

---

# KORTE KETEN

MINDER SCHAKELS, MEER VERBINDING ÉN MARGE



DUURZAME LANDBOUW MET NATUUR

---

# DUURZAME VERDIENMODELLEN

**Er speelt veel op het moment: de stikstof- klimaat- en biodiversiteitscrisis zijn enkele voorbeelden van de uitdagingen die op dit moment spelen op het platteland. De landbouwsector kan een bijdrage leveren aan de oplossing hiervan. Veel agrarische ondernemers zijn bereid om de stap richting duurzame landbouw met natuur te zetten, maar daar moet vanzelfsprekend wel iets tegenover staan. Je kunt niet groen doen als je rood staat. Er zijn dan ook veel agrariërs op zoek naar nieuwe verdienmodellen die het mogelijk maken om op een toekomstbestendige manier te blijven boeren.**

**In 2021 zijn we daarom vanuit het trajectplan [Duurzame Landbouw met Natuur](#) gestart met het project '[Duurzame Verdienmodellen](#)'. Met dit project willen we bestaande kennis over verdienmodellen verspreiden, agrarische ondernemers helpen om verdienmodellen op hun bedrijf te implementeren en obstakels weg te nemen. Bovendien willen we de ontwikkeling van nieuwe verdienmodellen stimuleren.**

**In deze factsheet worden verschillende vormen van korte keten verkoop toegelicht.**

Andere factsheets die vanuit Duurzame Verdienmodellen zijn ontwikkeld:

- Agroforestry
  - Biodiversiteit betaald
  - Financieringsvormen
  - GLB
  - Groene Contour
  - Pacht
  - Reststromen
  - Veen
  - Verbredingsactiviteiten
  - Water
-

## VERKOOP VIA DE KORTE KETEN

Steeds meer agrariërs verkopen hun eigen producten via de korte keten: inmiddels bijna **één op de zeven** boeren en tuinders in Nederland. Met korte keten wordt de verkoop rechtstreeks aan consumenten in de regio bedoeld. Vooral in melkveehouderij vind je veel bedrijven die hun producten via de korte keten verkopen. Wellicht doordat zij een product hebben wat weinig tot geen bewerking nodig heeft: melk wordt bijvoorbeeld vaak verkocht via melkautomaten. Andere vormen van korte keten zijn de boerderijwinkel, groentepakketen of de lokale speciaalzaak.

Het voordeel van verkoop via de korte keten is dat je als agrariër vaak meer geld voor je producten kunt vragen: een korte keten betekent minder tussenschakels die betaald moeten worden. Daarnaast zijn consumenten vaak bereid op meer te betalen voor een vers product recht van het land.

Je eigen producten afzetten via de korte keten is niet makkelijk en vraagt investeringen in zowel tijd als geld. Je zult goed uit moeten zoeken wat bij je past als ondernemer en hoe je aan kunt sluiten op de wensen van je omgeving. Gelukkig zijn er voldoende manieren waarop je hier hulp bij kunt krijgen.

Deze factsheet behandelt de volgende onderwerpen:

1. **Korte keten afzetkanalen**
2. **Abonnementen en (oogst)aandeelhouders**
3. **Geleerde lessen en tips**



Foto: Lokaal Voedsel Utrecht

## KORTE KETEN AFZETKANALEN

Er zijn verschillende manieren om je eigen producten via de korte keten af te zetten: ieder met hun eigen voor- en nadelen. Hieronder vind je een aantal voorbeelden.

### Automatenhuisje

Een **boerderijautomaat** is een van de meest laagdrempelige manieren van korte keten verkoop. Je hebt namelijk geen personeelskosten en het is dag en nacht open. Je kunt de automaat daarnaast op je eigen erf zetten, maar ook aan een winkelstraat of andere doorgaande route. Je moet echter wel investeren in een automaat, je bent tijd kwijt aan het bijvullen en je hebt geen contact met je klanten. Dit laatste lossen sommige boeren op door een notitieblokje op te hangen. Je vindt de automaat onder andere bij boerderij **De Zonnewijzer** in Bunnik.



### Eigen webshop

Wil je wel directe verkoop, maar niet zoveel mensen op je bedrijf of zit je wat verder van woonwijken af waardoor het lastig is klanten naar je bedrijf te halen? Dan is een webshop misschien iets voor jou, zoals bij **Boer in Natuur** in Uden. Zij bieden in de webshop onder andere muesli aan met ingrediënten van hun boerderij, zoals hazelnoten en appel.

### Laten plukken

Een andere optie is het organiseren van zelf-pluk dagen. Bezoekers komen zelf plukken en rekenen aan het eind de hoeveelheid geplukt fruit of noten af. Het voordeel is dat je veel verbinding hebt met de afnemers en zij een stap in het proces overnemen. Het vraagt echter wel wat organisatie en communicatie kracht. **Boerderij Nieuw Slagmaat** in Bunnik organiseert ieder jaar kersen-, pruim- en appelplukdagen. Consumenten betalen vaak meer dan de supermarktprijs. Andere boerderijen in de regio Utrecht die appelplukdagen organiseren vind je **hier**.

