nieuws

Zoektocht naar verdienmodel start bij optimaliseren

nieuws

Beter eerst de bedrijfsvoering optimaliseren alvorens aan verbreding of groei te denken. Die raad gaf Koen Symons, diensthoofd van het Innovatiesteunpunt, mee op de landbouwstudiedag van de Universiteit Gent. Wie grootse plannen maakt zal dat misschien niet graag horen, maar de kloof die er in boekhoudingen gaapt tussen bedrijven uit eenzelfde sector geeft hem gelijk. In een periode dat het landbouwinkomen onder druk staat, is ‘meerwaarde’ de heilige graal van de landbouw. Helaas zijn er geen zekerheden: voor sommige groeiers pakt schaalvergroting niet uit zoals verhoopt maar zo heb je ook hoeveverkopers die hun broek scheuren aan de thuisverkoop van landbouwproducten terwijl een collega er goed geld mee verdient.

8 FEBRUARI 2016 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:25

Lees meer over:
landbouw algemeen
diversificatie



Beter eerst de bedrijfsvoering optimaliseren alvorens aan verbreding of groei te denken. Die raad gaf Koen Symons, diensthoofd van het Innovatiesteunpunt, mee op de landbouwstudiedag van de Universiteit Gent. Wie grootse plannen maakt zal dat misschien niet graag horen, maar de kloof die er in boekhoudingen gaapt tussen bedrijven uit eenzelfde sector geeft hem gelijk. In een periode dat het landbouwinkomen onder druk staat, is ‘meerwaarde’ de heilige graal van de landbouw. Helaas zijn er geen zekerheden: voor sommige groeiers pakt schaalvergroting niet uit zoals verhoopt maar zo heb je ook hoeveverkopers die hun broek scheuren aan de thuisverkoop van landbouwproducten terwijl een collega er goed geld mee verdient.

Als Boerenbondvoorzitter Sonja De Becker een oproep doet aan erfbetreders om landbouwers geen gouden toekomst in de pluimveehouderij voor te spiegelen, dan is dat omdat niemand een glazen bol heeft. God weet welke prijzen zullen er betaald worden voor braadkippen wanneer een varkenshouder eindelijk zijn stal omgebouwd heeft en productiecijfers haalt die ergens op beginnen te lijken. Een landbouwer die hunkert naar een toekomstperspectief kan zich beter laten inspireren door de Landbouwstudiedag van de Universiteit Gent die dit jaar gewijd was aan 'nieuwe verdienmodellen'.

De studiedag startte met wat misschien wel de meest onzekere factor is in de voedselketen: consumentengedrag. Van professor Wim Verbeke heeft de VILT-lezer al eerder vernomen dat er zoiets bestaat als de dualiteit tussen burger en consument. “Hoe mensen denken dat een product gemaakt moet worden, vertaalt zich nauwelijks in hun gedrag als consument”, weet Verbeke. Landbouwers die hun producten met meerwaarde in de markt willen zetten, dreigen dus hun tanden stuk te bijten op de betalingsbereidheid van de consument. Een blitse verpakking boordevol beloftes op het etiket kan daar weinig aan veranderen.

