

myfarm

je digitale volkstuin!



myfarm de boeren de producten webcams betaalgeschiedenis

mijn volkstuin

pickup

--	--	--

kies manier van verzenden ➡

aanbod

boer Piet

30kg 2,49	110kg 2,21	10kg 3,01	500kg 0,60

boer Henk

30kg 2,49	110kg 2,21	10kg 3,01	500kg 0,60	500kg 0,60

boer Gerard

--	--	--

Battle

- Taskforce Multifunctionele Landbouw –

Introductie

In een tijd waarin eerlijk ondernemen steeds belangrijker wordt en waar wij als consument duurdere producten kopen, zodat boeren in verre landen wat meer kunnen verdienen is het vreemd te zien dat boeren in eigen land zeer veel moeite hebben om het hoofd boven water te houden. Ik denk dat veel Nederlanders het nut inziet van voedsel uit eigen land en willen daar ook aan bijdragen.

Hoewel het mooi is dat er alternatieven zijn voor boeren om wat extra's te verdienen, moet het runnen van het boerenbedrijf de core business blijven. Agrotourisme moet enkel en alleen een extraatje opleveren voor anders moeilijk te realiseren investeringen of wanneer een oogst tegenvalt. Door het groeiende aantal inwoners in Nederland is er veel behoefte aan voedsel en het zou zonde zijn als we nog meer afhankelijk worden van voedsel uit het buitenland, omdat onze eigen boeren minder voedsel produceren omdat ze teveel tijd in andere zaken moeten steken.

Concluderend:

Het is verstandig om niet al je geld op één paard in te zetten, maar boer zijn moet wel de hoofdzaak blijven.

Uiteraard zijn er verschillende mogelijkheden van agrotourisme waarbij de boer niet teveel van zijn echte werk afgeleid wordt. Een voorbeeld hiervan is het verhuren van accommodaties aan groepen. Dit verhuur genereert per keer een substantieel bedrag en de tijd die in onderhoud gestoken moet worden valt erg mee.

Dit geldt ook voor boerengolf. Stukken grond die niet bewerkt worden, kunnen eenvoudig omgetoverd worden tot banen en er is weinig extra materiaal voor nodig.

Ook de verkoop van eigen producten bij lokale campings etc. is een goede manier om zelf meer geld met je eigen product te genereren. De boer is dan niet afhankelijk van extra tussenpersonen die ook elk een deel van de winst willen.

Uit het onderzoek 'verbreding gevraagd - Verkenning potentiële marktverbreedingsactiviteiten landbouw' dat in opdracht van het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit is uitgevoerd, komen een aantal zaken in het potentieel van verbreding naar voren.

Zo zit er niet veel rek in educatie en recreatie. Daarnaast is er een opvallend groot verschil in de hoeveelheid die nu via korte ketens verkocht wordt en wat er via korte ketens verkocht kan worden. Ook in kinderopvang is nog veel groei mogelijk, maar dit valt buiten de opdracht.

Het potentieel van de omzet bij korte ketens is zo groot dat dit bij het concept centraal zal staan. Daarnaast zal bij het concept de beleving van de productie zeer belangrijk zijn.

Marktpotentieel (x € miljoen per jaar) verbredingsactiviteiten landbouw

Deelsegmenten	Omzet (2007) (x € miljoen)	Marktpotentieel (x € miljoen)
Landbouw en zorg	45	€ 150
Agrarische kinderopvang	4	€ 25 - € 50
Recreatie bij de boer	92	€ 110 - € 140
Educatie	1,5	€ 3
Streekproducten en korte ketens	89	€ 1.171-4.157
Totaal	€ 232	€ 1.459 - € 4.500

Het concept:

myfarm



Het concept myfarm springt in de trend dat boeren een eerlijke prijs voor hun producten moeten krijgen. Daarnaast speelt de gedachte dat boeren vooral geld moeten verdienen met het verkopen van hun producten een grote rol. Het concept heeft onder andere als doel de consument en de producent (de boer) dichter bij elkaar te brengen.

Daarnaast zal het concept bewustwording bij de consument over de producten van groenten en fruit stimuleren.

Myfarm kan gezien worden als de moderne volkstuin. De huidige volkstuin is niet meer van deze tijd. Mensen hebben geen zin (en tijd) om er veel tijd en moeite in te steken. Door de gigantische keuze in de supermarkt is de consument daarnaast gemakzuchtig geworden en weet totaal niet meer welke groente/fruit er per seizoen groeien.

