

Nieuwe online boerenmarkt wil hogere marges voor boeren

nieuws

Als alles loopt zoals verwacht, krijgt Voedselteams er binnenkort een concurrent bij. Op 23 maart wordt in Antwerpen Fermet gelanceerd, een online korteketenwinkel voor voeding. Net als Voedselteams werkt Fermet met lokale producenten, afhaalpunten en een webshop, maar anders dan Voedselteams moeten de producenten niet bio zijn en kan een bestelling ook aan huis geleverd worden. De afgelopen maanden werd het systeem getest met 9 producenten uit de provincie en 99 gezinnen uit de stad Antwerpen. Die test was een succes. “We dachten dat veel Antwerpenaars vooral voor de smaak van onze verse producten overstag zouden gaan. Maar verschillende mensen werden ook klant omdat ze vinden dat landbouwers een eerlijkere prijs verdienen”, vertellen initiatiefnemers Katrien Barrat en Aline Julia in De Standaard.

© 16 MAART 2015 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:29

Lees meer over:

diversificatie

consument

distributie



Als alles loopt zoals verwacht, krijgt Voedselteams er binnenkort een concurrent bij. Op 23 maart wordt in Antwerpen Fermet gelanceerd, een online korteketenwinkel voor voeding. Net als Voedselteams werkt Fermet met lokale producenten, afhaalpunten en een webshop, maar anders dan Voedselteams moeten de producenten niet bio zijn en kan een bestelling ook aan huis geleverd worden. De afgelopen maanden werd het systeem getest met 9 producenten uit de provincie en 99 gezinnen uit de stad Antwerpen. Die test was een succes. “We dachten dat veel Antwerpenaars vooral voor de smaak van onze verse producten overstag zouden gaan. Maar verschillende mensen werden ook klant omdat ze vinden dat landbouwers een eerlijkere prijs verdienen”, vertellen initiatiefnemers Katrien Barrat en Aline Julia in De Standaard.

Fermet betaalt de boeren wat ze vragen, en rekent zijn klanten het dubbele aan. Als het product op die manier te duur wordt in vergelijking met de prijs in de supermarkt, laten Barrat en Julia hun eigen marge zakken. “Zo ben je als consument altijd zeker dat de producent minstens de helft van je aankoopprijs krijgt, terwijl dat in de supermarkt gemiddeld 20 procent is”, klinkt het. Die hogere winstmarge kan Fermet de boeren geven omdat het zo lokaal werkt. Er is slechts een klein budget nodig voor opslag en vervoer, en al wat wordt aangeleverd is al verkocht, dus er gaat niets verloren. Voor levering betaal je als klant bovendien extra, 2 euro voor levering in een verdeelpunt en 5 euro voor levering aan huis.

Hoewel Barrat en Julia in het begin regelmatig te horen kregen dat weinig boeren geïnteresseerd zouden zijn in een samenwerking, blijkt het tegendeel waar. Wel is het moeilijker om gangbare producenten te engageren dan biologische, omdat zij vaker gebonden zijn aan contracten met de industrie of de supermarkt. “Maar interesse is er zeker. Veel boeren hebben het gevoel vast te zitten. Ze willen hun aanbod wel interessanter maken of verduurzamen, maar hebben te weinig marge om de investering te maken, of verkopen zelfs onder hun kostprijs.”

Ook Leuven- en Gentenaars kunnen binnenkort voor lokale voeding bij Fermet terecht. Maar daarvoor moeten Barrat en Julia eerst opnieuw op zoek naar producenten. “Want Fermet moet overal even lokaal zijn”, klinkt het. Bedoeling is dat het systeem op termijn in heel België producenten en consumenten verbindt, en dat op een meer intensieve manier dan op de huidige website mogelijk is. “We willen een soort Farmville in het echt creëren, waar klanten bijvoorbeeld kunnen stemmen over welk gewas de boer volgend seizoen aanplant, en waar boeren nieuwe ideeën kunnen voorleggen aan hun klanten, om het potentieel ervan in te schatten.”

Op die manier hopen Barrat en Julia innovatie bij hun landbouwers te stimuleren, en hen de kans te geven geleidelijk aan te verduurzamen. “Zonder meteen te moeten voldoen aan de strenge lastenboeken van bio. De stap van gangbaar naar bio is voor veel boeren te groot. Wij onderzoeken of er geen model tussen de twee kan bestaan, waarin bijvoorbeeld minder gewasbescherming gespoten wordt dan gangbaar, iets meer geoogst wordt dan biologisch en de boer een prijs krijgt die iets lager ligt dan bio maar hoger dan gangbaar.” Bedoeling is wel dat alle producenten van Fermet evolueren naar bio, maar het hoeft niet zo bruusk.

Om hen te helpen, willen Barrat en Julia samen met wetenschappers objectieve duurzaamheidscriteria ontwikkelen waaraan de producenten moeten voldoen. Vandaag bestaan die criteria nog niet, en werkt Fermet vooral samen met kleinschalige boerderijen die vaak al aan korte keten doen, en soms bio zijn maar soms ook niet. Wel hebben ze allemaal één ding gemeen: ze communiceren open over de manier waarop zij produceren. En dat is heel belangrijk voor Fermet, want uiteindelijk draait alles om zelfredzaamheid, het idee als consument zelf het roer in handen te nemen. “Dat is vandaag niet meer alleen een idealistische gedachte, maar kan een echte nichemarkt worden.” Barrat en Julia verwijzen daarbij naar gelijkaardige initiatieven in Amerika en China, die commercieel succesvol zijn. “Er is trouwens niets mis met winst maken, maar het mag niet ten koste gaan van anderen. En met anderen bedoelen we de producent en consument, maar ook onze natuurlijke hulpbronnen en ons leefmilieu.”

Barrat en Julia hebben geen ervaring in de landbouw, maar wel in de marketing en met duurzaam ondernemen. Julia was communicatiedirecteur bij Mobistar en gaf les in marketing en winkelmanagement. Barrat had een adviesbureau voor klimaatbewust ondernemen.

Meer info: www.fermet.be

Bron: De Standaard

Beeld: Fermet

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/viltnieuwbsky.social>

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra