

Korte Keten Meetjesland, dichtbij

Narratieve evaluatie is geen rapport of document, maar een motor die de organisatie en de individu in beweging krijgt. Daarom spreken we van narratief evalueren, als werkwoord. Hiermee leren we en verandert de organisatie naar een kwalitatief betere, met bezieling en betekenisgeving in een gedeelde werkelijkheid. (Narratief Evalueren, de gids, Tesselaer Suzanne, Rodemond, Jacco)

Met een kleine groep verhaal-verzamelaars luisterden wij naar boeren, producenten, winkeliers, consumenten, initiatiefnemers van projecten, ... en stelden hen prikkelende vragen. We waren nieuwsgierig naar hun (concrete) ervaringen, succesmomenten en drempels, inzichten en dromen. Nadien keken we samen naar wat ons raakte en inspireerde, naar patronen, we leerden en zagen kansen. We deden ook suggesties voor concrete kleine projecten, samenwerkingen en toekomstsporen.

Procesverloop:

1. Bijeenkomst maandag 23 mei 2022 van 14u tot 17u30 op de Huysmanhoeve (Bus 1, 9900 Eeklo): kennis met elkaar en het project, nieuwsgierigheden, vragen en ideeën sprokkelen. We maken ruimte voor ervaringen, om het verzamelen van verhalen te oefenen en we geven handvaten voor een boeiend en zorgzaam gesprek en verslag.
2. De verhaal-verzamelaars gaan op pad om te luisteren naar betrokkenen in mei en juni. In samenspraak kiest de verhaal-verzamelaar met wie ze gaat praten. Er worden richtvragen gegeven en een sjabloon voor een verslag. Tussendoor zijn wij bereikbaar voor ondersteuning of vragen.
3. Bijeenkomst woensdag 7 juli 2022 van 13u30 tot 17u op de Huysmanhoeve (Bus 1, 9900 Eeklo): tweede bijeenkomst met verhaal-verzamelaars. We leggen onze verzamelde verhalen, inzichten en dromen samen en kijken wat we eruit kunnen leren.

De aanleiding om deze groep verhaal-verzamelaars samen te brengen komt voort uit het Leaderproject "Korte Keten Meetjesland, dichtbij" waarbij Plattelandscentrum Meetjesland, Landelijke Gilden, Natuurpunt en partners Meetjesland, OBRA-BAKEN, EROV, Stad Eeklo, Lodewijk De Raetstichting en vzw Plan B het korte keten-aanbod in het Meetjesland zichtbaar wil maken en de toegankelijkheid wil verbeteren.

De groep verhaal-verzamelaars bestond uit 5 personen en 2 begeleiders. Er werden in totaal 25 verhalen verzameld, naast vele kleine gesprekken. De begeleiding bestond uit Micheline De Kreijger (schakelaar bij Stichting Lodewijk de Raet en oprichter Boerenmarkt Kaprijke) en Els Hillaert (zelfstandig schrijver en verhalenwever bij Gloed).

Alle vermelde quotes komen uit deze verhalen en gesprekken.

Het verhaal van de producent

Wat opvalt, is de **fierheid** over de producten. De passie waarmee de producenten spreken over hun producten en over hoe ze te werk gaan. Deze drive werkt heel aanstekelijk en is voor veel consumenten een belangrijke reden om producten uit de korte keten te kopen of zich te engageren. Het **rechtstreeks contact** met de klant is voor producenten ook een belangrijke beweegreden om voor korte keten te kiezen.

*Je krijgt veel inspiratie van hen, dat vind je niet in de winkel. Waar je het product mee kan combineren of andere manieren om het klaar te maken. En je kan ook feedback geven aan hen. Ze staan daar echt voor open. Ze hebben allemaal zoveel kennis van hun product, ik leer veel bij over hoe ze produceren en je kan ook afleiden hoe ze met hun dieren omgaan.
(consument op de Boerenmarkt)*

Daarnaast is de **kwaliteit** van de producten en de smaak van eigen bodem een zeer belangrijke troef voor consumenten.

Veel van de producten en smaken zijn uniek, dat kan je in de supermarkt niet vinden. Het is anders dan anders. Dat is voor mij een belangrijk aspect om korte keten te kopen.

Producenten geven aan dat mensen soms versteld staan van hoeveel werk er nodig is om de producten te maken. Op een opendeurdag hun verhaal kunnen brengen, werkt sensibiliserend om mensen inzicht te geven in het productieproces.