Myfarm is de digitale volkstuin, waarbij de consument kan kiezen uit het aanbod dat de boeren aanbieden. De consument vult dus zijn digitale volkstuin met groenten en fruit die boeren voor deze consument verbouwen. Hierdoor wordt de consument bewuster van zaken als de groeitijd die groente en fruit nodig heeft en welke groente en fruit in het seizoen past. In de supermarkt heeft de consument dit alles totaal niet door en ook niet waar de producten vandaan komen. Nu weten zij dat het van lokale boeren komt die nu een eerlijkere prijs krijgen voor de producten.

De consument die hiermee geschetst wordt is de nieuwe generatie van hoger opgeleide tweeverdieners, die bewuster wil leven. Een groep die snel in aantal toeneemt.

Myfarm is dus een website waarop mensen hun eigen volkstuin bijhouden. Ze kunnen kiezen uit producten die een boer al aan het verbouwen is of inschrijven op producten die gepland staan om verbouwd te worden. Zo kan de consument een gebalanceerde volkstuin bouwen die met regelmaat oogst opbrengt. Via de site kan vervolgens gekozen worden hoe de producten verkregen worden (ophalen bij de verschillende boeren, ophalen bij één boer, ophalen bij een speciaal afhaalpunt of verzenden als pakket).

De website zelf kan als campagne door de overheid worden opgezet, om het gebruik ervan te bevorderen. Het kan ook een commerciële site zijn waar boeren een deel van de winst delen. Wellicht kan de site ook al genoeg geld opbrengen door reclame. Mogelijkheden te over om inkomsten te genereren naast de verkoop van de producten.

Op pagina 3 vindt u een afbeelding van hoe de site eruit zou kunnen zien. De gebruikte waarden zijn uiteraard fictief.

JANUARI

Groenten volop verkrijgbaar in januari

Boerenkool, groene kool, knolselderij, koolraap, pastinaak, pompoen, postelein, prei, rammenas, rode bietjes, rode kool, savooienkool, schorseneren, spruitjes, veldsla, witlof, witte kool, wortel.

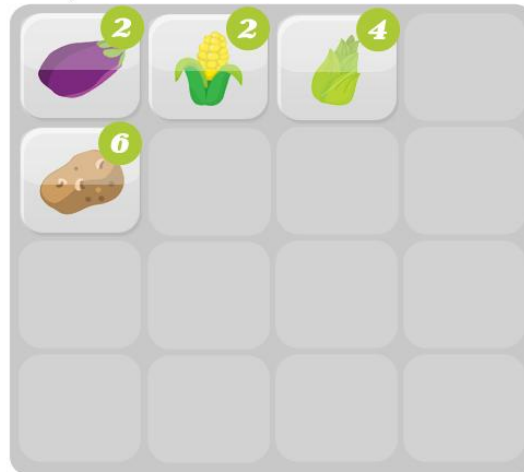


Fruit volop verkrijgbaar in januari

Ananas, appel, banaan, citroen, grapefruit, kiwi, mandarijn, peer, sinaasappel.



