

# KORTE KETEN INITIATIEF



Met steun van de  
Vlaamse overheid



## Brochure 2: **korte keten opstarten**



### **Samen Sterk**

Het is bij de meeste gemeentes een misvatting dat het stimuleren en organiseren van de korte keten binnen de gemeente een dure aangelegenheid is op het vlak van financiële middelen, personeel en materiaal. In de meeste gevallen kan via lidgeld, een procent op de verkoop of subsidies de financiële draagkracht vergroot worden, zonder dat de producten duurder zijn dan in grootwarenhuizen.

Eerst en vooral dient men na te gaan als er mogelijkheden zijn voor de korte keten. Zijn er reeds land- en tuinbouwers die aan thuisverkoop doen of samen werken met 'korte keten'-initiatieven? Zijn er reeds initiatieven die eventueel door extra steun zich verder kunnen ontwikkelen? Uit wat bestaat de meerderheid van de lokale bevolking, zijn dit potentiële consumenten die geïnteresseerd zijn in de korte keten? Zijn er gemeentelijke verenigingen die de korte keten willen promoten en ondersteunen binnen en buiten hun vereniging?



Het belangrijkste wat vanuit een gemeente moet gebeuren is een positief signaal geven naar de korte keten door op een simpele manier consumenten en producenten samen te brengen. In elke gemeente zijn er steeds consumenten, producenten en gemeentelijke organisaties te vinden die hun schouders onder zo'n initiatief willen zetten.

Een korte 'keten'-initiatief is een project van lange duur, wat bijna altijd onderschat wordt. Een goede ondersteuning is in de meeste gevallen beter klein maar over een langere termijn gespreid. Er mag gerust gerekend worden op 2 à 4 jaar vooraleer een 'korte keten'-project volgroeid is.

Vele initiatieven starten met veel mogelijkheden en veel geïnteresseerden, maar struikelen vrij snel over de repetitieve verantwoordelijkheden.

Verder dient men er ook rekening mee te houden dat het een promotie en ondersteuning dient te zijn die beide partijen helpt, zowel de producent als de consument. Te veel initiatieven promoten maar 1 zijde. Men kan consumenten motiveren om regionale producten te kopen, maar deze motivatie ebt snel weg als er geen afdoende kanalen zijn waar ze hun 'korte keten' inkopen kunnen doen.

Een producent kan op vele manieren ondersteund worden om te starten met thuisverkoop maar het uiteindelijke succes ligt bij het aantal consumenten die hij kan bereiken.



**KORTE KETEN INITIATIEF**

Met steun van de  
Vlaamse overheid

# Stappenplan



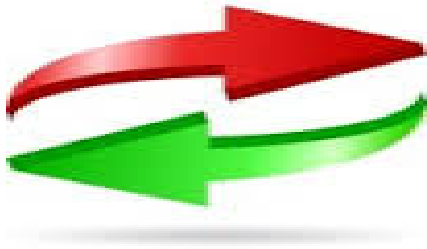
Bij de meeste initiatieven kan men steeds werken volgens onderstaand stappenplan. Belangrijk is om er van uit te gaan dat er reeds de laatste jaren vrij veel campagne is gevoerd op Vlaams en regionaal vlak om consumenten te motiveren. Onderzoek wijst ook uit dat eerder de producent in de korte keten extra aandacht en ondersteuning nodig heeft. Vandaar dat we ook hier vooral starten met het screenen en samen krijgen van producenten.

1. screening producenten
2. screening mogelijke initiatieven:  
verplichtingen, input....
3. werkgroep oprichten:  
oproep lanceren voor eventuele medewerkers en producenten
4. plaats en initiatief bepalen
5. producenten motiveren
6. kostenstructuur bepalen – knelpunten bepalen en oplossingen voorstellen  
FAVV, wetgeving, .....
7. initiatief promoten
8. info-, start- en opvolg-momenten organiseren
9. evalueren en begeleiden
10. jaarbijeenkomst organiseren, evalueren en bijsturen
11. prijscalculaties



## Concept “IN & OUT”

Bij het promoten van de korte keten gaat het er uiteindelijk over om consumenten en producenten die bij elkaar in de buurt wonen, samen te brengen. Dit is dan ook de belangrijkste reden waarom het zo moeilijk is om dit op Vlaams niveau te realiseren. De lokale overheid heeft uiteindelijk de beste kennis van het aanwezige aanbod en de aanwezige vraag in hun buurt.



