

Workshop Logistiek en Voedselveiligheid

Wat is regionaal, een logistieke visie

06 november 2013, Joost Snels



Aanleiding: Kleinschalige Logistiek

- Hofwebwinkel, Landwinkel, de Grote Verleiding, Mijn Boer, HaiboerHai, DrentsGoed, Streek&Smaak verband, Gijs, Willem & Drees.

Aandeel logistiek in kostprijs bij kleinschalige/regionale afzet 2 maal hoger dan bij grootschalig/landelijk (5-10%)

Beperkt volume en smal assortiment

Seizoen productie versus jaarrond leveren

Voldoen aan afzet eisen: keurmerken, t&t, bestelsystemen etc.



Aanleiding: Vraag naar streekproducten

- Appelleert aan duurzaamheid in brede zin.
 - authenticiteit, nostalgie, eerlijk, transparant
 - ambachtelijk, kleinschalig, lokale economie
 - natuurlijk, lekker, gezond, geen toevoegingen
 - passie en beleving, etc.
- PROMOTIE: onderscheidend
- PRIJS: toegevoegde waarde
- PRODUCT: Lekker(der?), vers(er?), gezond(er?)
- PLAATS: Lokaal - regionaal



Food, Conservation and Energy act (USA)

- Foodmiles < 400 miles or within state
 - Direct to consumers: regional farmers market.
 - Direct to retail/foodservice: farm sales to schools etc.
 - Sales are higher for the farms engaged in organic, tourism and customwork (e.g. planting for others).
 - Barriers: capacity and lack of distribution systems
 - Motives for buying local are perceived quality and freshness and support of the local economy.
 - Support: Supplemental Nutrition Program for WIC
 - Diet quality or food security (no empirical evidence)
 - Increased employment in that region (proven)
 - LCA localization does not necessarily reduce CO2.



Regioproducten gedefinieerd (Nederland)

- L4L: Kenmerkende producten uit de regio die regionaal gedistribueerd worden
 - herkomst uit jouw omgeving, korte afstand tot teler
- L2L: Kenmerkende producten uit een bepaalde regio die landelijk gedistribueerd worden.
 - Transparante teler/proces en uniekheid (smaak)
- Nederland is (internationaal gezien) eigenlijk al één regio.
 - Import vervangen door Nederlands product



Consumenten trends streekproducten

- Promotie: Beleving appelleert aan duurzaamheid
 - Authenticiteit, kleinschalig, natuurlijk
 - Dit product van die teler is zo geproduceerd – keurmerk
- Prijs is en blijft belangrijk:
 - NL consument niet culinair; Koopgedrag intentie
- Product: Lekker, gezond en vers
 - Korte doorlooptijd → Minimale derving!
- Herkomst: lokale economie, <foodmiles, fair trade



Interviews (2012)

Initiatief	Type / Afstand teler - winkel
<ul style="list-style-type: none"> ■ Bio akker.nl Pluktuin ■ the Greenbee.nl webservice ■ Bestelvers.nl webservice ■ Hutten Catering Catering ■ DC Tolpoort TelersC+DC ■ Landmarkt Winkel ■ GIJS PLUS Retail ■ W&D Jumbo Retail 	<ul style="list-style-type: none"> ■ L4L Lokaal → 0 km. ■ L4L → 0 km. ■ L2L → Nederland ■ L2L → Regio + Nederland ■ L2L → Regio + Nederland ■ L2L / L4L → 50 km. ■ L2L → Nederland ■ L4L (L2L) → 50 km.



‘Worsteling’ van Willem & Drees



Lokaal als ideaal? Mooi maar lastig

De lokale markt is een belangrijk onderdeel van de productie van groenten en fruit. Het is een markt die vaak wordt overschaduwd door grotere spelers, maar die voor veel telers de meest directe weg naar de consument is.

Ze trokken een straal van veertig kilometer rondom Amersfoort. "Dat is natuurlijk een arbitraire grens, maar we wilden het wel afbaken." Logistiek, altijd een ingewikkelde zaak, speelde toen nog niet zo. "Als je strak lokaal blijft opereren zijn de kosten voor logistiek verwaarloosbaar. Het komt erop neer dat je veel in je eigen tijd doet. Dat reken je niet. Maar als je een stap verder gaat, moet je het echt gaan plannen. Er moeten chauffeurs en busjes komen om je groeiende klantenkring - Jumbo, C 1000, Plus, Coop - te bedienen. Dan zie je dat logistiek zo'n 60-70 procent van je kosten uitmaakt. Dat is echt de sleutel tot rendement."

