



Innovatief ondernemen in de (Korte Keten) landbouw

Ann Detelder

Beleidsmedewerker landbouw

Steunpunt Korte Keten - Ferm vzw



Europees Landbouwfonds
voor Plattelandsontwikkeling:
Europa investeert
in zijn platteland



www.vlaanderen.be/pdpo - <http://ec.europa.eu/agriculture/>



Ferm

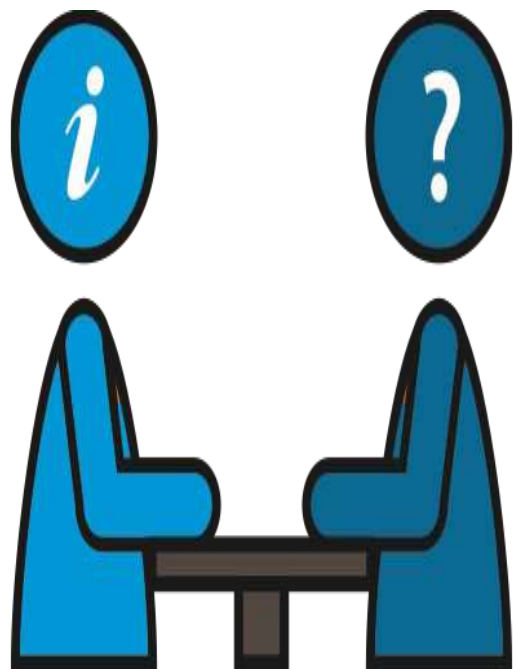


Welkom



- 🥕 Wie ben ik?
- 🥕 Wie zijn jullie?
- 🥕 Innovatie in de landbouw - rol van de boer
- 🥕 3 praktijkvoorbeelden

Steunpunt Korte Keten



- 🥕 Adviseren en begeleiden
- 🥕 Vormingen
- 🥕 Groepsaankopen
- 🥕 Infocenter
- 🥕 Belangenbehartiging

Innovatie: rol van de Korte Keten ondernemer



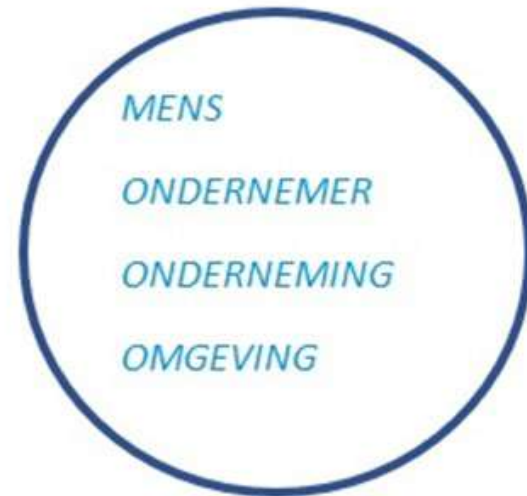
- o Produceren
- o Verwerken - reinigen
- o Verkopen
- o Marketing: plan, doelstellingen, KPI's,...
- o Financieel inzicht: KPB, verkoopprijzen, rendement
- o Administratie
- o Extra controles
- o Samenwerken
- o ...
- o 24u/dag

- o Welke taaklast leggen we (nog) bij de ondernemers?
- o Welke draagkracht heeft de KK ondernemer?
- o Focus!!!!