Met het concept IN & OUT benadrukken we het feit dat de meeste lokale consumenten te bereiken zijn via de gemeentelijke infrastructuur. Elke inwoner dient wel eens vroeger of later langs te gaan in het gemeentehuis.

Bibliotheken, scholen, sportzalen, culturele

centra, containerparken, ... zijn eveneens plaatsen waar de volledige bevolking wel eens over de vloer komt.

Deze plaatsen zijn ideaal om een ‘korte keten’- project op te starten. In de meeste gevallen is reeds de nodige infrastructuur aanwezig.

Boodschappen combineren met andere activiteiten is ook een trend (winkels naast scholen scoren hoog in verkoop).

## Screening producenten

Meerdere organisaties en initiatieven hebben reeds heel wat moeite gedaan om op één of andere manier thuisverkoop en ‘korte keten’- initiatieven te bundelen in een handige zoek-site. Bij de meeste websites kan men gewoon de postcode van de gemeente of stad invoeren en zo onmiddellijk een lijst van mogelijke producenten in de buurt raadplegen.

**Recht van bij de boer**

<http://www.rechtvanbijdeboer.be/nl/home>



**Ecoplan**

<http://www.ecoplan.be>

**BIOFORUM-bedrijvengids**

<http://www.biobedrijvengids.be/biobedrijven.php>

**Groentepakket**

<http://www.groentepakket.info/aanbieders.htm>

**Voedselteams producent**

<http://www.voedselteams.be/producenten>

**Steunpunt Streekproducten**

<http://www.streekproduct.be/index.phtml>

**Bio Genietengids**

<http://www.biomijnnaatuur.be/biogenietengids/zoek>



**KORTE KETEN INITIATIEF**

Met steun van de  
Vlaamse overheid



## Screening producenten

Er zijn ook een reeks regionale en lokale netwerken waar een overzicht wordt gegeven van bestaande hoeveproducten.

<a href="#">vzw West-Vlaamse Hoeveproducten</a>	-	Hoeveproducten in West-Vlaanderen
<a href="#">100% West-Vlaams</a>	-	Hoeve- en Streekproducten in West-Vlaanderen
<a href="#">Puur Limburg</a>	-	Hoeve- en Streekproducten in Limburg
<a href="#">Lekkers met streken</a>	-	Hoeve- en Streekproducten in Antwerpen
<a href="#">Mmm...eetjesland</a>	-	Hoeve- en Streekproducten in het Meetjesland
<a href="#">Straffe streek</a>	-	Hoeve- en Streekproducten in Vlaams-Brabant

- Hoeveproducten “het Brugse ommeland” (initiatief West-Vlaanderen)
- Hoeveproducten “Leiestreek” (initiatief West-Vlaanderen)
- Hoeveproducten “De Westhoek” (initiatief West-Vlaanderen)
- Hoeveproducten “Vlaamse Ardennen” (initiatief Regionaal Landschap Vlaamse Ardennen)
- Hartenboer (lokaal netwerk in Hageland en Limburg)
- Coöperatie van boeren uit het Pajottenland
- “lekkers uit het pajottenland”
- DistriKempen / Distrego / distripoint
- PAK+-hoeveproducten, Kempenkorf



Men kan ook een oproep lanceren via het stadsmagazine met de vraag of producenten en geïnteresseerde land- en tuinbouwers die willen een stap zetten in de korte keten, zich willen kenbaar maken.

Als gemeente beschikt men eveneens over een lijst van land -en tuinbouwers en heeft men op deze manier een makkelijk uitgangspunt om iedereen aan te spreken.

Verder kan men ook via landbouwraden en landelijke gilden vele landbouwers bereiken. Opgelet: via dit kanaal bereikt men vaak maar een deel van de landbouwers.