Zoals bij alle ondernemers is een bepaalde vrijheid en ruimte nodig om te kunnen ondernemen en daar botst het soms met de **overheidswetgeving** die niet altijd geschikt is voor kleinschalige landbouw en korte keten. Hopelijk zijn de intenties vanuit de Vlaamse Overheid om hier in de toekomst een antwoord op te bieden toereikend. Ook voor gemeentebesturen of organisaties die met korte keten willen werken, is dit een aandachtspunt. Er is geen nood aan extra spelregels of structuren om binnen te werken. Er is wel nood aan **goede voorbeelden** van langdurige samenwerkingen tussen lokale overheden en lokale producenten en van lokale overheidsopdrachten die drempels weghalen voor lokale producenten. Overheidsopdrachten waar grote bestekken ingediend moeten worden om als leverancier te kunnen voldoen, zijn dikwijls een te hoge drempel.

Binnen geraken bij bv. een woonzorgcentrum is moeilijk. We hadden een tijdje een afspraak met een woonzorgcentrum omdat dat paste in een project van hen. Zij waren content. Maar de aantallen waren echt klein en wij moesten ons qua levering heel erg schikken naar hun uren. We hebben het stopgezet. In een ander woonzorgcentrum wilden we eens ingaan op een opdracht/ openbare aanbesteding, maar dat was een heel gedoe. We hebben er onze prijs 'ingestoken' maar waren blijkbaar niet de goedkoopste. (korte keten-producent)

Korte keten-producenten zijn ondernemers die een **toekomstperspectief** zoeken voor zichzelf, hun kinderen en hun bedrijf. Ze kiezen voor een duurzame landbouw en willen door de rechtstreekse verkoop impact op hun prijs.

Hiervoor zijn stabiele afzetkanalen interessant. Veel korte keten-producenten combineren verschillende type klanten (horeca, markten, thuisverkoop, lokale supermarkten, delicatessenwinkels ...) om het risico te spreiden. De tijdsinvestering van de verkoop is ook bepalend (bv. Ik doe een grote boerenmarkt waar ik zeker ben dat er genoeg afname.).

Hoeveelheid, kleinschaligheid staat haaks op rendement. Er is een zekere omzet nodig om een rendement te halen. (landbouwer)

Mijn realistische wens is om meer dan één derde van mijn landbouwproducten via korte keten te kunnen afzetten, waarbij de ambachten van slaggers, bakkers, kleine bloemmolens, verwerkers, restaurants, meer gewaardeerd worden. En we via deze kanalen ons eigen voedsel kunnen verdelen. Zodat er ook een leefbare omzet is, die voor ieder duurzaam is. (landbouwer)

Korte keten-producenten willen in de kijker komen met hun bedrijf en producten. Er zijn enkele heel goede lokale voorbeelden van producenten die **social media** inzetten om de volgers een inkijk te geven in hun leven en zo een vertrouwensband op te bouwen met klanten. Veel consumenten vinden het een meerwaarde om zo meer te weten te komen over hun producten en over het leven op de boerderij, omgang met de dieren, van de eigen streek ... Dit geeft hen vertrouwen in de producent en zijn/haar producten en laat hen zien hoe hun geld wordt besteed.

Andere producenten komen hier echt niet aan toe of hebben er te weinig kennis of affiniteit mee. Communicatie is vaak de zoveelste taak voor producenten, soms de taak te veel. Er is een duidelijke vraag naar een **nood aan mede-bekendmaking, -zichtbaarheid en -bewustwording.**

Wat wil de consument?

Het vergt wat inspanning en organisatie om met de fiets van de ene producent naar de andere te rijden, maar het loont de moeite als je lekker gerief wil. (consument)

Voor de producent is **thuisverkoop** door winkel of automaat dikwijls een handig verkoopkanaal, maar voor consumenten die hun dagelijkse boodschappen bij lokale producenten willen halen, is dit niet altijd het geval. Deze consumenten zoeken naar andere manieren om de producten verzameld op één locatie te vinden (bv voedselteams, boerenmarkten, lokale supermarkt...).

We zouden denken dat door het transport en tussenschakels die wegvallen de producten goedkoper zijn. (consument)

De **prijs** is voor consumenten een belangrijke factor in hun overweging om korte keten-producten te kopen. Producenten zijn dan ook bezorgd over de inflatie en hoe dit het koopgedrag van consumenten gaat beïnvloeden.

