

Roadmap Korte Ketenontwikkeling door samenwerkende boeren

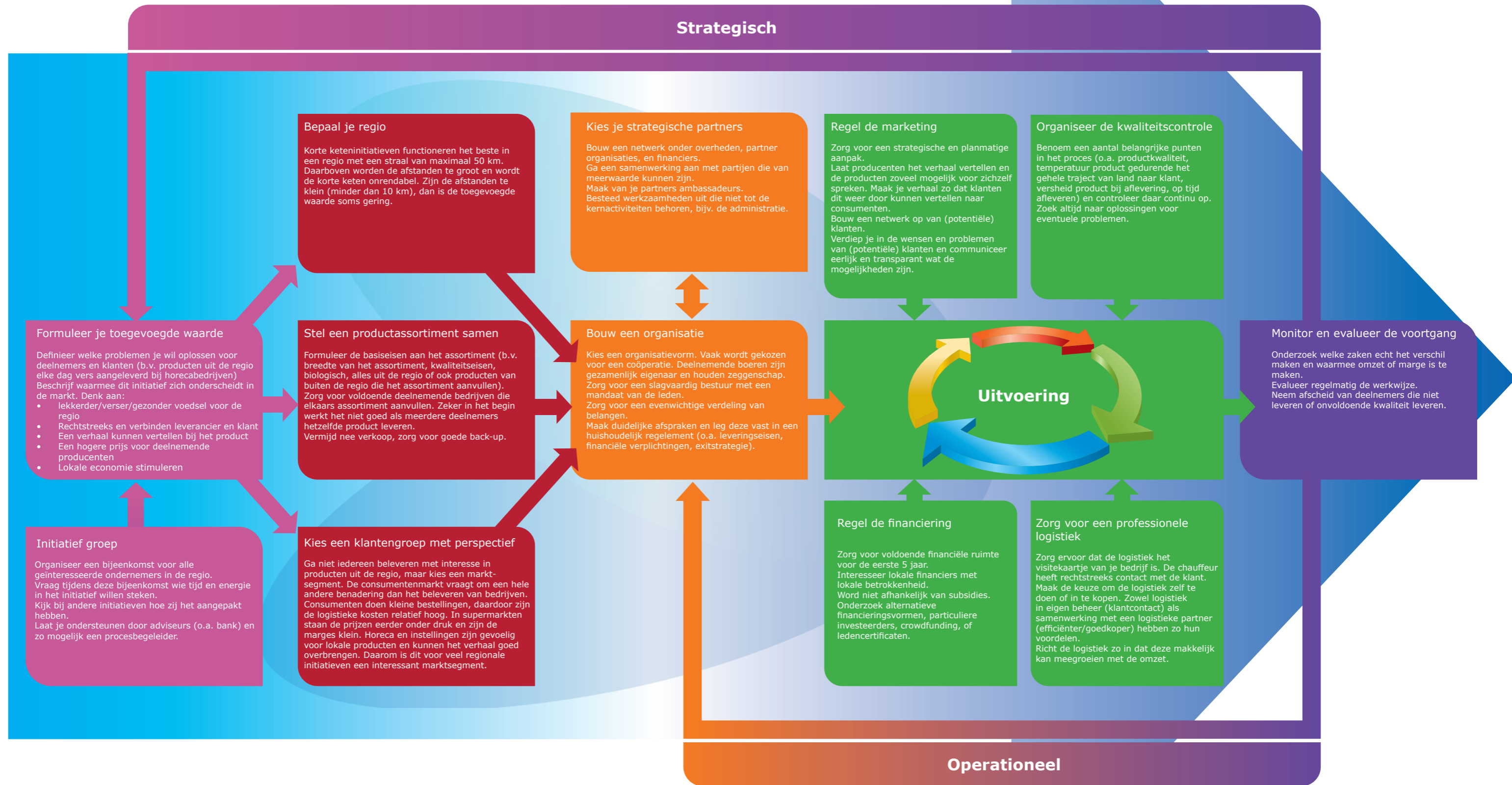
Regionaal voedsel staat sterk in de belangstelling. Maar hoe kun je daar als agrarische ondernemer op inspelen zodanig dat het leveren van regionaal voedsel een stevig businessmodel wordt?