Toen ontdekte Willem & Drees ook dat rechtstreeks van boer naar buur duurder was dan hun producten half Nederland door te slepen. "Ja, dat klinkt idioot maar is wel zo, heb ik ervaren. Het scheelt nogal of je zes kistjes aanbiedt aan een vrachtwagen, of acht pallets. Grote stromen zijn heel efficiënt. De massaketens hebben die slag al gemaakt."



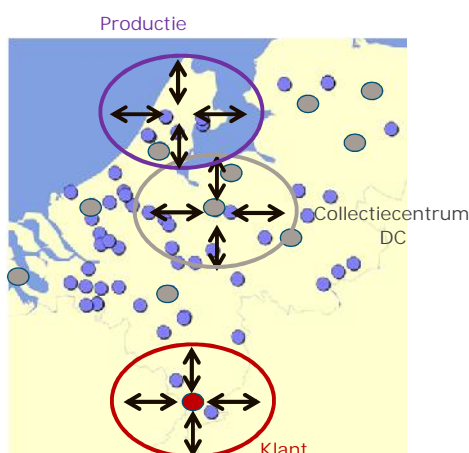
Opschaling – strategieën.

- Lokaal:
proeftuin, boerderijwinkel, transition towns (burgers)
- L4L:
Regionaal afzet verhogen in eigen lokale afzetkanaal (Projecten kleinschalige logistiek, etc)
- L2L:
Landelijk afzet verhogen in eigen afzetkanaal (o.a Hutten, Tolpoort, GIJS, bestelvers)
- L4L via landelijk netwerk:
Per Regio aansluiten bij landelijke retail / catering (Willem&Drees, DeliXL)



Wat is dé regio?

- Hoe groot moet/mag een regio zijn?
- Ten opzichte van welk 'punt' wordt de regio bepaald?
- Welke 'factoren' bepalen wat een regio is?



Logistiek perspectief

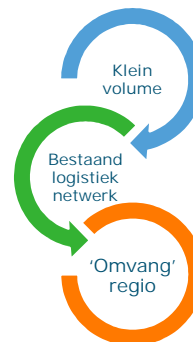
- Korte keten
 - Productie = afzet locatie
 - Rechtstreeks van producent naar consument
 - Maximaal 1 verzamel DC in gehele keten?
 - Ultravers dagelijks beleveren

- Transport
 - Vanuit de eigen organisatie
 - Beheersbaarheid (tijd, kwaliteit etc.), persoonlijke contacten,
 - Bij voldoende schaalgrootte
 - Uitbesteed aan teler / toeleverancier
 - Via verzamelaars of logistiek dienstverleners
 - Aansluiten bij logistiek toeleveranciers + audit + buitendienst

Logistiek bepaalt de regio

“Welke regiobenadering moet een bedrijfsinitiatief hanteren om de binnen een beperkt geografisch gebied geproduceerde producten op een logistiek efficiënte / rendabele wijze te collecteren en distribueren binnen datzelfde gebied?”

- Volumes zijn te klein (zeker bij opstarten) om kostendekkend te kunnen opereren in collectie en/of distributie.
- Stel dat e.e.a. 'opgenomen' kan worden in een bestaand groter logistiek netwerk. En wat is daarbij de relatie tussen logistieke parameters en diverse kosten
- Kan vervolgens de regio (collectie/distributie) vastgesteld worden?



Logistiek bepaalt de regio

- Factoren (niet limitatief en niet geprioriteerd)
 - Aantal en locatie toeleveranciers
 - Aantal en locatie afnemers
 - Volume en volumeverdeling per periode
 - Leverfrequentie, levertijden, venstertijden, ...
 - Collectie en distributie
 - Bundelen en/of rechtstreekse leveringen
 - Type en aantal (distributie/collectie) wagens
 - Logistieke kosten versus 'marge'

- Model waarbij logistieke parameters ('knoppen') de omvang van de collectie- en distributieregio bepalen

Discussie / stelling

- Definiëring van de regio in een aantal kilometers kan niet los gezien worden van de (specifieke) logistieke inrichting van de keten

- Daarom kan de discussie rondom 'de regio' slechts gevoerd worden in de context van herkenbaarheid, authenticiteit, ..., van het product.

Dank

Vragen?

