

Bron cover: Steunpunt Korte Keten, VLAM, provincies West-Vlaanderen, Oost-Vlaanderen, Vlaams-Brabant, Antwerpen, Limburg

De Strategische Adviesraad voor Landbouw en Visserij adviseert de beleidsmakers, in hoofdzaak de Vlaamse Regering en het Vlaams Parlement, over landbouw en visserij in de brede zin van het woord. De adviezen, zoals vastgesteld door de belanghebbenden vertegenwoordigd in de adviesraad, passen in een gedragen politieke besluitvorming.

Advies op eigen initiatief

Advies verleend aan: Hilde Crevits – viceminister-president van de Vlaamse Regering en Vlaams minister van Economie, Innovatie, Werk, Sociale economie en Landbouw; Bart Dochy – voorzitter van de Commissie voor Landbouw, Visserij en Plattelandsbeleid van het Vlaams Parlement; kopie aan Patricia De Clercq – secretaris-generaal van het departement Landbouw en Visserij; kopie aan Joris Relaes – administrateur-generaal van het Instituut voor Landbouw-, Visserij- en Voedingsonderzoek (ILVO); kopie aan Filip Fontaine – algemeen directeur van het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM)

Adviestermijn: 27 dagen

Decretale opdracht: SALV-decreet van 6 juli 2007, art. 4 (SAR-functie)

Goedkeuring raad: 14 juli 2020

Adviesnummer: 2020-09

Dossierhouder: Pieter De Graef – pdgraef@serv.be

Contactpersoon: Koen Carels – kcarels@serv.be

Inhoud

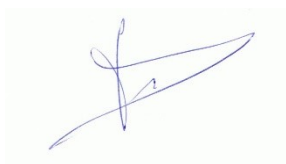
Inhoud	3
Inleiding	4
Krachtlijnen	5
Situering.....	6
1 De positieve trend van korte keten.....	6
2 Vaststellingen vanuit het SALV-reflectiekader	8
Advies	12
Bibliografie	16
Lijst met figuren en tabellen.....	18

Inleiding

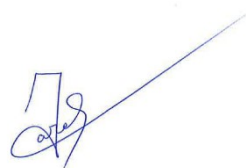
De Covid-19-crisis heeft recent de aandacht gevestigd op de aankoop van voeding binnen de korte keten. Verscheidene korteketenproducenten zagen hun aantal klanten toenemen. Deze populariteit doet vragen rijzen naar de bestendiging van dit succes en naar kansen voor extra potentieel binnen de korte keten, maar eveneens naar de grenzen en de uitdagingen waar productie binnen de korte keten voor staat.

Het huidige momentum rond de korte keten werd door de SALV aangegrepen om hierrond aanbevelingen op eigen initiatief te formuleren. De werkcommissie verdienmodellen van de SALV neemt dit thema als een eerste onderwerp binnen zijn verdere werking op. De SALV organiseerde binnen deze werkcommissie een hoorzitting rond het thema 'korte keten'. Tijdens deze hoorzitting gaven het Steunpunt Korte Keten, de KU Leuven en het ILVO toelichting bij de vele vormen van korte keten, en de noden en uitdagingen waarmee korteketenproducenten worden geconfronteerd. Na deze hoorzitting werd binnen de werkcommissie verdienmodellen voorliggend advies op 3 juli 2020 besproken. Natuurpunt/Bond Beter Leefmilieu namen niet deel aan de voorbereidende werkcommissievergaderingen en lieten optekenen zich te onthouden bij dit advies.

De SALV keurde in schriftelijke procedure het advies op eigen initiatief op 14 juli 2020 goed.



Hendrik Vandamme
voorzitter SALV



Koen Carels
secretaris SALV

Krachtlijnen

De SALV apprecieert dat het beleid de positieve trend rond de korte keten aangrijpt om een duurzame evolutie te bewerkstelligen. De raad reikt enkele visies en aanbevelingen aan die inspelen op deze beleidsintentie:

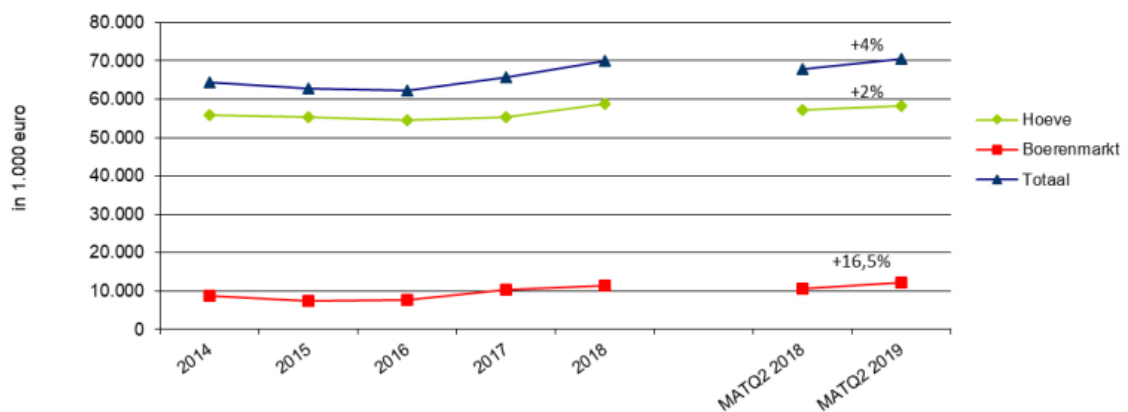
- De korte keten vertrekt vanuit de land- en tuinbouwer met prijszeggenschap en toegevoegde waarde als kernelementen.
- De korte keten kan de voedselgeletterdheid stimuleren bij de burger/consument. Een volwaardige voedselgeletterdheid overstijgt weliswaar louter korteketenproductie en behelst de gehele Vlaamse agrovoedingsketen.
- Het korteketenmodel kent ook zijn grenzen en kwetsbaarheden. Deze zijn te situeren op het niveau van de geografische inbedding en de bedrijfssituatie, het profiel van de land- of tuinbouwer, de productie en het product, de regelgeving en de afstemming met bestaande producentenorganisaties.
- De korte keten heeft nood aan een coherent beleid dat gedegen afgestemd is tussen de verschillende overheidsniveaus en over de beleidsdomeinen heen.
- Het overleg binnen de korte keten moet beter gefaciliteerd worden binnen een duidelijk platform.
- Stimuleer initiatieven die korteketenprincipes in een B2B-context weten toe te passen mits een gedegen afstemming met de producentenorganisaties.
- Er is nood aan meer en diepgaander onderwijsaanbod rond een verdienmodel als korte keten in het landbouwonderwijs en de naschoolse vormingen.
- Breid het adviesaanbod binnen de bedrijfsadvisering (KRATOS) uit met specifieke vorming op maat en individuele traject- en conceptbegeleiding.
- Er zijn adequate sectorbrede en bedrijfseconomische gegevens nodig rond de korte keten.
- Blijf innovatiemogelijkheden en -ontwikkelingen verder stimuleren die kansrijk zijn voor de korte keten.
- Stimuleer ook de opportuniteiten voor korte keten binnen de professionele kustvisserij.

