



Gebiedscoöperatie Westerkwartier



Hanzehogeschool  
Groningen  
University of Applied Sciences

## Lectoraat Duurzaam Coöperatief Ondernemen

# De regionale voedselketen

Een pilot voor nieuw ondernemerschap in Noord-Nederland

DE GEBIEDSCOÖPERATIE WESTERKWARTIER IS PROJECTPARTNER VAN HET EUROPESE PROJECT REFRAME. SAMEN MET 15 PARTNERS WORDT GEWERKT AAN NIEUWE KANSEN VOOR ONDERNEMERSCHAP IN DE REGIO. WE RICHTEN ONS DAARBIJ OP DE ONDERNEMERS IN DE REGIONALE VOEDSELKETEN. WAAROM WE DAT DOEN, WAT DE REGIONALE VOEDSELKETEN IS EN HOE WE DIE WILLEN HERSTELLEN – DAT VERTELLEN WE IN DEZE FLYER.

### De huidige situatie

Er wordt steeds bewuster over eten nagedacht. Voedsel moet een toegevoegde waarde hebben voor de regio, de producent en de consument. Hoewel de vraag naar voedsel uit de regio toeneemt, wordt er op dit moment niet effectief samengewerkt tussen verschillende schakels in de keten. Producten worden weliswaar hier door de boeren geproduceerd, maar vervolgens geëxporteerd, in het buitenland tot hoogwaardigere producten verwerkt en vervolgens met een veel groter prijskaartje terug naar Nederland geïmporteerd. Er zijn nog een paar grote bedrijven overgebleven in de regio die goed zijn in bulkproductie, maar de vele kleine ondernemingen redden het niet en moeten hun bedrijf sluiten.

### De gewenste situatie

We zijn de verwerking en de verwaarding in de regio voor het grootste deel kwijt geraakt. Maar juist hier liggen kansen voor verwaarding en dus voor nieuwe regionale mkb-bedrijvigheid. In de ambachten die we al kennen. Maar ook in de innovatieve verwerking die we nog niet kennen, maar die we wel nodig hebben. Gezonde en lekkere vleesvervangers, bijvoorbeeld uit peulvruchten. Eiwitrijke producten die de spieren van ouderen sterk maken zodat ze langer gezond en zelfstandig kunnen blijven wonen. Of maaltijden met producten die mensen helpen om na een operatie weer sneller aan te sterken.

### Wat is verwaarding?

Verwaarding wil zeggen dat je het primaire product bewerkt en verwerkt tot de hele reeks aan producten die je als eindgebruiker nodig hebt. Door deze verwerkingsstappen van basisproduct naar eindproduct voeg je waarde toe.

DENK BIJ EINDGEBRUIKER NIET IN EERSTE INSTANTIE AAN DE INDIVIDUELE CONSUMENT, MAAR VOORAL AAN DE GROTE AFNEMERS ZOALS ZIEKENHUIZEN, GROTE CATERAARS EN SUPERMARKTEN.

Noord-Nederland is een sterke speler als het gaat om primaire productie. Er vindt echter in de regio geen bewerking en verwerking van de primaire producten meer plaats. Er zijn bijna geen slachterijen, bakkerijen, brouwerijen, suikerverwerkers, snoep- en koekjesfabrieken, kaasmakerijen, vleesdrogerijen en dergelijke meer, ten minste niet op een redelijk schaalniveau. Juist in die bedrijven wordt waarde toegevoegd aan het primaire product. Maar dit proces van verwaarding gebeurt nu ergens anders, waar veel geld wordt verdiend met grondproducten uit onze regio. Vleeswaren en andere producten uit de regio verbinden we met kwaliteit en ambachtelijkheid. Waarom dan dus niet zelf deze branding op de eigen regio toepassen? Opnieuw een focus leggen op de regionale voedselketen waarin de regionale verwaarding een centrale positie heeft zorgt voor kwalitatief hoogwaardig eten, is goed voor milieu en klimaat en kan op termijn voor nieuwe en duurzame werkgelegenheid zorgen. Dat is het idee achter de nieuwe regionale voedselketen.

