

GROEI.interview! - Kennisplatform voor landbouwers met verbredingsactiviteiten (Jo Gennez)

Het project GROEI.kans! wil de zoektocht naar nieuwe kennis, expertise en netwerken voor plattelandsondernemerschap mee ondersteunen. Hiervoor werd het virtuele kennisplatform in het leven geroepen. Ria Binst, projectcoördinator voor Landelijke Gilden, en Robrecht Van Goolen van de Katholieke Hogeschool Leuven geven graag een extra woordje uitleg.

Hoe richt ik een educatieve ruimte in en kan ik hiervoor subsidies aanvragen? Aan welke voorschriften inzake voedselveiligheid moet ik voldoen als ik hoeveproducten wil verkopen? Wat moet ik doen als ik het label 'kindvriendelijk' wil behalen voor mijn bed and breakfast? Het zijn vragen waarmee landbouwers met verbredingsactiviteiten te maken krijgen.

Zit je zelf met vragen?

Misschien zit je zelf wel met een vraag omtrent hoeve- en streekproducten, toerisme en recreatie of educatie? Het virtuele kennisplatform van GROEI.kans! helpt mee naar het zoeken van de oplossing. Creëer een account via www.groekans.be/kennisplatform.php en stel je vraag. Een team van experts staat klaar om een antwoord te formuleren. Heb je anderzijds net kennis of expertise in één of meerdere van de eerder genoemde sectoren en weet je voldoende over marketing, wetgeving, communicatie, pedagogische invulling of voedselveiligheid? Geef je dan op als expert binnen dit platform.



De belangrijkste doelstellingen van het project zijn het ondernemerschap op het platteland stimuleren en versterken, en grensoverschrijdende samenwerking aanmoedigen op het vlak van hoeve- en streekproducten, toerisme en recreatie en educatie. Ria Binst, die het project coördineert voor projectverantwoordelijke Landelijke Gilden: "Met de GROEI.academie! willen we binnen het project voornamelijk inzetten op het verder ontwikkelen van de begeleiding van de landbouwers met klassieke, maar vooral ook met vernieuwde vormingsconcepten. In deze academie horen ook de kennisvragen thuis waarmee we ondernemers een antwoord willen bieden op vragen vanuit de praktijk."

Virtueel kennisplatform

Op het virtuele kennisplatform kunnen rurale ondernemers dus terecht met hun vragen over hoeve- en streekproducten, toerisme en recreatie en educatie. Ria Binst: "Het kennisplatform moet een laagdrempelig systeem zijn waarbij ondernemers vragen kunnen posten rond hun eigen werkterrein. Dat kan gaan van vragen over onder meer wetgeving, marketing, voedselveiligheid of pedagogische aanpak. Deze vragen worden doorgesluist naar de experts en projectpartners die de expertise en kennis in huis hebben om hierop een antwoord te geven. Iedereen die expertise heeft in één of meerdere van de eerder vermeldde domeinen, kan zich als expert aanmelden. Ondernemers die met vragen zitten, hoeven zich enkel aan te melden via de website vooraleer ze hun vraag kunnen posten. De vragen moeten uiteraard wel met landbouwverbreding te maken hebben, activiteiten die landbouwers ondernemen naast de klassieke landbouwproductie. Misschien ook belangrijk om te vermelden: er zijn geen kosten aan verbonden!"