## Screening mogelijke initiatieven

We zetten even de mogelijke initiatieven die mogelijkheden bieden in de korte keten op een rijtje. Bij elk initiatief wordt een korte beschrijving gemaakt van problemen, opportuniteiten, wettelijke verplichtingen, kosten enz...

Belangrijk is het verschaffen van distributie-mogelijkheden door het voorzien van transport en een centrale lokatie.

Als men de verkoop van het product rechtstreeks tussen producent en consument houdt, valt men nog steeds onder de versoepelde FAVV-wetgeving voor thuisverkoop. Eenmaal er een tussenverkoop plaats vindt, dient men zich volledig in orde te stellen als distributienetwerk en winkel.

Voor het FAVV is het in de voedselketen belangrijk dat de link tussen consument en producent duidelijk is. Bij rechtstreekse aankoop, weet de consument duidelijk van waar hij het product gehaald heeft. Eenmaal er tussenpersonen zijn (restaurant, winkel, groothandel) is het voor de consument niet meer duidelijk van waar het product komt en dienen er, voor de voedselveiligheid, de nodige controles en administratie te gebeuren om de traceerbaarheid te verzekeren.

### \* Promotie-pakket

Bij heel wat gemeentelijke aangelegenheden is het een traditie om geschenken uit te delen. In samenspraak met de lokale producenten, kan men het voorziene budget gebruiken om een geschenkenpakket samen te stellen met producten die verwijzen naar de aanwezige thuisverkoop-punten.

Zo'n geschenkenpakket is wel geen streekproductenpakket. Streekproducten zijn van gebonden aan een bepaalde regio en zijn daarvoor niet lokaal. Ga op zoek naar wat er in de eigen gemeente en randgemeentes wordt geproduceerd.

Een bijhorend foldertje met een overzicht van producenten en waar ze te bereiken zijn (hoevewinkel, markt, afhaalpunt, ...) zorgt voor de nodige reclame. Deze folder kan ook gebruikt worden om meer algemeen te verspreiden ter promotie van de korte keten. Maak voor het pakket geen vaste afspraken met bepaalde leveranciers, zodat men het puur als promotie voor alle lokale producenten kan houden.

Belangrijk is ook dat men elk jaar opnieuw screent naar eventuele nieuwe producenten.





## \* Boerenmarkt



Een boerenmarkt organiseren is een zeer goeie beweging om als gemeente de korte keten te stimuleren zonder dat het een grote input van personeel en financiële middelen vergt.

Belangrijk is om met bepaalde zaken rekening te houden:

Vele markten verkopen de laatste jaren minder maar dit is vooral toe te schrijven aan het feit dat in steeds meer gezinnen beide partners gaan werken en dus geen tijd hebben om in de week overdag aan boodschappen te doen. Vandaar adviseren we om een boerenmarkt in het weekend te organiseren.

Op een markt kopen, vraagt meer tijd dan gewoon binnenlopen in de supermarkt. Belangrijk om dit aspect te gaan overbruggen, is een goede bereikbaarheid van de markt met voldoende parkeerplaats dichtbij. In vele gevallen is het centrum van de stad minder bereikbaar met de auto dan een plaats net buiten het centrum. Zorg ook dat er op z'n minst een bushalte zeer dichtbij is om de mensen met openbaar vervoer ook gemakkelijk bij de markt te krijgen.

De korte keten is kort, dus geef in je afspraken en marktreglement de voorkeur aan producenten van eigen gemeente, in de tweede plaats aan de randgemeentes en pas daarna aan eventueel verdergelegen producenten indien er voor een bepaald product geen producent in de buurt is.

Zorg dat de nodige nutsvoorzieningen aanwezig zijn, zoals elektriciteit en water en let er op dat de opkuis na de markt goed is geregeld. In de korte keten kan men vrij gemakkelijk met herbruikbare verpakkingen werken. Maak er dan ook de producenten op attent zelf hun eigen afval en lege verpakkingen terug mee te nemen. (dit is meteen ook nog een duwtje in de rug op weg naar duurzamere productie)

Ga vooraf samenzitten met producenten en consumenten om een goeie locatie te bepalen. Vanuit deze bijeenkomsten kan men het best ook een ondersteunend team oprichten van belanghebbenden, zoals een vertegenwoordiger van de gemeente, van de milieuorganisatie, vrijwilligers, hoeveproducenten, ...



