

Lokale afzet met huisverkoop

Afstudeerwerkstuk



Femke van den Berg

Titelpagina

Titel	Lokale afzet met huisverkoop
Naam student	Femke van den Berg Agrarisch ondernemerschap AD Fortunaweg 7 5445 NM Landhorst 06-20146203 femkeberg7@gmail.com
Afstudeerdocent	Ilse Elfrink Aeres Hogeschool Dronten De Drieslag 4 8250 AJ Dronten i.elfrink@aeres.nl
Opleidingsinstituut	Aeres Hogeschool Dronten De Drieslag 4 8252 JZ Dronten 088 020 6000 Info.hogeschool.dronten@aeres.nl
Plaats en datum	Juni, 2020

DISCLAIMER

Dit rapport is gemaakt door een student van Aeres Hogeschool als onderdeel van zijn/haar opleiding. Het is géén officiële publicatie van Aeres Hogeschool. Dit rapport geeft niet de visie of mening van Aeres Hogeschool weer. Aeres Hogeschool aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor enige schade voortvloeiend uit het gebruik van de inhoud van dit rapport.

Voorwoord

Mijn naam is Femke van den Berg. Ik ben 21 jaar en ben woonachtig in Landhorst. Ik studeer aan de Aeres hogeschool te Dronten. Dit is mijn afstudeerwerkstuk van de opleiding Ad Dier- en Veehouderij ondernemerschap

Het rapport wordt geschreven voor mijn thuis bedrijf, Het rapport moet een duidelijk overzicht geven voor het bedrijf of het mogelijk is om huisverkoop op te gaan starten met daarbij nog lokale afzet aan bijvoorbeeld horecazaken/supermarkten.

Graag wil ik een aantal mensen bedanken voor de kennis en ondersteuning tijdens het schrijven van mijn afstudeerwerkstuk. Als eerste wil ik mijn ouders bedanken voor het enthousiasme en het vertrouwen in mijn werkstuk. Daarnaast wil ik Ilse Elfrink bedanken voor de begeleiding vanuit school en extra informatie. Als laatste wil ik de overige meegewerkte partijen bedanken voor de informatie die ik verkregen heb.

Inhoudsopgave

Titelpagina	1
Voorwoord	2
Samenvatting.....	5
Hoofdstuk 1. Inleiding	6
1.1. Geschiedenis van huisverkoop/lokale afzet.....	6
1.2. Verkoop eieren.....	6
1.3. Onderzoekende aspecten.....	9
1.4. Hoofdvraag en deelvragen	9
1.5. Doelstellingen.....	9
Hoofdstuk 2. Aanpak	10
2.1. Deelvraag 1.....	10
2.2. Deelvraag 2.....	10
2.3. Deelvraag 3.....	10
2.4. Deelvraag 4.....	10
2.5. Deelvraag 5.....	10
Hoofdstuk 3. Planning.....	11
Hoofdstuk 4. Resultaten	12
4.1 Resultaat deelvraag 1.	12
4.2 Resultaat deelvraag 2.	12
4.3. Resultaat deelvraag 3	13
4.4 Resultaat deelvraag 4.	13
4.5 Resultaten deelvraag 5.....	14
Hoofdstuk 5. Discussie.....	15
5.1. Resultaten discussie	15
Hoofdstuk 6. Conclusies	16
6.1.....	16
6.2.....	16
6.3.	16
6.4.....	16
6.5.....	16
Hoofdstuk 7. Conclusie Aanbeveling op de hoofdvraag.....	17
Bronnenlijst:	18
Bijlagen	19
Bijlage 1. Enquête voor in het dorpsblad en facebook	19
Bijlage 2. Vragenlijst voor deelvraag 2	20

Bijlage 3. Dorpsblaadje	21
Bijlage 4. Resultaten van de enquête aan consumenten.	22
Bijlage 5. Gesprek met eiereninkoper van de Jan Linders.....	26
Bijlage 6. Gesprek met gemeente ambtenaar.....	27
Bijlage 7. Interview met keuringsinstantie van Kiwa Verin.....	28
Bijlage 8. Verpakkingsmateriaal eieren.....	29
Bijlage 9. Eierdoosjes offerte.....	30