In de (eigen) prijszetting van korte keten-producten is ruimte voor een fair inkomen voor de producent, maar in de praktijk is dit vaak nog niet zo. Om bij te dragen aan dit fair inkomen kiezen consumenten ook vaak voor korte keten-producten.

Er is discussie of korte keten-producten nu duur of goedkoop zijn. De prijszetting van deze producten is afhankelijk van de producten waarmee je vergelijkt (supermarkt tov delicatessenwinkel) en wanneer (seizoensproducten zijn goedkoper). Consumenten die al in de korte keten kopen, ervaren dat door bewust te kopen de waarde van het product toeneemt: ze gooien minder weg en halen meer **voldoening** uit het kopen van lokale producten.

Mensen zijn zo tevreden over de versheid en de kwaliteit van onze groenten. Velen kunnen nadien niet meer genieten van groenten uit de supermarkt. Dat merken we ook op de nieuwe markt. Ze zijn verbaasd en komen terug. (CSA boerderij)

Je geld is ook goed besteed, je ziet waar het naartoe gaat. Het gaat echt naar de families van de producenten, hun kinderen worden ermee groot. (consument)

Korte keten is **mensenwerk**. Wanneer producent en consument elkaar vinden, zijn het dikwijls **waardevolle ontmoetingen**. Het verhaal kennen van de producent is vaak een grote meerwaarde. Maar bij ziekte, een technische defect, ... valt een zekerheid ook vaak weg. Er is niet altijd een buffer om dit op te vangen. Het persoonlijke contact kan voor begrip zorgen. Vaak vinden consumenten het ook vervelend.

We hadden geen boter in de winkel omdat de producent haar hand verwond had. Van de vijf klanten aan wie we dit moesten uitleggen, was er slechts één klant die vroeg hoe het met haar ging. De anderen reageerden vooral ongerust over het feit dat ze nu ergens anders boter moesten halen. (coöperatieve winkel)

Veel producenten doen heldendaden door nachtwerk, geen vakantie te nemen, ... zodat de consument geen hinder ondervindt. Is dit eigenlijk wel haalbaar en wenselijk? Hoever is té ver? Mag de consument ook leren omgaan met onzekerheid? En hebben we ook geen taak om de consument hierin mee te nemen?

Een vast aanbod is belangrijk. Vandaag ben ik wat teleurgesteld want de bakker is er niet en het knutselstandje ook niet. Dat is wel vervelend want dan moet ik toch nog elders naartoe. Ik denk dat er voldoende aanbod is in het Meetjesland maar de beschikbaarheid kan misschien nog wel beter. (consument op boerenmarkt)

Het is nodig om met een heel open blik naar de potentiële klantensegmenten van de korte keten te kijken. De consument of klant kan heel gevarieerd zijn: een individuele klant, een lokale supermarkt, een andere producent, horeca ...

Meer en meer worden ook **grootkeukens** (in scholen, rusthuizen, ziekenhuizen, provinciale domeinen, psychiatrische instellingen...) aangesproken om met producten uit de streek te

werken. er wordt a priori niet aan gedacht of verondersteld dat het niet mogelijk is. Al zien we dat de goeste hier en daar wel groeit. Maar er zijn ook weerstanden:

- 1) de huidige processen en werkwijzen van het keukenpersoneel zijn hier niet op afgesteld,
- 2) de prijszetting of openbare aanbestedingen duwen in de richting van een keuze voor de goedkoopste aanbieder,
- 3) er zijn twijfels of de levering ook gegarandeerd kan worden.

Het is nodig om **elkaar** eerst te leren **kennen** met betrekking tot producten, werkwijze, mogelijkheden, levertermijnen, bestelmethodes, ...

bijvoorbeeld

- door bezoeken van keukenpersoneel aan landbouwbedrijven uit de streek,
 - door te starten met eenvoudige producten,
- door bezoek aan een grootkeuken die hier al ervaring mee heeft
- ...

We hebben in ons psychiatrisch ziekenhuis een grootkeuken. Een tijd geleden hadden we een werkgroep gezonde voeding. Dat sluit wat aan bij korte keten, maar daar keken we niet echt naar.