### Eigen winkel

Met de verkoop van je producten in je eigen winkel, schakel je de kosten van de tussenhandel uit. Ook geeft het de mogelijkheid om het verhaal achter de producten naar de consument te vertellen. Daar tegenover staan natuurlijk wel de kosten van het inrichten en uitbaten van je winkel, de ruimte, het winkelpersoneel. Op [boerderij Tussen de Hagen](#) lossen ze dit op door de winkel alleen op vrijdagen en zaterdagen te openen, of op afspraak. In de winkel verkopen ze onder andere kroketten van hun eigen runderen, en in de toekomst zullen ze hier ook noten en vruchten van hun agroforestry systeem verkopen. De Landwinkel biedt agrarische ondernemers met een eigen winkel ondersteuning. Alleen in de provincie Utrecht zijn er al meer dan 25 Landwinkels. Meer informatie over de Landwinkel en de voordelen van een lidmaatschap [vind je hier](#). Daarnaast komen ook de [zelfbedieningsboerensupermarkten](#) op: de tweede is onlangs geopend in Woerden.



Foto: [Tussen de Hagen](#)

### Groente- of maaltijdpakketten

Wil je het liever helemaal uit handen geven? Dan kun je je oogst ook verkopen aan organisaties die groente- of maaltijdpakketten aanbieden, zoals Boerschappen. De boxen van [Boerschappen](#) vertellen het verhaal achter de boeren en worden voor een meerprijs gekocht t.o.v. de supermarktprijzen. Onder andere de boerderij [Schevichoven](#) is hier bij aangesloten. Andere organisaties die met boxen werken zijn [Groentetas](#), [De Krat](#) en [PuurDichtbij](#). Je aansluiten bij zo'n pakketten-bedrijf is bijvoorbeeld interessant in de eerste jaren van het agroforestry als je (nog) niet veel productie hebt, aangezien ze ook vaak kleine hoeveelheden afnemen. Het is ook interessant als je een bijzonder product aan kunt bieden, zoals [klaverkaas](#). Kruiden en bloesem, bijvoorbeeld van lindebomen, kunnen verkocht worden aan het kruidenthee-bedrijf [Wilder Land](#).

---

# ABONNEMENTEN EN (OOGST)AANDEELHOUDERS

Alternatieve verdienmodellen, waarbij zowel winst als verlies wordt gedeeld met klanten, vinden steeds meer hun weg onder Nederlandse boeren. Het is een mooie manier om klanten meer te betrekken bij het bedrijf. Het voordeel hiervan is dat je een stabiel inkomen hebt, het nadeel is dat je verplichtingen moet nakomen en betrokkenheid moet behouden.

## Met oogstaandeelhouders

Je kunt er voor kiezen om je producten te verkopen via abonnementen. Een klant neemt een abonnement en jij levert wekelijks een tas met groente/eieren/vlees. Zo'n abonnement heeft een vaste prijs. Hoeveel de klant krijgt voor zijn geld, is afhankelijk van de oogst. De klant koopt een "oogstaandeel" en draagt zodoende een stuk van jouw bedrijfsrisico gedeeltelijk over. Jij weet vooraf hoeveel geld je binnenkrijgt, maar niet hoe goed de oogst zal zijn. Dat risico neemt je klant.

De klanten, vaak "oogstaandeelhouders" genoemd, vormen een gemeenschap, die één boerderij rendabel houdt. De boer moet er natuurlijk wel voor zorgen dat de vulling van de wekelijkse tassen en de kosten van het abonnement in evenwicht zijn: klanten kunnen hun abonnement opzeggen. In praktijk voelen klanten zich betrokken bij "hun" boerderij; vaak zijn er wachtlijsten voor nieuwe abonnees.

Onder andere [Tuinderij Eyckenstein](#) werkt met oogstaandelen waar vaak een wachtrij voor staat. Voor 2023 waren de kosten hier €370 per jaar. Aandeelhouders kunnen vanaf eind april tot en met half oktober één dag per week komen oogsten. Andere agrarische ondernemers die werken met oogstaandeelhouders zijn te vinden op [deze kaart van CSA Netwerk](#). Op deze pagina staat meer informatie over hoe je lid kunt worden van dit [CSA Netwerk](#).

---



### **Via solidaire betaling**

Er is een zeer lezenswaardig boekje met veel voorbeelden en achtergrond analyses: 'Eerlijk loon!' door Elske Hageraarts. Je kunt het vinden via de website van [Toekomstboeren](#). Deze toekomstboeren proberen een nog verdergaand model uit dat ze de "solidaire betaling" noemen. Hierbij betalen de oogstaandeelhouders niet voor het groentepakket, maar voor de uren werk en de kosten die erin zitten. Hoe het werkt wordt door Else Hageraarts uitgelegd in [deze online workshop](#). Het concept van de solidaire betaling wordt in praktijk gebracht bij onder andere [De Ommuurde Tuin](#) in Renkum.

### **...of leg alle bedrijfsrisico bij de klant en werk voor een salaris van Herenboeren**

Een bijzondere (en extremere) vorm van gemeenschapslandbouw in Nederland wordt gedaan door [Herenboeren](#). Hierbij vormen 200 huishoudens een coöperatie die een startkapitaal bijeen brengt en de boer in dienst neemt. De boer ontvangt een vast salaris en spreekt met het bestuur van de coöperatie af welke producten er verbouwd gaan worden. Wekelijks halen de leden van de coöperatie een tas met groente en vlees af. In Utrecht zijn er onder andere ontwikkelingen richting een Herenboerderij in de Bilt : [Herenboeren De Hooierij](#), in Soest: [Herenboeren Willemshoeve](#) en in Amersfoort: [Herenboeren Amersfoort](#).



## GELEERDE LESSEN EN TIPS

Er zijn ontzettend veel manieren om je producten af te zetten naast de reguliere weg. Welke het beste bij jouw bedrijf past hangt af van je eigen voorkeur, de mogelijkheden op jouw bedrijf en de mogelijkheden van je omgeving. Hieronder geven we je een aantal tips om je op weg te helpen.

- Zorg voor een krachtig en eerlijk verhaal over de meerwaarde van jouw product en zorg dat je hier de juiste keuzes bij maakt. Want, zoals plattelandscoach Franca van Nunen zegt, wie alles voor iedereen wil zijn, is niks voor niemand.
- Ga langs bij collega boeren die hun producten afzetten via de korte keten en vraag naar hun ervaringen met de omgeving, de marketing en de logistiek.
- Zoek indien mogelijk de samenwerking op met je omgeving: is er een Landwinkel, Oogst of andere speciaalzaak bij je in de buurt? Of een collega-boer met een automaat? Wellicht kun je bij hen aansluiten en samen optrekken in de promotie.
- Denk goed na over de vraag wat er gebeurt als je idee succesvol is. Wat betekent een groter volume voor je organisatie en logistiek (en de kosten daarvan)? Dat zou zelfs kunnen leiden tot het stellen van een grens aan de groei.
- Ga indien het idee succesvol is een samenwerking aan met een logistieke partner, die je de logistiek uit handen kan nemen en mogelijk toegang kan bieden tot een (grotere) markt.
- Denk ook goed na over de vraag wat er gebeurt als je idee niet aanslaat en rendement uitblijft. Is het dan mogelijk om het idee bij te stellen, om daarvoor de partners en de middelen te vinden? En wie draagt het risico?

Ben je enthousiast geworden en denk je er aan om je producten via de korte keten aan te bieden, maar ga je graag nog in gesprek met een expert? Via LaMi kun je je opgeven voor een gesprek met een [plattelandscoach](#): zij bieden 25 uur aan coaching en specialistische advies ter beschikking. Je hoeft geen eigen bijdrage te betalen. Heb je aan die 25 uur niet genoeg? Dan zijn er nog eens 18 uren beschikbaar waarvoor een eigen bijdrage geldt van 35 procent (bij een uurtarief à 92 euro). Plattelandscoach Franca van Nunen is gespecialiseerd in verkoop via de korte korte keten: zij kan je helpen met het bedenken van een concept en het maken van de juiste keuzes voor de marketing.

---



---

# KORTE KETEN

VERDIENMODELLEN DUURZAME LANDBOUW MET NATUUR

## Duurzame Landbouw met Natuur

Deze factsheet is onderdeel van het trajectplan [Duurzame Landbouw met Natuur](#). In het trajectplan Duurzame Landbouw met Natuur gaan we op zoek naar slimme maatregelen op het boerenbedrijf voor een sterkere verbinding tussen landbouw en natuur. Maatregelen die biodiversiteit versterken en tegelijkertijd een rol spelen in het verbeteren van de bedrijfsvoering. Door het ontwikkelen van slimme combinaties tussen landbouw en natuur nemen natuurwaarden toe en krijgt de landbouw een sterker toekomstperspectief. Voor landbouw die de natuur spaart, die zorgt voor natuur maar ook slim gebruik maakt van natuur.

Duurzame Landbouw met Natuur is een samenwerking tussen LTO-Noord, Natuurmonumenten, de agrarische collectieven, Landschap Erfgoed Utrecht (LEU), Staatsbosbeheer, Utrechts Particulier Grondbezit (UPG), Utrechts Landschap en de Natuur en Milieufederatie Utrecht (NMU). Het is een gezamenlijk zoekproces: van het samenstellen van passende maatregelen op het boerenerf tot een pilot in de groene contour.

Voor meer informatie over [het trajectplan](#) kun je contact opnemen met Edwin Blankevoort: [eblankenvoort@ltonoord.nl](mailto:eblankenvoort@ltonoord.nl).

Het trajectplan Duurzame Landbouw met Natuur wordt mede mogelijk gemaakt door subsidie in het kader van het plattelandsontwikkelingsprogramma (POP3) en de provincie Utrecht.