Situering

1 De positieve trend van korte keten

Landbouwers die via de korte keten (een deel van) hun omzet realiseren, trokken tijdens de covid-19-crisis meer klanten aan. De crisis heeft op plotse wijze een zware impact laten gelden op gezondheids-, sociaal-maatschappelijk en economisch vlak. Om de corona-uitbraak in te dijken, moesten crisismaatregelen (aanleunend bij een *lockdown*) genomen worden. Die crisismaatregelen grepen ook in op de manier waarop geconsumeerd werd. Onder meer uit veiligheidsoverwegingen en als gevolg van vrijgekomen tijd door de crisismaatregelen vonden meer consumenten de weg tot rechtstreekse verkoop van land- en tuinbouwproducten op de hoeve of de markt. De positieve aantrekking van korteketenverkoop vormde meermaals het onderwerp in verscheidene media. De aantrekking van de korte keten in de huidige crisisperiode kan gezien worden als een versnelling van de groeibeweging die zich reeds in de voorbije jaren aftekende.

Figuur 1. Evolutie omzet rechtstreekse verkoop op de hoeve en boerenmarkt in Vlaanderen



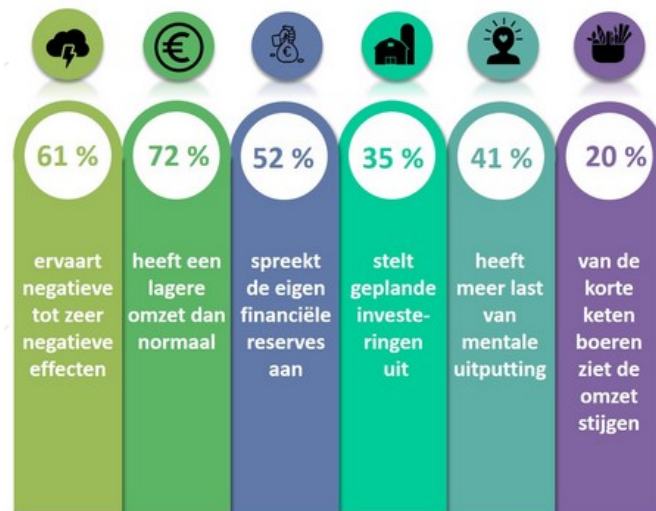
Bron: GfK Belgium voor VLAM; zie VLAM, *Omzet korte keten in Vlaanderen in de lift*, Brussel, 2019, https://www.vlaanderen.be/vlam/sites/default/files/publications/korte_keten_Mat_Q2_2019.pdf.

De omzet van de rechtstreekse verkoop op de hoeve in Vlaanderen klonk van juli 2018 tot juni 2019 boven €58 miljoen, wat een groei betekent met 2% (cf. Figuur 1). Eén op zes Vlamingen koopt al eens op de hoeve en doet dit 8 à 9 keer op een jaar. Daarbij besteden gezinnen die in de korte keten aankopen gemiddeld genomen €129 per jaar of gemiddeld €15 per bezoek. Het marktaandeel van de hoevewinkel ten opzichte van andere distributiekanaal van verse voeding bedraagt 0,9%. Boerenmarkten hebben een aandeel beneden 0,2%. Niettemin trokken ook deze boerenmarkten in de periode juli 2018-juni 2019 sterk aan en steeg hun omzet met 16,5% tot boven €12 miljoen (cf. Figuur 1). Het succes van de relatief nieuwe formule van de buurderijen (Boeren & Buren) draagt sterk bij tot dit groeicijfer. Zo'n 160.000 Vlaamse huishoudens vinden jaarlijks de weg naar boerenmarkten of gaan langs bij een *buurderij*. Hun gemiddelde

jaarbesteding bedraagt €82. Gemiddeld genomen gaan gezinnen die zulke markten of *buurderijen* frequenteren zes keer per jaar langs om per trip €14 te besteden.¹

Momenteel zijn ongeveer 950 producenten geregistreerd op de website rechtvanbijdeboer.be en kan de consument er een keuze maken tussen ongeveer 1.700 verkooppunten in Vlaanderen. Geüpdatete cijfers van Statbel over het aantal land- en tuinbouwbedrijven die binnen de korte keten actief zijn, zijn vooralsnog niet beschikbaar. In 2016 deden 2.404 bedrijven (i.e. 10% van alle landbouwbedrijven) aan één of meerdere vormen van 'rechtstreekse verkoop'.²

Figuur 2. (Tussentijdse) resultaten van de ILVO-corona-enquête



Bron: ILVO, *Meerderheid boeren krijgt financiële knauw door coronacrisis*, 30 mei 2020.

De positieve stemming rond de korte keten tijdens de covid-19-crisistijd dient echter wel in de juiste context geplaatst te worden. Een rondvraag door het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM) leerde dat acht op de tien land- en tuinbouwers actief binnen de korte keten meer klanten konden aantrekken. 67% van de korteketenproducenten draaide een hogere omzet. Deze enquête werd afgenomen in de periode van 27 april tot 4 mei 2020 en kende een responsgraad van 144 op 775 uitgestuurde peilingen (19%).³ Een enquête van het Instituut voor Landbouw-, Visserij- en Voedingsonderzoek (ILVO), die bij land- en tuinbouwers in het algemeen peilde naar het effect van de covid-19-crisis op hun bedrijfsvoering, brengt toch nuance wat de verhoogde omzetwinst betreft. Deze enquête werd afgenomen in de periode vanaf 27 april 2020, waarvan tussentijdse resultaten van observaties tot en met 18 mei 2020 aan de werkommissie Verdienmodellen van de SALV werden voorgesteld. Van de 674 respondenten tot op 18 mei gaven 117 land- en tuinbouwers aan actief te zijn binnen de korte keten. Deze enquête maakte

¹ Zie VLAM, *Kennisbank, Bestedingen op de hoeve en boerenmarkten in België*, https://www.vlaanderen.be/vlam/kennisbank?f%5B0%5D=facet_sector%3A68, website geraadpleegd op 23 juni 2020; VLAM, *Omzet korte keten in Vlaanderen in de lift*, Brussel, 2019, https://www.vlaanderen.be/vlam/sites/default/files/publications/korte_keten_Mat_Q2_2019.pdf.

² Platteau, J., G. Lambrechts, K. Roels en T. Van Bogaert (reds.), *Uitdagingen voor de Vlaamse land- en tuinbouw. Landbouwrapport 2018 (LARA'18)*, https://lv.vlaanderen.be/sites/default/files/attachments/gr_201807_lara2018_web.pdf, p. 73.

³ VLAM, *Korte keten in de lift*, <https://www.vlaanderen.be/vlam/press/korte-keten-in-de-lift>, website geraadpleegd op 22 juni 2020.

duidelijk dat, in tegenstelling tot de VLAM-enquête die peilde aan het begin van de crisismaatregelen, nog maar 20% van de land- en tuinbouwers actief binnen de korte keten aangaf een omzetwinst te boeken (cf. Figuur 2). Wel gaven in verhouding minder korteketenproducenten aan een (aanzienlijk) omzetverlies te hebben geboekt dan land- en tuinbouwers die enkel binnen traditionele waarde- en distributieketens actief zijn (51% van de respondenten binnen de korte keten ten opzichte van 76% van de respondenten binnen de traditionele keten).⁴

2 Vaststellingen vanuit het SALV-reflectiekader

Het SALV-reflectiekader rond structuren en bedrijfsoriëntaties in de land- en tuinbouw helpt om korteketeninitiatieven te plaatsen binnen het geheel van de land- en tuinbouwproductie.⁵ Korteketenverkoop is een vorm van **verdiepende activiteit** die uit de eigenlijke land- of tuinbouwproductie voortvloeit. Het land- of tuinbouwbedrijf⁶ dat ermee aan de slag gaat, bouwt verder op de eigenlijke teelt of kweek van gewas of dier en verdiept zijn land- of tuinbouwactiviteit tot de afzet kort bij de eindconsument.⁷ Korte keten kan hiermee beschouwd worden als een **koepelterm** waar uiteenlopende afzetstrategieën onder begrepen kunnen worden (1) en waarop een brede waaier aan land- en tuinbouwbedrijven zich kunnen toelagen (2).

(1) Verschillende afzetstrategieën onder de koepel van 'korte keten' met prijszegenschap en toegevoegde waarde als kernelement

Hoeveverkoop is de belangrijkste vorm van korteketenverkoop. Meer dan 80% van de uitgaven in de korte keten hebben betrekking tot rechtstreekse verkoop aan de consument op de hoeve.⁸ De producten kunnen 'recht van het veld' worden aangeboden (bv. aardappelen, groenten, fruit) of eerst op de hoeve verwerkt zijn geweest tot een eindproduct (vb. zuivel, vlees, sappen). Naast hoeveverkoop via een hoevewinkel en/of -automaat zijn er onder de koepel van korte keten nog mogelijkheden om de afzet te realiseren. Verkoop op markten, initiatieven tot bundeling van het aanbod via eenzelfde

⁴ Toelichting ILVO (Erwin Wauters en Elke Rogge) voor de SALV-werkcommissie Verdienmodellen, 8 juni 2020; ILVO, *Meerderheid boeren krijgt financiële knauw door coronacrisis*, 30 mei 2020, <https://www.ilvo.vlaanderen.be/language/nl-BE/NL/Pers-en-media/Alle-media/articleType/ArticleView/articleId/5786/Meerderheid-boeren-krijgt-financiele-knauw-door-coronacrisis.aspx#.XvCv2JlpFhE>.

⁵ Zie SALV, *Kennisnota. Verdienmodellen in de land- en tuinbouw. Een reflectiekader rond structuren en bedrijfsoriëntaties*, Brussel, 2020, https://www.salv.be/sites/default/files/documenten/SALV_20200529_WCVDM_KennisnotaVerdienmodellen_def.pdf en het eigenlijke reflectiekader: https://www.salv.be/sites/default/files/media/webthemas/salv/SALV_reflectietiekader_20200529.svg.

⁶ Cf. GLB-actieve of -echte landbouwer zoals in de vigerende Europese regelgeving.