### Wat is de regionale voedselketen?

De regio kan veel en goed produceren. De afgelopen eeuwen was dat de basis voor een goede economie en veel werkgelegenheid in de agro-industrie waar bijvoorbeeld het Westerkwartier, maar ook Oost-Groningen groot mee geworden zijn. Toen de verwaarding wegviel en men overging tot bulkproductie voor de wereldmarkt ontstond er veel werkloosheid onder de werkenden met een mbo-opleiding, en gingen hoogopgeleiden elders werken.

De regionale keten is geen panacee. Maar deze aanpak kan wel helpen om productieprocessen en verwaarding in de regio anders in te richten, ook binnen andere sectoren. Daarmee stimuleer je tegelijk het regionale innovatievermogen en bouw je nieuwe ecosystemen voor innovatief ondernemerschap.

Als we het hebben over de regionale voedselketen dan verstaan we daaronder **het hele proces van productie tot consumptie – en waar mogelijk ook tot rest- en afvalverwerking**. Al deze stappen moeten zo veel mogelijk in de regio worden uitgevoerd. Je vormt op die manier een reeks van opeenvolgende productiestappen, waarbij elke stap nieuwe waarde gaat toevoegen. Je gebruikt zo veel mogelijk primaire producten die binnen de regio zijn geproduceerd, en die vervolgens ook daar worden verwerkt (waarbij dus waarde wordt toegevoegd aan het uitgangspunt), verhandeld en geconsumeerd. Bij voorkeur voeg je ook afval en restproducten weer toe aan de

ALLEEN AL IN DE REGIO GRONINGEN-ASSEN ZIJN 5.640 ONDERNEMINGEN WERKZAAM ZIJN IN VOEDSELPRODUCTIE EN – TRANSPORT. HET GAAT HIERBIJ OM BULKPRODUCTEN ALS VLEES, GROENTEN, SUIKER, MELK, ETC. DEZE BULKPRODUCTEN GAAN VOOR 87% NAAR DE WERELDMARKT EN WORDEN IN HET BUITENLAND VERWERKT. NOORD-NEDERLANDSE BEDRIJVEN SPELEN DUS HAAST GEEN ROL BIJ DE VERWAARDING.

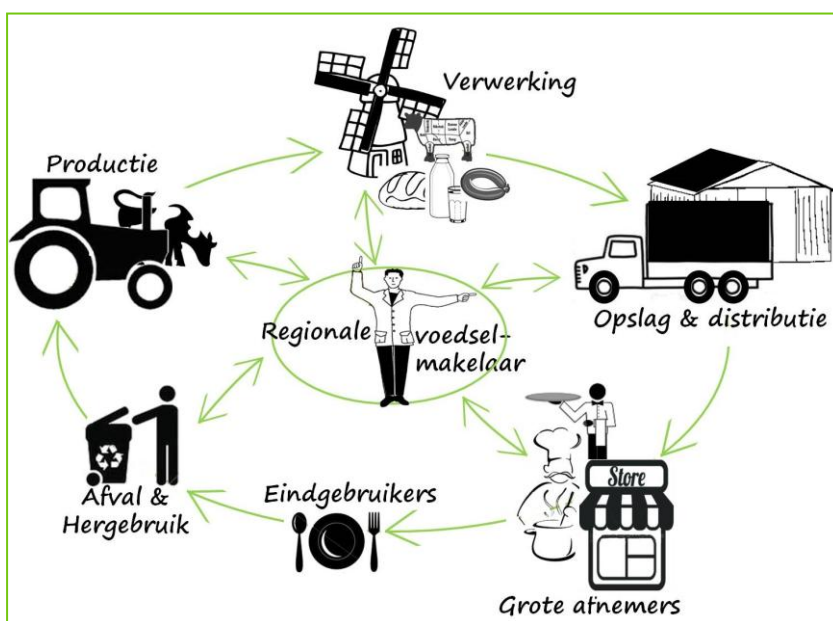
AAN DE ANDERE KANT HEB JE GROTE KEUKENS, BIJVOORBEELD VAN ZIEKENHUIZEN EN ZORGINSTELLINGEN. ZIJ GEBRUIKEN PER DAG RUIM 1.320 PRODUCTEN IN 63.000 MAALTIJDEN. DAARVAN KOMT ER BIJNA NIETS UIT DE REGIO. DE AARDAPPELS KOMEN UIT TUNESIË, HET VLEES UIT ARGENTINIË, DE MELK UIT DUITSLAND.