De werkgroep is stilgevallen omdat de keuken helemaal niet mee wou. "Wij koken al gezond", zeiden ze. Al kan je best wat vraagtekens plaatsen bij de calorieën die mensen soms op hun bord krijgen. Er is ook een heel strikte ziekenhuishygiëne. Eitjes uit onze eigen tuin of groenten, zouden we niet zomaar kunnen gebruiken. (therapeut-brugwerker tussen patiënten en maatschappij)

Korte Keten als onderdeel van een transitie

Lokaal voedsel produceren, oogsten en/of verwerken, is dikwijls een zinvolle en therapeutische tijdsbesteding. Het geeft mensen een connectie met hun omgeving. Het doet stilstaan bij wat nodig is. Hoe kan lokale voedselproductie een **gezonde hefboom** zijn voor de maatschappelijke noden zoals vereenzaming, personeelstekorten, burn-out, toename van inkomensongelijkheid ... ?

Sectoroverschrijdend en ook **organisatieoverschrijdend** op zoek gaan naar nieuwe samenwerkingen, kan meer lokale voeding mogelijk maken en positieve maatschappelijke impact hebben. Er zijn verschillende voorbeelden waar het al gebeurt:

- Ziekenhuis AZ Zeno werkt vanuit een holistische visie op gezondheid samen met tal van lokale voedselproducenten, waaronder een vaste samenwerking met groenteboer die voor het ziekenhuis teelt. Een moedige keuze met tal van positieve effecten, waaronder een grotere jobtevredenheid in een sector waar een groot personeelstekort is.
- Nieuwe boeren en lokale voedsel-producenten die werkzekerheid opgeven voor hun passie en idealen.

- Een groep van 4 boerinnen en meer dan 100 lokale burgers die zich engageren in een coöperatie om de uitbreiding van (grond voor) bio-groententeelt in Landegem mogelijk te maken.
- Dagbesteding op boerderijen voor kwetsbare jongeren die daar zichzelf, rust, kwaliteiten, plezier, vinden die ze niet op school of in de zorg vinden.
- De vrijwilligers van een lokale wereldwinkel die samen met lokale producenten mooie activiteiten opzetten. Een lokale school die samenwerkt met een producent voor een lokaal 4-uurtje (groenten- en fruit-abo op school)
- Een boerenmarkt mét optredens en bar als ontmoetingsplek voor burens en waar ook lokale makers hun producten kunnen aanbieden waardoor er kruisbestuiving met cultuur ontstaat.

Het zijn vaak projecten waar pioniers met veel idealen ontzettend veel (vrijwillig) in hebben geïnvesteerd en vaak nog steeds doen. Ze zijn vaak een voorbeeld voor velen, terwijl ze dikwijls nog steeds moeten opboksen tegen wet- en regelgeving die in schotten denkt en werkt, en blijven knokken om er een financieel gezond en duurzaam verhaal van te maken. Er blijft op diverse fronten werk aan de winkel voor een sector- en thema-overschrijdend en (bestendigen van) experimenten-vriendelijk klimaat.

Daarnaast blijven veel kansen liggen waar diverse sectoren en diensten meer oog voor zouden kunnen hebben en waar **proefprojecten** een meerwaarde zouden kunnen betekenen. We hoorden van:

- Diverse ocmw-klienten en mensen in budgetbeheer die van de beheerder/begeleider geen toestemming kregen om lid te worden van een CSA-boerderij, wegens te duur, geen goed beheer van budget. Welke motivatie moet een mens hebben om zelf naar een boerderij te stappen met de vraag contact op te nemen met beheerder om werking uit te leggen? Hoe waardevol kan het zijn voor mensen om zelf de groenten te komen oogsten en daarbij ook toegang te hebben tot andere voordelen: hele jaar door toegang tot gezonde voeding, andere mensen ontmoeten in natuur, netwerk, nieuwe recepten leren kennen, in de natuur zijn, meewerken op het veld, ... ?
- Een rusthuis naast een zelfoogstboerderij. De ouderen kijken graag uit over de akker en komen er graag langs wandelen. Maar contact over afname van groenten is er nog nooit geweest. Zou een samenwerking mogelijk zijn en wat is er voor nodig?
- Een grootkeuken die wel met korte keten-producten wil werken, maar niet weet hoe ze dit met de openbare aanbesteding kunnen organiseren.
- een publiek domein waar beleving en verkoop van korte keten en landbouw samengaan
- de verhaal-verzamelaars die ook na dit traject nog uitstappen naar lokale producenten plannen omdat het thema hen begeistert

Lokaal

De term korte keten is bij veel mensen niet gekend. Er is ook veel verwarring rond het begrip 'lokaal' dat de laatste jaren aan belang toeneemt. Dit begrip gaat niet altijd over lokale productie maar eerder over lokale economie.

De interesse voor lokaal is sinds **corona** toegenomen en korte keten maakt deel uit van deze trend. Hoeveproducten hadden een ietwat oubollig karakter, terwijl korte keten eerder deel uitmaakt van een verhaal waarbij lokale **consumptie** gestimuleerd wordt om zo de lokale **economie** te stimuleren.

Korte keten zal op lange termijn de landbouw in ons drukbevolkt stukje Europa redden. Wanneer de wereldmarkt niet meer op Belgische peren en Vlaams varkensvlees zit te wachten, kan korte keten zorgen voor welvaart in de eigen buurt. (consument)

Lokaal kopen heeft een brede weerklank gevonden en wordt bijvoorbeeld ook door lokale supermarkten met zelfstandige uitbaters opgepikt. Er is bezorgdheid dat dit voor uitholling zorgt van de korte keten en het eerder een marketingverhaal is (cfr. greenwashing). Ook zijn er vroegere ervaringen met supermarkten waarbij de prijsdruk of levertermijnen voor producenten opgedreven wordt zodat het niet meer leefbaar is. Toch hebben producenten ook positieve ervaringen met zelfstandige uitbaters van lokale supermarkten omdat zij een duurzame relatie willen uitbouwen met de producenten. Voor de consument sluit de lokale supermarkt goed aan bij hun koopgewoontes waardoor ze op een laagdrempelige manier lokale hoeveproducten kunnen kopen.

Het onderscheid tussen lokaal en korte keten wordt in onderstaande quote goed duidelijk. In dit voorbeeld wordt de productie uitbesteed, de oorsprong van de ingrediënten is zelfs niet gekend. Maar de afname is wel lokaal gericht. Voor de meeste consumenten lijkt dit dan een lokaal geproduceerd product.

Nu werken we met een contract brewery, Bierselect in Gent. Zij zijn er speciaal op gericht om kleine producenten in de omgeving van het Gentse te bundelen zodat ze kunnen brouwen. Wij hebben de receptuur ontwikkeld – zij kennen die en produceren voor ons. Zij regelen de ingrediënten (water, mout, hop). Ze sourcen en kopen alles aan in grotere oplages, dat is voor iedereen interessanter. Ik weet eigenlijk niet van waar of hoe die komen. Ik heb er nog niets over gezien in hun bedrijfsvoering. Maar het is een jong bedrijf en lokaal betekent vaak goedkoper want de transportkosten zijn zeer hoog dus het is economisch ook interessant om aan korte keten te doen. Bierselect levert in ons magazijn en van daaruit leveren wij aan drankcentrales. Aan hen is het soms moeilijk om te overtuigen omdat er al zoveel bieren zijn. In de directe omgeving willen ze wel maar verder daarbuiten; daar bestaan hun eigen lokale bieren ook al en die willen ze dan liever. (brouwer-ondernemer)

Lokale voedselproductie

Mijn droombeeld zijn kleinere landbouwbedrijven, meer gemengde bedrijven, meer in balans met de natuur en met meer biodiversiteit (niet 'groen' tegen 'boeren'), dicht bij de consument. Manier van wonen en werken hangt ermee samen. In het huidige model wordt het erg moeilijk, er is meer ruimte en tijd nodig voor voeding. (vrijwilliger)

Veel mensen die bewust korte keten kopen, doen dit om bij te dragen aan een **duurzamere wereld** waar de transportkilometers verminderen, en het dierenwelzijn en een positieve impact op de leefomgeving voorop staan.

Wereldproblematieken dagen onze landbouw uit. Deze zijn groot en complex. De huidige systemen voldoen niet meer. Er is nood aan andere manieren om in onze voeding te voorzien. Lokale voedselproductie is daarbij een deel van de oplossing.

Meer dan enkel de producenten zijn ook **andere schakels** zoals molens, slagerijen, ... hierbij cruciaal.

De verwerkende voedingsindustrie is er en is ook noodzakelijk dat die bewust kiest om producten van eigen bodem te gebruiken, en hierdoor gemotiveerd wordt door ons allemaal. Wat hier in België, Vlaanderen is, moet men niet invoeren uit andere landen en continenten. Concurreren tegen andere landen waar de wetgeving veel soepeler is, waarbij er geen strenge controles zijn, en in bulk aangevoerd worden, is vechten tegen de windmolens en een ongelijke strijd. Dat ons land meer zelfvoorzienend wordt voor eigen voeding. Ons land heeft hoogkwalitatief voedsel, heel streng gecontroleerd, en daar mogen we trots op zijn. Dit alles aan een fair trade in eigen land, voor ieder.
(landbouwer)

Deze 'kleinschaligheid' vereist een **andere aanpak en manier van denken**. Daar zijn nog veel mogelijkheden om in de streek rond te informeren en uit te wisselen. Coöperaties, zelfpluk, groepen mensen die zichzelf organiseren, deelsystemen, platformen ...

We kozen er bewust voor om de uitbreiding van onze coöperatie mogelijk te maken met behulp van onze vaste klanten. Mensen die supporters zijn, die de kwaliteit van onze groenten waarderen en die in onze visie geloven, al stellen ze ook kritische vragen. We wilden niet afhankelijk zijn van een bank. 139 mensen werden de voorbije maanden coöperant en brachten samen meer dan 250.000€ mee, goed voor de aankoop van twee extra hectare grond en enkele investeringen. (coöperatie)

Decentralisatie en zelfsturing ondersteunen

Als we 's morgens ons kraam hebben opgezet op de Boerenmarkt, is het meestal nog rustig en dan zie je telkens marktkramers van het ene kraam naar het andere gaan om bij elkaar te kopen. En ondertussen krijgen en geven we ook advies. Of ontstaan er andere dingen. En 't is gewoon zo'n wijze bende. Ik zou het echt niet meer willen missen. (producent)

De positieve ervaringen die we zo vaak horen, steunen op persoonlijk contact, vertrouwen, wederzijds begrip, de verhalen achter de producten, kennis- en ervaring-uitwisseling. Verbinding die voor plezier, vertrouwen, trots, een 'samen sterk'-gevoel én lokale betrokkenheid zorgt. Tussen consumenten en producenten, ook tussen producenten onderling, een boer en een chefkok, een hoevewinkelier en collega-boeren, ... Dit is één van de grootste sterktes van korte keten in het Meetjesland.

Het meeste trots ben ik op de samenwerking met de bakker die ons graan verwerkt en dan zijn brood in onze automaten verkoopt. (landbouwer)

Bij projecten die voor opschaling zorgen of dat betrachten, horen we die positieve ervaringen veel minder. Er is een groep mensen die we niet konden engageren voor dit project omdat ze er geen zin meer in hebben, het niet meer kunnen opbrengen of kritisch zijn. Daarnaast

zijn er 'jonge' enthousiastelingen, mensen die willen, maar soms ook te veel verwachten, ... **Het is belangrijk dat korte keten-samenwerkingen nu anders worden, de motivatie van zoveel jonge en oudere mensen komt van pas. Door in te zetten op eenvoudige samenwerkingen, collegagroepen... in een positief klimaat en met duidelijke spelregels en eigenaarschap.**

Boeren, producenten, hun bedrijven en producten hebben **karakter**. Gelukkig. **Eigengereidheid en zelfbeschikkingsrecht** spelen daar ook een belangrijke rol in. Waar die mag en kan floreren, komt de kracht van korte keten en lokale voeding het meest tot zijn recht. Ze staan betrokken, open en geëngageerd in de samenwerkingen die ze zelf aangaan. Al zijn die samenwerkingen niet per se duurzamer, en de leveringen mogelijks wat minder efficiënt (al hoeft er dan ook geen energie en geld te gaan in complexe systemen).
Bijvoorbeeld:

Een csa-groenten-zelfoogstboerderij naast een hoevewinkel.

Een hoevewinkel waarbij het eigen aanbod is aangevuld met een ruim aanbod van collega-boeren die volgens dezelfde waarden werken en waar de boeren met evenveel passie over vertellen, omdat ze er evengoed alles over weten.

Een boerenmarkt waar het ook gezellig vertoeven is en producenten elkaar ondersteunen en mee vorm willen geven aan de verdere ontwikkeling. Waar goesting ontstaat voor andere initiatieven.

Een voedselteam met een ruim aanbod in de webwinkel, waarbij consumenten op bezoek gaan bij de producenten.

Lokale brouwerijen die samenwerken.

Een automaat met ook producten van collega-boeren.

Er zit **toekomst in lokale kleinschalige initiatieven met een eigen karakter**. Waar de verbinding, eigenheid, sfeer en passie hand in hand gaan met een ruimer (maar vaak geen volledig) aanbod. Lokale korte keten-knooppunten.

We zien hier al mooie voorbeelden en er liggen nog veel kansen.

Hoe kunnen we de afzetmarkt voor korte keten vergroten? Hoe kunnen we consumenten de weg naar de korte keten laten vinden? Hoe kunnen we een logistiek systeem in het Meetjesland organiseren? Dikwijls wordt gezocht naar één systeem of grote organisatie die de knelpunten van de korte keten moet oplossen. Opschaling is wat betreft korte keten niet de weg vooruit. **Niet centralisatie, wel decentralisatie komt als een sterke hefboom naar voren. Een web met knooppunten, vanuit lokale dynamiek en eigen karakter.**

We kunnen de impact van korte keten vergroten door de **verbindingen** tussen elkaar te **versterken**, én ook door **meer** korte keten of meer **lokaal voedsel-aanbieders** te hebben. Dit is in strijd met het concurrentie-gevoel van ondernemers, maar werkt wel op die manier. Hoe meer aanbieders, hoe normaler en laagdrempeliger het wordt en hoe meer er zal gekocht worden. Hoe meer er is, hoe meer consumenten aan hun trekken komen.

Dat web van lokale knooppunten heeft nood aan **zichtbaarheid**. Daar kan het project en het Goeste-label een belangrijke rol in spelen. Zo kan een groeiende groep consumenten de weg vinden in de diversiteit aan initiatieven en aanbieders - divers in aanbod, bereikbaarheid, eigenheid en aanpak - en naar de initiatieven die het best bij hen aansluiten.

Ook door een **gezamenlijke bekendmaking en bewustwording en aandacht voor vindbaarheid**, kan de korte keten meer consumenten aantrekken en lokale voeding aantrekkelijker en evidenter maken.

Korte keten, meer dan voedsel

Mijn droom voor korte keten is dat we ons algemeen meer bewust zijn van de samenhang van alles: landbouw, natuur, landschap, gedeelde 'common' plekken; boeren en alle mensen, bodem, voeding, aarde, dieren, ... Goed en gezond telen, goed en gezond eten, goed en gezond leven en samenleven, een veerkrachtige lokale landbouw, een veerkrachtige lokale gemeenschap, ... Dat we ons ervan bewust zijn hoe belangrijk en tof het is, en daarom bereid er moeite voor te doen. (consument)

Korte keten wordt soms als moeilijk ervaren. Het is (meestal) niet kant-en klaar afhalen op 1 plaats, het is niet goedkoop ... het vergt een **inspanning**. Maar geldt dat niet voor de mooiste en leukste dingen?

*Korte keten zorgt voor lekkere of mooie producten waar de hele lokale gemeenschap fier kan op zijn. Het geeft **identiteit** aan mensen. (streekpromotor)*

De gemeenschap kan het mee mogelijk maken. Korte keten ontstaat in samenwerking met het hele lokale ecosysteem van consumenten, producenten, middenveld, politiek, lokale ondernemers, ziekenhuizen, lokale supermarkten, molens, slachthuizen, grootkeukens... en brengt meer teweeg dan enkel voedsel. Het sociale aspect van korte keten kan een belangrijke hefboom zijn om meer consumenten te bereiken, en doet dat nu al vaker. Daarom is die kruisbestuiving met andere sectoren en het engagement van velen belangrijk. Voedsel verbindt.

*Het sociale is hier een cadeautje, een fijne extra. De community heeft iets **vervullends**. We kwamen met een groepje mensen prei planten op een samenwerkdag, dan kruip je toch gezellig bij elkaar, werken en babbelen, en elkaar vinden, hoe anders onze invalshoeken ook zijn. (deelnemer CSA)*

*We zetten om de beurten de bestellingen voor iedereen klaar in het depot. Eigenlijk is dat super en heel **leerrijk**: zo zie ik wat anderen bestellen en leer ik nieuwe dingen kennen. Er over praten is gewoon ook heel tof. (vrijwilliger bij voedselteams)*



Europees Landbouwfonds
voor Plattelandsontwikkeling:
Europa investeert
in zijn platteland



provincie
Oost-Vlaanderen