**Opiniestuk Steven Desair, sociaal ondernemer met passie voor eten en ecologie.**

**Oprichter o.a. Eatmosphere, Mary Pop-in & Terroir.**

**Korte Keten: Kort door de Corona bocht.**

Door de huidige corona crisis kopen mensen massaal hun voedingsmiddelen bij zogenaamde “korte keten”-boeren. Korte keten is rechtstreeks kopen bij de boeren of producenten, op die manier kunnen de landbouwers of producenten hun prijs en het aanbod zelf bepalen. De consumenten kopen waarschijnlijk weer rechtstreeks bij de boeren omdat ze tijdens deze publieke gezondheidscrisis gezonder willen eten, tijd hebben om stil te staan bij waar hun voeding vandaan komt en de lokale economie graag steunen in moeilijke tijden. Korte keten is dan ook alleen maar positief; je eet volgens de seizoenen wat minder impact heeft op onze natuur, het komt je gezondheid ten goede want de seizoensgroenten en -fruit bevatten de vitamines die je op dat moment nodig hebt, je betaalt een eerlijke prijs want er gaan geen winstmarges naar tussenpartijen, het is veel smakelijker doordat het in het seizoen geteeld is en je leert je boeren weer kennen.

Zo geniet ik zelf ook wekelijks van een zeer divers aanbod groenten van Boer Matthias, 30 jaar en de vierde generatie op boerderij Seizoensmaak. Een aantal jaren geleden besloot hij om resoluut een andere weg in te slaan, kleinschalige productie en rechtstreeks verkopen aan de klant. Hij wou vooral ook weer zijn eigen prijzen bepalen. Toen ze maar een beperkt aantal gewassen verbouwden en samenwerkten met de veiling was dat anders. Matthias legt het even uit: “*Op de veiling geef je je producten af zonder op voorhand de prijs te kennen. De keurder van de veiling bepaalt de prijscategorie op basis van esthetische eisen. In de veilingzaal geldt de wet van vraag en aanbod. De prijs start bij de bepaalde prijscategorie en daalt tot er een van de inkopers van de supermarkten afdrukt. Voor de inkopers is het dus een sport om voor de supermarkten die prijs zo laag mogelijk te houden. Zo gebeurde het regelmatig dat er o.a. door een overaanbod lager was geboden dan de productieprijs. Helaas merkt de consument niets van die prijsschommelingen. Consumenten kennen veelal de realiteit achter de prijs op hun kassaticket niet. Ze betalen waarschijnlijk dezelfde prijs maar weten niet dat de boeren een veel lagere prijs hebben gekregen voor die producten. Als boer probeer je de kostprijs te drukken door meer te produceren. Maar zoals we net geleerd hebben, overaanbod keldert de prijs. Een straatje zonder eind”.* Matthias is blij de keuze gemaakt te hebben om uit dat systeem te stappen, en ik ben ervan overtuigd dat ik dat proef. Hij koos voor meer economische zekerheid en stabiliteit. Hij koos voor kwaliteit in de plaats van kwantiteit. Hij koos voor vrijheid.

Vandaag is zijn omzet tijdens deze vreemde periode met 200 % gestegen. Mooi toch? Alleen zie ik boer Matthias tijdens de corona-“hoogdagen” ook nu nog elke week met zijn handen in het haar zitten. Een verdubbeling van de verkoopcijfers is bij boeren namelijk niet zo eenvoudig als 1+1=2. Er komt veel meer bij kijken. Laat ons even mee-boeren met Matthias. Hij doet letterlijk alles van A tot Z. Van administratie, verpakken, HR, sales, logistiek, oogsten tot en met zaaien. De structuur van een groot bedrijf gecomprimeerd in een ambachtelijk beroep. Als je zo klein bent, en zo veel op je boterham moet nemen, dan kan je niet zomaar twee keer zo snel schakelen. De omzetstijging doet inderdaad pijn. En wat betekent die 200% omzet als je je kosten maar nauwelijks kan dekken? Matthias schakelde de tussenpartijen, zoals de veiling en de supermarkten, uit om meer marge voor zich houden, maar hij heeft hierdoor nu ook meer kosten omdat hij alles voor eigen rekening neemt. Stel zijn werkelijke kost om een preistengel te produceren is 1 euro maar hij verkoopt die aan 80 eurocent, dan verliest hij dus 20 eurocent per preistengel. Een stijging in verkoop is dan vooral niet wenselijk. Je denkt, verkoop die preistengel gewoon aan 1,50 eurocent. Alleen komen we weer bij die wet van vraag een aanbod. Matthias wil toch niet te ver afwijken van de prijzen van de supermarkten, want anders wordt hij als duur bestempeld. Hij betaalt een prijs voor de beperkte vrijheid die hij heeft gekocht door afstand van de veiling te nemen. Zijn onderneming heeft het moeilijk om te concurreren met kwantiteit en efficiëntie. Een David vs Goliath verhaal.

