



**Gemeente
Altena**

De 4 lessen van de Masterclass korte keten

Uniek

Verdienmodel

Marketing

Canvas-model

Tijdens Dutch Food Week Altena deden twaalf ondernemers uit Altena mee aan de Masterclass Korte Keten. Jan Willem van der Schans inspireerde hen met zijn kennis en leuke voorbeelden. Voor wie er niet bij was, hierbij een kort verslag van deze interessante bijeenkomst.



Dit zijn de vier belangrijkste lessen uit de Masterclass:

1. Ga opzoek naar wat jou **uniek** maakt
2. Ga op zoek naar wat voor jouw product een goed **verdienmodel** is
3. Ontwerp en werk aan **marketing**
4. Werk het **canvas model** uit door je te verplaatsen in je klant

Definitie korte keten

De korte keten is een korte verbinding (meestal niet meer dan een partij) tussen de voedselproducent en de consument. Door de korte verbinding is het mogelijk om transport bewegingen te verminderen. De weg naar de consument wordt hiermee verkort. Minder partijen, minder transport. Dit heeft als voordeel dat de uitstoot van CO₂ vermindert en daarmee het milieu minder wordt belast. Daarnaast heeft de korte keten voor de ondernemers een economisch voordeel, namelijk dat de producent een betere prijs ontvangt. De producent hoeft namelijk de opbrengstprijis met veel minder partijen te delen.

Les 1 Ga opzoek naar wat jou uniek maakt

Binnen het speelveld van de korte keten zijn de activiteiten divers, maar kennen ook veel overeenkomsten. Voor de verschillende korte keten initiatieven is de grootste overeenkomst dat ze voedsel produceren die direct voor de consument beschikbaar is. De boodschap is: ga opzoek naar wat jou uniek maakt als ondernemer en laat dat zien aan je klanten.

Les 2 Een goed verdienenmodel

De hoogste opbrengst is niet per se het beste verdienenmodel. Ook met enkel een diepgroen verhaal over het geproduceerde agrarisch product is per definitie geen factor tot succes. Een combinatie van verschillende activiteiten geeft vaker een beter verdienenmodel. Een voorbeeld hierbij is diverse/

multifunctionele landbouw. Hierbij kan je denken aan een zelfverzuivelaar, landbouwbedrijf in combinatie met zorg of recreatie.

Les 3 Goede marketing zorgt dat je product bekend wordt



Marketing van je product is essentieel om mede je verdienmodel te verbeteren. Belangrijk is dat je je als ondernemer verdiept in je klant. Het invullen van een canvas model kan je hierbij onder andere helpen.

Les 4 Het canvas model helpt om je businessplan te maken

Om je businessplan rondom je korte keten activiteit goed in beeld te brengen, is het [canvas](#) model daarbij een goed hulpmiddel. Het model dat bestaat uit negen bouwstenen geeft je inzicht in onder andere:

- Klantsegmenten; wie is je klant?
- Waardepropositie (aanbod); waarom kiezen klanten voor jou?
- Kanalen; hoe en waar kunnen klanten je vinden?
- Klantrelaties; zet je in op online, offline verkoop of beide?
- Inkomstenstromen; waarmee ga je geld verdienen?
- Kernmiddelen; wat heb je nodig om verder te komen?
- Kernactiviteiten; wat ga je precies doen?
- Belangrijkste partners; met wie werk je samen?
- Kostenstructuur; hoe ziet het er financieel uit?

Belangrijk bij het positioneren van je product is dat je vanuit het perspectief van de klant beredeneert en niet vanuit de inputs. Kruip in het hoofd van de klant en probeer andersom te redeneren.

Verbinden

De korte keten is belangrijk voor Altena. Het maakt het makkelijker om kringlopen lokaal te sluiten en het versterkt de verbinding tussen boer en burger.

Voor meer informatie over dit onderwerp en de Dutch Food Week Altena

- Website: <https://dutchfoodweek.nl/home/nl-nl/market/media/item/592/blog-1-dutch-food-week-altena-de-weg-van-ons-voedsel>.
- Website: <https://www.gemeentealtena.nl/ondernemen/programma-circulair-voedselsysteem>