⁷ Vergelijk de definitie van het Joint Research Centre van de Europese Commissie: Joint Research Centre, *Short food supply chains and local food systems in the EU. A state of play of their socio-economic characteristics*, <https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/eur-scientific-and-technical-research-reports/short-food-supply-chains-and-local-food-systems-eu-state-play-their-socio-economic>, website geraadpleegd op 25 juni 2020: "[...] short food supply chains (SFSC) in the EU understood as being the chains in which foods involved are identified by, and traceable to a farmer and for which the number of intermediaries between farmer and consumer should be minimal or ideally nil". Zie ook: Moya Kneafsey et al., "Short food supply chains and local food systems in the EU. A state of play of their socio-economic characteristics", *JRC Scientific and Policy Reports*, 2013, p. 13.

⁸ Cf. Statbel-gegevens van 2016: Platteau, J., G. Lambrechts, K. Roels en T. Van Bogaert (reds.), *Uitdagingen voor de Vlaamse land- en tuinbouw. Landbouwrapport 2018 (LARA'18)*, https://lv.vlaanderen.be/sites/default/files/attachments/gr_201807_lara2018_web.pdf, p. 73.

verkoopkanaal, thuislevering en e-commerce (bij sommige initiatieven zelfs over grote afstanden)⁹ zijn enkele voorbeelden.

Dat de land- en tuinbouwer een groter aandeel van de toegevoegde waarde realiseert¹⁰ en in ruimere mate in staat is om **zelf de verkoopprijs te bepalen** in tegenstelling tot de langere waarde- en distributieketens waarbinnen hij/zij veelal als prijsnemer beweegt, wordt als het voornaamste onderscheidende kenmerk van korte keten ervaren.¹¹ Dit prijszeggenschap uit zich eveneens in afzetstrategieën die het niveau van het individuele land- of tuinbouwbedrijf overstijgt (i.e. bundeling van het aanbod), maar wel het aantal schakels tussen boer en consument beperkt houdt (voedselteams, coöperaties en buurderijen zijn hiervan een voorbeeld).¹²

Vanuit dezelfde aandacht voor de realisatie van toegevoegde waarde en de prijsbepaling door de land- of tuinbouwer kan naast de rechtstreekse verkoop aan de eindconsument de keten verkort worden via B2B-initiatieven en verticale samenwerking. Zo kunnen afzonderlijke telers/veehouders contracten afsluiten met (grote) retailers (bv. afdeling 'lokaal' in supermarkten). Meestal slagen land- en tuinbouwers daarin wanneer zij grote hoeveelheden van een product en/of een product dat zich differentieert van andere producten, kunnen aanbieden. Een gelijkaardige vorm van **ketenverkorting** doet zich voor wanneer de land- of tuinbouwer aan restaurateurs kan leveren. Naast een-op-een-relaties van individuele landbouwers met horeca/retail, ontspruiten er ook initiatieven die het aanbod van telers/veehouders met de vraag van winkeliers en horecazaken in contact brengen. Het aangeboden assortiment vergroot op die manier voor de afnemer en de afzetmogelijkheden en -volumes nemen toe voor de land- en tuinbouwer (*Kort'om Leuven* en *Vanier* in Gent zijn hiervan voorbeelden)¹³.

Land- en tuinbouwbedrijven die actief zijn binnen de korte keten kunnen ook verschillende afzetstrategieën combineren.

De grotere mate van zeggenschap over de verkoopprijs die de korteketenproducent over zijn/haar product kan uitoefenen, gaat hand in hand met een continue en volgehouden aandacht die hij/zij moet hebben voor de vaak uiteenlopende wensen van zijn/haar klanten en aan het differentiëren van zijn/haar product van conventionele producten (i.e. **marktsegmentatie en productdifferentiatie**).

(2) Korteketenverkoop is inpasbaar in vele bedrijfsoriëntaties binnen land- en tuinbouw

Een brede waaier aan land- en tuinbouwbedrijven kunnen korteketeninitiatieven ontplooiën. Uiteenlopende **producties** (plantaardig en/of dierlijk) en **productiewijzen** (conventioneel, bio, agro-ecologisch, regeneratief; vollelds, beschut) lenen zich tot

⁹ Zie bijvoorbeeld CrowdFarming, *Sustainable farming for committed human beings*, <https://www.crowdfarming.com/en>, website geraadpleegd op 29 juni 2020.

¹⁰ I.e. de meerwaarde die de land- en tuinbouwer op het eigen product realiseert tegenover de afzet via reguliere kanalen, waarbij een groter aandeel van de marge naar het eigen bedrijf kan gehaald worden (met inbegrip van bijvoorbeeld verwerking, verkoop en voldoening voor de landbouwer).

¹¹ Cf. toelichting door Steunpunt Korte Keten (Ann Detelder) op de SALV-werkcommissie Verdienmodellen van 8 juni 2020.

¹² Voedselteams, *Over voedselteams*, <https://www.voedselteams.be/over-ons>, website geraadpleegd op 23 juni 2020; Boeren en burens (Buurderij), *Samen online kopen rechtstreeks bij boeren van de streek*, <https://boerenenburens.be/nl-BE>, website geraadpleegd op 23 juni 2020.

¹³ Rikolto, *Kort'om Leuven*, <https://www.rikolto.be/nl/kortom>, website geraadpleegd op 23 juni 2020.

afzetstrategieën onder de noemer van korte keten (cf. (1)). Afzetstrategieën die geënt zijn op de korte keten kunnen **binnen verschillende bedrijfsoriëntaties** ingang vinden. Ongeacht of een land- of tuinbouwbedrijf sterk inzet op specialisatie in productie of diversificatie in producten en diensten kan een groter of geringer aandeel van de afzet via de korte keten of verkorte keten gerealiseerd worden. Sommige land- en tuinbouwers zullen korteketenverkoop beschouwen als een **aanvulling op hun afzet** via de langere waarde- en distributieketens. Voor andere land- en tuinbouwers maakt de korte keten net **grotendeels of zelfs integraal hun afzetstrategie** uit. Zo verkocht in 2016 10% van de 2.404 korteketenproducenten (i.e. 234 bedrijven) enkel rechtstreeks. 19% (446 bedrijven) verkocht tussen de 50 en 100% rechtstreeks. Voor 72% was het belang van rechtstreekse verkoop in de totale afzet minder dan 50%.¹⁴

Randvoorwaarden om korteketenverkoop op te zetten, situeren zich hoofdzakelijk binnen de uitgangsfactoren die de bedrijfsoriëntaties vormgeven, namelijk **het ondernemersprofiel** en **de bedrijfssituatie**. De land- of tuinbouwer die binnen de korte keten actief is, dient immers alle marketingfuncties (*supply chain management*) zelf uit te oefenen.¹⁵ Hij heeft daarvoor de skills nodig om klantgericht te werken. Zo'n klantgerichte aanpak start bijvoorbeeld met een zeker inleefvermogen in de uiteenlopende wensen en drijfveren van potentiële klanten. Dit kan betrekking hebben tot de intrinsieke productkwaliteit, maar tevens over de manier waarop het product wordt aangeboden en welke tijd hij/zij daarvoor moet uittrekken. De ligging van het bedrijf kan hierbij zowel een troefkaart (i.e. ligging nabij woonkernen of ingebed in een ruimere agglomeratie) als een paskaart vormen (i.e. ligging veraf van potentiële klanten). Initiatieven die het aanbod van land- en tuinbouwers bundelen en volgens het korteketen-principe de afzet organiseren (cf. supra), kunnen de individuele land- en tuinbouwer helpen ontzorgen en maken dat de ligging van het bedrijf een kleinere drempel vormt.

Land- of tuinbouwers die hun bedrijfsvoering **verbreden** met maatschappelijke diensten als agrotoerisme, zorgactiviteiten, agromilieu- en klimaatzorg en agro-educatie kunnen vaak de verbredingsactiviteit aangrijpen om de korteketenactiviteit beter in de markt te plaatsen.¹⁶

Niet enkel de korteketenproducent dient meer taken op zich te nemen om zijn afzet te realiseren. Vaak vergt het ook van de consument een extra inspanning om in de korte keten (een deel van) zijn voeding in te slaan. Wanneer de inspanningen langs beide zijden van de toonbank zich onvoldoende laten reflecteren in de prijs, leidt dit tot **verborgen kosten** aan beide kanten (i.e. extra tijdsinzet).¹⁷

Naast het economische perspectief op korte keten (i.e. prijszeggenschap door de land- en tuinbouwer over het eigen onderscheidende product) vullen andere perspectieven het concept van korte keten verder aan. Het concept van de korte keten alludeert op een **geografische**

¹⁴ Platteau, J., G. Lambrechts, K. Roels en T. Van Bogaert (reds.), *Uitdagingen voor de Vlaamse land- en tuinbouw. Landbouwrapport 2018 (LARA'18)*, https://lv.vlaanderen.be/sites/default/files/attachments/gr_201807_lara2018_web.pdf, p. 73.

¹⁵ Cf. toelichting KULeuven (Erik Mathijs en Tessa Avermaete) voor de SALV-werkcommissie Verdienmodellen van 8 juni 2020.

¹⁶ Cf. toelichting Steunpunt Korte Keten (Ann Detelder) voor de SALV-werkcommissie Verdienmodellen van 8 juni 2020.

¹⁷ Ibidem.

nabijheid met een ecologisch voordeel (i.e. geringe voedselkilometers). Het heeft bovendien ook een **sociale dimensie** door het verbindende effect dat korteketenverkoop teweegbrengt tussen boer en consument/burger, tussen platteland en stad. Deze perspectieven hebben gemeenschappelijk dat zij land- en tuinbouwproductie centraal plaatsen.¹⁸

Ook binnen de visserijsector zijn er korteketeninitiatieven. De Vlaamse kustvissersvloot representeert de korte keten binnen de Vlaamse professionele zeevisserij. Zo brengen een aantal kustvissers hun vangst rechtstreeks tot bij de eindconsument (bijvoorbeeld aan de vistrap in Oostende).¹⁹

¹⁸ In tegenstelling tot andere benaderingen van 'korte ketens' die ook betrekking hebben op andere economische sectoren, zie bijvoorbeeld SERV, *Advies. Kijktlijnen voor een Vlaams economisch relancebeleid*, Brussel, 2020, https://www.serv.be/sites/default/files/documenten/SERV_20200615_Kijktlijnen_Economische_Relance_ADV.pdf.

¹⁹ Recht van bij de boer, *Recht van bij de visboer*, <https://www.rechtvanbijdeboer.be/recht-van-bij-de-visboer>, website geraadpleegd op 3 juli 2020.

Advies

De verhoogde aandacht tijdens de Covid-19-crisis voor land- en tuinbouwers, die aan rechtstreekse verkoop doen, creëert een momentum rond de korte keten. Dit wil de SALV aangrijpen om enkele beleidsaanbevelingen vanuit het perspectief van de land- en tuinbouwer rond de korte keten te formuleren.

[1] De SALV apprecieert dat het beleid de positieve trend rond de korte keten aangrijpt met nieuwe initiatieven om een duurzame evolutie te bewerkstelligen. Zo zullen land- en tuinbouwers *“die zich willen richten op rechtstreekse verkoop, [...] geholpen worden met de ontwikkeling van doordachte businessmodellen en [zullen] logistieke struikelblokken worden aangepakt en weggewerkt.”*²⁰ Met voorliggend advies reikt de raad enkele visies en aanbevelingen aan die inspelen op deze beleidsintentie.