Samenvatting

Dit onderzoek is geschreven voor een melk- en pluimveebedrijf dat eieren aan huis wil gaan verkopen. Het onderwerp is daarom ook lokale afzet met huisverkoop. De hoofdvraag van het onderzoek is: Op welke manier is lokale afzet van eieren in de omgeving van het bedrijf (tot een straal van 15 km) mogelijk en financieel aantrekkelijk? De methodes die gebruikt zijn om te onderzoeken zijn interviews, literatuuronderzoek en enquêtes. De belangrijkste bevindingen in het onderzoek zijn dat er vanuit een enquête geconcludeerd kan worden dat er vraag is naar huisverkoop van eieren. Door telefonische gesprekken met de gemeente en de keuringsinstantie van het bedrijf is gebleken dat er geen vergunning aangevraagd hoeft te worden voor het opstarten van huisverkoop en lokale afzet. Om eieren lokaal af te gaan zetten bij horeca/supermarkten is het belangrijk dat er een datum op de doosjes staat; bij huisverkoop hoeft dit niet. Op de doosjes mag alleen een logo van het bedrijf staan en geen keurmerken waaraan het bedrijf voldoet want dan moet het bedrijf een pakstation herkenning aanvragen. Uit een enquête is gebleken dat de consumenten tussen de € 1,20 en € 3,00 willen betalen voor een doosje eieren van 10 stuks. De kostprijs van de ondernemer voor 10 eieren ingepakt in doosjes is veel lager; dus het is financieel aantrekkelijk. De belangrijkste conclusie die getrokken kan worden is dat de hoofdvraag een positief antwoord heeft en dat de aanbeveling die daarom ook gegeven wordt is dat er gestart kan worden met huisverkoop en in de toekomst met lokale afzet aan horecazaken/supermarkten.

Hoofdstuk 1. Inleiding

Het rapport is geschreven in opdracht van Aeres hogeschool om te kunnen afstuderen. hoofdstuk 1 de inleiding is de algemene informatie weergegeven over lokale afzet en huisverkoop van producten. Aan de hand van deze informatie is de hoofdvraag geformuleerd. De hoofdvraag wordt beantwoord door middel van het beantwoorden van vijf deelvragen. In hoofdstuk 2 wordt de aanpak uitgelegd. Op welke manier de deelvragen beantwoord zullen worden op de hoofdvraag. Na dit hoofdstuk volgen de inhoudelijke hoofdstukken en de conclusie met de aanbevelingen voor het bedrijf.

1.1. Geschiedenis van huisverkoop/lokale afzet

In de oorlog haalden burgers eten bij de boeren, omdat er toen geen supermarkten waren. Na de oorlog zijn er supermarkten gebouwd en was het niet meer noodzakelijk om het eten rechtstreeks bij de boer te halen. Hierdoor zijn het platteland en de stad de laatste eeuw uit elkaar gegroeid. De laatste jaren neemt de roep toe om platteland en stad weer dichterbij elkaar te brengen. Consumenten willen weer weten over de herkomst van het product. De trend die op dit moment ontstaat komt in verschillende vormen terug. Consumenten kopen steeds meer producten direct bij de boer of bij boerderij winkels. (Voedingscentrum, 2020)

1.2. Verkoop eieren

Het onderwerp voor het afstudeerproject is lokale afzet van eieren met huisverkoop. Dit onderwerp is gekozen om verschillende redenen. De 2 belangrijkste redenen zijn:

1. De grotere eierhandelaren nemen de kleinere over zodat zij een steeds grotere machtspositie krijgen o.a. met betrekking tot het bepalen van de marktprijzen
2. Steeds meer particulieren richten zich tot het bedrijf met de vraag om huisverkoop.

