



NIEUWE (MARKT)ORGANISATIEVORMEN

in agroforestry productie systemen

Structure follows strategy

- Maar wat is de strategie van de AF sector?



Zijn AF producten beter dan producten uit gangbare productieketens?

- Als je je product beter noemt, focus je vanzelf op eigenschappen die je concurrenten ook gebruiken om zich te onderscheiden.
- Je versterkt onbedoeld het idee dat jouw “concurrent” het referentiepunt is.
- Je reduceert je eigen “merk” tot een verbetering van iets bestaands, in plaats van een nieuwe categorie te creëren.

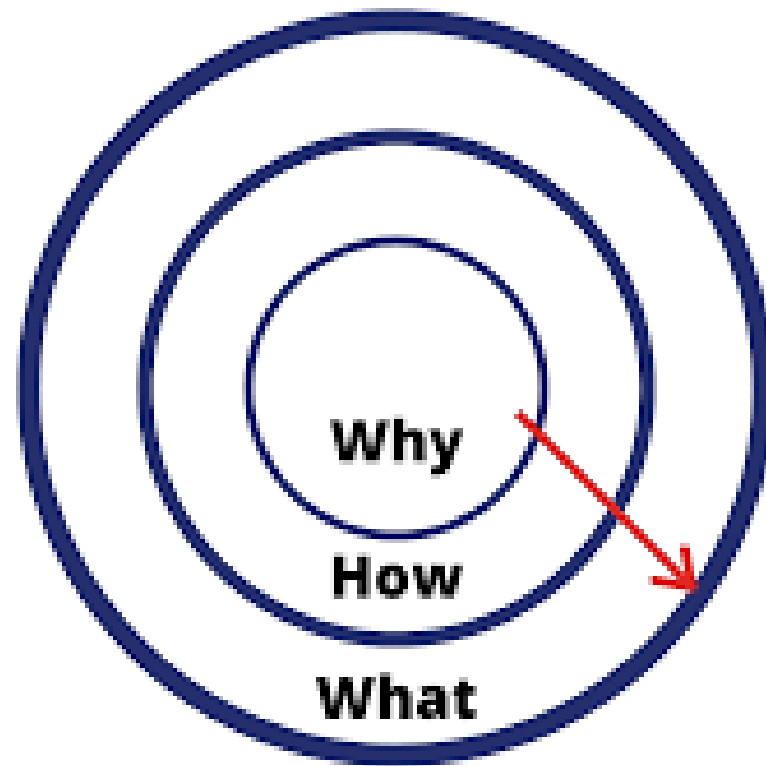
Kijk naar je eigen “markt”

- Waar geloof jij in? Waar zie jij toegevoegde waarde?
- Breng dát samen in een heldere boodschap.
- **En ga je verhaal vertellen!**
- Durf op te vallen. Dat is misschien best spannend.
- Maar onthoud:
"Als je bang bent om op te vallen moet je niet klagen dat niemand je ziet"

Maak je eigen verhaal

- We dragen bij aan
 - Klimaat
 - Bodem en water
 - Luchtkwaliteit
 - Biodiversiteit
 - CO₂
- en daarbij komen er ook nog verhandelbare producten uit onze AF bedrijven

Waarom doe je wat je doet?



Aansluiting bij

- Is er een doelgroep?
- ... met een behoefte?
- ... gecombineerd met een inzicht / motivatie?
- en hoe sluit AF als “sector” aan bij dit standpunt?

Je hoeft niet de hele markt op z'n kop te zetten

- Maar je kunt wél verschil creëren. Niet door 'beter' te roepen, maar door een sterk eigen standpunt in te nemen.
- **Een standpunt geeft richting.** Het maakt duidelijk waarom klanten voor jou moeten kiezen. Je creëert contrast met het reeds bestaande aanbod.
- Laat zien wat je écht vindt.

Lawaai maken richting breed publiek

(en niet de incrowd)

- Eigen AF festival of aansluiten bij populaire festivals
 - (Lowlands, Paaspop, Bospop, Parkpop, Pinkpop, Oerol, etc.)
- PR campagne via socials (Tiktok, Influencers, Youtube,)

Nieuwe dynamiek

➤ (Markt)innovatie wordt steeds vaker co-creatie

- Netwerken
- In wisselende combinaties
- Van diverse pluimage (groot, klein ed.)