Tijdens het project zijn onder andere 25 vragen die via het virtueel kennisplatform gesteld werden, verder uitgediept. Dat gebeurt onder meer door de partners die de juiste kennis in huis hebben of zich hier verder in willen verdiepen. De Katholieke Hogeschool Leuven (KHLeuven) is één van die partners. Robrecht Van Goolen: "De kennisvragen komen meestal bij ons terecht via het kennisplatform of via de projectgroep van het project. De vraag wordt hier dan eerst intern bekeken. We maken een probleemanalyse van de moeilijkheden en bekijken welke bijkomende vragen we aan de ondernemer moeten stellen om zijn vraag beter te kunnen begrijpen. Nadien volgt een intakegesprek, wat zowel voor ons als voor de vraagsteller een eerste leerfase is. Tijdens zo'n gesprek maken we kennis met de specifieke situatie waarin de ondernemer zich bevindt, wat het voor ons makkelijker maakt om de vraag haarfijn te kunnen definiëren. En dan kan het allerlei kanten op. Zo kunnen we studenten inschakelen of een beroep doen op onze eigen expertise. Voor ons is het belangrijk dat we onze kennis gebruiken naar netwerken toe en partnerships aangaan met GROEI.kans! of andere partners in het werkveld. De overdracht van kennis werkt bovendien in twee richtingen. Vorig jaar werkten we al een rapport uit over het gebruik van het internet als marketingtool en onlangs deden we ook een studie om te peilen naar de vraag waarom mensen geen gebruik maken van hoeve- of plattelandstoerisme."

Feedback tijdens het onderzoek

Er zijn ook weinig vragen waar de hogeschool niets mee kunnen. "Door de selectie die de projectgroep van het project maakt, komt een vraag in principe al terecht bij de juiste kennisinstelling. Een vraag die niet kan opgelost worden, is vaak een vraag die wat te vaag geformuleerd is. Dit lossen we op door een intakegesprek te doen. Een kennisvraag kunnen we bijvoorbeeld oplossen door hem op te nemen binnen een regulier vak in onze opleiding. Dat hebben we bijvoorbeeld gedaan voor het onderwerp schooleducatie. Enkele tweedejaarsstudenten deden hiervoor diepte-interviews bij ondernemers die aan landbouweducatie doen. Deze data hebben we in een kennisrapport gegoten. Nog een andere manier is onze eigen expertise als kennisinstelling in te schakelen, wat we bijvoorbeeld gedaan hebben met een kennisvraag over de optimalisatie van de houdbaarheid van hoeveproducten. De ondernemer is gedurende het hele proces nauw betrokken bij het onderzoek. Hij krijgt voortdurend feedback en uiteraard krijgt de ondernemer, voor we het kennisrapport afwerken, volledige inzage in de onderzoeksresultaten. Ook nadien blijven we met de ondernemer contacten onderhouden. Als hij gespecialiseerde hulp nodig heeft, dan kunnen we hem eventueel doorverwijzen naar andere experts. De kennisrapporten worden nadien gepubliceerd op de website van GROEI.kans!, waar iedereen ze kan raadplegen. We proberen de resultaten ook op andere manieren naar buiten te brengen, zoals op het voorbije midterm symposium of op onze vormingsactiviteiten."

Meer dan een meerwaarde

"Het project GROEI.kans! bezorgt de KHLeuven een belangrijke meerwaarde. Omdat wij als onderwijsinstelling een professionele bachelor aanbieden is het voor ons zeer belangrijk dat we de link met het werkveld onderhouden. Binnen onze hogeschool zijn ondernemerschap en innovatie speerpunten. Daarom proberen we het werkveld voortdurend te monitoren. Dat doen we onder meer door in de lessen sprekers uit te nodigen, studenten in projecten zoals dit in te schakelen of door kennisplatformen zoals het International Innovation Lab en Start-Up Café te creëren waarbij studenten en ondernemers met elkaar in gesprek kunnen gaan. GROEI.kans! is niet het enige project waar we aan meewerken, maar ongetwijfeld een van de belangrijkste", besluit Robrecht Van Goolen.

Meer weten? Contacteer Ria Binst • ria.binst@boerenbond.be • tel. +32 (0) 16 28 60 41
of Robrecht Van Goolen • robrechtvangoolen@khleuven.be • tel. +32 (0) 16 37 53 18

Prettige feesten

We wensen jullie hele gezellige feestdagen, een zalige en vreugdevolle kerst en een schitterend, maar vooral goed en gezond 2012 toe!!

