

Regionale voedselketen: MijnBoer levert smaakvolle, regionale versproducten voor een redelijke prijs

PRODUCENT EN CONSUMENT DIRECT VERBONDEN

De consument eist steeds meer dat de producten die hij koopt duurzaam geproduceerd zijn. Maar wat hij kan kopen, is afhankelijk van de producten in het schap van de supermarkt. Supermarkten laten zich bij hun inkoopbeleid vooral leiden door de prijs; relaties met producenten zijn voor hen vooral afhankelijk van de productprijzen. Producenten zijn voor hen daarom onderling uitwisselbaar. De extra's (zoals duurzame productiewijze, smaak en kwaliteit) leveren de producent via het traditionele afzetkanaal bijna niets op en het is voor hem ook vrijwel onmogelijk om hierin te investeren. Het project 'MijnBoer' legt de directe verbinding tussen producent en consument en speelt in op de behoefte van consumenten aan authentiek, smakelijker en kwalitatief voedsel dat op een duurzame wijze is geproduceerd.

PRIMAIRE PRODUCENTEN WORDEN MEDE-EIGENAAR

Boeren in de omgeving van Amsterdam hebben zich verenigd in MijnBoer. Gezamenlijk bieden zij via alternatieve afzetkanalen hun producten rechtstreeks aan consumenten. Zo ontstaat direct contact tussen producent en afnemer. Een van de afzetkanalen voor de 'MijnBoer'-producten is de nieuwe supermarktformule Marqt. Boeren kunnen hier hun dagverse producten rechtstreeks verkopen in een eigen hoekje van het bijna 700 m² tellende winkelloppervlak aan de Amsterdamse Overtoom. Marqt ontvangt een percentage van de omzet van de boeren. Verder kan de consument bijvoorbeeld via een website (www.mijnboer.nl) zien waar zijn 'MijnBoer'-product vandaan komt, hoe het is geproduceerd en kan hij andere achtergrondinformatie vinden over het product dat hij heeft gekocht. Consumenten zijn welkom op de boerderij voor een demonstratie. Zij worden zich zo veel meer bewust van het voedsel en de productie ervan en zijn bereid een eerlijke prijs te betalen voor de kwaliteit en duurzaamheid van de producten.

NIEUW BUSINESSMODEL VOOR REGIONALE AFZET

In dit project is de verbinding gelegd tussen regionale boeren onderling, regionale boeren en de nieuwe retailformule Marqt en tussen kennisinstellingen en producenten. Door samen te werken in 'MijnBoer' en door een alternatief te vinden voor het traditionele afzetkanaal, blijkt rendabele productie mogelijk van duurzaam geproduceerd voedsel met een hogere kwaliteit en betere smaak. In dit businessmodel blijven de producenten producteigenaar tot en met het schap in de supermarkt.



“Onze winkel is in geen enkel opzicht met een traditionele supermarkt te vergelijken.”

Quirijn Bolle, eigenaar Marqt.

“En onze boeren ook niet met traditionele boeren.”

Marco Duineveld,
directeur MijnBoer

Projectpartners:

Buck Consultants, MijnBoer, Marqt, TransForum, Wageningen-UR (AFSG), Athena Instituut (Vrije Universiteit Amsterdam).

Projectleiders:

Han Soethoudt en Marco Duineveld.