

# Brengen alternatieve verdienmodellen soelaas?

nieuws

De rendabiliteit van de Vlaamse land- en tuinbouw staat de laatste jaren onder druk. Daarom gaan veel landbouwers op zoek naar alternatieve verdienmodellen, zoals verkoop via de korte keten en het aanboren van nieuwe consumentengroepen of marktsegmenten. Het Departement Landbouw en Visserij trok naar West-Vlaanderen en maakte er een reportage over op PlattelandsTV.

8 JANUARI 2020 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:52

Lees meer over:

economie

consument

marketing

diversificatie



De rendabiliteit van de Vlaamse land- en tuinbouw staat de laatste jaren onder druk. Daarom gaan veel landbouwers op zoek naar alternatieve verdienmodellen, zoals verkoop via de korte keten en het aanboren van nieuwe consumentengroepen of marktsegmenten. Het Departement Landbouw en Visserij trok naar West-Vlaanderen en maakte er een reportage over op PlattelandsTV.

In 2016 lanceerde het Departement voor Landbouw en Visserij een oproep om demonstratieprojecten rond alternatieve verdienmodellen in beeld te brengen. In dat kader ontstond het project 'Vooruit met de geit, het schaap en het hert. Marktkansen voor vlees van kleine herkauwers'. Het project toont de opportuniteiten voor landbouwers binnen de schaaap-, hert- en geitenhouderij in de korte keten waar de prijsvorming een pak gunstiger is omdat de boer niet langer afhankelijk is van de marktsituatie en hierdoor zijn bedrijfsinkomen kan verzekeren.

Maar de korte keten kampt ook met enkele knelpunten. Ten eerste is er een tekort aan slachthuizen voor schapen en herten. Het is ook geen makkelijke opgave om in kaart te brengen wie de consument nu eigenlijk is.

Uit onderzoek blijkt dat de consumenten van onder meer schapenvlees in groeiende mate uit de moslimgemeenschap komen. "Met etnomarketing ga je bewust een marketingstrategie ontwikkelen die gericht is op bepaalde etnische groepen", vertelt Kris Roels van het Departement Landbouw en Visserij. "In dit geval is dit de moslimconsument. Die markt wordt wereldwijd, maar ook in België, steeds belangrijker en dat biedt nieuwe kansen voor de agrovoedingssector en de landbouw." Maar die kansen worden nog niet ten volle gegrepen. Daar wil het Departement met zijn studie de aandacht op vestigen.

Een ander verdienmodel is het compleet omgooien van de productie op het landbouwbedrijf. Als producent kan je alle schakels van de keten zelf in handen hebben. Als je je als landbouwer richt op een nicheproduct dat via de korte keten wordt vermarkt, kan je een goede prijs waarborgen in tijden van dalende rendabiliteit.

In de reportage trekken ze naar een hertenhouderij. Dat is een kleine, maar professionele sector. Hertenhouder Marc Bossuit startte midden de jaren '90 als één van de eerste in Vlaanderen met een hertenbedrijf, als antwoord op de vele crisissen die de periode kenmerkte, zoals het hormonenvlees en de dioxinecrisis.

Of het nu een omschakeling is naar of een nieuwe markt aanboren, het heeft meer voeten in de aarde dan enkel een financiële investering. Er komt ook heel wat extra administratie en taken, marketing en nieuwe kennis aan te pas. Maar door de juiste keuzes te maken, kan de landbouwer hiermee zijn toekomst verzekeren.

Bekijk de volledige reportage op de website van PlattelandsTV.

Meer weten over het project? Surf naar [www.vsh.be](http://www.vsh.be)

**Bron:** PlattelandsTV / Eigen verslaggeving

**Beeld:** PlattelandsTV


## VILT vzw


Bd Simon Bolivar 17  
1000 Bruxelles

## Contact

M • [info@vilt.be](mailto: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](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](#)

Webdesign by [Who Owns The Zebra](#)