Vormen van korte keten

[2] Korte keten vertrekt vanuit de land- en tuinbouwer²¹ met prijszeggenschap en toegevoegde waarde als kernelementen.²² Zoals het situeringsluik van dit advies duidelijk aantoon, bestaat de korte keten in vele vormen. Het is een koepelterm waar uiteenlopende afzetstrategieën onder begrepen kunnen worden en waarop een brede waaier aan types land- en tuinbouwbedrijven zich kunnen toelagen. De verschillende vormen van korte keten hebben gemeenschappelijk dat zij voortspuiten uit de eigenlijke land- of tuinbouwactiviteit van de primaire producent (i.e. verdiepende activiteit) en dat die primaire producent zelf de verkoopprijs grotendeels kan bepalen (i.e. prijszeggenschap). Initiatieven die het aanbod bundelen/afstemmen, verkoop mogelijk maken volgens korteketenprincipes op grotere afstand (e-commerce) en samenwerking faciliteren tussen korteketenproducenten kunnen de voordelen van korteketenverkoop helpen opschalen. De land- of tuinbouwer die in de korte keten aan de slag gaat, kan er een groter of kleiner deel van zijn afzet mee realiseren, afhankelijk van zijn/haar bedrijfssituatie en ondernemersprofiel.

Kansen en sterktes

[3] De korte keten kan de voedselgeletterdheid stimuleren bij de burger/consument. Korteketenverkoop zorgt rechtstreeks voor ontmoeting en verbinding tussen de land- en tuinbouwer en de burger/consument (i.e. sociale dimensie van korte keten, cf. supra). De raad stelt vast dat het de beleidsintentie is om nieuwe duurzame initiatieven rond lokale voeding onder de werktitel ‘Lekker Vlaams’ op te zetten en daarmee een chauvinisme aan te wakkeren voor

²⁰ Persmededeling van het Kabinet van de viceminister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van economie, innovatie, werk, sociale economie en landbouw Hilde Crevits, *Lokaal kopen in de lift: meer dan 8 op de 10 lokale boeren ziet aantal klanten stijgen*, 19 juni 2020. Cf. aandacht voor de korte keten binnen de Beleidsnota Landbouw en Visserij 2019-2024, p. 18: *‘Daarnaast worden de middelen ingezet voor de opstart van en de omschakeling naar (...) korte ketens, waarbij het ook mogelijk moet worden voor kleine bedrijven om ondersteuning aan te vragen.’* en p. 40 operationele doelstelling inzake onderzoek: *‘In zijn tweesporenbeleid heeft ILVO ook veel aandacht voor de diversiteit van korte keten in de landbouw. ILVO bouwde hiertoe een structurele samenwerking uit met een aantal korte keten bedrijven om zo intensiever deze nieuwe vormen van landbouw te kunnen bestuderen en monitoren onder praktijkomstandigheden, zonder hierbij zelf deze infrastructuur uit te moeten bouwen.’*

²¹ Cf. GLB-actieve of -echte landbouwer zoals in de vigerende Europese regelgeving.

²² Vergelijk de definitie van het Joint Research Centre van de Europese Commissie., cf. supra (situeringsluik).

land- en tuinbouwproducten afkomstig van eigen bodem (equivalent aan de Franse trots voor hun ‘*produits du terroir*’).²³ De adviesraad meent dat hiermee de brug wordt gemaakt met het bredere voedselbeleid, waarbij de Vlaamse Regering “[...] *de groeiende interesse van de consument in zijn voeding [aangrijpt] om de relatie tussen landbouwer en burger/consument te verbeteren en de maatschappelijke bewustwording rond ‘hoe ons voedsel geproduceerd wordt’ te verhogen.*”²⁴ Volgens de SALV draagt de (her)verbinding van consument en producent bij aan een volwaardige voedselgeletterdheid. Door de onmiddellijke relatie tussen producent en consument kan de korte keten hierin ook een belangrijke rol spelen. **De raad wijst er echter op dat het bereiken van een volwaardige voedselgeletterdheid, als onderdeel van het integrale voedselbeleid, korteketenproductie overstijgt en de gehele Vlaamse agrovoedingsketen behelst.**²⁵

[4] Korteketeninitiatieven kunnen bijdragen aan veerkracht opbouw op de betrokken land- en tuinbouwbedrijven. Dat de hoeve-eigen productiekost het ijkpunt vormt waarop de korteketenproducent zijn/haar verkoopprijs kan oriënteren, is vanuit bedrijfseconomisch standpunt een sterkte van de korte keten. De manier waarop de huidige Covid-19-crisis zich manifesteerde en rechtstreekse hoeveeverkoop een stimulans bood, maakte duidelijk dat de korte keten een bufferende werking kan uitoefenen op de financiële draagkracht van land- en tuinbouwbedrijven. Ook de langetermijnrelatie met de consument verhoogt de veerkracht.

Grenzen en kwetsbaarheden

Het korteketenmodel kent volgens de SALV ook zijn grenzen en kwetsbaarheden.

[5] Korte keten kent nog groeipotentieel, maar heeft tegelijk binnen een bepaalde geografische afbakening zijn limieten. De differentiatiebasis van de betrokken land- of tuinbouwbedrijven dient voldoende ruim te zijn. De mogelijkheid om zich met product en service te onderscheiden, steunt immers op een afdoende aanwezigheid van een potentieel consumentensegment als basis voor een economisch rendabel verdienmodel. De beperkte mogelijkheid om zich met gelijkaardige korteketenconcepten binnen een bepaald gebied voldoende te kunnen onderscheiden, werpt grenzen op. De beperkte hoeveelheid potentiële klanten met het beoogde consumentenprofiel zorgt ervoor dat er slechts ruimte is voor een beperkt aantal korteketenbedrijven met gelijkaardige concepten. Een gebrek aan potentiële klandizie in meer afgelegen locaties kan zelfs de opstart van één korteketenbedrijf binnen die locatie hinderen. Initiatieven die het aanbod bundelen/afstemmen, verkoop mogelijk maken volgens korteketenprincipe over grotere afstand via e-commerce en samenwerking smeden tussen korteketenproducenten (cf. situering) helpen om de limieten te verleggen, maar kunnen ze niet volledig wegnemen. **De vermelde limieten maken dat momenteel de volledige land- en tuinbouwproductie onmogelijk op de korte keten gestoeld kan worden.**

[6] Korte keten is niet voor elke land- en tuinbouwer weggelegd. Ondernemersprofiel en bedrijfssituatie, productie en product stellen ook grenzen aan de korte keten.²⁶ Het profiel (de

²³ Ibidem.