## \* Boerenmarkt

Meer info kan men terug vinden op deze pagina van VVSG

[http://www.vvsg.be/economie\\_en\\_werk/economie/Pages/Ambulante\\_handel.aspx](http://www.vvsg.be/economie_en_werk/economie/Pages/Ambulante_handel.aspx)

Op de website van economie, kan men een volledige beschrijving vinden omtrent ambulante activiteiten

[http://www.vvsg.be/economie\\_en\\_werk/economie/Pages/Ambulante\\_handel.aspx](http://www.vvsg.be/economie_en_werk/economie/Pages/Ambulante_handel.aspx)

Wettelijke verplichtingen: producenten dienen in het bezit te zijn van een machtiging ambulante activiteiten (dit is eenmalig en kan aangevraagd worden via het ondernemers loket)

FAVV: breng de provinciale PCE dienst op de hoogte dat er een boerenmarkt is in de gemeente  
Producenten dienen zich zelf in orde te stellen met de nodige verplichtingen

## \* Automaten

Het opstellen van een automaat in het centrum, in de nabijheid van winkelcentrum of waar veel mensen dagdagelijks langskomen, zoals bus- en treinstations of openbare gebouwen, kan een goeie manier zijn om producten uit eigen gemeente te promoten.



Als de automaat niet wordt geplaatst op een provincieweg of een provinciedomein, is er enkel een goedkeuring van de gemeente nodig.

Als gemeente kan men door het vrij makkelijk toestaan van het plaatsen van automaten, indien het gaat over producten die de landbouwer zelf produceert, de korte keten ondersteunen. Een automaat kan voor de landbouwer handig zijn om op elk moment van de dag zijn producten aan te bieden zonder dat hij hiervoor zijn andere landbouwactiviteiten moet laten vallen om een klant te allen tijde te kunnen bedienen.

In eerste instantie kan men elke landbouwer toestaan om een automaat te plaatsen op zijn eigen landbouwbedrijf. In de tweede plaats kan men uitkijken om de nodige voorzieningen te creëren op een centrale plaats waar een producent zijn automaat kan plaatsen samen met collega-producenten van de gemeente.

Belangrijk hier is om uit te zoeken of het al dan niet ter

beschikking stellen van automaten een interessante piste is, aangezien veel producten diverse eigenschappen hebben waardoor er een grote variatie aan automaten nodig is: gekoeld product of niet, de omvang van het te koop gestelde product, aardappelen versus aardbeien en zo verder.





## \* CSA

Een landbouwbedrijf vanaf nul opstarten op vandaag is bijna niet meer mogelijk. Meer en meer nieuwe en jonge boeren proberen het via Community-Supported-Agriculture (CSA). Dat



is een vorm van landbouw die op groepsinitiatief steunt. De boer werkt samen met aandeelhouders, namelijk consumenten die een bescheiden som voorschieten. Met dat geld bewerkt hij het land en de aandeelhouders mogen in ruil voor hun investering het ganse jaar door komen oogsten.

Met 1 ha landbouwgrond kan een CSA-boer ongeveer 20 volwassenen het jaar door voorzien van voedsel.

Meer info vindt u ook op de website van CSA-Vlaanderen [www.csa-netwerk.be](http://www.csa-netwerk.be)

Als stad of gemeente kan men werk maken van het toekennen van OCMW-pachtgronden aan CSA-initiatieven. In de meeste gevallen kan men al heel wat bereiken door een 2-tal ha akkerland te beschikking te stellen voor een CSA. Belangrijk is om ook hier te letten op een centraal gelegen plaats die goed bereikbaar is en gemakkelijk aansluiting vindt met de kern van de gemeente.



