

# Inspirator Boerderijautomaat Fruitteelt

---



## ID-kit

Boer: Frank

Bedrijf: SlowBerry

Locatie: Lier

## Context

*Slowberry* is een verwijzing naar de internationale SlowFood-Beweging. Inspiratie kwam van een Franse wijnproducent die in de lijn van deze beweging uitzonderlijke aandacht besteedde aan **kwaliteit, lokaliteit en diversiteit** van de producten.

De missie van boer Frank is om lokale consumenten opnieuw te laten kennis maken met hoe fruit hoort te smaken. Dat doet hij door **seizoensgebonden en ecologisch** te werken. En door te kiezen voor korte keten.

Zijn droom realiseerde hij in 2013 met de aankoop van anderhalve hectare landbouwgrond in Lier. In de seizoenen kunnen klanten er vers fruit in de **boerderijautomaat** terugvinden. Buiten de seizoenen worden de schappen gevuld met confituur, sap en siroop op basis van het eigen fruit.

## Voordelen

- Kleinfruitteelters nemen risico. Door in afzetkanalen te diversifiëren via de korte keten, doe je aan **risicospreiding**.
- Slowberry is een project in bijberoep. Het arbeidsoverschot is beperkt. De boerderijautomaat maakt de korte keten mogelijk met een **beperkte tijdsinvestering**.
- De fietsostrades van de Provincie Antwerpen en de fietroute “recht naar het veld” van Stad Lier zorgen voor **passage**. Fietsers en wandelaars worden via infoborden de weg naar het verkooppunt gewezen. Een picknickbank voor de automaat doet de rest.
- Voor de inwoners van Stad Lier is het een heuse **service** om op ieder moment van de dag aan de steeds gevulde automaat terecht te kunnen.

## Knelpunten

- Een boerderijautomaat **rendabel** krijgen is een uitdaging. De investering is relatief groot ten aanzien van de beperkte omzet.
- De locatie op de boerderij is wel aantrekkelijk voor passanten, maar je bereikt er niet het **grote publiek** van “veel-gebruikers”.
- Door te kiezen voor een occasie-automaat ben je als hoeveproducent kwetsbaar in de **dienstverlening na verkoop**.

- Het **rechtstreekse contact** met de consument valt weg. Dit wordt deels opgevangen met de hoefwinkel op vrijdagmiddag. Wie dat wenst, kan op dan al zijn vragen rechtstreeks aan de producent stellen.

## Communicatie

- Via een **mailinglijst en nieuwsbrief** met korte, doelgerichte boodschappen, worden klanten op de hoogte gehouden. Frank informeert over de opstart en het einde van een fruitseizoen en wat er momenteel allemaal aan producten in het automaat te vinden is.
- Een **facebookpagina en informatieve website** zorgen voor extra verhaal.
- De **mond-aan-mond-reclame** van de klanten zelf is erg efficiënt gebleken.
- Doordat rechtstreeks met de klant te communiceren kan Frank uitleggen hoe hij **ecologisch** werkt. Een bio-label vind hij daarom overbodig.

## Toekomst

- Een **samenwerking** met een CSA-project. Momenteel wordt er al landbouwgrond gedeeld. Andere manieren van samenwerken worden momenteel besproken.
- Slowberry wil uitgroeien een **multifunctioneel stadslandbouwproject**. Frank wil het assortiment in zijn hoefwinkel daarom ook stapsgewijs uitbreiden.

## Ook dat nog

Naast verbreding via korte keten is Slowberry ook actief als **zorgboerderij**. In samenwerking met De Vliering vzw, (deelwerking K'arwij), wordt er fruit verwerkt tot confituur. Deelnemers van De Vliering worden ook ingezet op het land, en kunnen zo het hele traject, van productie tot verwerking volgen. Via de Provincie Antwerpen kon er ook een coach voor de deelnemers worden aangesteld.

In de korte keten wordt er ook nog **B2B** verkocht aan lokale horeca- en speciaalzaken en via **Boeren en Buren** in Antwerpen.