

"De tevredenheid van de klanten, dat is het leukste"

De korte keten in beeld

23 OKTOBER 2018 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:54



De wereld is een dorp, en dat geldt zeker ook voor onze voedselvoorziening. We eten groente, fruit, vlees en vis uit alle mogelijke windstreken. Geweldig voor de consument, maar voor de boer is de internationale prijzenslag vaak minder goed nieuws. Steeds meer wordt daarom naar alternatieven gezocht. Hoe creëer je een lokaal afzetsysteem met een rechtstreekse relatie tussen de producent en de consument? En hoe kan je daar als boer iets aan verdienen? Heel wat korte keteninitiatieven proberen een antwoord te vinden op deze vragen: steeds meer boeren experimenteren met hoevewinkels, voedselteams, boerenmarkten, een automaat, een zelfpluktuin of een groenteabonnement.

In het korte ketenverhaal bepaalt de landbouwer zelf zijn prijs, zijn productiemethode en zijn aanbod. Hij probeert zijn producten aan de man te brengen via zo weinig mogelijk tussenschakels, waardoor niet alleen de betrokkenheid van de consument vergroot, maar je als boer ook meer ruimte krijgt in je prijszetting. Dat je klanten ook je burens zijn, zorgt voor een sterke lokale verankering van je product.

Maar hoe begins je er aan? We legden ons oor te luister bij Gunter en Hilde Roes, fruittelers met tien jaar korte ketenervaring.



VILT vzw

Koning Albert II Laan 35
1000 Brussel

Belgium

Contact

T • 0473 59 41 39

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 twitter page: https://twitter.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>

© 2024 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

Webdesign by [Who Owns The Zebra](#)