nieuws

"Vlaanderen heeft nood aan coherent korteketenbeleid"

nieuws

De coronacrisis heeft de korte keten in Vlaanderen vleugels gegeven. Al blijft het Steunpunt Korte Keten met beide voeten op de grond. “Voor sommige bedrijven zorgden de coronamaatregelen inderdaad voor een boost, maar andere zagen hun afzet fors terugvallen”, zegt Ann Detelder, coördinator van het Steunpunt Korte Keten in de Commissie Landbouw van het Vlaams Parlement. Het steunpunt wijst op de nood aan een volgehouden en eenduidig korteketenbeleid met regelgeving dat is afgestemd op de korte keten.

3 JULI 2020 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:55



De coronacrisis heeft de korte keten in Vlaanderen vleugels gegeven. Al blijft het Steunpunt Korte Keten met beide voeten op de grond. “Voor sommige bedrijven zorgden de coronamaatregelen inderdaad voor een boost, maar andere zagen hun afzet fors terugvallen”, zegt Ann Detelder, coördinator van het Steunpunt Korte Keten in de Commissie Landbouw van het Vlaams Parlement. Het steunpunt wijst op de nood aan een volgehouden en eenduidig korteketenbeleid met regelgeving dat is afgestemd op de korte keten.

Gezien het succes van de korte keten tijdens de coronacrisis mocht deze sector niet ontbreken op een themazitting van de Commissie Landbouw, Visserij en Plattelandsbeleid. Naast Joris Relaes, administrateur-generaal van ILVO, en Titus Ghyselinck van Voedsel Anders, mocht Ann Detelder de ervaringen van het Steunpunt Korte Keten tijdens de afgelopen maanden komen toelichten en ideeën aanreiken voor de toekomst.

Korte ketenbedrijven zijn prijszetter

Het typische korteketenbedrijf wordt vaak gezien als een gemengd bedrijf dat met een hoevewinkel start om extra inkomen te genereren. “Dat klopt niet”, zegt Detelder, “de bedrijven in de korte keten zijn zeer divers en het gaat ook veel ruimer dan de traditionele hoevewinkel. Denk maar aan verkoop via markten, webshops of automaten. Maar we hebben ook bedrijven die uitsluitend mikken op de horeca.” Landbouwbedrijven die in de korte keten stappen zijn volgens haar allemaal bedrijven die op zoek gaan naar innovatieve en rendabele verdienmodellen. Ze kiezen niet zozeer voor de korte keten uit financiële noodzaak, maar omdat ze bewust op een andere manier willen boeren.

Een kenmerkend aspect aan de korte keten is volgens het steunpunt dat het gaat om bedrijven die zelf prijszetter zijn. “Zij ondergaan de prijsvorming niet. En of er dan nog één of meer schakels zitten tussen de producent en de consument, dat maakt niet veel uit. Wel in welke mate de boer zelf zijn prijs kan bepalen”, klinkt het. Dat maakt dat de weerbaarheid van korte ketenbedrijven vaak ook beter is dan bij niet-korteketenbedrijven.

Bij gangbare landbouwbedrijven wordt ondernemerschap almaar belangrijker en dat is ook zo voor korteketenbedrijven. “Dat merken we ook in onze adviesvragen. Die worden steeds professioneler en vragen van onze adviseurs steeds meer kennis en expertise”, verduidelijkt Ann Detelder.

Hoeveel korteketenbedrijven er vandaag zijn, is niet helemaal duidelijk. “Het ontbreekt ons aan correcte cijfers hierover. Uit onze databank kunnen we afleiden dat minstens 15 procent van alle land- en tuinbouwers in Vlaanderen aan één of andere vorm van korte keten doen”, luidt het. Wel kunnen al deze bedrijven gezien worden als ambassadeur voor de ganse landbouwsector. “Vaak is het één van de weinige manieren waarop de consument in aanraking komt met landbouw. Door de beleving op een korteketenbedrijf krijgen consumenten vaak een positiever beeld van de sector”, legt Detelder uit.

Hoerastemming temperen

Volgens haar kende het Steunpunt Korte Keten de eerste maanden van de coronacrisis bijzonder hectische tijden. “Van de ene dag op de andere kregen we drie keer meer adviesvragen van land- en tuinbouwers.” In 2019 kreeg het steunpunt in totaal van 630 individuele boeren een vraag om advies. Dat resulteerde in een goede 100 trajectbegeleidingen waarbij een medewerker van het steunpunt op bezoek gaat bij het bedrijf en samen met de bedrijfsleiders kijkt welke mogelijkheden en kansen er zijn voor een korteketenactiviteit op het bedrijf.

Maar ook op heel wat landbouwbedrijven was het alle hens aan dek tijdens de crisisperiode. “Heel wat hoevewinkels zagen de vraag naar hun producten plots verdubbelen of verdrievoudigen. Maar helaas was dat geen uniform beeld. Er zijn ook korteketenbedrijven die het zeer moeilijk hebben gehad, bijvoorbeeld de bedrijven die vooral leveren aan horeca, die een eigen hoeveterras hebben of die hun producten verkopen op markten’, stelt Detelder.

