

HOE KUN JE REGIONAAL GEPRODUCEERD VOEDSEL SUCCESVOL VERMARKTEN?

ROADMAP KORTE KETENONTWIKKELING DOOR SAMENWERKENDE BOEREN

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

TEKST | MARCEL VIJN, JOOST SNELS & RENÉ DE BRUIN



Illustratie upklyak - www.freepik.com

Veel ondernemersverbanden, die enthousiast zijn gestart met het leveren van regionale producten, bestaan inmiddels niet meer. Oorzaken van het verdwijnen zijn onder andere: onvoldoende ondernemerschap; gebrek aan kapitaal; te weinig klantgericht zijn en ontoereikende marketing; het niet op orde krijgen van de logistiek; een moeizame besluitvorming (het is niet gemakkelijk om alle neuzen dezelfde kant op te krijgen) en het ontbreken van een adequate exitstrategie (protocol voor het afscheid nemen van deelnemers die producten met onvoldoende kwaliteit produceren en leveren).

Boerenhart en Oregional zijn voorbeelden van samenwerking van boeren die wel succes zijn gebleken. Op basis van de ervaringen van deze twee initiatieven is een 'roadmap' opgesteld (zie schema op de volgende pagina's). Deze roadmap geeft een beeld van wat er allemaal komt kijken bij het succesvol 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 waardevol instrument zijn bij het realiseren van een korte keten.

Marcel Vijn en Joost Snels zijn onderzoeker bij Wageningen Research, René de Bruin is werkzaam voor Streekwijzer.

Deze Roadmap is mede mogelijk gemaakt door de Flevocampus.

FELIX ROTTENBERG OVER DE ROADMAP

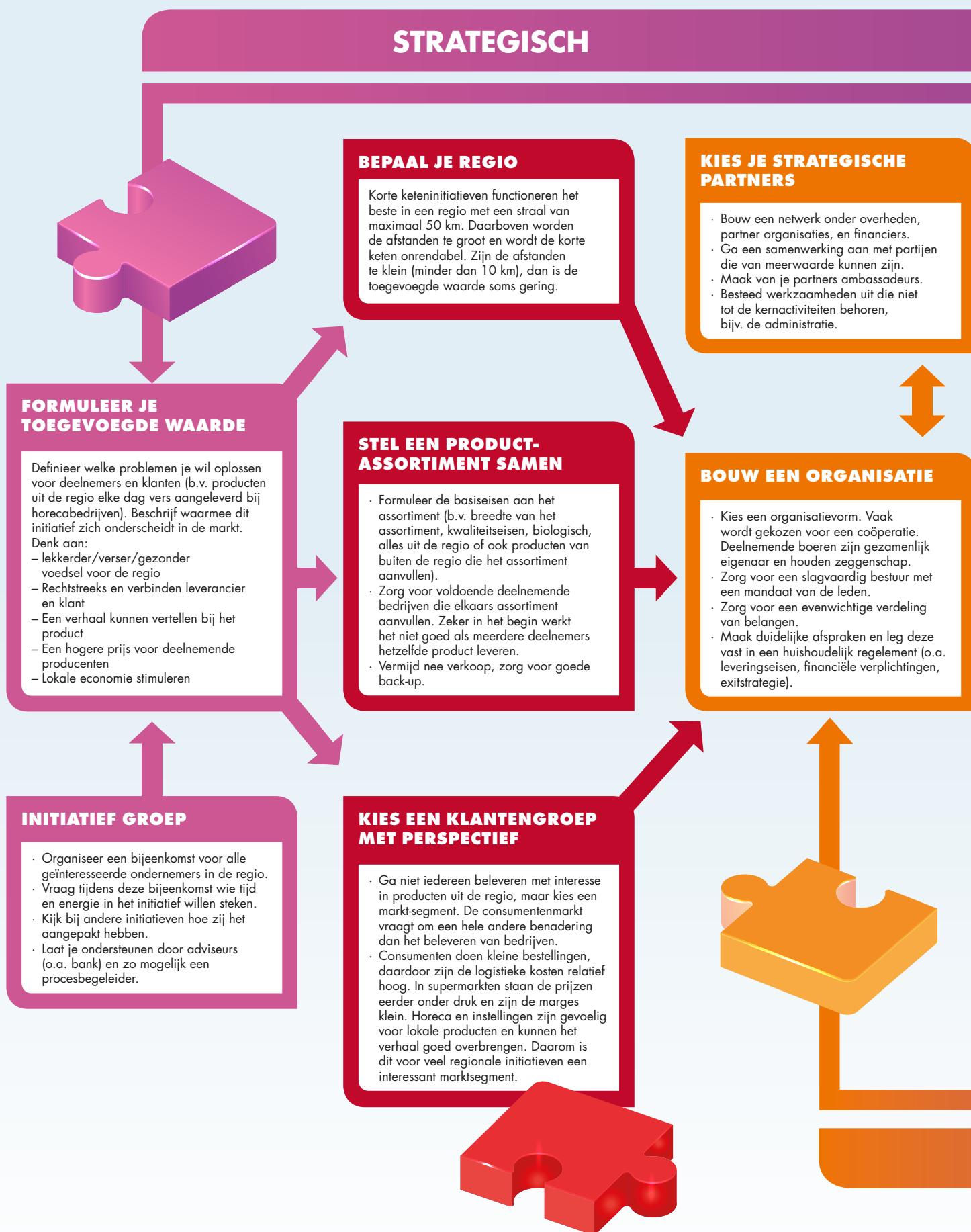
De aanbevelingen in deze Roadmap roepen de associatie met een vliegwieleffect op. Als de komende jaren met vernuft en geduld initiatieven vorm krijgen, worden consumenten en bedrijven aangesproken op hun verantwoordelijkheid om de ketenontwikkeling te steunen. Neem bijvoorbeeld ziekenhuizen, die kopen nu hun 'food en beverage', hun voedsel en drankvoorziening in bij grote partijen tegen de laagste prijzen, kwaliteit is daarbij van ondergeschikt belang. Het tij lijkt te keren. Onder druk van patiëntenorganisaties en artsen krijgt voeding een hoge prioriteit. Ook ziektekostenverzekeraars zien het belang daarvan. Er wordt weer vers gekookt in ziekenhuizen. Hier liggen kansen voor korte ketenontwikkeling. Een coöperatie van samenwerkende boeren kan een alliantie sluiten met bakkerijen en tuinders om ziekenhuizen een totaalpakket van vers en gezond voedsel aan te bieden.

