

VERSLAG INFOAVOND KORTE KETEN PLATFORM LINKED.FARM

11/01/2023 Hof den Tuitelaar

Aanwezigen:

Laurence Claerhout, Linked.Farm
Sonja Moens, Ons Dagelijks Groen
Herman Troch, Domein De Kluizen
Bruno Eeman, De Loods
Andy Arijns en partner, Faluintjeskaas
Erwin Van der Borght, Mazelberg
Michelle Van de Brande, Cedric Van den Borre
Marcel De Sloover
Dirk en Kelly, Boer Dirk
Jan Blindeman, Stad Aalst
Jeroen Bral, project 'Landschap van Erembald tot Kravaalbos'

Inhoud:

1. Linked.Farm: ontstaansgeschiedenis	2
2. Linked.Farm: wat?	2
3. Hub: wat?	3
4. Voordelen van een platform in vergelijking met een gewone webwinkel	5
5. Voorbeelden van (werking van) bestaande/toekomstige hubs	5
6. Korte demo van het platform	6

Gebruikte termen:

B2C: Business-to-Consumer

B2B: Business-to-Business

Hub (definitie volgens Linked.Farm): een hub is een actor uit de korte keten die betaalt voor het gebruik van het Linked.farm-platform. Het kan een enkele producent zijn of een winkel met een eigen webshop (single farmer), of een logistieke operator die korte keten producten van meerdere producenten ophaalt, levert, sorteert, distribueert, eventueel in- en doorverkoopt ('echte' hub).

Contactgegevens Laurence Claerhout:

0472 508 153

we@linkedfarm.eu

1. LINKED.FARM: ONTSTAANSGESCHIEDENIS

- Linked.Farm bestaat ca. 7 jaar.
- Laurence is in Korte Keten gestapt als trekker van een Buurderij (Boeren en Buren) in Brussel. Laurence wou ook inzetten op thuisleveringen, vanuit inzicht in het belang van logistiek in de Korte Keten en de daaraan verbonden kost. Boeren en Buren wou niet mee in dat verhaal.
- Laurence is vervolgens gestart met een eigen webwinkel. Laurence stelde vast dat ze veel tijd verloor in vergelijking met het Boeren en Buren-platform. Het platform automatiseerde facturen, pakbons e.d. Het belang van wat een platform kan doen versus een gewone webwinkel kwam sterk naar boven. Zo is platform Linked.Farm geboren.
- Ondertussen zijn er ca. 40-tal hubs met ca. 1.500 boeren en verwerkers gekoppeld aan de hubs.

2. LINKED.FARM: WAT?

- Linked.Farm is een erkende coöperatie. De coöperatie bevordert het opzetten van lokale hubs voor korte keten-verkoop in België.
- Via zo'n lokale hub kunnen hoeveproducten direct van de boer tot een klant (B2C of B2B) worden verkocht en besteld en/of geleverd.
- Linked.Farm probeert gezamenlijk een platform en tools te ontwikkelen om het gemakkelijker te maken voor de korte keten producent op vlak van logistiek, stockbeheer, samenwerking, facturen maken, boekhouding, ... Linked.Farm tracht via het platform de producent te ontzorgen.
- Alle hubs zijn mede-eigenaar van het platform en beslissen samen wat de volgende nodige IT-ontwikkelingen voor het platform zijn. Laag instapbedrag (eenmalig €250).
- Linked.Farm wil Korte Keten faciliteren en ervoor zorgen dat Korte Keten van schaal verandert. Geen kleine niche, maar een volwaardig verdienmodel. Samenwerking stimuleren. Door samenwerking kunnen kosten van logistiek en vermarkting gedeeld worden en kan aan efficiëntie gewonnen worden.
- Het Linked.Farm-platform is eigenlijk een 'ERP' (Enterprise resource planning), een software die gebruikt wordt voor ondersteuning van alle processen binnen een organisatie, een bedrijf, ... Verkoop B2B, verkoop B2C, prijszetting, ontvangen bestellingen, logistiek regelen, stock bepalen, retour en leeggoed, lever- en afhaalmomenten organiseren, deels boekhouding, facturatie, etikettering, ...
- Linked. Farm biedt software-as-a-service aan. Alle coöperanten, alle hubs die deelnemen, zijn mede-eigenaar van het platform en beslissen samen welke volgende IT-ontwikkelingen nodig zijn voor de werking van het platform.
- 1 aandeelhouder = 1 stem. Voorbije jaren werd 2 keer 4% dividend uitbetaald.

3. HUB: WAT?

1. Formules/types van mogelijke hubs

Single farmer/ één producent

Deze formule is bedoeld voor boeren en producenten die hun eigen assortiment verkopen. Je start als boer dan je eigen hub. Je klanten bestellen dan via jouw persoonlijke website.

De opstart van je webwinkel is gratis. Je betaalt voor het platform €50/maand. Je moet ook coöperant worden. (Elke hub is verplicht om coöperant te worden). De kostprijs om coöperant te worden bedraagt €250 (eenmalig, 1 aandeel).