4x4 Sleutels, die impact hebben op succes van Transitie



Uitgangspunt deelnemer



Transitietraject voor deelnemer



Begeleidbaarheid deelnemer



Impact en interactie



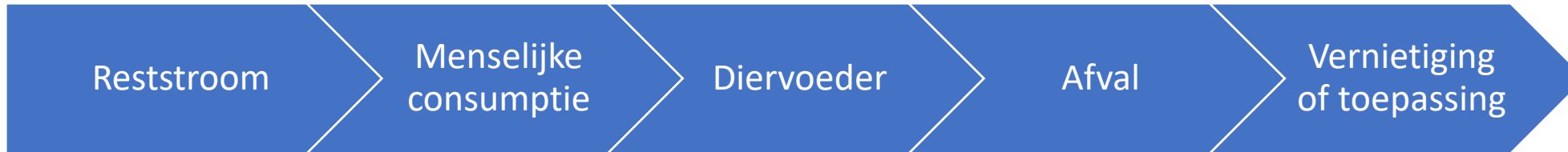
© Riccy Focke

Praktijkvoorbeeld 1



Circulair omgaan met afvalstromen op het Korte Keten landbouwbedrijf

Is afval eetbaar: what's in a name?



- 🍷 Operator bepaalt zelf wanneer een reststroom niet meer bestemd is voor menselijke consumptie.
- 🍷 Altijd gekend zijn bij het FAVV voor de juiste activiteit.
- 🍷 Altijd traceerbaar (m.u.v. eigen producten).
- 🍷 Kunnen aantonen dat er geen ‘contaminanten’ aanwezig zijn.

Restroom 'wei'

- o Nog maar 3 'mattenboeren'!!!
- o +/- 850.000l wei per jaar
- o Bedrijven liggen op +/- 2 en 8km van elkaar
- o Bulk product, vloeibaar, logistiek
- o Matten = niet rendabel!



X 25

Bedrijf	Volume wei per dag	arbeid	infrastructuur
1	1200-1500 l	6h/dag 7/7	8 ketels op gas Vacuümpack Koelcel
2	1000 l	5h/dag 7/7	3 bain marie Kan wei niet opvangen! Koelcel
3	400 l	4h/dag 5/7	1 ketel Verwerkingsruimte Kan wei opvangen Koelcel

Afzet matten?



- o Bakkers komen matten ophalen (vnl. warme bakkers uit de omgeving)
- o 1 grotere industriële koper actief in Geraardsberge
- o Energie prijzen! Melk verkopen aan de melkerij brengt nu meer op dan zelf verwerken!
- o Matten maken is **niet** rendabel
- o Prijs = 6€/kg maar geen vergoeding voor eigen arbeid!

Afzet wei?

- o Wat gebeurt nu met de wei? → mestkelder
- o Problemen bij stockeren van de wei:
 - bijna kookpunt bij aflaten = moet (vooraf) worden gekoeld!
 - bewaring: houdbaarheid?
 - verzuring
 - geur
 - aantrekken van vliegen
 - plaatsgebrek
 - extra handelingen en tijd





Valorisatie van wei: 'keuzes'

- 🥕 Heel veel ideeën
- 🥕 Haalbaarheid
- 🥕 Diverse denkpistes
 - Weidrankje
 - Weibrood
 - Voederen @ dieren
 - 'Gewasbescherming'
 - Wei-bier