Concurreren met multinationals met duizenden werknemers, waar mathematische modellen het aankoop- en verkoopbeleid bepalen is een brug te ver voor het kleine economische model van Matthias. Schaalgrootte dicteert de wet in deze maatschappij. Die invloed zie je zelf bij de huidige Corona regels die kleine boerenmarkten verbieden, maar grote supermarkten met dagelijks 1000 tot 3000 personen bezoekers wel toelaten. Twee maten, twee gewichten. Versta me niet verkeerd, we moeten inderdaad steeds meer monden voeden. En dat moet betaalbaar zijn voor iedereen. Supermarkten en industriële revolutie in de landbouw zijn innovatieve oplossingen geweest op die vraag. Alleen zijn er met die evolutie heel wat verborgen kosten mee in het proces geslopen. De impact van pesticiden op onze gezondheid en onze natuur om er maar twee te noemen. Stel je voor dat we die verborgen gezondheidskosten en het verlies van natuurrijkdom kunnen berekenen en toevoegen aan de prijs van gangbare producten. Onze voeding zou onbetaalbaar worden. Zou het dan niet (financieel) gezonder zijn de keuze te maken voor kwalitatief hoogwaardige voeding die toegankelijk is voor iedereen?

Het “korte keten”-model kan dan ook een cruciale rol spelen in de transitie naar een ander voedselsysteem. Alleen hebben deze pioniersboeren ondersteuning in hun groei nodig. Overheden, onderzoeksinstellingen, burgers, bedrijven, allen kunnen ze meedenken met Matthias en hem dus helpen ons van smakelijke, gezonde, lokale voeding te voorzien op een duurzame manier voor hem, onze maatschappij, onze natuur en onze centen. Niet alleen tijdens deze crisis, ook in de post-corona periode. Begin alvast met je lokale seizoensboer(en) op te zoeken, help misschien eens mee. Waardeer hun beroepsfierheid en passie. Ze beoefenen ten slotte een van de oudste beroepen ter wereld, co-creëren onze natuur en landschap, stimuleren toerisme en de horeca door de typische streekproducten en bepalen de identiteit van een regio. Denk maar aan de Noordzeegarnaal, caviaar van de Belgen, de Boechoutse appelstreek, de Mechelse asperges, de mattetaarten van Geraardsbergen, Brabants grondwitloof, … Tijd om deze onderbetaalde helden, deze Don Quichotes een podium te geven.

Het slotwoord geef ik graag aan Matthias: “*Als bedrijf willen we in de toekomst niet meer land gebruiken maar het land wel beter gaan gebruiken, optimaal gebruik maken van de seizoenen en natuurlijke eigenschappen van de planten. Uiteindelijk is het namelijk wel de bedoeling dat wij, de kleinere producenten, de grote steden kunnen gaan voeden. Maar hiervoor hebben we ook ondersteuning nodig, vanuit de consument maar ook vanuit de overheid en gemeentes. Alleen dan kan het meegenomen worden in de plannen voor de stedenbouw, in het beleid van de overheid. Ik hoop dat in de toekomst er een groter bewustzijn is onder mensen waar hun eten vandaan komt, hoe het verbouwd is en waarom dat nou zo ontzettend belangrijk is.’*

Bon appétit.

Steven Desair

[steven@eatmosphere.be](mailto:steven@eatmosphere.be)

0498 80 37 68

​

**Extra info: De komende weken zullen we in verschillende stappen de seizoensboeren op een podium zetten. Om een tipje van de sluier: te lichten. Chefs die hun voorliefde voor lokale producten delen, fotografen die dit mooie beroep visueel verheerlijken, artikels met boeren/producenten/voedselhistoricussen, steden en gemeenten die via hun voedselbeleid korte keten stimuleren, onderzoeksinstellingen die zoeken naar betere modellen voor de voedselketen, … Pioniers vanuit een ander petje gekoppeld aan concrete acties en de rest is geschiedenis.**