nieuws

Siertelers krijgen ondersteuning bij opschalen korte ketenverkoop

nieuws

Een groep Oost-Vlaamse siertelers krijgt dit jaar begeleiding van Steunpunt Korte Keten om hun korte ketenverkoop op te schalen en hun bedrijf rendabel uit te bouwen. Het project waar 15 land- en tuinbouwbedrijven aan deelnemen, krijgt financiering van provincie Oost-Vlaanderen en is vervolg op een succesvolle eerste jaar in 2021.

26 APRIL 2022 – LAATST BIJGEWERKT OM 28 APRIL 2022 7:50

Lees meer over:
sierteelt
korte keten



Ook dit jaar laten zich 15 Oost-Vlaamse bedrijven begeleiden door het Steunpunt Korte Keten om hun korteketenverkoop uit te bouwen. Alhoewel een brede variatie aan land- en tuinbouwbedrijven zich hebben ingeschreven, ligt de focus dit jaar op de sierteelt, laat de organisatie weten. “De sierteelt is sterk vertegenwoordigd in Oost-Vlaanderen en ook deze sector heeft een sterke behoefte om in contact te komen met de consument en de rechtstreekse verkoop in de korte keten uit te bouwen”, klinkt het. Steunpunt Korte Keten stelt dat de rechtstreekse verkoop door de boer in de lift zit, onder meer door de coronapandemie. Ook de tijdsgeest zou de sector in de kaart spelen. Maar niet elk landbouwbedrijf kan zomaar in de korte keten stappen, klinkt het. “Elke (startende) ondernemer heeft nood aan grondig voorafgaand advies en professionele begeleiding op langere termijn, naast vorming op maat door experten.”

> **“Veel agrarische ondernemers hebben een uniek, mooi en duurzaam verhaal maar ze krijgen dit verhaal niet aan de man/vrouw gebracht.**
>
> Ann Detelder - Steunpunt Korte Keten

Ann Detelder, manager Steunpunt Korte Keten, geeft nog mee dat elk bedrijf en zelfs sector een maatoplossing vereist. “Het aspect voedselveiligheid stelt zich hier natuurlijk niet maar zich onderscheiden van de concullega’s is des te belangrijker. We willen voor deze doelgroep naast marketing ook inzetten op storytelling. Veel agrarische ondernemers hebben een uniek, mooi en duurzaam verhaal maar ze krijgen dit verhaal niet aan de man/vrouw gebracht. We willen hen hierin bijstaan door begeleiding op maat.”

Wegens succes herhaald

Het project, dat wordt gefinancierd door provincie Oost-Vlaanderen, gaat zijn tweede jaar in. Omwille van het succes van het eerste jaar, toen er ook 15 bedrijven deelnamen, is besloten om er dit jaar een vervolg aan te geven. Het officiële startschot voor 2022 werd gegeven op het sierteeltbedrijf Jeroen en Ellen van Drieghe Azalea in Lochristi. Zij meldden zich als eerste aan voor trajectbegeleiding door het Steunpunt Korte Keten. De bedrijfsleiders willen graag de rechtstreekse verkoop aan de consument opschalen.

“Wij zijn een paar jaar geleden begonnen met korteketenverkoop, maar willen dat graag opschalen”, vertelt Ellen Drieghe die bij het sierteeltbedrijf instaat voor de verkoop aan particulieren die momenteel goed is voor zo’n 1 procent van de totale afzet. “Dit jaar zijn wij begonnen met wekelijkse verkoop aan huis (zaterdagen van 10u tot 12u) in plaats van maandelijkse verkoop. Ook hebben wij een speciale winkelruimte ingericht. Voorheen verkochten we in de hangar van het bedrijf en we merken dat klanten zich in de nieuwe winkelruimte beter op hun gemak voelen.”

Drieghe verwacht van de deelname in de ‘Trajectbegeleiding’ vooral tips en tricks op het gebied van marketing. “Wij zouden de particulieren graag beter online bereiken. Denk aan de website en aan sociale media”, vervolgt Drieghe. Ook algemene tips zijn uiteraard welkom voor opschaling van de bestaande activiteiten. “Je kunt wel denken dat je als bedrijf goed bezig bent, maar iemand van buitenaf kan daar een heel andere kijk op hebben”, aldus de Oost-Vlaamse die de komende weken ook via Floraliën Gent haar azaleaplanten onder de aandacht willen brengen.

Kostenstructuur en rendabiliteit onder de loep

Naast storytelling en marketing wil Steunpunt Korte Keten ook inzetten op kostprijsberekening. “Korte keten is leuk maar het moet meer zijn, het moet een rendabele neventak zijn op het bedrijf. Zicht hebben op je kostenstructuur is cruciaal, maar niet altijd gekend, en ook hierin willen we hen helpen. Eens je je kostenstructuur kent, kan je een juiste verkoopprijs bepalen”, besluit Ann Detelder.

Bron: Eigen berichtgeving

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