mijn volkstuin



pickup



kies manier van verzenden ➔

aanbod

boer Piet



boer Henk

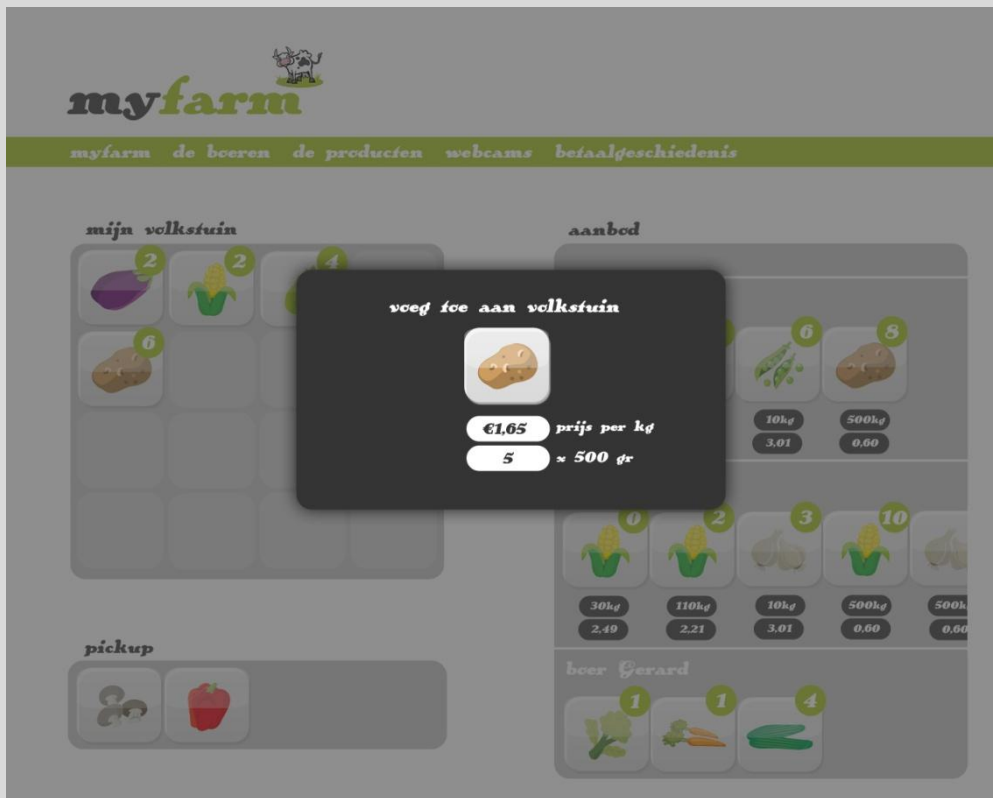


boer Gerard



In het myfarm-gedeelte van de site kiest de consument tussen de verschillende producten die de boeren aanbieden. Aan de linkerkant bevinden zich twee kolommen. De bovenste kolom is de volkstuin. Hierin kunnen zich verschillende soorten producten bevinden die op verschillende momenten klaar kunnen zijn. In de onderste kolom bevinden zich de producten die klaar zijn en die afgehaald of verzonden kunnen worden.

De boeren zijn te vinden in de rechterkolom onder "aanbod". Per boer wordt aangegeven welke producten hij aanbiedt en hoe lang het nog duurt voordat deze rijp zijn. De consument kan zo een mooi gevarieerde volkstuin samenstellen en boeren worden niet gedwongen om meer producten te verbouwen dan ze eigenlijk aankunnen.



De consument kan de producten die hij/zij in zijn volkstuin wil hebben vanuit de aanbodkolom naar zijn digitale volkstuin slepen. Vervolgens kan hij de hoeveelheid aangeven.

In de aanbodkolom wordt er bij elk product een aantal zaken weergegeven. Uiteraard allereerst om welk product het gaat doormiddel van een afbeelding. Daarnaast is er in de groene cirkel te zien hoeveel weken het nog duurt voordat dit product geoogste kan worden (de eenheid moet desnoods aangepast worden als het niet zo nauwkeurig aangegeven kan worden).

Onder de afbeelding staat ook hoeveel er nog van het product aanwezig is. Zodra er meer mensen een bepaalde hoeveelheid bestellen daalt dit getal dus tot er niets



meer te bestellen valt. Ook wordt er aangegeven wat de huidige prijs is (bijvoorbeeld per kg). Deze prijs is variabel. Omdat het voor een boer gunstig is om al in een vroeg stadium geld te ontvangen is het product in het begin dat het verbouwd wordt, goedkoper dan aan het eind. Hierdoor wordt de consument ook gestimuleerd om vroeger te bestellen. De boer kan deze geldstroom gebruiken bij investeringen of profiteren van de rente.

Uiteraard kan de site naast deze hoofdfunctionaliteit ook nog wat extra's bevatten zoals:

- webcams waarop mensen de producten kunnen zien ontwikkelen
- waardebonnen om cadeau te doen
- sponsoraanvragen van de boeren voor bepaalde investeringen die kunnen zorgen voor betere producten
- voorstellen van klanten voor producten om te verbouwen
- bezoeken waarop mensen eens gaan kijken bij de boer

Conclusie

De digitale volkstuin is ideaal voor de bewuste consument die graag beter met voedsel om wil gaan maar er eigenlijk niet teveel moeite in wil steken. Door deze site zal er meer seizoensgroenten en fruit geconsumeerd worden wat beter is voor het milieu. Omdat alles lokaal geproduceerd wordt scheelt dit in transportkosten. Daarnaast zal de boer meer grip krijgen op zijn product en zijn inkomsten en wordt de geldstroom naar tussenpersonen geminimaliseerd.