

# ‘Opstart of optimalisatie van mijn korte keten landbouwproject’

## Lerende netwerkbijeenkomsten in regio Tienen

In dit lerend netwerk ga je in drie netwerkbijeenkomsten op pad rond jouw ondernemerschap in de korte keten onder begeleiding van Geert Iserbyt (U-Consult) en Lotte Jaspers (CSA-Netwerk) samen met gastsprekers. Collega boer.in-ondernemers delen hun verhaal, we zoomen in op 3 belangrijke thema’s, wisselen ervaringen uit en leren van elkaar. Met een aantal praktische tools ga je voor je eigen (toekomstig) bedrijf aan de slag.



Zo krijg je meer zicht op je kernwaarden, je competenties en mogelijke bedrijfsmodellen. De drie sessies vormen samen een traject met dezelfde groep, dus je schrijft bij aanmelding in voor de drie sessies. Deelname is **gratis**. We richten ons zowel op toekomstige als startende en meer ervaren boer.in-ondernemers die een verdienmodel in de korte keten willen uitbouwen. We hebben in het bijzonder aandacht voor zij-instromers.

### Organisatie:

CSA-Netwerk, het netwerk van 80 Community Shared Agriculture projecten verspreid over heel Vlaanderen (zie: <http://www.csa-netwerk.be/>) in samenwerking met het Steunpunt Korte Keten.

Voor meer informatie over het project waarbinnen dit lerend netwerk kadert, klik hier: <https://steunpuntkorteketen.be/info-en-advies/projecten/meer-korte-keten-op-ons-bord>

### Praktisch:

De netwerkmomenten vinden plaats op **17/2, 10/3, & 17/3/2025** van **13 tot 17u** op Yggdrasil, Vissenakenstraat 381 in Vissenaken.

**Inschrijven voor doe je hier:** <https://forms.gle/8nufDEwCKQ2TePVY6>

Heb je een vraag? Contacteer: [lotte@csa-netwerk.be](mailto:lotte@csa-netwerk.be)

Onderstaand vind je meer over de inhoud van de netwerkmomenten.



## Dag 1: Missie & visie

Je missie en visie zijn de basis voor authentieke communicatie naar je klanten en netwerk toe. Wat is de missie en visie van jouw landbouwbedrijf, wat zijn je waarden en normen en wat maakt je uniek? Welke labels en certificeringen kan je eventueel inzetten als keurmerk voor je waarden? We brengen dit in kaart en zien voorbeelden hoe je verhaal ervoor kan zorgen dat je klanten aantrekt en kan behouden. Nadien ga je aan de slag om je eigen missie en visie verder uit te werken.

Lukas en Gaia droomden van een eigen landbouwbedrijf en verhuisden daarvoor van Nederland naar België. Twee jaar later staan ze als jonge familie aan het roer van **De Fruittuin**. Het fruit uit hun boomgaard wordt via verschillende kanalen in de korte keten afgezet. Hun hart gaat uit naar levenskrachtige biodynamische landbouw en dat delen ze graag met de klanten en met ons!

## Dag 2: Ondernemerscompetenties in de korte keten

Een boer.in-ondernemer is een duizendpoot en heeft veel verschillende vaardigheden nodig om succesvol te ondernemen. Aan de hand van een competentiescan onderzoek je hoe het met jouw ondernemersvaardigheden staat. Wat doe je graag en goed, wat wil je nog leren en waarvoor schakel je liefst ondersteuning in? Hoe kunnen samenwerkingsverbanden je bedrijf versterken? We staan ook stil bij de land- en tuinbouw als ondernemerscontext met zijn specifieke eigenschappen en cultuur.

We verwelkomen Greet. Ze sprong vanuit de toeristische sector in de tuinbouw en startte 't **Legumenhofke** op. Daar teelt ze al 11 jaar biologische groenten in de vorm van een CSA-project (Community Shared Agriculture) met afzet via pakketten. Intussen bouwt ze samen met vijf andere Bierbeekse bio-boer.inn.en aan 'de Herpendalvallei', een veelbelovend samenwerkingsverband waar lokale voeding centraal staat.

## Dag 3: Diversiteit aan (verdien)modellen in de korte keten

Er zijn heel wat mogelijkheden om je product te vermarkten. Waarom kies je al dan niet voor de korte keten en welke verkoopkanalen en verdienmodellen bestaan er allemaal? En misschien is hoeve-toerisme of educatie ook iets voor jou? Aan de hand van je competentieprofiel (en dat van je partners en medewerkers) en een goede context- en marktanalyse maak je de juiste keuzes over de afzetkanalen voor je bedrijf.

Frank van **Yggdrasil** vertelt over zijn permacultuurproject met hoevewinkel en educatie. Daarnaast verwelkomen we Jarno, die vertelt hoe zij het aanpakken op **De Vaerendriesch**. Niet enkel met hun sterke identiteit en standvastigheid in visie over kleinschalige en duurzame veeteelt, maar ook door het verwerken van hun producten en het openen van een hoevewinkel creëren ze een meerwaarde op het bedrijf en voor hun klanten.