## \* Afhaalpunt - distributie

Een afhaalpunt, voedselteam, voedselpakket, abonnement systeem, ... het komt allemaal wat op het zelfde neer. De kern van de zaak is dat er collectief besteld wordt door de consumenten bij de lokale boeren, waarna de hoeveproducten collectief geleverd worden op een vaste datum en op een vaste plaats. Alle producten kunnen zo in één keer afgehaald worden op dit verzamelpunt door de consument. Het grote voordeel van deze formules is dat de consument niet de ganse regio dient rond te rijden om bij elke hoevewinkel de specifieke boodschappen te doen en dat de producent zijn productie kan afstellen op de vraag (die hij door de bestelling reeds vooraf kent) en groeperen (via 1 levering per week, kan hij zijn productie bundelen).



**KORTE KETEN INITIATIEF**

## \* Afhaalpunt - distributie

Dit lijkt allemaal gemakkelijk en klaar als een klontje maar in de praktijk zijn er veel obstakels die deze vorm van korte keten belemmeren.

Van de opstart tot een goed draaiend afhaalpunt kan er een lange periode lopen.

Aanleveren van hoeveproducten is bij kleine bestellingen voor product niet de moeite. Consument moet de discipline aan de dag leggen om elke week op tijd zijn bestelling door te geven (boodschappenlijst moet men een week vooraf maken ipv net voor men naar de winkel gaat)

In een abonnement-systeem heeft de producent een duidelijk vooruitzicht maar vele consumenten voelen zich dan weer "te" verplicht om elke week of elke maand het pakket te moeten aannemen.

De organisatie in het afhaalpunt dient een goeie structuur te hebben en vraagt veel volharding

Er is een depot, afhaalpunt nodig dat gemakkelijk bereikbaar is voor iedereen, maar tevens ook beveiligd kan worden voor de dagen dat het niet wordt gebruikt.

Het afhaalmoment, welke dag, welke uren, dient zeer goed te worden bepaald in overleg met consumenten en producenten. Dit dient heel strak te worden afgesproken wat voor vele mensen een hinderpaal is, aangezien je een warenhuis binnenloopt wanneer het je best past individueel.

Voedselteam vzw <http://www.voedselteams.be> heeft op dit vlak al heel wat ervaring met de op vandaag 160 voedselteams verspreid over Vlaanderen.

Als gemeente kan men dit systeem actief ondersteunen bij de opstart door alle info-kanalen



toegankelijk te maken en de mogelijkheid te creëren om info- en startvergaderingen in de gemeente te organiseren.

Als gemeente kan men deze projecten optimaal ondersteunen door een openbaar lokaal ter beschikking te stellen met de nodige frigo en diepvries zodat het afhaalpunt een veilige en comfortabele thuisbasis heeft om te groeien.

Verder kan men het initiatief op allerlei niveaus jarenlang ondersteunen zodat de mensen die het project dragen het kunnen volhouden.



## \* Ondersteuning op administratief vlak-promotie

Een forum, mogelijkheden ter beschikking stellen zodat lokale boeren op een eenvoudige manier hun producten kunnen promoten bij de gemeentelijke bevolking kan, zonder grote investeringen, reeds een goeie link leggen tussen producent en consument.

In het stadsmagazine kan er elke maand plaats vrij gemaakt worden voor nieuwe of bestaande thuisverkoop. Een extra link op de gemeentelijke website naar de plaatselijke producenten met vermelding van hun producten en hun adres kan reeds voldoende zijn. Bij jaarlijkse activiteiten kan men een info-, proefstand organiseren.



## \* Grotere projecten

Hubs: Link tussen platteland en stad <http://www.purehubs.eu/>

Fairtrade gemeente

Stadsboerderij

Kinderboerderij



## Producent motiveren

Land- en tuinbouwers maken meestal de overstap naar de korte keten vanuit een financiële motivatie. Het bedrijf heeft geen kans meer om te groeien op vlak van de landbouwactiviteiten wegens een tekort aan oppervlakte en mogelijkheden maar wil toch de inkomsten verbeteren en verhogen. Je producten zelf vermarkten, geeft de producent de opportuniteit om een betere prijs te krijgen voor wat hij produceert. Het verwerken van basisproducten tot afgewerkte producten behoeft in de meeste gevallen weinig oppervlakte en is dus gemakkelijk te implementeren op een bestaande hoeve zonder grote bouwwerken met bijhorende wettelijke verplichtingen.