Valorisatie van wei: Wei-bier - Matje

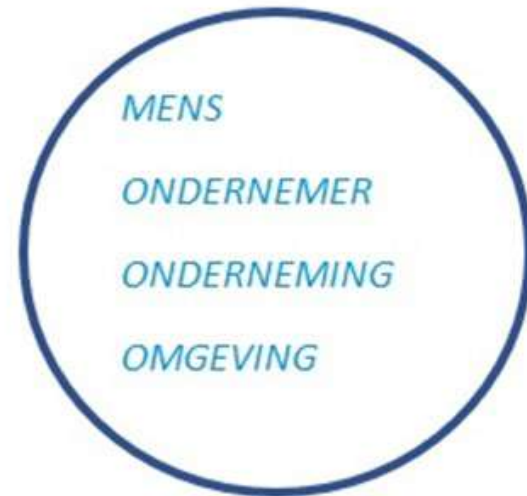


- o Bij de productie van de Geraardsbergse mattentaart blijft mattenwei over, een vloeistof die vaak wordt weggegooid. Toen we ontdekten dat meer dan 30.000 liter mattenwei per week verloren ging, konden we dat niet zomaar laten gebeuren. Dit restproduct, verbonden aan het bekendste taartje van onze streek, verdiende volgens ons een nuttige bestemming.
- o Met dat idee in ons achterhoofd gingen we aan de slag. Wat als we mattenwei konden omzetten in iets nieuws, iets waar mensen van kunnen genieten? Zo kwamen we op het idee om er bier mee te brouwen. Niet alleen pakten we hiermee voedselverspilling aan, maar we gaven de mattenwei ook een centrale rol in een innovatief en lokaal product.
- o Het resultaat is Matje: een uniek streekbier dat de traditionele Mattentaart combineert met een frisse kijk op duurzaamheid. Door de mattenwei te gebruiken, zorgen we ervoor dat een reststroom een waardevol ingrediënt wordt. Een ingrediënt dat niet langer wordt weggegooid, maar juist een hoofdrol speelt.

4x4 Sleutels, die impact hebben op succes van Transitie



Uitgangspunt deelnemer



Transitietraject voor deelnemer



Begeleidbaarheid deelnemer



Impact en interactie



© Riccy Focke

Praktijkvoorbeeld 2



Co- processing in de Korte Keten landbouw



Ferm





Samenwerkingen in de Korte Keten

Ondernemer
gedreven
samenwerking

Extern gedreven
samenwerking

Co-strategy

Co-sales

Ondernemer gedreven
Samenwerkingsproject
provincie Antwerpen

Co-processing

Verwerking van groenten en fruit



- o Waarom?
- o Voor grootkeukens (TCO) - 4^{de} gamma groenten
- o Sinds 03/2023 - 1^{ste} jaar: 40 T gr
- o Vnl ajuinen, wortelen en prei (40/40/15)
- o Enkel bio
- o Op ma en do
- o Externe ondernemer geeft opdracht en betaalt per kg of per uur
- o Ondernemer levert alles: bokalen – appelen – suiker
- o Vaste kost (3u schoonmaak)+ verwerkingskost





'La Légumerie de la Fabrique Circuit Court'