Verbeke vlooide tien jaar geleden al uit dat de consument veel aandacht heeft voor de vervaldatum, graag ook wil weten welk vlees in de verpakking zit maar het etiket verder maar een oppervlakkige blik gunt.
Een overdaad aan informatie leidt tot onzekerheid. De gemakkelijkheidsoplossing is al die informatie simpelweg negeren. De informatie systematisch verwerken, vereist betrokkenheid bij de consumentenkeuze. “Die betrokkenheid ontbreekt vaak bij de voedingskeuzes die we iedere dag opnieuw maken”, zegt professor Verbeke, “tenzij bij iemand die bijvoorbeeld een allergie heeft.”
Een voedingsmerk of -label dat vertrouwen geniet, kan voor de consument een veilige baken zijn. Het is een voorbeeld van een gemakkelijke beslissingsregel. Verbeke vergelijkt het met een verkeerssituatie vol verkeersborden waar we niet wijs uit geraken. Het gemakkelijkste is dan om de auto voor je te volgen. Wat je als voedingsproducent niet wil, is dat de consument de onzekerheid in de toekomst vermijdt door naar een alternatief te zoeken.
Als een landbouwer zich bij de keuze voor een nieuw bedrijfsmodel wil laten leiden door consumentengedrag, dan moet hij zich bewust zijn van de ‘gepercipieerde werkelijkheid’. “Perceptie bepaalt keuzes en wordt gekleurd door de (vaak negatieve) mediaberichtgeving”, vertelt Verbeke. Iets meer houvast geeft Koen Symons, diensthoofd van het Innovatiesteunpunt. Het Innovatiesteunpunt krijgt veel vragen van varkenshouders die meerwaarde willen creëren. Dat is een goede zaak, “alleen moeten ze opletten dat ze zichzelf niet rijk rekenen in het businessplan”, waarschuwt Symons. Vaak kennen de initiatiefnemers de aankooppolitiek van retailers niet en worden ze daardoor onaangenaam verrast. Als de meerwaarde in hoeveverkoop gezocht wordt, dan gebeurt de prijsvorming soms nogal ondoordacht omdat enkel gekeken wordt naar de prijs in de supermarkt. De keuze voor een ander afzetkanaal dan een hoevewinkel is niet evident. Lokale initiatieven schieten als paddenstoelen uit de grond maar zijn soms geen lang leven beschoren.
Specifiek in de varkenshouderij is het probleem dat de middelen vaak niet (meer) voorhanden zijn om te investeren in een eigen merk. Sommige varkenshouders overwegen om over te schakelen op braadkippen, “maar als we die vraag te vaak krijgen dan is dat geen goed teken”. Volgens Symons kan de economische situatie er totaal anders uitzien na de omschakeling van de stal. De laatste maanden zijn er iedere week drie à vier boeren die interesse tonen voor bio. Er beweegt wat, constateert Symons, en dat is goed want de vraag naar bio is zo groot dat er wat volume nodig is om de markt te kunnen bedienen. Vooral voor de melkveehouderij en akkerbouw ziet het diensthoofd potentieel in de omschakeling. Toch is biologische productie niet voor elke landbouwer weggelegd. “De investeringen die de omschakeling met zich meebrengt, zijn lastig te financieren met openstaande schulden. Ook de omkadering is anders”, zegt Symons, die weet dat sommige boeren moeilijk afscheid kunnen nemen van hun vertrouwde erfbetreders.
Bijna bij driekwart van de meerwaardezoekers moet het Innovatiesteunpunt eventjes op de rem gaan staan omdat de bedrijfsvoering nog niet optimaal is. Dat zou een slecht vertrekpunt zijn voor een verbredingsactiviteit of voor groei van de landbouwactiviteit. Symons: “We adviseren om eerst het bedrijf op orde te krijgen en dan pas een volgende stap te overwegen. Soms is diversificatie van de landbouwactiviteiten een paniekreactie omdat het met de boerderij dreigt mis te lopen. In die omstandigheden doe je een bedrijfsleider geen plezier door de investering in bijvoorbeeld een hoevewinkel aan te moedigen. Een 50’er zonder opvolger doet er misschien beter aan om tijdig te stoppen met investeren. Bij een kleine minderheid van de bedrijven maken we een stopzetting bespreekbaar zodat de financiële put niet meer dieper wordt. De grote meerderheid optimaliseert beter eerst terwijl een kwart van de bedrijven meteen klaar is voor groei of een op meerwaarde gebaseerd verdienmodel.”
Na de theoretische uiteenzettingen volgden op de landbouwstudiedag drie getuigenissen uit de praktijk. Michiel Van Poucke van zelfoogstboerderij Wijveld in Gent hield een vurig betoog voor community supported agriculture (CSA) als landbouwmodel van de toekomst. Hij ziet de opschaling van de oplossingen die op microniveau functioneren – consument die in oogstrisico deelt, voordelen van de korte keten, ecologische vorm van landbouw zonder voedselverliezen, enz. – als een grote uitdaging. Kris Vertonghen baat samen met haar man en zonen het bedrijf Versalof in Steenhuffel uit. Uit frustratie om het slechte landbouwinkomen en het kwaliteitsverlies van witloof in het winkelrek ging de familie Sarens-Vertonghen experimenteren met het voorgaren van het eigen witloof. Ondertussen zijn zij experten in het oogstvers vacuüm garen van een hele reeks groenten.
Luc Hollands, melkveehouder in de Voerstreek, vertelde hoe de uitbouw van zijn bedrijf in 2000 verstoord werd door de lage melkprijs en de stijgende kostprijs. In de varkenstak zag hij geen toekomst meer zodat de stallen omgebouwd werden naar groepsaccomodaties. In de zomermaanden vinden er nu jeugdkampen plaats en daarbuiten kan iedereen er terecht. Bezoekers komen bij Luc ook een balletje boerengolf slaan. Ondanks het succes van de verbredingsactiviteiten kwam de melkcrisis in 2009 hard aan. De onmacht over de prijs zette de melkveehouder er toe aan om mee het Fairebel-project op te starten dat de deelnemende boeren een meerprijs gunt. De volgende stap was de omschakeling van het eigen bedrijf naar bio.
Tijdens het afsluitende debat werd andermaal duidelijk dat vele wegen naar Rome leiden. Bewust van de eigen sterktes en zwaktes dient een landbouwer zijn ‘groeipad’ te kiezen. Een landbouworganisatie of een overheid kan dat niet in zijn plaats doen. Een Nederlandse akkerbouwer toonde zich een fan van CSA omdat hij ervaart dat de onderhandelingsmacht tussen een boer en een multinational scheef zit. Bovendien overbrugt dit model de kloof tussen producent en consument. Een landbouwer is niet altijd een goede verkoper zodat Pieter Verhelst van Boerenbond duidelijk maakte dat de uitdaging blijft om de kosten en baten in de gangbare voedselketen eerlijker te verdelen. Dat kan door iedereen op zijn verantwoordelijkheid aan te spreken binnen het

Ketenoverleg. Het appel aan de retail heeft als bijkomend voordeel dat geen andere schakel zoveel inzicht heeft in de markt en de betalingsbereidheid van de consument.
Meer weten over nieuwe verdienmodellen? Lees de wekelijkse duiding van maandag 8 februari.

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