Belangrijk is wel om als producent stil te staan bij de eigen mogelijkheden en competenties voor het slagen van het project.

Vermarkten van producten is een totaal andere bezigheid dan met de tractor op de akker werken, dagdagelijks bezig zijn met het fokken van dieren, onderhandelen met groothandel afnemers...

Belangrijke vragen:

- heb ik of iemand op de boerderij de competentie om met klanten om te gaan
- is er tijd, naast de landbouwactiviteit om een verkooppunt te runnen
- is het landbouwbedrijf bereikbaar of zeer afgelegen
- is er een draagvlak voor de bijkomende administratie en wettelijke verplichtingen
- zijn de vereiste vaardigheden aanwezig om te kunnen en mogen verwerken
- ?



In de korte keten stappen om de financiële input te verhogen, is een reden maar motivatie en competentie zullen de bepaalde factor zijn voor het welslagen van de onderneming als producent van hoeveproducten.







### \* Als gemeente

kan je land- en tuinbouwers motiveren om thuisverkoop te starten:


- als er 'korte keten'-initiatieven aanwezig zijn en gesteund worden door gemeente of stad is dit zeker motiverend voor de producent aangezien er reeds een kanaal is om de consument te bereiken
- steun, info en een motiverend beleid vanuit de gemeente bij de aanvraag van een landbouwer om zijn hoeve om te schakelen naar thuisverkoop (bouwvergunning, milieuvergunning)
- ?

### \* Landbouw en koepel organisaties:

- ABS
- BoerenBond
- Bioforum
- VAC

### \* Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV)

Op de website van het FAVV vindt u informatie waaraan u als hoeveproducent moet voldoen qua voedselveiligheid: zie [www.favv.be](http://www.favv.be)

Het FAVV heeft de verplichtingen gebundeld in een brochure waarin u praktische informatie krijgt over de verplichtingen inzake voedselveiligheid: [Brochure "verwerking en verkoop op de hoeve"](#)  (749 kB, 16 augustus 2012)

[Informatie over autocontrolelegidsen](#) (website FAVV > beroepssectoren > auto-controle > autocontrolelegidsen)

[Handleiding in verband met melkautomaten](#) (website FAVV > beroepssectoren > dierlijke productie > dierlijke producten > melk en colostrum)

Het FAVV is in elke provincie aanwezig met een Provinciale controle-eenheid, hun contactgegevens vindt u op: [www.favv.be/pce](http://www.favv.be/pce)

### \* Vlaams landbouwinvesteringsfonds (VLIF-steun)

Als land- of tuinbouwer is VLIF-steun mogelijk voor het verwerken en het commercialiseren van hoeveproducten.

[Meer info over de investeringssteun.](#)

### \* Het Steunpunt Hoeveproducten

Het Steunpunt Hoeveproducten biedt begeleiding aan land- en tuinbouwers die willen starten in de korte keten of die actief zijn in de korte keten. Het Steunpunt informeert en adviseert de hoeveproducent over de administratieve verplichtingen, de geldende wetgeving, de inrichting van de activiteit, ... Het Steunpunt organiseert ook opleidingen voor hoeveproducenten.

Meer info bij Ann Detelder ([steunpunthoeveproducten@groepKVLV.be](mailto:steunpunthoeveproducten@groepKVLV.be)) of op [www.steunpunthoeveproducten.be](http://www.steunpunthoeveproducten.be)



**KORTE KETEN INITIATIEF**

Met steun van de  
Vlaamse overheid 



## \* Het Innovatiesteunpunt

Het Innovatiesteunpunt begeleidt land- en tuinbouwbedrijven bij het inslaan van een nieuwe richting. Er zijn consulenten die je advies kunnen geven over diverse thema's zoals marketing en communicatie rond je producten, samenwerkingen opstarten met andere ondernemers, productontwikkeling, kostprijsberekening, commerciële opstart en inrichting van een hoevewinkel, regionale logistiek, ... Het Innovatiesteunpunt biedt regelmatig ook vorming aan in jouw buurt rond diverse thema's.

