nieuws

'Kwanta kost da?' helpt producenten kostprijs berekenen

nieuws

Het Innovatiesteunpunt van Boerenbond heeft een brochure uitgewerkt over kostprijsberekening voor korteketenproducenten. De brochure bevat een theoretisch en praktisch luik, en werd gerealiseerd in het kader van een quick-win-project korte keten. In dezelfde categorie stelde de organisatie deze week nog de resultaten van een ander project voor, over de inrichting van hoevewinkels.

18 DECEMBER 2013 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:13

Lees meer over:
diversificatie

Het Innovatiesteunpunt van Boerenbond heeft een brochure uitgewerkt over kostprijsberekening voor korteketenproducenten. De brochure bevat een theoretisch en praktisch luik, en werd gerealiseerd in het kader van een quick-win-project korte keten. In dezelfde categorie stelde de organisatie deze week nog de resultaten van een ander project voor, over de inrichting van hoevewinkels.
De brochure ‘Kwanta kost da?’ bestaat uit twee delen: een theoretisch luik en een praktisch voorbeeld. Het theoretisch luik bevat onder meer informatie over verschillende soorten kosten, zoals directe en indirecte materiaalkosten, arbeidskosten en onderzoeks- en ontwikkelingskosten, en een stappenplan om een kostprijs te berekenen. Het praktisch luik bevat op zijn beurt een toegepast voorbeeld van zo’n berekening, gebaseerd op een fictieve hoeveproducent. Beide delen zijn alleen online te downloaden, via www.innovatiesteunpunt.be/kostprijsberekening, net als een leeg Excel model dat als leidraad kan dienen voor de eigen berekeningen.
“Belangrijk is op te merken dat de kostprijzen die berekend worden in het praktisch voorbeeld niet gebruikt mogen worden als referentie”, licht projectcoördinator Veele Serpieters toe. “We hebben bewust gekozen voor een totaal onrealistisch, fictief voorbeeld om dit te vermijden. Want een kostprijsberekening is een interne evaluatie,

die voor elke hoeveproducent anders is. Prijzen vergelijken, heeft in dit geval dan ook weinig zin."

De brochure werd opgesteld met de steun van de Vlaamse overheid en de partners Boerenbond, Cera en KBC. Het past binnen het Strategisch Plan Korte Keten van de Vlaamse overheid, en meer bepaald binnen een oproep van 2012 voor het uitwerken van quick-win-projecten die de korte ketenafzet in de Vlaamse land- en tuinbouw aanmoedigen. Minister voor Landbouw Kris Peeters trok daar destijds 50.000 euro voor uit.

Een ander quick-win-project dat het Innovatiesteunpunt in dat kader uitvoerde, ging over winkelinrichting. Vier hoeveproducenten werden begeleid in hun plannen om hun winkel te (ver)bouwen: varkenskwekerij Wolkenhoeve, geiten- en schapenkwekerij De Lingeren, bioboerderij Wieltjeshoeve en fruitkwekerij Van Hellemont. Aandachtspunten daarbij waren telkens de bereikbaarheid van en signalisatie naar de winkel, het gebruik van de juiste verlichting, een logische presentatie en de relevantie van het assortiment, een visuele link naar de productie, de mate waarin de bezoeker zich welkom voelt bij het betreden van de winkel en de extra diensten die de hoeveproducent zijn klanten kan bieden (recepten, inlichtingen, degustaties).

Uit die ervaringen heeft het Innovatiesteunpunt enkele lessen getrokken. "Investeren in de visibiliteit van de winkel is het belangrijkste en eerste werk", legt coördinator Patrick Pasgang uit. "Ervoor zorgen dat klanten de winkel vinden, fysiek maar ook online en in de pers, zodat hun aantal stijgt en er traffic ontstaat. Op de tweede plaats komen investeringen in de winkelinrichting, zodat klanten meer kopen eens ze de winkel gevonden hebben. En daarna komen investeringen in service, zodat de klanten trouwe klanten worden en terugkomen." Los daarvan zijn volgens Pasgang drie parameters van belang: de zichtbaarheid van de winkel vanaf de openbare weg, bijvoorbeeld door een duidelijk en mooi bord met logo en openingsuren, de bereikbaarheid van de winkel, bijvoorbeeld over een goed aangelegde oprit, en een duidelijk aangeduide en goed bereikbare parking.

"Bezint eer ge begint is mijn belangrijkste aanbeveling", besluit Pasgang. "Werk eerst een langetermijnvisie uit en plan daarna je investeringen stapsgewijs en in het teken van die langetermijnvisie. Zodat je weet waar je naartoe wil en hoe je daar best geraakt." Hoeveproducenten die een hoevewinkel willen openen of hun bestaande willen renoveren, kunnen bij het Innovatiesteunpunt terecht voor individueel advies, een 2D schets, marketing- en promotietips, inspirerende voorbeelden en informatie rond wetgeving en subsidiëring.

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada