

BoereGoed

Keteninnovatie in de tuinbouw

Anne-Charlotte Hoes



In 2013 besluiten tomatenteler Frank van Kleef, importeur biologische groente Gert Kögeler en therapeut Remy Mosch een leegstaande, verouderde vollegrondskas van 8.000 m² en een aspergekas om te toveren tot een 'Volkskas'. Onder de verzamelnaam BoereGoed bieden deze kassen nu een sociale werk- en ontmoetingsplek voor bewoners van het Westland.

De weg naar zelfredzaamheid

BoereGoed draait nu vooral op de inspanningen en de gedrevenheid van de vrijwilligers en de drie oprichters. De investeringen van de afgelopen drie jaar hebben echter nog niet geleid tot een zelfredzame BoereGoed-organisatie. De ambitie is dat BoereGoed in de toekomst rendabel is en zonder steun kan voortbestaan.

BoereGoed Volkskas

In de BoereGoed-vollegrond- en aspergekas werken circa dertig trouwe vrijwilligers. Veelal werkzoekende, gepensioneerde en/of revaliderende mensen. De Volkskas is zes ochtenden in de week geopend en biedt de vrijwilligers niet alleen activiteiten maar ook sociale contacten.

Visie en voortgang

De coördinatie van de vrijwilligers en de teelt kan nog wel verder verbeteren. Door een aantal personele wisselingen is de teelt op het moment nog niet optimaal en er is nog onduidelijkheid over de visie en voortgang van BoereGoed.



BoereGoed-vergaderbox

BoereGoed-verkooporganisatie

De verkooporganisatie van BoereGoed draagt zorg voor de verkoop van groenten en fruit uit de BoereGoed-kas. BoereGoed levert niet aan reguliere kanalen maar organiseert de verkoop via **buurtboxen** en **farmshops**.

Buurtboxen zijn boxen met diverse verse groenten en fruit. Consumenten kunnen de box online bestellen en hem ophalen bij een van de 35 ophaalpunten, zoals lokale winkels en kinderboerderijen. Naast boxen voor thuis zijn er ook vergaderboxen, speciaal gericht op het bedrijfsleven. Wekelijks gaat het om ongeveer honderd buurtboxen.

Farmshops zijn 'shop in shop'-verkooppunten bij tuincentra, een poelier, een bakker, een kinderboerderij en een stadsboerderij.



Farmshop bij tuincentrum

Om consumenten het hele jaar door een compleet assortiment te kunnen bieden worden de BoereGoed-producten in de buurtboxen en farmshops verkocht in combinatie met producten van andere lokale telers. Deze unieke producten onderscheiden zich van het standaard winkelassortiment doordat ze local-to-local zijn en van unieke producenten komen, zoals zorgboerderijen.

Communicatie met consument

Via de farmshops kan de consument informatie krijgen over de BoereGoed Volkskas en het korteketen-concept. Op dit moment is de communicatie over BoereGoed echter nog minimaal. Hier moet verandering in komen.

Professionalisering

Mede door een aantal personele wisselingen in 2015 is duidelijk geworden dat er verbeteringen mogelijk zijn op het gebied van teelttechniek, organisatie en communicatie om BoereGoed in de toekomst op eigen kracht te laten functioneren.

Coen Hubers, docent van Hogeschool InHolland Delft, is via een oud-student betrokken geraakt bij BoereGoed en vraagt hulp bij het programma Keteninnovatie Tuinbouw van de Kamer van Koophandel.

BoereGoed als re-integratietraject

Interim manager Ad Sosef moet BoereGoed ook verder op weg helpen. Sosef ziet kansen om BoereGoed in te zetten als een arbeidsre-integratielocatie en wil hiermee aansluiten bij de nieuwe Participatiewet. Dit vraagt echter een professionaliseringsslag. BoereGoed moet van een vrijblijvende vrijwilligersclub naar een gedegen organisatie gaan. BoereGoed heeft naast een heldere visie en strategie omtrent teelt, afzet en communicatie ook een solide re-integratieaanpak nodig. Dit vraagt om nieuwe expertise en dat vergt investeringen.

Kernboodschap van BoereGoed

Vrijwilligers, bewoners van het Westland en de oprichters zijn erg enthousiast over BoereGoed. Er is echter meer nodig dan de steun van vrijwilligers om een zelfredzame organisatie van de grond te krijgen.

Zo is het essentieel dat er focus ontstaat in de visie van BoereGoed en dat iedereen deze visie breed uitdraagt. Daarnaast zijn een aantal formaliseringsslagen nodig, waarbij personen met de juiste expertise verantwoordelijk zijn voor zaken als teeltstrategie, vrijwilligersorganisatie en marketing. Enkele betaalde krachten kunnen dit gedegen oppakken.

Contact

LEI Wageningen UR
Postbus 29703
2502 LS Den Haag

www.wageningenUR.nl/lei

Gerben Splinter

Onderzoeker

T +31 (0)70 3358250

E gerben.splinter@wur.nl

2016-040b