Voor de ondernemer is reden 2 de belangrijkste aanleiding dat er onderzoek gedaan gaat worden of er voldoende vraag is naar huisverkoop/lokale afzet.

De doelgroep zijn alle consumenten in de omgeving van het bedrijf die belangstelling hebben voor streekproducten. Voordeel van huisverkoop is dat een kwalitatief goed streekproduct geleverd wordt voor een gunstigere prijs dan in de supermarkt, omdat er een keten uit het proces wordt gehaald. In de naaste omgeving van het bedrijf is er nog geen verkooppunt van eieren. In Nederland zijn al verschillende huisverkoopactiviteiten. De activiteiten van huisverkoop variëren van eenvoudige producten tot aan seizoensgebonden producten. De manier van verkoop verschilt per bedrijf. Het ene bedrijf heeft een stalletje aan de weg en de andere heeft een complete boerderij winkel. Het aantal bedrijven met huisverkoop groeit. Dit heeft tot gevolg dat de overheid steeds meer regels stelt aan de verwerking en de verkoop van producten.

Aan welke regels moet er voldaan worden en met welke aspecten moet er rekening gehouden worden? Wanneer is huisverkoop toegestaan? Dit verschilt per gemeente. Elke gemeente heeft een bestemmingsplan waarin vermeld wordt welke specifieke regels er per locatie gelden. Regelgeving met betrekking tot huisverkoop verschilt dan ook per locatie. Indien minder dan 5% van de totale omzet bestaat uit elders ingekochte producten valt dit onder huisverkoop. Bij meer dan 5% wordt dit gezien als Detailhandel. Naast regels met betrekking tot de vergunning van huisverkoop zijn er ook regels met betrekking tot het product zelf. De regels die hieraan zijn verbonden zijn opgesteld door het NVWA. De hoofdregel die geldt bij elk product is dat het traceerbaar moet zijn. Wat wordt daarmee bedoeld?

1. Van wie komen de grondstoffen/producten (naam en adres)?
2. In welke (soort) producten zijn de grondstoffen verwerkt? Voor het bedrijf zal dit niet nodig zijn omdat het product niet verwerkt wordt.
3. Aan wie zijn de producten geleverd?
4. Op welke datum zijn de geleverd geleverd/de houdbaarheid?

Dit laatste is van belang voor het NVWA omdat bij calamiteiten deze gegevens binnen 4 uur bekend moeten zijn. Het is bij huisverkoop verplicht om volgens een HACCP plan of met een hygiëne code te werken. (Lamberts, J. ,2008) (Wieringa & van Boxtel, 2011, p. 14)

Wat is een HACCP plan en een hygiëne code.

HACCP staat voor Hazard Analysis and Critical Control Points. Dit is een voedselveiligheid systeem om te voorkomen dat de voedselveiligheid van consumenten in gevaar komt. Een 'hazard' is een gevaar dat in een product aanwezig kan zijn en dat gevaar kan een bedreiging zijn voor de gezondheid. Analysis staat voor analyseren van de mogelijke gevaren. Er moet een inschatting gemaakt worden van het risico door middel van een formule. De formule is: $\text{Risico} = \text{kans} \times \text{ernst}$. De Critical Control Points zijn punten die in het proces worden gecontroleerd om gevaren te voorkomen of terug te brengen tot minimaal. De hygiëne code is een praktische vertaling voor het HACCP. Bij de hygiëne code wordt ook aandacht gegeven aan risico's en verbeteringen. (Voedingscentrum, z.d.)

Verkoop lokale afzet.

Met lokale afzet wordt bedoeld dat producten naar regionale afnemers gaan zoals horeca, supermarkten en instellingen. Het verschil tussen lokale afzet en huisverkoop is dat er bij lokale afzet op het product een barcode dient te staan. Het is van belang dat het product altijd leverbaar moet zijn omdat klanten verwachten dat het product altijd aanwezig is. Op het bedrijf van de ondernemer van dit project is dit geen probleem omdat er twee verschillende stallen zijn met gevarieerde leeftijden. Het is ook van belang dat er goede afspraken worden gemaakt met de regionale afnemers om conflicten te voorkomen. Deze afspraken dienen vooraf schriftelijk te worden vastgelegd en door beide partijen worden ondertekend.