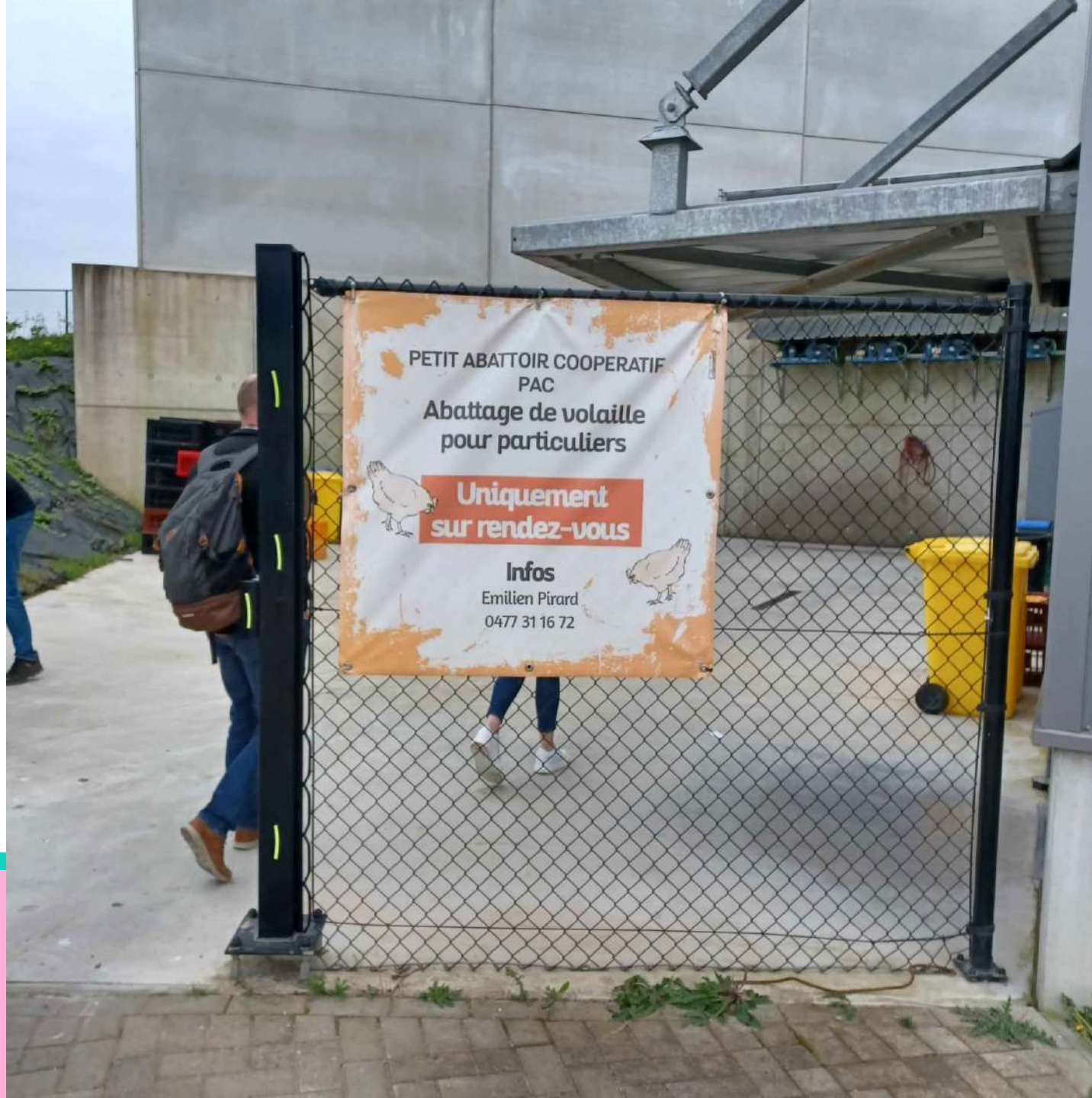


- o 170 m2, comprend les espaces et équipements suivants :
 - Un espace pour laver les légumes, équipé d'un évier et d'une laveuse
 - Un espace pour transformer les légumes, équipé d'une éplucheuse, d'un robot-coupe, de tables.
 - Une chambre froide positive et négative
 - Un espace pour ranger et stocker
 - Un vestiaire et des sanitaires
- o Location et conditions de paiement:
 - Le prix de location de la Légumerie : 100€/jour
 - Cette location comprend l'utilisation de l'espace et de l'équipement. Cette location sera revue si d'autres équipements sont achetés par La Légumerie.

Samen slachten



- 🥕 Waarom?
- 🥕 Probleemstelling
- 🥕 MSE?
- 🥕 Slachthuis op het LB bedrijf?
- 🥕 Via overheid?











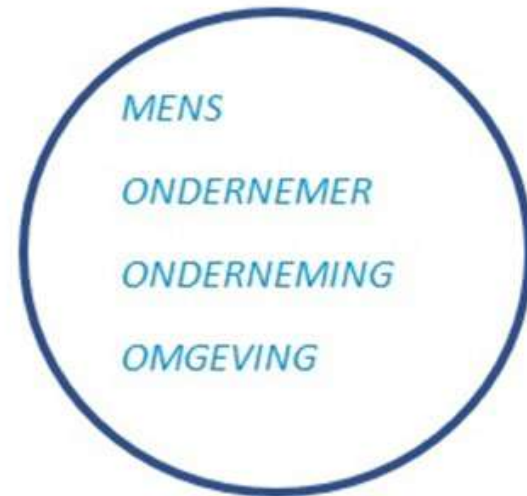




4x4 Sleutels, die impact hebben op succes van Transitie



Uitgangspunt deelnemer



Transitietraject voor deelnemer



Begeleidbaarheid deelnemer



Impact en interactie



© Riccy Focke

Tinder voor de KK



- 🥕 Waarom?
- 🥕 Wat?
- 🥕 Hoe?