²⁴ Vlaamse Regering, Beleidsnota Landbouw en Visserij 2019-2024, ingediend bij het Vlaams Parlement door Hilde Crevits, Vlaams minister van Economie, Innovatie, Werk, Sociale economie en Landbouw, 8 november 2019, p. 24.

²⁵ SALV, *Advies. Hapklare inzichten voor een Vlaams voedselbeleid*, Brussel, 2020.

²⁶ Zie SALV, *Kennisnota. Verdienmodellen in de land- en tuinbouw. Een reflectiekader rond structuren en bedrijfsoriëntaties*, Brussel, 2020, https://www.salv.be/sites/default/files/documenten/SALV_20200529_WCVDM_KennisnotaVerdienmodellen_d

eigenheid) en persoonlijke keuze van de land- of tuinbouwer kunnen maken dat een keuze voor korte keten niet voor hem/haar weggelegd is. Daarnaast zijn niet alle deelsectoren even geschikt voor afzet via de korte keten.

[7] Bestaande regelgeving en incoherenties binnen die regelgeving werpen grenzen en kwetsbaarheden aan korteketenproductie op (zie ook [9]). De raad wijst bijvoorbeeld op het vergunningenbeleid in relatie tot het landbouwbeleid.²⁷

[8] Er is nood aan een terdege afstemming met bestaande producentenorganisaties wanneer telers/veehouders korteketenverkoop via B2B en verticale samenwerking willen realiseren. Wanneer leden van bestaande producentenorganisaties een deel van hun afzet willen realiseren door rechtstreekse relaties met andere ketenschakels aan te knopen (en dus de keten verkorten via B2B-initiatieven of verticale samenwerking) is een fair en correct overleg met hun producentenorganisatie noodzakelijk. Dit om te vermijden dat competitie tussen de land- en tuinbouwers in de keten nog versterkt zou worden en de positie van de boer in de keten verder zou verzwakken.

Noden en uitdagingen

[9] Er is nood aan een coherent beleid rond korte keten op basis van een gedegen afstemming tussen de verschillende overheidsniveaus en over de beleidsdomeinen heen. De SALV wijst op de zeer uiteenlopende regelgeving waarmee de korteketenproducent in aanraking komt. Deze regelgeving is verspreid over federale, regionale, lokale overheidsniveaus en over diverse beleidsdomeinen heen. De SALV meent dat een coherent beleid rond korte keten tegenstrijdigheden binnen de regelgeving tussen overheidsniveaus en tussen beleidsdomeinen wegwerkt. Zulk coherent beleid rond korte keten biedt de korteketenproducent eveneens klaarheid over de regelgeving waarmee hij/zij zich in orde dient te stellen. **De SALV ziet voor de landbouwadministratie een coördinerende rol weggelegd om met alle betrokken overheidsniveaus en beleidsdomeinen beleid rond korte keten te faciliteren en knelpunten weg te werken.**

[10] De raad vraagt om overleg over de korte keten beter te faciliteren binnen een duidelijk platform. Zulk platform is in staat om ontmoeting te bewerkstelligen en korteketenspelers samen te brengen en vanuit dat overleg beleidsaanbevelingen te formuleren. Het beleid kan hierbij volgens de adviesraad voortbouwen op reeds bestaande initiatieven.

[11] Stimuleer initiatieven die korteketenprincipes in een B2B-context weten toe te passen om het (markt)potentieel van korte keten te verruimen, mits aan [8] tegemoetgekomen wordt. De SALV meent dat producenten(groepen) die korteketenprincipes toepassen in een B2B-context het (markt)potentieel van korte keten kunnen verhogen. Daarom is het volgens de SALV ook wenselijk om zulke projecten te stimuleren. Belangrijke korteketenprincipes in die context zijn (1) transparante communicatie over de productie (herkomst, werkwijze) en logistiek, (2) een grote mate van zeggenschap/inspraak van de producenten(groep) en (3) gekaderd binnen een lokale voedseldistributie (cf. situering).

[12] Er is nood aan meer en diepgaander onderwijsaanbod inzake opleidingen en vormingen rond een verdienmodel zoals de korteketenproductie, zowel binnen het

[ef.pdf](#) en het eigenlijke reflectiekader:

https://www.salv.be/sites/default/files/media/webthemas/salv/SALV_reflectietiekader_20200529.svg.

27

<https://www.salv.be/salv/publicatie/advies-betere-regelgeving>

landbouwonderwijs als de naschoolse vormingen. Om succesvol korteketeninitiatieven op te zetten, hebben de startende ondernemers nood aan een adequate opleiding en vorming. Het feit dat de korteketenproducent alle marketingfuncties zelf moet invullen, zorgt ervoor dat hij/zij over vele en specifieke skills dient te beschikken. Dit zorgt voor kennisbehoeften die anders zijn dan die van land- en tuinbouwers die via reguliere afzetkanalen hun bedrijf runnen. De SALV stelt vast dat korte keten binnen het landbouwonderwijs en de -nascholing nog onvoldoende diepgang kent om startende korteketenproducenten met voldoende skills te wapenen om een goed businessmodel uit te denken.

