die voor voedingstuinbouw, siergewassen, uitgangsmaterialen en techniek en toelevering zijn beschreven om gevoel te krijgen wat er in de verschillende scenario's kan gebeuren in 2030. Wie zijn je klanten? Wat zijn hun behoeftes en hoe speel je daar op in? Wie zijn je strategische partners? Welke afdelingen heb je binnen je bedrijf en welke niet meer? Waar investeer je in?

STAP 3

Maak de toekomst hanteerbaar

Gebruik de scenario's om een basis te vormen voor als je de komende jaren van koers wilt of moet veranderen. Wat zijn de positieve/negatieve elementen van elk van de scenario's? Wat kun je doen om de positieve elementen werkelijkheid te laten worden en de negatieve te vermijden? Wat spreekt je aan in de beschreven wereld? En wat minder? De antwoorden geven goed zicht op wat echt belangrijk is voor jouw bedrijf. Door elk van de scenario's naast jouw huidige onderneming te leggen, maak je de toekomst hanteerbaar. Je kunt onder meer een SWOT-analyse gebruiken om een beeld te krijgen waar voor jouw bedrijf de kansen en bedreigingen liggen in elk scenario.

STAP 4

Inventariseer de maatregelen die je kunt nemen

In elk van de scenario's ga je na wat je met jouw bedrijf kunt doen om je ambitie te blijven realiseren en je goed staande te houden. Daarbij kun je denken aan mogelijke consequenties in elk van de scenario's voor jouw:

- > klantpropositie: wat bied je de markt/je klant, in welke behoefte voorzie je?
- > afzetstrategie: voor welke kanalen en markten kies je?
- > marketingstrategie: hoe positioneer je je in deze markten?
- > productiewijze: verander je je bedrijfsprocessen, in hoeverre ga je automatiseren?
- > inkoopstrategie: met welke partners ga je werken en binnen welke randvoorwaarden?
- > afzetstrategie: voor welke kanalen en markten kies je?
- > financiële strategie: wat zijn je financiële mogelijkheden en waar kies je voor?
- > innovatiestrategie: in hoeverre ga je innoveren en waar focus je je dan op?
- > duurzaamheidsstrategie: hoe duurzaam wil je ondernemen, waar focus je je dan op en wat betekent dit voor je bedrijfsvoering?
- > HR-strategie: hoe ga je voldoende en de juiste mensen interesseren en binden?

Als je deze stappen hebt gezet, heb je al een keer nagedacht over ongeveer alles wat van betekenis is, wat in de omgeving van je bedrijf zou kunnen gebeuren. Je herkent eerder welke kant ontwikkelingen op gaan, doordat de signalen niet nieuw voor je zijn. Dat je de consequenties voor je bedrijf al een keer hebt overdacht, helpt enorm op het moment dat het er toe doet een beslissing te nemen. De kans dat je wordt verrast door de toekomst zal daardoor een stuk kleiner zijn.



tuinbouwscenarios.nl