Ze heeft heel wat bedrijven gezien die geprobeerd hebben om hun bedrijfsvoering om te schakelen, maar dat was geen eenvoudige opgave. “De maatregelen die vanuit de overheid opgelegd werden, de switch naar levering aan huis of de keuze voor bestellingen via mail of andere online kanalen, hebben veel gevergd van onze korteketenondernemers. Want ook het aanwerven van extra personeel op zo’n korte tijd was vaak geen sinecure.”

De grote aandacht van de media voor de korte keten tijdens de coronacrisis is zeer positief geweest voor de korte keten op zich, maar de coördinator van het Steunpunt Korte Keten vraagt zich af in welke mate die aandacht ook na het coronatijdperk kan doorgetrokken worden. “Veel mensen kozen voor de korte keten uit veiligheidsoverwegingen: minder volk in het verkooppunt en producten die door veel minder handen moesten gaan. Maar we zijn er ons van in het begin van bewust geweest dat heel wat nieuwe kopers zouden afhaken, bijvoorbeeld omwille van tijdsgebrek”, meent Detelder. “We verwachten dat 10 tot 15 procent van die nieuwe hoeveklanten kunnen behouden blijven, maar daar moet moeite voor gedaan worden. We hebben daar als steunpunt ook webinars over gehouden om boeren daarvoor de nodige handvaten te geven.”

Uitdagingen en knelpunten

Ann Detelder had ook een lijst mee voor de parlementairen met uitdagingen en knelpunten waarmee de korte keten geconfronteerd wordt. De grootste uitdaging bestaat er volgens haar in om te komen tot **haalbare regelgeving** over beleidsdomeinen heen. “Onze boeren zijn met heel diverse zaken bezig in agrarisch gebied. Daar worden ze geconfronteerd met federale regels, met Vlaamse regels en dan zijn er lokale besturen die deze regels anders gaan interpreteren. Dat maakt het heel moeilijk voor de korte keten om zich verder te ontwikkelen en nieuwe concepten uit te bouwen. Er is nood aan een overkoepelend korteketenbeleid dat volgehouden wordt en eenduidig is”, klinkt het.

Een andere grote beperking is het **gebrek aan cijfermateriaal** over de korte keten. Daarbij gaat het zowel om cijfers over de korte keten zelf zoals het aantal bedrijven, het aantal arbeidsplaatsen dat ze genereren of het inkomen dat een boer haalt uit zijn korteketenactiviteit. Daarnaast gaat het ook om meer economische cijfers of cijfers over aankoopgedrag en consumententrends. “Als adviseurs voelen wij bepaalde zaken aan, maar het is ook belangrijk om die hard te maken met cijfers. Die informatie hebben wij nodig in ons coaching verhaal”, legt Detelder uit.

Daaruit volgt meteen een derde uitdaging. “Onze bedrijven hebben nood aan **maatwerk in coaching en adviesverlening**. Daarvoor is het nodig dat er wordt ingezet op flexibele vormingsmogelijkheden, zowel qua methodiek als qua locatie. In het buitenland zit heel wat kennis en expertise die we beter zouden moeten kunnen aanwenden”, luidt het. In dat opzicht is het Steunpunt Korte Keten vragende partij om een pool van partners en freelancers aan te leggen die het steunpunt kunnen bijstaan in zijn rol als expertisecentrum.

Gezien de aandacht die er tijdens de coronacrisis is geweest voor de korte keten, lijkt het Detelder ook een goed idee om de korte keten **meer generiek te promoten**. “Vandaag voert VLAM promotie met ‘Recht van bij de boer’, maar die beperkt zich tot een website waarop alle individuele verkooppunten zijn terug te vinden. Wij denken dat het goed zou zijn als de korte keten ook meer in zijn geheel zou worden gepromoot als niche, zoals dat nu gebeurt voor bio”, legt ze uit. Detelder merkt ook op dat de naam door iedereen kan worden gebruikt en zelfs misbruikt. “Misschien moet er bekeken worden of we die als landbouwsector niet meer kunnen gaan claimen.”

Een andere uitdaging is **samenwerking**. Als er vandaag wordt samengewerkt tussen korteketenboeren dan is dat vooral via afzet. “Maar we moeten ook denken aan andere vormen van samenwerking, bijvoorbeeld in de productie”, meent Ann Detelder. Een uitsluitende focus op digitalisering en webwinkels is volgens haar te beperkt. “Sinds de coronacrisis heeft iedereen de neiging om daar zwaar op in te zetten. Dat is zeker positief, maar we willen er wel op wijzen dat dit niet de enige vorm van afzet voor de toekomst zal zijn.”

Logistiek is dan ook een extra aandachtspunt. “Het gros van de consumenten woont nog steeds in steden. Bovendien zijn ze niet altijd bereid om zich van boer A, naar boer B en boer C te verplaatsen. De distributie van korteketenproducten is dan ook een knelpunt. Er zijn vandaag al een aantal deeloplossingen, maar dé oplossing hebben we nog niet gevonden”, duidt het steunpunt. Tot slot zijn ook **arbeid en automatisatie** uitdagingen op korteketenbedrijven. “Bijkomende arbeid aantrekken is met de strenge regelgeving niet altijd eenvoudig. Daarnaast is het ook zo dat de kostprijs van mechanisering of automatisering niet altijd kan doorgerekend worden. Ook dat zijn knelpunten die de nodige aandacht verdienen”, besluit Detelder.

Beeld: Philip Vanoutrive

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