



## Samenvatting

### Veranderingen in economie en gedrag

Steeds meer mensen willen anders omgaan met eten. Voedsel moet een toegevoegde waarde hebben, voor de regio als geheel, voor de producent en de consument. De vraag naar voedsel uit de regio neemt toe: voedsel van goede kwaliteit, duurzaam geproduceerd en vervoerd, zonder verspilling van eten en met hergebruik van resten en afval.

Aan de andere kant lees je dat in de eerstkomende 2 jaar zo'n 5 miljoen banen in het landelijk gebied gaan verdwijnen. Dit betreft niet alleen boeren, maar ook MKB-ondernemers die indirect met de voedselketen te maken hebben. In de huidige situatie hebben ze alleen dan een kans om te overleven als zij de concurrentie met andere spelers op de wereldmarkt aangaan en winnen. Grote bedrijven zijn goed in bulkproductie, maar veel kleinere ondernemingen redden het niet. Ze worden door de banken afgeschreven als 'te klein' en moeten hun bedrijf sluiten. Oude en nieuwe ambachtelijkheid voor verwerking en verwaarding zijn we compleet kwijtgeraakt.

### De korte keten

Veelbelovende nieuwe economische kansen liggen voor de deur. We spreken dan over de regionale markt. Enerzijds kun je hier zorgen voor een rijk palet aan gezonde en verse producten, en anderzijds voor nieuw en duurzaam ondernemerschap. We noemen dit de regionale voedselketen, ook wel aangeduid als 'korte keten'. Hiermee is al heel wat geëxperimenteerd, maar altijd op lokale schaal. Streekmarkten, verkoop van streekproducten, pluktuinen – al deze initiatieven bieden producenten niet de schaal en bedrijfszekerheid waarop zij hun zaak draaiende kunnen houden. En vice versa geeft het ook aan grotere afnemers in de stad niet voldoende zekerheid dat zij hun producten ontvangen.

Waar de lokale schaal dus te beperkt is, heeft het op regionale schaal wél kans van slagen, mits de keten professioneel en van business to business (b2b) wordt georganiseerd.

REFRAME heeft hiervoor een werkpakket voorbereid met vier wederzijds gekoppelde taken:

- Relevante data over de regionale markt verzamelen
- Innovatieve smart specialisation strategieën voor het MKB ontwikkelen
- Nieuwe vormen van regionale coöperatie uitwerken
- Competenties en vaardigheden voor b2b coöperatie verwerven

### Een coöperatief regionaal voedselnetwerk in de NSR

Met 15 partners in 4 landen rond de Noordzee gaan we via de uitvoering van regionale pilotprojecten een model ontwerpen voor een regionaal coöperatief voedselnetwerk. We gaan in de praktijk en met partners uit de praktijk precies uitwerken welke stappen je daarvoor moet volgen. In elke van de partnerregio's wordt zo'n regionale coöperatie gebouwd, zodat je al doende leert hoe je het moet aanpakken. Binnen de coöperatie gaan we ook en vooral aandacht besteden aan grotere organisaties als het UMCG. Zo kun je een schaa sprong maken en bovendien zijn zulke organisaties als 'launching customers' en voorbeeld voor anderen.

### Smart Specialisation

Daarnaast gaan we ondernemers trainen in nieuwe competenties en vaardigheden. Hoe kun je je slim en in coöperatief verband op de regionale markt te positioneren? Welke oude ambachten kun je nieuw leven inblazen om te voldoen aan de vraag van de moderne consument? En welke nieuwe ambachten en vaardigheden hebben we nodig voor een moderne regionale voedselketen? Deze slimme specialisaties dragen bij aan het behoud van bestaande bedrijven en aan het creëren van nieuwe werkgelegenheid.

### Weten en doen

Vanuit de praktijkervaringen bouwen de projectpartners een pakket aan samenhangende maatregelen, die we samenvatten als Regional Food Frame (RFF). Er ontstaat ook een transnationaal kennisnetwerk dat zal dienen als ondersteunende infrastructuur voor voedselgerelateerde MKB-bedrijven. Partners beschrijven wat ze hebben gedaan (video, blog, en best practice), en de deelnemende scholen vertalen het in modules en cursussen zodat ook degenen die er niet bij zijn of waren kunnen leren en profiteren van de ervaringen.