Anne-Mie, Koen, Ria en Wim



Smaakbeurs Roeselare – 20 en 21/10/2011

Op donderdag 20 en vrijdag 21 oktober ging in Roeselare de Smaakbeurs Tast.Toe door, na Gent (Dag van de Echte Smaak) en Maastricht (European Fine Food Fair) het sluitstuk in een reeks van drie smaakbeurzen binnen het project "GROEI.kans!".

Meer dan 40 standhouders waren aanwezig op de beurs met een veelvoud aan lekkere hoeve- en streekproducten. Alle provincies waren vertegenwoordigd. Je kon er proeven van groenten, confituren, vruchtensappen, soep, biogroenten en -fruit, vlees, vis, likeuren, jenevers, kazen, koffie en een groot assortiment aan streekbieren. Er waren 4 cupping sessies waar je kon proeven van de smaken en aroma's van ambachtelijk gebrande koffie, 9 kookdemo's door zowel de professionele kok als de bekende hobbykok, waar telkens in meer of mindere mate de gastronomische mogelijkheden van streekproducten tot uiting kwamen. Er was 1 bakdemonstratie van een streekgebonden gebak, een kookduel en 5 lezingen betreffende innovatie en andere boeiende onderwerpen in de culinaire wereld. Ook een groot aantal partners van het "GROEI.kans!"-project waren van de partij hetzij met een eigen stand op de beurs hetzij met een inspanning op het regioleijn.

Het aanbod van de standhouders en het programma werden door bijna 3.000 bezoekers gesmaakt. Een Tast.Toe die naar meer smaakt!

Meer weten? Contacteer Nick Demets • ndemets@roeselare.be • tel. +32 (0) 51 26 96 00



Hoewewinkels scoren op vriendelijke ontvangst, maar kunnen nog meer en beter communiceren

In het voorjaar van 2011 bezochten drie mystery shoppers 48 hoewewinkels in West-Vlaanderen, Wallonië en Nord Pas-de-Calais (Frankrijk). Inagro vzw nam dit initiatief in het kader van de Interregprojecten "Onthaal op de boerderij in de grensstreek" en "GROEI.kans!".

De bedoeling was om na te gaan hoe consumenten het winkelen op de hoeve ervaren. De resultaten waren op vlak van ontvangst en bediening uitmuntend. Aan de communicatie kan echter nog gewerkt worden. Op dinsdag 29 november 2011 werden de resultaten van dit onderzoek bekend gemaakt op een druk bijgewoonde studieavond.



Iedereen is overtuigd dat hoeveproducten heel wat troeven hebben. Het is echter de kunst om bij de verkoop van hoeveproducten deze troeven uit te spelen en tegemoet te komen aan de wensen van de consument. Om hoewewinkels raad te kunnen geven heeft Inagro vzw een terreinonderzoek laten uitvoeren door drie mystery shoppers die 25 West-Vlaamse, 11 Waalse en 12 Franse hoewewinkels hebben bezocht.

De bezochte hoewewinkels werden beoordeeld op vijf criteria: toegankelijkheid, inplanting van de winkel in de hoeve, sfeer en netheid van de winkel, productgamma, ontvangst, bediening en communicatie.

De belangrijkste resultaten worden hierna samengevat.

Op het vlak van toegankelijkheid zijn de ruime openingsuren, de goede fysieke toegang tot de hoewewinkel en de aanduiding van de winkel op de hoeve positieve punten. De hoewewinkel is vaak goed geïntegreerd in het hoevecomplex. Het erf oogt net en wordt meestal keurig onderhouden. Ook in de hoewewinkel is het steeds kraaknet. Studies over hoewewinkels staken in het verleden steeds de loftrumpet over de vriendelijke ontvangst. Tijdens dit onderzoek werd dit opnieuw bevestigd. Klanten hebben vertrouwen in verkopers die met passie over hun producten kunnen vertellen. Het productgamma wordt door de mystery shoppers als 'ruimer dan verwacht' ervaren. Ook het aanvullende aanbod van lokale streekproducten valt in de smaak.