Volgens een artikel in de Nieuwe Oogst willen supermarktondernemers bij voorkeur een nieuw product in het assortiment dat onderscheiden wordt van het huidige assortiment. Enkel concurrentie op de prijs is meestal onvoldoende. De ondernemer doet mee aan de concepten Beter Leven 1 ster en 2 sterren. Deze concepten zijn momenteel nog redelijk exclusief maar de verwachting is dat steeds meer ondernemers zullen gaan deelnemen aan dit concept. Het is ook belangrijk dat er een gunfactor is. Een goede klik tussen de producenten en de afnemer speelt hierin een rol. Als er aan de supermarkt of keten van supermarkten verkocht gaat worden, zoals Jumbo of Albert Heijn is het van belang dat er een goed verhaal bij het product zit omdat de manager van de supermarkt meestal maar 5 tot 10 % van de schapruimte zelf mag inrichten. (Nieuwe oogst, 2020)

Streekproducten steekt op 4 kernwaarden

De WUR heeft in 2013 een onderzoek uitgevoerd naar streekproducten. In dit onderzoek zijn 1040 mensen ondervraagd en uit het onderzoek is gebleken dat de consumenten vier belangrijke kernwaarden geven aan streekproducten zitten. De vier kernwaarden zijn:

1. Dat het producten zijn die herleidbaar zijn naar een boer of een groep boeren – de herkomst is bekend, bijvoorbeeld zelfgemaakte boerenproducten of producten van Gijs, Waterlands Weelde;
2. Dat de producten een duidelijke streekaanduiding hebben. Het gaat hier alleen om Nederlandse streekproducten, bijvoorbeeld Hoeksche chips, Waddengoud of Groene Hart-producten;
3. Dat het niet om massaproducten gaat, zoals Goudse kaas, Groninger metworst, Gelderse rookworst, Zaanse mosterd etc.;
4. Dat streekproducten overal te koop zijn: bij de boer aan huis, zoals zelfgemaakte kaas, eigen vlees of eieren (boerderijwinkel), en ook op andere plekken zoals de supermarkt, markt, speciaalzaak of in een restaurant. (Vijn,2013)

Willen consumenten meer streekproducten?

De supermarkt keten Jan Linders (supermarkt van het zuiden) heeft in 2019 een onderzoek gedaan naar de behoefte van streekproducten uit de supermarkt keten. Uit dit onderzoek is gebleken dat er een grote behoefte is aan streekproducten. 91% van de ondervraagden koopt het liefste streekproducten in de supermarkt. Het onderzoek is uitgevoerd onder 1000 consumenten boven de 18 jaar. Het opvallendste wat uit het onderzoek komt, is dat 75% van de ondervraagden streekproducten beter vindt voor het milieu. De consumenten denken dat zo het dierenwelzijn en de landschapswaarden beter gewaarborgd worden dan bij massaproductie. (Jan Linders, 2019)

Relatie tot korte ketens

Uit een onderzoek van leerlingen van de Aeres Hogeschool is gebleken dat de huidige voedingsindustrie zich steeds meer afschermt van het productieproces van producten in de supermarkt. Hierdoor zijn de consumenten zich steeds minder bewust van hoe het voedsel geproduceerd wordt en waar het vandaan komt (de waarde van het product). De korte keten brengt initiatieven door middel van het verhaal dat bij het product hoort (Conrad et al., 2018). Uit een onderzoek van de WUR (van der Geer & Kooij, 2019) is gebleken dat het koopgedrag tot korte ketens te maken heeft met bewust gedrag en gewoonte. De omgeving heeft hier een grote invloed op. De belangrijkste motieven om te kiezen voor een kortere keten zijn weergegeven in figuur 1.

