

Projectnaam: Blij met ham uit Blijham.

Aanvrager: Gebiedscoöperatie Westerkwartier

Periode: start 1-6-2016. Eind 30-06-2018

Totale begroting: € 486.152,-

Aangevraagd subsidie bedrag: € 100.000,-

Projectplan

Het bouwen van een nieuwe regionale voedselketen. Nieuwe regionale ketens bieden een veelbelovende kans om verwaarding, en dus verdienmodellen, terug te brengen naar de regio. We spreken hier van een regionale kringloop die alle schakels omvat: van productie, verwerking, verpakking, afzet, distributie, consumptie en verwerking van resten en afval. Ook de bestuurders van EZ en VWS Dijkzema en Schippers onderstrepen in hun Kamerbrief over de Voedselagenda het belang van gezonde en duurzame productie en consumptiepatronen en geven prioriteit aan onderzoek en innovatie gericht op ketens in de circulaire economie. Hier moeten nieuwe verbanden ontstaan tussen MBO en HBO, tussen groen en grijs en tussen diverse interne opleidingen.

Zo'n regionale keten bouwen, dat lukt je niet als individuele ondernemer of op streekniveau, maar wel vanuit een coöperatief georganiseerd verband binnen de regio, waarbinnen ook het onderwijs betrokken is. We spreken van een schakeling van ondernemers uit verschillende beroepen en specialisaties: productie, bewerking, logistiek en afname en van MBO- en HBO betrokkenheid. De ervaringen die eerder zijn opgedaan met de vermarkting van de zogenaamde streekproducten moeten opgeschaald worden. Daarom hebben de regionale mkb'ers een beroep gedaan op Terra MBO en de Hanzehogeschool Groningen: ga samen met ons nieuwe businesskansen ontwikkelen in de regionale voedselketen, zodat we bedrijvigheid behouden in de regio. Als ondernemers zien we nieuwe kansen rondom voedsel die kunnen zorgen voor een economische impuls en nieuwe werkgelegenheid. Maar dat moeten we samen gaan verkennen en vervolgens de kansen uit de markt vertalen naar business plannen, nieuwe opleidingen, cursussen en scholing on the job.

Maar dat is niet eenvoudig. Hoe pak je dat concreet aan op regionale schaal? Waar begin je? Moet je eerst de vraag vanuit de klanten helder hebben of begin je te onderzoeken wat je gezamenlijk kunt aanbieden binnen de voedselketen? Hoe vind je jouw plek je als individuele ondernemer in de regionale keten? Hoe kom je aan de nodige regionale marktgegevens? Heb je de vereiste kennis in huis om een partner in de keten te kunnen zijn of moet je je bijscholen? Hoe ontwikkel je een businesscase en een verdienmodel op business-to-business-niveau (b2b)? Hoe bepaal je of dat model bedrijfseconomisch haalbaar, financierbaar en duurzaam is? En wat moet het onderwijs aan kennis, modules, opleidingen leveren? Zowel voor de bijscholing van de huidige ondernemers als voor de aanpassing van het normale curriculum?

Het project gaat deze vragen beantwoorden. Met de hulp van het Terra (mbo) en de Hanzehogeschool Groningen (hbo) gaan we kennis en tools ontwikkelen die bruikbaar en toepasbaar zijn voor ondernemers in de foodsector rond de stad Groningen. We gaan houdbare en duurzame businesscases uitwerken voor regionale voedselketens. Voor en met ondernemers gaan we slimme specialisaties en marktposities uitwerken, zodat de ondernemers een regionale propositie aan grootverbruikers resp. groot-inkopers kunnen voorbereiden. Dit loopt gelijk op met de inbedding van deze kennis in het onderwijs, zodat de nieuwe kennis geborgd kan worden en toegankelijk wordt gemaakt voor de stakeholders in de regio.

drie deelprogramma's zijn benoemd, namelijk:

1. bouw databestand van de regionale actoren in de regionale voedselketen,
2. ontwikkeling integraal onderwijsprogramma food en
3. onderzoek naar realisatie regionale voedselketen in de regio Groningen.

Regionale voedselketen

De regionale voedselketen is een verbindend thema in alle projecten. We zijn actief in o.a. het volgende project: EFRAME (INTERREG 5B programma): Met 14 partners in 5 landen is het project REFRAME voorbereid en in juni 2015 ingediend. Zie voor een samenvatting de website: de <http://www.gebiedscooperatie.info>

De bouw van een onderwijsprogramma en daaraan geschakeld de bouw van een compleet databestand verbonden met onderzoek naar de realisatie van een regionale voedselketen geen kwestie van simpel verbinden is. De vraag naar regionale producten is evident en aantoonbaar. Uit studentonderzoek (zes afstudeerscripties), uit tafelgesprekken (ruim 20) en vanuit enquêtes geven de inkopers heel nadrukkelijk aan regionale producten te willen afnemen maar dan wel onder een aantal voorwaarden, namelijk:

- Men wil het complete menu aangeleverd krijgen
- Men wil dit bewerkt en direct bruikbaar aangeleverd krijgen
- Men wil onomstotelijk vastgesteld zien dat het uit de regio komt
- Men wil dat de producten veilig en vers zijn

De inkopers geven unaniem aan achter deze voorwaarden te staan.