➤ Coördinatie

- Via gedeelde technologieën en afspraken, standaarden, protocollen, marktplaatsen
➡ kortom via nieuwe platforms

Platforms

- Platform coöperaties (netwerken, zwermen, draaischijven)
 - Deelnemers zijn samen eigenaar en beslissen samen
- Zelforganiserende systemen
 - flexibel en adaptief door voortdurende snelle interactie tussen de individuele deelnemers (aanpassen op basis van lokale informatie > snel reageren. Een zelforganiserend systeem is in staat om te gaan met complexiteit)

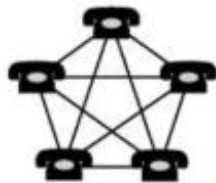
Kracht van samen en met moderne technologie

- Samen sterker (of slimmer)
 - Een groep is slimmer dan haar sterkste (slimste) deelnemer
- Via online systemen vraag en aanbod van plantmateriaal, grondstoffen, arbeid, kennis, logistiek, andere diensten bij elkaar brengen.
- Moderne applicaties

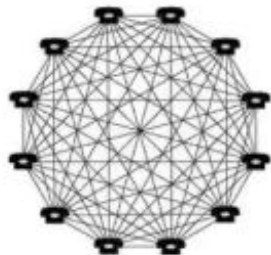
Netwerkeffekten



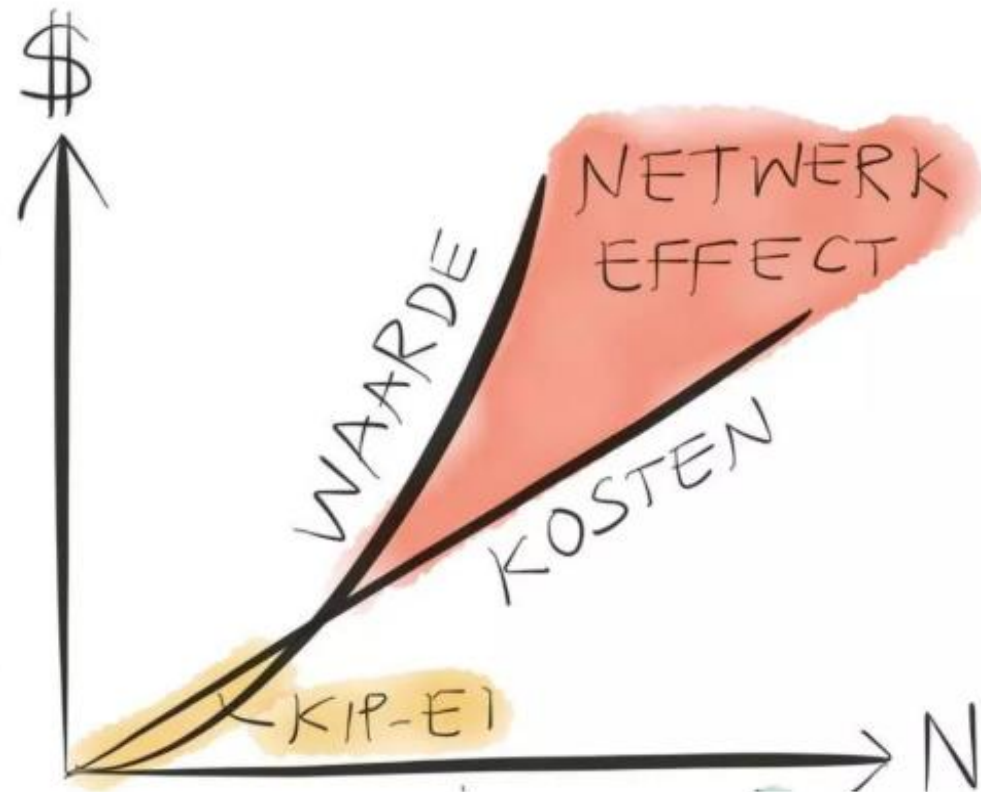
$N = 2, C = 1$



$N = 5, C = 10$



$N = 12, C = 66$



Welbegrepen eigenbelang

- In samenwerkingen van groot belang
(eerste agrarische coöperatie in Nederland 1817)
- Weet je wat de drijfveer is van jezelf?? En van anderen??
- Communiceer daar open en helder over?