Praktijkvoorbeeld 3



Co-sales in de Korte Keten landbouw



Ferm



B2B Korte Keten verkoop: ja maar....



- 🍷 Opschalen van de KK via samenwerking
- 🍷 Opschalen van de KK via gedeelde logistiek

Producers

HUBS

CLIENTS

Farmers




Artisans & processors






CURVEUSE NEUS

Terroirist

moll@ke

CLIENTS B2B



GoodFood
MIEUX PRODUIRE, BIEN MANGER
BETER PRODUCEREN, GOED ETEN
.brussels

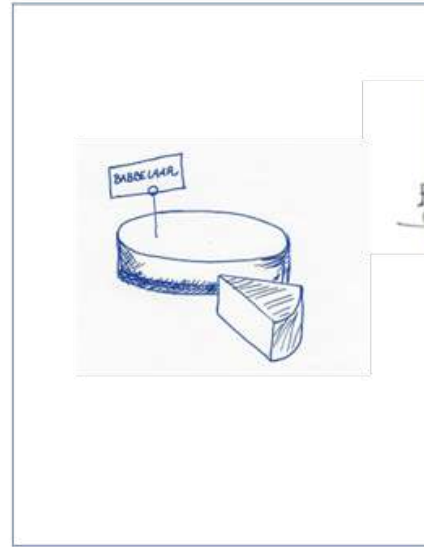
Restaurants
Canteens
Retailers

Households (B2C)

Linked Farm : Facilitator

Bringing together
players in the
Farm2Fork
distribution by
providing
professionalised
services via an IT
platform

Producers



Sales B2B/B2C
(price, order)

Logistics
Return, organic
waste, deposti

CLIENTS B2B

Restaurants
Canteens

Retailers

Reporting
Data &
Impact/
Purchase



Stock
management



Ferm



BOEREN
BOND



PRODUCER

- Sells through a unique profile
- Fixes price, stock availability
- distributes directly or through hubs
- manages deposits
- labelling
- does marketing
- organises transport
- AFSCA / FAVV
- issues delivery notes, invoices,...



IT PLATFORM SaaS:

- facilitates
- upgrades F2F by professionalising it
- stimulates collaboration
- creates reporting

THE HUB:

- buys and sells from producer(s)
- organises logistics



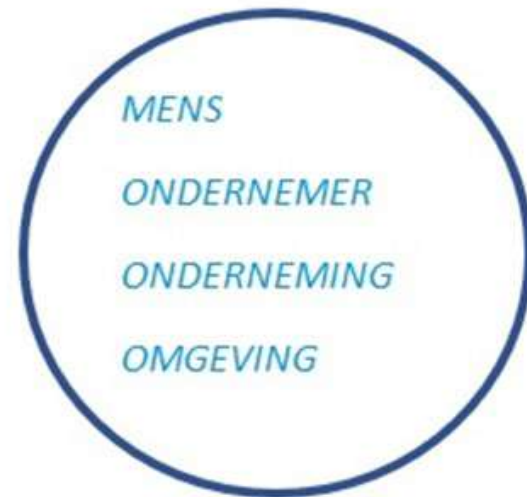
CLIENT :

- buys
- traceability, know the farmer
- gets invoice
- API to his cashier in the shop (Touch Systems)

4x4 Sleutels, die impact hebben op succes van Transitie



Uitgangspunt deelnemer



Transitietraject voor deelnemer



Begeleidbaarheid deelnemer



Impact en interactie



© Riccy Focke



Vragen?



Europees Landbouwfonds
voor Plattelandsontwikkeling:
Europa investeert
in zijn platteland



www.vlaanderen.be/pdpo - <http://ec.europa.eu/agriculture/>



Ferm