Communicatie

publicaties, podiumpresentaties, animatievideo's en instructievideo's.

Onderzoeken

We hebben regio breed onderzoek gedaan naar vraag, aanbod en innovatiebereidheid en capaciteit. De onderzoek partners waren mkb-ondernemers uit de agri-food-sector en grote afnemers (grootkeukens, en grote cateraars in de zorg, horeca, en onderwijsinstellingen) in de regio. In totaal is hierdoor een netwerk van stakeholders gevormd van bijna 70 producenten, inkopers, kennisinstellingen, overheden en maatschappelijke organisaties.

Activiteitenplan

Fase 1: Mapping –Realiseren Regionale Food Map

Acties:

- Ontwikkelen database
- Regionale data verzamelen: welke aanbieders zijn er en welke producten worden gevraagd
- Uitvoeren van interviews
- Data overbrengen in software
- Regionale Food Map maken

Toelichting: Uitvoeren desktop research voor het bouwen van de database. Met interviews, gegevens van internet en social media worden gegevens verzameld en wordt de database gevuld. Het gaat zowel om aanbieders als afnemers van agri-food producten. De database laat zien waar vraag en aanbod dekkend zijn en waar gaten liggen. In de pilot beperken tot één productgroep.

Wanneer: sep 2016 – mrt 2017

Fase 2: Analyse – Filteren en duiden van de resultaten uit de interviewrondes

Acties:

- Waar matchen vraag en aanbod?
- Waar zitten de gaten? Welke innovaties zijn nodig aan de aanbodkant?
- Welke eerste conclusies kun je trekken m.b.t. de condities van de regionale keten? Welke 'IST-toestand' blijkt hieruit en welke 'SOLL-toestand' wordt geambieerd?
- Welke nieuwe competenties zijn nodig?
- Wat betekent dit voor de curricula?
- Welke investeringen zijn nodig?
- Afronden met gedocumenteerde conclusies

Wanneer: mrt 2017 – mei 2017

Fase 3: Slimme specialisatiestrategieën (SSS) – Ideeën ontwikkelen voor nieuwe regionale business cases

Acties: • Partijen identificeren voor nieuwe regionale samenwerking

- Workshops organiseren voor ondernemers voor ontwikkeling van business cases
- Regionale propositie voorbereiden

Toelichting

Activiteiten om met informatie uit fase 1 en 2 wordt ingezet voor scholing en kennisontwikkeling, zowel van regionale ondernemers als ook studenten en docenten. Met de Regionale Food Map uit de vorige fases krijgen de regionale ondernemers zicht op hun kansen voor nieuwe businesscases: waar zitten niches voor mij en hoe kan ik samen met collega's in de regio tot een coöperatieve keten aan de aanbodkant bouwen? We organiseren een serie workshops voor ondernemers en studenten gericht op het vinden van nieuwe specialisaties en het ontwikkelen businesscases.

De ondernemers in de regionale voedselketen bereiden samen een regionale propositie voor met een attractief aanbod van zowel primaire als bewerkte producten voor de consument. We noemen dit de Regionale Aanbod-Propositie.

Wanneer: juni 2017 – dec 2018

Fase 4; Kennisuitwisseling voor alle partijen binnen de Kenniswerkplaats

Acties: • Organiseren studiebijeenkomsten

- Organiseren conferenties
- Maken en verzorgen van presentaties
- Door ontwikkelen en opschalen van de bestaande regionale pps in de regionale Innovatiewerkplaats

Kennisuitwisseling is een cruciaal proces gedurende het hele project (en daarna).

Hierdoor leren alle partijen: ondernemers, docenten, studenten en medewerkers van overheid en maatschappelijke organisaties van elkaar. Het binden van de partners binnen de regio wordt zowel inhoudelijk als procesmatig verder uitgediept middels studie- en kennis bijeenkomsten. Deze bijeenkomsten worden door de mbo-studenten voorbereid en uitgevoerd, met input van de hbo-studenten. Tevens zijn alle mbo- en hbo- studenten aanwezig bij tenminste 2 bijeenkomsten.

De in gezamenlijkheid ontwikkelde presentaties worden op de georganiseerde conferenties met het thema Food gepresenteerd. De presentaties worden voorbereid door de mbo-studenten in samenwerking met de partners uit de regio.