De mystery shoppers wijzen ook op een aantal aandachtspunten. De kwaliteit van reclameborden en de hoeveelheid aanduidingen langs de (vaak landelijke) wegen kunnen verbeterd worden. Verder stellen de onderzoekers vast dat de ruime openingsuren vaak onregelmatig zijn en op die manier moeilijk te onthouden voor de klant. Er is ook weinig zichtbaar van de landbouwactiviteiten binnen en buiten de hoewewinkel. Het betrekken van de klant bij de productie is nochtans een grote troef.

Hier kan de hoeveproducent op verschillende manieren aan tegemoet komen (bv doorkijkraam, aangeduid circuit op de hoeve, klanten laten mee helpen, informatieborden,...). Ook in de hoewewinkel kan de landbouwproductie en -producten nog meer getoond worden door bijvoorbeeld het uithangen van grote foto's in de winkel. Tenslotte is het aan te bevelen dat hoewewinkels meer producten laten proeven en activiteiten organiseren (bv degustaties, kookdemonstraties, seizoensrecepten, kleurwedstrijd voor kinderen, spaaractie,...) om klanten frequenter naar de winkel te lokken.



Een algemene conclusie en tegelijk ook aanbeveling voor de uitbaters van hoewewinkels is 'meer en beter communiceren'. Hoewewinkels kunnen nog meer het verhaal van grond tot mond vertellen. Klanten het unieke van hoeveproducten laten beleven, is dan ook de belangrijkste suggestie. Dit kan via een enthousiaste uitleg, maar ook via e-mail, folder, foto's in de winkel, proevertjes, nieuwsbrief en de organisatie van allerlei activiteiten.

Meer weten? Contacteer Anneleen Dedeyne • anneleen.dedeyne@inagro.be • tel. +32 (0) 51 27 32 26



Regionale producten centraal op streekproductenproeverij in Roeselare

Op 17 november 2011 organiseerde RESOC Midden-West-Vlaanderen in samenwerking met de twee GROEI.kans!-partners, Plattelandscentrum Meetjesland vzw en Rurant vzw, een streekproductenproeverij voor de stakeholders uit de drie betrokken regio's.

Productenmarkt

West-Vlaanderen serveerde de genodigden Brugse Kazen en Struisvogellikeur van Schobbejaks Hoogte uit Aarsele. Brouwerij Van Honsebrouck uit Ingelmunster liet de bezoekers proeven van hun aanbod aan kasteelbieren. Daarnaast was eveneens het befaamde Roeslaarse rood-bruine bier Rodenbach aanwezig dat gesmaakt werd in combinatie met Rodenbachpaté. Het Oost-Vlaamse Meetjesland stelde paardenmelk, paardenmelklikeur en de Pomme Charelle voor; een ambachtelijke aperitief/dessertwijn op basis van appels. Geflankeerd door bezembinderrug (ham) en gedroogde worst. Speculaas op basis van spelt werd aangeboden samen met een kop koffie. Uit de Antwerpse Kempen werd 100% biologisch appelsap en geitenkaastaart met pompoen van boerderij De Polle meegebracht.



Kookdemo's

Een Meester in marsepein maakte voor de genodigden de meest verrassende en originele creaties uit marsepein in een handomdraai. Twee streekchocolatiers uit Midden-West-Vlaanderen brachten tijdens een exclusieve culinaire finaledemo vijf nieuwe combinaties met chocolade.

De producten werden op een innovatieve manier gecombineerd en aan het publiek van politici, bedrijfsleiders en andere regionale decision makers voorgesteld. Door deze hedendaagse manier van presenteren, pogen de GROEI.kans!-partners het gebruik van meer regionale producten te stimuleren bij het organiseren van diverse publieke regionale events.