Meer info bij Patrick Pasgang ([patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be](mailto:patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be)) of op [www.innovatiesteunpunt.be](http://www.innovatiesteunpunt.be)

## \* ILVO Eenheid Technologie en Voeding – TAD Zuivel

Hier kunt u terecht voor technologische begeleiding bij de productie van hoevezuivel.

Meer info bij Katleen Coudijzer ([Katleen.coudijzer@ilvo.vlaanderen.be](mailto:Katleen.coudijzer@ilvo.vlaanderen.be)) of op <http://www.ilvo.vlaanderen.be/Default.aspx?alias=www.ilvo.vlaanderen.be/Zuivel>

## Prijscalculaties



Het Innovatiesteunpunt heeft een brochure uitgewerkt over kostprijsberekening voor korteketenproducenten. In dezelfde categorie heeft de organisatie ook resultaten over de inrichting van hoevewinkels.

De brochure 'Kwanta kost da?' bestaat uit twee delen: een theoretisch luik en een praktisch voorbeeld. Het theoretisch luik bevat onder meer informatie over verschillende soorten kosten, zoals directe en indirecte materiaalkosten, arbeidskosten en onderzoeks- en ontwikkelingskosten, en een stappenplan om een kostprijs te berekenen. Het praktisch luik bevat op zijn beurt een toegepast voorbeeld van zo'n berekening, gebaseerd op een fictieve hoevevproducent. Beide delen zijn alleen online te downloaden, via [www.innovatiesteunpunt.be/kostprijsberekening](http://www.innovatiesteunpunt.be/kostprijsberekening), net als een leeg Excel model dat als leidraad kan dienen voor de eigen berekeningen.



## Consument motiveren

Er zijn reeds veel initiatieven en organisaties die consumenten op allerlei manieren motiveren om oog te hebben voor korte keten en de voordelen hiervan.

Maak een link op de gemeentelijke website naar de websites van eigen producenten en de zoekwebsites van “rechtvanbijdeboer”, “ecoplan” enz.

Zorg voor opportuniteiten bij jaarlijkse manifestaties die de hoeveproducenten kunnen gebruiken om hun producten te promoten: infostand, proevertjes, marktstandjes enkel voor lokale producenten, ....

VLAM – label Erkend Verkooppunt  
Hoeveproducten

VLAM maakt de plaatsen waar producten uit de korte keten te vinden zijn, bekend bij de consument via het label Erkend Verkooppunten Hoeveproducten.

Als hoeveproducent kunt u zich aansluiten bij dit label. Als aangesloten lid krijgt u tweemaal per jaar nieuw promotiemateriaal, pers aandacht en kan u gratis deelnemen aan het project ‘Lokale marketing voor hoeveproducenten’, waarbij een analyse wordt gemaakt van de huidige hoeveverkoop en bijgestuurd wordt waar nodig.

Ook wordt uw verkooppunt opgenomen op de website

<http://www.rechtvanbijdeboer.be> zodat de consument u gemakkelijk kan vinden.

Meer info bij Sara De Preter  
([sara.depreter@vlam.be](mailto:sara.depreter@vlam.be)) of op  
[www.hoeveproducten.be](http://www.hoeveproducten.be) VLAM



De meeste milieuorganisaties zoals Natuurpunt, VELT, ... zijn altijd een goeie insteek om potentiële ‘korte keten’-consumenten te bereiken.



**KORTE KETEN INITIATIEF**



Voor meer info en toelichting

Website: <http://www.vac.eu/>

email: [vac@vac.eu](mailto:vac@vac.eu)



Telefonisch contact:

- Nationaal secretariaat
  - 09/252 59 19
- Antwerpen en Vlaams Brabant
  - Nelis D'Hollander – 0471/58 17 61
- Limburg
  - Philip Colson – 0473/32 29 49
- Oost- en West-Vlaanderen
  - Wim Moyaert – 0473/32 25 70

**Illustratie** : Liese Stuer



Met steun van de  
Vlaamse overheid