De webwinkel wordt heel specifiek ontwikkeld op basis van wat de boer nodig heeft (bijv. abonnementen, pakketten, ...).

(Indien je als boer toch je assortiment wil aanvullen met producten van andere boeren, maar geen grotere hub wil starten, dan laat je de andere producenten rechtstreeks aan jou verkopen en beheer je alle producten alsof het die van jou zijn.)

Hub / meerdere producenten

Iemand die een hub wil opstarten waarbij producten worden aangeboden van meerdere producenten en waarbij alle producten samen gebundeld en geleverd of afgehaald worden, valt onder de formule 'Meerdere producenten (Hub)'.

Een kleine hub die begint, betaalt geen opstartkost, maar een degressief percentage op de omzet (tussen 4-2% per maand). Je moet ook coöperant worden. (Elke hub is verplicht om coöperant te worden). De kostprijs om coöperant te worden bedraagt €250 (eenmalig, 1 aandeel).

De grotere hubs (die werken met subsidie of een grotere omzet hebben) betalen een opstartkost, en een degressief percentage op de omzet (tussen 2-1% per maand). De opstartkost moet betaald worden omwille van de specifieke noden die voor hen geprogrammeerd moeten worden. Je moet ook coöperant worden. (Elke hub is verplicht om coöperant te worden). De kostprijs om coöperant te worden bedraagt €250 (eenmalig, 1 aandeel).

Een hub-verantwoordelijke kan een boerderij zijn, een vzw van boeren, een coöperatie van boeren, een zelfstandige, De trekker van een hub bepaalt het succes van de groep.

Indien een boer wil aansluiten bij een hub, dient die een hub-verantwoordelijke te contacteren. Een boer die aangesloten is bij een hub betaalt niets. De hub betaalt voor het platform.

Het gebeurt vaak dat boeren eerst aansluiten bij een hub (tijdje uitproberen) en na verloop van tijd de overstap maken naar een zelfstandige webshop ('single farmer') via het platform van Linked.Farm.

2. Kenmerken van een hub

Een hub kan aan verschillende zaken zelf invulling geven. De hubs zijn heel divers.

- Een hub kan zelf kiezen voor B2C en/of B2B. Er zijn grote hubs die enkel leveren enkel aan winkels en restaurants.
- Een hub kiest zelf hoe de logistiek georganiseerd wordt. Een hub kan bijvoorbeeld boeren laten samenwerken, bijvoorbeeld ene boer neemt producten van andere boer mee naar een afhaalpunt. Afspraken onderling. Door slim samen te werken kunnen de logistieke kosten gedrukt worden.
- Een hub is vrij om te bepalen wat er verkocht wordt. Sommige hubs kiezen voor enkel bio, sommige voor enkel boerderijproducten uit de streek. Sommige hubs laten alternatieve producten zoals chocolade toe omdat ze merken dat mensen op die manier een supermarktbeurt overslaan.
- Hub kan er voor kiezen om bijna geen dubbele producten te hebben. Voor grote B2B-hubs kan het nodig zijn om verschillende dubbele producenten te hebben om voldoende volume te hebben.
- Het aantal afhaalplaatsen/leverpunten kan een hub zelf bepalen, alsook de eventuele kost daaraan gepaard.
- Prijs vertrekt altijd vanuit de boer. Hub bepaalt zelf welke marge erbij wordt geteld. Marge om bijvoorbeeld kosten voor logistiek te dekken. Boer houdt altijd de prijs die hij wil krijgen. Marge gaat naar de hub-verantwoordelijke (voor de operationele stappen, picking, nieuwsbrief, organisatie logistiek, deel online betaling, stuk naar gebruik van platform, ...)
- Een hub kan kiezen of volumekorting mogelijk is.
- Hub kan zelf betalingsmodaliteiten kiezen (bijvoorbeeld optie om meteen online te betalen of optie om te werken met een vooraf betaling van een bepaald saldo).
- Hub bepaalt (volgens afspraak) of de boer alles per klant voorsorteert, of dat de sortering door de hub zelf gebeurt, of sortering per afhaalpunt, ...
- Hub bepaalt zelf op welke manier 'gekoeld' transport gebeurt (koelboxen, koelwagen).
- Hub kan verschillende afhaalpunten/leverpunten hebben.
- Hub kan zelf betalingsmodaliteiten kiezen (bijvoorbeeld optie om online te betalen of optie om te werken met een vooraf betaling van een bepaald saldo).
- Hubs kunnen met mekaar samenwerken.
- Een hub kiest zelf hoe promotie wordt gevoerd. Dit is een taak van de trekker van de hub. Een B2B-hub doet promotie bij horeca, winkels, ... op horecabeurzen staan, deur aan deur gaan, ... Zorgen voor promotie in streekkranten en lokale magazines, ... is een hele uitdaging.
- ...