[13] Breid het adviesaanbod binnen de bedrijfsadvisering (KRATOS) uit met specifieke vorming op maat en individuele traject- en conceptbegeleiding.²⁸ De mogelijkheid om de eigen land- of tuinbouwproducten te differentiëren van andere producten en er een uniek verkoopargument rond te vormen dat een bepaald marktsegment kan overtuigen, is een cruciaal onderdeel van de bedrijfsvoering van bijvoorbeeld een korteketenproducent (cf. situering). Dit creëert de nood aan maatwerk in de bedrijfsadvisering met een vormings- en begeleidingsaanbod dat inspeelt op de bedrijfseigen noden.

[14] Er zijn adequate sectorbrede en bedrijfseconomische gegevens nodig rond de korte keten. Om aan de vermelde aanbevelingen tegemoet te komen, moet het beleid, het onderwijs, de bedrijfsadvisering en de korteketenproducenten kunnen steunen op gedegen cijfermateriaal rond korteketenproductie. Zulke gegevens zijn voor alle vermelde actoren noodzakelijk om, elk vanuit de eigen invalshoek, een grondige onderbouwing mogelijk te maken.

[15] Blijf innovatiemogelijkheden en -ontwikkelingen verder stimuleren die kansrijk zijn voor de korte keten. De raad denkt hierbij bijvoorbeeld aan digitalisering en e-commerce, het weten te commercialiseren van duurzaamheidsinspanningen en inspelen op maatschappelijke verwachtingen.

[16] Stimuleer ook de opportuniteiten voor korte keten binnen de professionele kustvisserij. De raad vraagt om in de promotie-initiatieven rond korte keten ook aandacht te besteden aan de professionele kustvisserij.

²⁸ Departement Landbouw en Visserij, *Adviesinhoud per module KRATOS*, <https://lv.vlaanderen.be/nl/subsidies/bedrijfssubsidies/kratos/landbouwers>, website geraadpleegd op 29 juni 2020.

Bibliografie

CrowdFarming, *Sustainable farming for committed human beings*, <https://www.crowdfarming.com/en>, website geraadpleegd op 29 juni 2020.

Departement Landbouw en Visserij, *Adviesinhoud per module KRATOS*, <https://lv.vlaanderen.be/nl/subsidies/bedrijfssubsidies/kratos/landbouwers>, website geraadpleegd op 29 juni 2020.

ILVO, *Meerderheid boeren krijgt financiële knauw door coronacrisis*, 30 mei 2020, <https://www.ilvo.vlaanderen.be/language/nl-BE/NL/Pers-en-media/Alle-media/articleType/ArticleView/articleId/5786/Meerderheid-boeren-krijgt-financiele-knauw-door-coronacrisis.aspx#.XvCv2JlpFhE>.

Joint Research Centre, *Short food supply chains and local food systems in the EU. A state of play of their socio-economic characteristics*, <https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/eur-scientific-and-technical-research-reports/short-food-supply-chains-and-local-food-systems-eu-state-play-their-socio-economic>, website geraadpleegd op 25 juni 2020.

Kneafsey, Moya *et al.*, "Short food supply chains and local food systems in the EU. A state of play of their socio-economic characteristics", *JRC Scientific and Policy Reports*, 2013.

Persmededeling van het Kabinet van de viceminister-president van de Vlaamse Regering, Vlaams minister van economie, innovatie, werk, sociale economie en landbouw Hilde Crevits, *Lokaal kopen in de lift: meer dan 8 op de 10 lokale boeren ziet aantal klanten stijgen*, 19 juni 2020.

Platteau, J., G. Lambrechts, K. Roels en T. Van Bogaert (reds.), *Uitdagingen voor de Vlaamse land- en tuinbouw. Landbouwrapport 2018 (LARA'18)*, Departement Landbouw en Visserij, Brussel, 2018, https://lv.vlaanderen.be/sites/default/files/attachments/gr_201807_lara2018_web.pdf.

Recht van bij de boer, *Recht van bij de visboer*, <https://www.rechtvanbijdeboer.be/recht-van-bij-de-visboer>, website geraadpleegd op 3 juli 2020.

Rikolto, *Kort'om Leuven*, <https://www.rikolto.be/nl/kortom>, website geraadpleegd op 23 juni 2020.

SALV, *Advies. Hapklare inzichten voor een Vlaams voedselbeleid*, Brussel, 2020.

SALV, *Kennisnota. Verdienmodellen in de land- en tuinbouw. Een reflectiekader rond structuren en bedrijfsoriëntaties*, Brussel, 2020, https://www.salv.be/sites/default/files/documenten/SALV_20200529_WCVDM_KennisnotaVerdienmodellen_def.pdf.

SERV, *Advies. Krijtlijnen voor een Vlaams economisch relancebeleid*, Brussel, 2020, https://www.serv.be/sites/default/files/documenten/SERV_20200615_Krijtlijnen_Economische_Relance_ADV.pdf.

Vlaamse Regering, Beleidsnota Landbouw en Visserij 2019-2024, ingediend bij het Vlaams Parlement door Hilde Crevits, Vlaams minister van Economie, Innovatie, Werk, Sociale economie en Landbouw, 8 november 2019.

VLAM, *Korte keten in de lift*, <https://www.vlaanderen.be/vlam/press/korte-keten-in-de-lift>, website geraadpleegd op 22 juni 2020.

VLAM, *Omzet korte keten in Vlaanderen in de lift*, Brussel, 2019, https://www.vlaanderen.be/vlam/sites/default/files/publications/korte_keten_Mat_Q2_2019.pdf.

Lijst met figuren en tabellen

Figuren

Figuur 1. Evolutie omzet rechtstreekse verkoop op de hoeve en boerenmarkt in Vlaanderen	6
Figuur 2. (Tussentijdse) resultaten van de ILVO-corona-enquête	7