PIETER VINK VAN BOERENHART:

"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 procent leverbetrouwbaarheid en continuïteit. Als je dan ook nog een marge van 25 procent weet te realiseren en vijf jaar de tijd krijgt, dan lukt het."

ROADMAP KORTE KETENONTWIKKELING

STRATEGISCH



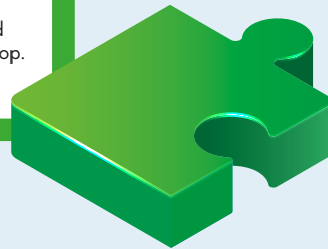
DOOR SAMENWERKENDE BOEREN

REGEL DE MARKETING

- Zorg voor een strategische en planmatige aanpak.
- Laat producenten het verhaal vertellen en de producten zoveel mogelijk voor zichzelf spreken. Maak je verhaal zo dat klanten dit weer door kunnen vertellen naar consumenten.
- Bouw een netwerk op van (potentiële) klanten.
- Verdiep je in de wensen en problemen van (potentiële) klanten en communiceer eerlijk en transparant wat de mogelijkheden zijn.

ORGANISEER DE KWALITEITSCONTROLE

- Benoem een aantal belangrijke punten in het proces (o.a. productkwaliteit, temperatuur product gedurende het gehele traject van land naar klant, versheid product bij aflevering, op tijd afleveren) en controleer daar continu op.
- Zoek altijd naar oplossingen voor eventuele problemen.



UITVOERING



MONITOR EN EVALUEER DE VOORTGANG

- Onderzoek welke zaken echt het verschil maken en waarmee omzet of marge is te maken.
- Evalueer regelmatig de werkwijze.
- Neem afscheid van deelnemers die niet leveren of onvoldoende kwaliteit leveren.

REGEL DE FINANCIERING

- Zorg voor voldoende financiële ruimte voor de eerste 5 jaar.
- Interesseer lokale financiers met lokale betrokkenheid.
- Word niet afhankelijk van subsidies.
- Onderzoek alternatieve financieringsvormen, particuliere investeerders, crowdfunding, of ledencertificaten.

ZORG VOOR EEN PROFESSIONELE LOGISTIEK

- Zorg ervoor dat de logistiek het visitekaartje van je bedrijf is. De chauffeur heeft rechtstreeks contact met de klant.
- Maak de keuze om de logistiek zelf te doen of in te kopen. Zowel logistiek in eigen beheer (klantcontact) als samenwerking met een logistieke partner (efficiënter/goedkoper) hebben zo hun voordelen.
- Richt de logistiek zo in dat deze makkelijk kan meegroeien met de omzet.

OPERATIONEEL