Voedselkeuzemotieven	Resultaat
Gezondheid	0,84
Prijs	0,87
Gewicht	0,89
Bekend	0,80
Gemak	0,91
Aantrekkelijk	0,72
Milieu	0,91
Natuurlijk	0,89
Dierwelzijn	0,91
Rechtsvaardigheid	0,86

Figuur 1 keuze motieven kortere keten (van der Geer et al., 2019)

Coronatiejd (COVID-19) in verband met streekproducten.

Op dit moment heerst er corona (COVID-19) in Nederland. Er is nu veel belangstelling voor streekproducten. Mensen willen er even tussenuit en meestal is een boerderijwinkel makkelijk met de fiets te vinden. Daarbij komt dat de producten in een boerderijwinkel meestal achter een toonbank liggen, zodat niet iedere consument met zijn handen eraan kan zitten, waardoor de hygiëne hoger is (Verhoeven, 2020). Bovendien zijn restaurants gesloten, wat betekent dat de consument vaker zelf kookt. Boerderijwinkels hopen dat na de 'coronatiejd' de klanten hen niet vergeten. Op dit moment ziet de sector dit als een kans om mensen kennis te laten maken met de mooie producten die in de regio verbouwd worden. (Klein, 2020)

Erkend streekproduct.

Een streekproduct kan een keurmerk krijgen. Het 'Erkend Streekproduct' is een onafhankelijk keurmerk voor streekproducten. Dit keurmerk staat ervoor dat het product op een maatschappelijk verantwoordelijke manier wordt geproduceerd met toegevoegde waarde voor de streek en het cultuurlandschap. Als er voldaan wordt aan de eisen die aan het keurmerk worden gesteld, komt het bedrijf in een database met de andere bedrijven die voldoen aan het keurmerk. Door dit keurmerk onderscheiden producenten zich in de markt waardoor hun marktpositie versterkt wordt. (SPN, 2020)

1.3. Onderzoekende aspecten

In tabel 1 is een overzicht gegeven van wat er wel en niet onderzocht gaat worden. Hoe de uitwerking van wel onderzoekende aspecten gaat plaats vinden is in hoofdstuk 2 aanpak verder uitgewerkt.

Tabel 1 Onderzoekende aspecten en niet onderzoekende aspecten

Onderzoekende aspecten:	Niet onderzoekende aspecten:
- Hoeveel vraag is er vanuit de omgeving (Straal tot 10 km)	- Inrichting van de huisverkoop. (Welke materialen zijn er nodig)
- Welke vergunningen zijn er nodig om huisverkoop te starten.	- Tijdsbestek met betrekking tot arbeid
- Hoe kijken supermarkten in de omgeving (straal tot 15-20 km) van het bedrijf naar lokale afzet.	- Transport naar supermarkt
- Financieel overzicht met betrekking tot voor welke prijs de eieren afgezet kunnen worden.	- Vraag vanuit horeca verder dan 15 km vanaf het bedrijf.
- Hoe kijken horeca zaken naar lokale afzet i.p.v., inkoop bij groothandel (15 km).	

1.4. Hoofdvraag en deelvragen

De onderzoeksvraag die uitgewerkt gaat worden is als volgt: Op welke manier is lokale afzet van eieren in de omgeving van het bedrijf (tot een straal van 15 km) mogelijk en financieel aantrekkelijk?

Hierbij horen de volgende deelvragen:

- Hoeveel vraag is er bij de consument naar huisverkoop van eieren in de omgeving van het bedrijf?
- Willen supermarkten/horeca ondernemers in de omgeving van het bedrijf de eieren afnemen?
- Welke vergunningen zijn er nodig om een huisverkoop op te zetten?
- Welke vergunningen en regels zijn er nodig om producten af te zetten aan supermarkt/horeca?
- Voor welke prijs kunnen de eieren afgezet worden?