Meer weten? Contacteer Brigitte Smessaert • brigitte.smessaert@west-vlaanderen.be • tel. +32 (0) 51 27 55 57

Innovatiecampagne



Innovatiesteunpunt voor land- en tuinbouw

Het Innovatiesteunpunt is een initiatief van de Boerenbond in partnerschap met Cera

INNOVATIECAMPAGNE VOOR LAND- EN TUINBOUW 2012

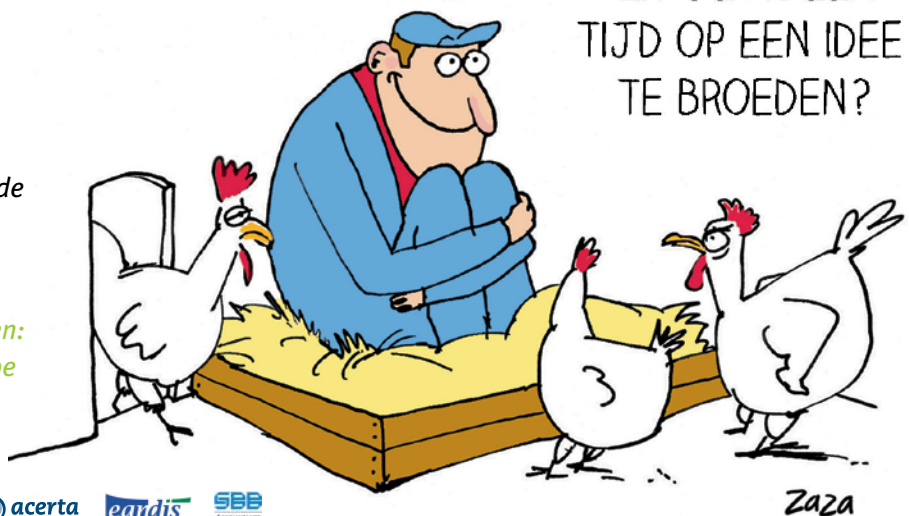


ZIT JE AL EEN
TIJD OP EEN IDEE
TE BROEDEN?

Voor de meest vernieuwende
ideeën is er een prijzenpot
van 30.000 euro

Informatie en inschrijvingen:
www.innovatiesteunpunt.be

Met financiële en logistieke steun van:



Deze nieuwsbrief is een publicatie van de projectverantwoordelijke van het project GROEI.kans!. Dit project wordt gerealiseerd in het kader van het Interreg IVa programma voor de Grensregio Vlaanderen-Nederland, medegefinancierd vanuit het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling.

Heb je vragen, opmerkingen of suggesties? Surf dan naar www.groei.kans.be of stuur een e-mail naar ria.binst@boerenbond.be.

Projectverantwoordelijke Centrale van de Landelijke Gilden vzw

Vlaamse partners Boerenbond Projecten vzw, Economische Raad voor Oost-Vlaanderen, ERSV West-Vlaanderen, KHLeuven, KATHO, Plattelandscentrum Meetjesland vzw, Plattelandsklassen vzw, Plattelandstoerisme in Vlaanderen vzw, Proefcentrum voor Innovatie, Verbreding en Advies in Landbouw en Visserij vzw, 4de Directie van de provincie Limburg, Provincie Antwerpen, Provincie Belgisch Limburg, Provincie Oost-Vlaanderen, Provincie Vlaams-Brabant, Provincie West-Vlaanderen, Rurant vzw, Stad Roeselare - Dienst Toerisme, Strategische Projectenorganisatie Kempen vzw, Streekproducten Vlaams-Brabant vzw, Toerisme Limburg, Vlaamse Landmaatschappij en West-Vlaams Agrarisch Vormingsinstituut vzw
Nederlandse partners Kamer van Koophandel Brabant, Limburgse Land- en Tuinbouw Bond, Provincie Nederlands Limburg, Provincie Noord-Brabant, Stichting Kempen Goed, Universiteit Wageningen Animal Sciences Group, Universiteit Wageningen Praktijkonderzoek Plant & Omgeving en Zuidelijke Land- en Tuinbouw Organisatie

Europese Unie
Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling

Interreg
Vlaanderen
Nederland

Europa investeert in uw regio