ALS JE HET ETEN WEL UIT DE REGIO ZOU HALEN? DAN CREEËR JE WERK, MAAR OOK NIEUWE KENNIS EN SPECIALISATIES. ONDERNEMERS KUNNEN NIEUWE NICHEMARKTEN ONTWIKKELEN, BIJVOORBEELD PRODUCTEN MET EXTRA VEEL VITAMINES OF EIWITEN. JE HEBT EEN UNIEQUE SELING POINT DIE JE JE CONCURRENTIEPOSITIE VERSTERKT.

JE CREEËRT DIE MEERWAARDE ALS JE KUNT SAMENWERKEN MET ONDERNEMERS IN DE KETEN, BEGINNEND BIJ TEELT OOGST EN EINDIGEND BIJ VERWERKING EN HERGEBRUIK VAN RESTSTROMEN.

life cycle binnen de keten. Hier ontstaan raakvlakken met andere domeinen, zoals biobased economy en biobased energy.

Deze keten is complex en organiseert zich niet vanzelf. Alle partners in de keten moeten soepel en hand in hand met elkaar samenwerken. De producenten moeten betrouwbaar en op tijd de gevraagde hoeveelheden in de gevraagde kwaliteit kunnen leveren. Binnen de keten moet ruimte zijn voor nieuwe producten, voor innovaties en experimenten. Dit alles kun je niet aan het toeval overlaten. De stakeholders in de keten moeten de organisatie, coördinatie, organisatie van vernieuwingen, de evaluatie, het voorbereiden en sluiten van nieuwe regionale deals aan het betrouwbaar regionaal agentschap kunnen delegeren. Daarvoor staat in de afbeelding op de centrale positie de verkeersregelaar als verbeelding van de regionale voedselmakelaar.



## De regionale keten is business to business

Er is al veel geëxperimenteerd met initiatieven als streekmarkten, stadslandbouw en pluktuinen – allemaal gericht op de directe verkoop van de producent aan de eindverbruiker (business to consumer). Maar deze aanpak biedt de ondernemers niet de schaal en bedrijfszekerheid die ze nodig hebben om het hoofd boven water te houden. En het biedt aan de andere kant ook de grote inkopers niet de hoeveelheden en de leveringszekerheid die zij nodig hebben. Het ziekenhuis bijvoorbeeld moet elke dag zeker zijn van de benodigde artikelen in de benodigde hoeveelheden van de benodigde kwaliteiten met de nodige voorbereidingen.

Het gaat in de nieuwe regionale keten dus niet om de verbinding tussen boer en consument. Het gaat om een regionaal netwerk van ondernemers die voedsel produceren en verwerken, om bedrijven die gespecialiseerd zijn in regionale opslag en distributie, om grote afnemers en om reststroomverwerkers.

## Wat willen we voor elkaar krijgen?

Daarvoor hebben we veel nieuwe kennis voor nodig, nieuwe opleidingen, nieuwe bedrijven en nieuwe investeringen in verwerkingsfabrieken en -machines. Bijna alles daarvan moeten we from scratch gaan bouwen in de regio. Wat moet er gebeuren? Wat willen we voor elkaar krijgen?

- DAT REGIONALE AANBIEDERS MET ELKAAR GAAN COÖPEREREN, ZODAT ZE DE BENODIGDE PRODUCTEN IN DE BENODIGDE HOEVEELHEDEN KUNNEN LEVEREN
- DAT INKOPERS BIJ DE REGIONALE AANBIEDERS WILLEN (EN KUNNEN) INKOPEN
- DAT AANBIEDERS EN INKOPERS EEN DEAL MET ELKAAR SLUITEN ZODAT ZE OVER EN WEER ZEKERHEID HEBBEN DAT ZE DE HOEVEELHEDEN KUNNEN AFZETTEN EN GELEVERD KRIJGEN
- DAT WE EEN AGENTSCHAP BOUWEN WAAR WE DE VRAAG EN HET AANBOD STEEDS GOED OP ELKAAR AFSTEMMEN
- DAT WE EEN PAAR PLEKKEN IN DE REGIO INRICHTEN WAAR WE MET ELKAAR KUNNEN LEREN EN INNOVEREN EN DE STATE OF THE ART KENNIS ROND REGIONALE VOEDSELKETENS KUNNEN UITWISSELEN.