Veel ondernemersverbanden die enthousiast zijn gestart met het leveren van regionale producten bestaan nu niet meer door o.a. onvoldoende ondernemerschap, te weinig kapitaal, te weinig klantgericht (marketing), logistiek niet op orde krijgen, moeizame besluitvorming (niet makkelijk om alle neuzen dezelfde kant op te krijgen) en het ontbreken van een exit strategie (hoe nemen we afscheid van deelnemers die producten met onvoldoende kwaliteit produceren?).

Aan de hand van ervaringen van twee succesvolle initiatieven, Boerenhart en Oregional, is een roadmap opgesteld, aangevuld met een aantal persoonlijke adviezen voor succes. Deze roadmap geeft een beeld van wat er allemaal komt kijken bij het realiseren van een korte keten voor regionale producten. Door de stappen te doorlopen en regelmatig de voortgang te monitoren en daarmee de werkwijze bij te stellen, kan de roadmap een waardevolle 'tool' zijn bij het zelf realiseren van een korte keten. Succes!



Roadmap **Korte Ketenontwikkeling** door samenwerkende boeren



Boerenhart is een coöperatie die ontstaan is door een samenwerking van een aantal partijen in de Gelderse Vallei. Lokale producenten hebben de krachten gebundeld en Boerenhart in april 2014 opgericht voor de levering van regionale producten.

Pieter Vink

Q

"Boerenhart heeft gekozen voor **levering in de zakelijke markt van horeca en instellingen**. Hier zijn de juiste marges te halen. Levering aan de consumentenmarkt is een heel andere tak van sport, met andere prijssetting en marges. Levering aan zowel de zakelijke als de consumentenmarkt is niet te combineren binnen dezelfde organisatie."

Q

"In de opstartfase was uitgegaan van een marge van 20%. Dit bleek niet voldoende! Om de kosten van de coöperatie te kunnen dragen (zwarte cijfers schrijven) is een **gemiddelde marge van de omzet van 25% noodzakelijk**. Dit komt neer op een gemiddelde opslag op de inkoopprijs van 30%."

Q

"De basishouding van potentiële klanten is altijd: **"Jullie zullen wel (veel) te duur zijn"**. Maar dat is niet zo omdat we ten opzichte van de reguliere ketens veel schakels er tussenuit hebben gehaald waardoor de kosten lager kunnen blijven. Of **"Jullie kunnen de continuïteit (met vereiste volumes) niet garanderen"**. Dat betekent dat de mindset van de organisatie inclusief de leverende boeren gericht moet zijn om voor 100% leverbetrouwbaarheid te gaan. Flexibel zijn om eventueel na te leveren. Last minute bestellingen toch nog willen verwerken. Dat betekent dat de leverende boer zich moeten aanpassen aan de (voor hun vaak nieuwe) type klanten."

Q

"Het is allemaal niet zo ingewikkeld.

Richt je op B2B omdat je op deze manier eenvoudiger volume kunt opbouwen. Bedrijven (Horeca, catering en hun opdrachtgevers) snappen het verhaal van lokaal en regionaal. Zorg voor een goed en volledig assortiment en 100% leverbetrouwbaarheid/continuïteit. Als je dan nog een marge van 25% weet te realiseren en 5 jaar de tijd krijgt dan lukt het."

Oregional is een gebiedscoöperatie met als doel de economische positie van agrarische ondernemers in een straal van 40 – 50 kilometer rondom Nijmegen te versterken. Oregional verzorgt de in- en verkoop van producten uit deze streek en is de schakel tussen producent en eindgebruiker.

Gerard Titulaer en Jos Bolk

- Regel een goede trekker, geen boer/ondernemer die het erbij doet.
- Houdt de organisatie simpel: "Zo plat als een dubbeltje".
- Maak duidelijke afspraken en een strakke organisatie.
- Houdt de voorraad bij de ondernemer.
- Niet elke ondernemer is geschikt voor de korte keten, vooral grootschalige producenten vinden dit soms moeilijk.
- Een goede logistiek is cruciaal.

Colofon

Auteurs | Joost Snels, Marcel Vijn |Wageningen University & Research| & René de Bruin |Streekwijzer|

Met medewerking van | Pieter Vink |Boerenhart|, Gerard Titulaer en Jos Bolk |Oregional|
Vormgeving | Caroline Verhoeven

Stichting Wageningen Research is niet aansprakelijk voor eventuele schadelijke gevolgen die kunnen ontstaan bij gebruik van gegevens uit deze uitgave.

© 2020 Wageningen | Wageningen University & Research