

Streekproduct goedkoper naar de winkel

Organisaties die streekproducten leveren aan consumenten en horeca hebben vaak veel hogere kosten voor logistiek dan grote retailers. Samenwerking kan soelaas bieden.

Nederland kent verschillende ondernemingen die duurzaam geproduceerde aardappels, groente en fruit van de boeren uit de omgeving leveren aan supermarkten en restaurants, zoals Willem en Drees, Mijn Boer, het Streek en Smaak Verbond en Hofwebwinkel. Allemaal hebben ze een eigen teler voor bijvoorbeeld pruimen, en allemaal organiseren ze zelf dat het fruit bij hun klanten belandt.

De kleine volumes maken de logistiek echter kostbaar. Het kan oplopen tot een kwart van de omzet, zo heeft onderzoek van Food and Biobased Research laten zien voor diverse kleinschalige initiatieven in Nederland. Terwijl in de reguliere retail de logistieke kosten rond de zes procent liggen. De dure logistiek maakt het voor organisaties ook moeilijk om snel te groeien.

De logistieke kosten kunnen echter naar beneden. Onderzoek van Food and Biobased Research (FBR) voor de Taskforce Multifunctionele landbouw laat daarvoor vier mogelijkheden zien: gezamenlijk transport, leveren aan een grootverbruiker die verder fijnmazig distribueert, betere bestel- en factureringssystemen en gezamenlijke distributiecentra. 'Zeker voor



Kleine leveranciers van groenten en fruit zijn soms een kwart van hun omzet kwijt aan transport.

houdbare producten kun je gezamenlijk ruimte huren en kosten delen voor bijvoorbeeld het verzamelen van bestellingen. Voordeel is verder dat je genoeg volume kunt krijgen om niet één maar twee keer per week te leveren en zo meer omzet te genereren', vertelt Han Soethoudt van FBR.

Stoppen met eigen transport betekent voor sommige bedrijven wel dat ze hun ambassadeur verliezen, omdat dit voor hen degene is die producten aflevert. Bedrijven die samen willen gaan leveren moeten dus wel op één lijn zitten. Verder beperkt logistieke samenwerking

de mogelijkheden voor bedrijven om zich te onderscheiden met hun distributie- of bestelsysteem. Wil je producten betaalbaar houden en ook vanuit het oogpunt van duurzaamheid het aantal transportkilometers beperken, dan ontkomen bedrijven die producten uit de streek leveren volgens Soethoudt niet aan samenwerking, met onderling geregeld vervoer of met een passende logistieke dienstverlener.

Contact:

han.soethoudt@wur.nl
0317 - 48 01 69