4. VOORDELEN VAN EEN PLATFORM IN VERGELIJKING MET EEN GEWONE WEBWINKEL

- Het platform blijft evolueren. Bijvoorbeeld om te kunnen leveren aan publieke overheden moet de factuur omgevormd worden naar een peppol-standaard. Via het platform kan dit collectief ontwikkeld worden, i.p.v. dat iedereen dit afzonderlijk laat uitvoeren door een persoonlijke softwaremanager.
- Door samenwerking kan geantwoord worden aan openbare aanbestedingen. Grote markt die nu in handen is van Sodexho, JAVA etc. Boeren hebben nu geen toegang tot deze markt.
- Het platform wordt zo ontwikkeld dat er makkelijk connectie kan worden gemaakt met andere platformen, bijvoorbeeld kassasystemen, logistieke systemen, systemen die al een productpaspoort aanbieden. Op die manier moeten producten niet elke keer opnieuw aangemaakt worden, maar kunnen die via een eenvoudige klik in of vanuit een ander systeem aangemaakt worden.
- Alles wordt geautomatiseerd. Bij een B2B-klant bijvoorbeeld kan er automatisch een factuur gemaakt worden.
- Boeren kunnen automatisch etiketten/labels afdrukken. Allergenen, sporen, aanbevolen bewaartemperatuur, voedingswaarden e.d. kunnen eenvoudig ingevoerd worden en op ticket gedrukt worden. Alle verplichte informatie voor FAVV staat automatisch op de labels. De afmetingen van de labels kunnen gedefinieerd worden naargelang de labelprinter.
- Abonnementensysteem kan beheerd worden, wijzigen van schema of vakantie instellen is mogelijk zodat automatisch de producten of abonnementen niet te selecteren zijn. Ook bijvoorbeeld automatisering van een mail die verstuurd wordt om vakantie aan te kondigen.
- Alle IT wordt centraal uitgevoerd voor alle aangesloten hub's en single farmers. Wijzigingen aan het platform (bijvoorbeeld toevoegen van mogelijkheid om via maaltijdcheques te betalen of een wijziging in wetgeving die een update van IT vraagt) komen ten gunste van alle hubs, in plaats van dat elke hub afzonderlijk z'n IT-manager moet contacteren om zaken te wijzigen. Gezamenlijk ontwerpen houdt de IT betaalbaar.

5. VOORBEELDEN VAN (WERKING VAN) BESTAANDE/TOEKOMSTIGE HUBS

Hub 'Vanier' in Gent

- uitsluitend B2B voor restaurants, winkels e.d.

Hub 'Curieuseneus' in Asse

- Laurence is destijds in Asse gestart met deze kleine hub, 'Curieuseneus'.
- Hub met ca. 30-tal boeren/producenten.
- De producenten verkopen aan 'Curieuseneus' en Curieuseneus levert aan de particulieren.

Hub 'Bio-buren' in Mechelen

Zij maken zelf pakketten op basis van de verschillende producten die ze aankopen.

CSA (Community Supported Agriculture)

- Een CSA kan het platform afzonderlijk gebruiken als 'single farmer' (€50/maand) en via de webwinkel hun abonnementensysteem organiseren. Klanten laden dan bijvoorbeeld in het begin van het jaar een saldo op, dat hen toelaat om voor een bepaalde periode en hoeveelheid te komen plukken.
- Een CSA kan ook connecteren met een hub om bijvoorbeeld oogstoverschotten aan te bieden aan particulieren of restaurants die via de webwinkel van de hub bestellen.

De Loods

- De Loods heeft de ambitie om een hub te worden in de regio tussen Gent en Asse en connectie te kunnen maken met andere producenten uit de regio en de Brusselse regio.
- De Loods hoopt ook een nieuw platform te kunnen aanbieden voor klanten van de Voedselteams.

6. KORTE DEMO VAN HET PLATFORM

- Klanten bestellen online. Klant selecteert de producten die hij wil aankopen of abonnementen (bijv. groentepakket) die hij wil nemen. Zoals in een klassieke webwinkel bestellen en betalen. Ook opmerking voor de boer mogelijk.
- Indien een bepaald product tijdelijk niet beschikbaar is, kan het product eenvoudig tijdelijk uitgeschakeld worden (zodat mensen niet kunnen aanklikken).
- Op een bepaald moment wordt de webwinkel tijdelijk afgesloten. Vanaf dan zijn er geen bestellingen meer mogelijk. Dat moment wordt bepaald door de hub. De boeren krijgen vervolgens een mail met een link die leidt naar het overzicht van de bestellingen bij hen. Lijst kan ingesteld worden naar voorkeur: een lijst per klant, een lijst per product, ...
- Klant krijgt overzicht wat hij allemaal besteld heeft.
- Wanneer een product na bestelling toch niet beschikbaar is, zet de boer het product in de bestelling op nul en wordt de factuur/aanrekening automatisch aangepast. Via gewone webwinkel is het omslachtiger om een terugbetaling aan de klant te doen (bijv. via overschrijving). Er wordt ook automatisch een mail gestuurd naar de klant dat het product niet geleverd kan worden.
- De optimale route van volgorde van leveringen wordt automatisch bepaald. Leeggoed kan onmiddellijk ingevoerd worden, terugbetaling gebeurt automatisch.