Wanneer: okt 2016 – jun 2018

Fase 5; Ontwikkeling en vernieuwing van de opleidingen

Acties: • Verbinding van studentenprojecten met curriculum

- Ontwikkelen en implementeren nieuwe modules en keuzedelen in de opleidingen
- Scholing en training docenten voor begeleiding projectmatig werken / studentenprojecten
- Certificering en borging nieuwe methode binnen de opleidingen
- Versterken en verbreden van de rol van de student als junior vakman
- Organiseren en verzorgen van vakinhoudelijke trainingen voor docenten m.b.t. voedselketen

Toelichting: Door de studentenprojecten te verbinden met / in te passen in de opleidingen krijgen de studenten in hun rol als junior vakman nieuwe actuele kennis en ervaring. Daarnaast worden opleidingen vernieuwd door het opnemen van nieuwe keuzedelen. De keuzedelen worden doorgaans door docenten samen met ondernemers en andere externe deskundigen ontwikkeld en soms ook uitgevoerd. Op deze manier kunnen opleidingen snel aangepast worden aan vernieuwingen in het werkveld. We bereiden opeenvolgende projecten voor die dienen als leeromgeving voor studenten, docenten en stakeholders uit de regio. Vanuit het lectoraat wordt dit gefaciliteerd en geëvalueerd.

De en aanpassingen en vernieuwingen van de opleidingen verlopen langs speciale modules en bijpassende methodieken voor actief leren.

Er worden vakinhoudelijke trainingen voor docenten georganiseerd voor zowel de inhoud rondom de regionale voedselketen als het werken met de studenten in projecten met de regio partijen.

Wanneer: sep 2016 – juni 2018-

De resultaten:

- Grote inkopers (verantwoordelijk voor \pm 100.000 maaltijden per dag) zijn bereid regionaal in te kopen mits prijs, kwaliteit, kwantiteit, voorbewerking en stipte annex collectieve levering gegarandeerd kunnen worden.
- 17% van de geënquêteerde ondernemers in het stedelijk gebied Groningen wil actief meegaan in de transitie van hun bedrijfsvoering gericht op de gevraagde regionale producten
- Het gaat niet om de levering van losse producten, maar om de productie van complete maaltijden.

Redenerend vanuit de meest ingekochte productgroepen ontstaat een tweedeling:

1. Productketens die relatief snel georganiseerd kunnen worden:

- Slim schakelen, evt. opschalen van huidige spelers en verwerking in de regio organiseren
- Spelers in deze ketens kunnen zich met een beetje aanvullende ondersteuning zelf organiseren
- Het betreft bijvoorbeeld de keten van varkensvleesproducten met een volume van \pm 60.000 benodigde dieren per jaar.

2. Productketens die een totale transitie moeten ondergaan, resp. die helemaal afwezig zijn en dus nieuwe werkgelegenheid bieden:

- Deze ketens moeten vanaf de grond overeind worden getild en hebben derhalve veel ondersteuning, kennisinput, scholing en training nodig
- Het betreft bijvoorbeeld de rundvleesketen
- Maar daarnaast ook volledig nieuwe ketens als vleesvervangers en andere proteïneproducten uit peulvruchten of innovatieve voedings- en gezondheidsproducten

Conclusie: de focus moet liggen op de productketens die niet vanuit zelforganisatie ontstaan maar die wel nieuwe banen opleveren: rundvleesketens, aangevuld met overige maaltijdproducten en compleet nieuwe innovatieketens.

Samenwerking en organisatie

Overheden en semipublieke organisaties:

- Provincie Groningen
- Gemeenten Zuidhorn, Marum, Pekela, Stadskanaal
- Staatsbosbeheer

Onderwijs

- Hanzehogeschool Groningen
- Terra MBO
- Noorderpoort College
- RSG De Borgen
- Alfa College
- Dollard College

Toeleveranciers (machines, veevoer, zaad- en pootgoed)

- Omega Green
- Dijkstra VOF

Detailhandel

- Slagerij Nanning van Wijk
- De Jong Aardbeien
- Groente en Fruithoek Zuidhorn
- De Balloohoeve
- Bakker Marinus
- COOP Uithuizermeeden

Agrarische bedrijven / primaire productie

- Melkveehouderij Posthumus
- V.O.F. Wiersma-Berg
- Landbouwbedrijf Webbink
- Maatschap Platje en Versloot
- Veehouderij Huizing
- Tuil Logistics BV
- Hulshoff
- Datema
- De Dotterbloem, melkveehouderij G.R.Vries
- Tiemen & Co
- H. van der Velde & Zn
- Boogaart
- Den Dikken
- Van Middelkoop
- Maatschap Verkleij
- Maatschap Bouwsema
- Varkenshouderij Elshof BV
- Melkveehouderij Posthumus
- Gert Datema
- Johannes van der veen
- Melkveebedrijf de With V.O.F.
- W. J. Majoor
- De Bieuw

- Swifterfokker Meerstra
- Schimmel
- Giesen
- Veenstra
- Broekema
- Ijpema
- Duivenvoorden
- Dol
- Kuipers
- Terpstra

Verwerkers (ambachtelijk of industrieel)

- Slachterij Kroon
- Bax Bier
- Maallust
- Slagerij Roggema
- De Bonte Hoeve

Instellingskeukens, restaurants, snackbars, cateraars

- De Uurwerker
- Compass Group Nederland / Eurest Catering
- Brussels Lof
- Eetcafe Padang
- De Pauw
- Fong Sho
- Pand 17

Overige

- Penitentiare Inrichting Veenhuizen
- De Zijlen (begeleid Wonen en dagbesteding)
- Zorgboerderij De Mikkelfhorst