1.5. Doelstellingen

Door het uitwerken van de onderzoeksvraag met bijbehorende deelvragen is het de doelstelling een duidelijk beeld te krijgen voor de ondernemer van de haalbaarheid om huisverkoop te starten met eventuele afzet naar bedrijven (supermarkten/horeca zaken) op het gebied van afzet. Het afstudeerwerkstuk zal opgeleverd worden als een verslag. De bedoeling is dat het antwoord op de hoofdvraag opgelost gaat worden door de verschillende deelvragen. Wanneer het afstudeerwerkstuk overhandigd wordt moet het duidelijk zijn of het voor het bedrijf haalbaar is om producten af te zetten in de omgeving en een huisverkoop op te starten, zodat de ondernemers dit ook werkelijk in gang kan gaan zetten.

Hoofdstuk 2. Aanpak

In dit hoofdstuk wordt uitgelegd op welke manier de deelvragen beantwoord zullen worden op de hoofdvraag. Per deelvraag is uitgelegd hoe de vraag beantwoord gaat worden.

2.1. Deelvraag 1

Het beantwoorden van deze deelvraag zal gebeuren door middel van een enquête in het omgevingsblad (Wanroijs nieuws) en op de Facebook pagina. De keuze is hiervoor gemaakt omdat het de consumenten in de omgeving van het bedrijf betreft (de doelgroep). De enquête zal volledig anoniem zijn zodat voldaan wordt aan de AVG wet. In bijlage 1 is de enquête weergegeven.

2.2. Deelvraag 2

Willen supermarkten/ horeca- ondernemers in de omgeving van het bedrijf de eieren afnemen?

Om deze deelvraag te beantwoorden is het van belang verschillende supermarkten/ horeca ondernemers te contacteren door middel van een telefonisch gesprek. Het doel van deze gesprekken is in beeld te krijgen of de supermarkten in de omgeving van het bedrijf open staan voor streekproducten in de schappen. In bijlage 2 zijn de vragen van het interview weergegeven.

2.3. Deelvraag 3

Welke vergunningen zijn er nodig om een huisverkoop op te zetten?

Er zijn in Nederland al veel bedrijven met huisverkoop. Om deelvraag 3 te beantwoorden is het van belang om te inventariseren welke regels/wetten gelden voor huisverkoop. Hiervoor wordt telefonisch contact opgenomen met een bedrijf dat al eieren aan huis verkoopt. Verder wordt er een telefonisch contact opgenomen met de gemeente en de keuringsinstantie van het bedrijf met betrekking tot deze vraag.

2.4. Deelvraag 4

Welke vergunningen en regels zijn er nodig om producten af te zetten aan supermarkt/horeca?

Deze deelvraag heeft te maken met deelvraag drie. Het is daarom van belang eerst deelvraag 3 goed uit te werken en vervolgens te gaan onderzoeken of er extra regels gelden met betrekking tot afzet naar supermarkten/horeca (hierin wordt ook uitgezocht of het bedrijf moet voldoen aan nieuwe regels zoals een HACCP). Dit wordt onderzocht door middel van een literatuuronderzoek en door informatie in te winnen bij de betreffende keuringsinstanties.

2.5. Deelvraag 5

Voor welke prijs kunnen de eieren afgezet gaan worden?

Het antwoord op deze deelvraag is deels beantwoord door middel van de enquête van deelvraag 1. Daarin wordt gevraagd hoeveel 10 eieren mogen kosten. Om deze deelvraag verder uit te werken is het van belang dat er onderzoek gedaan wordt naar de kosten van de eierdoosje (het doosje zelf met logo en tekst erop), en wat het kost om de eieren vanaf de band in doosjes van 10 stuks te krijgen i.p.v. in de gebruikelijke traytjes van 30 stuks. Dit wordt onderzocht door telefonisch gesprekken met verschillende leveranciers van eierdoosjes en door middel van een gesprek met de ondernemer wat de kosten zijn van de productie van 10 eieren. Na dit allemaal onderzocht te hebben wordt dit geanalyseerd zodat er een reële prijs uit komt.

Hoofdstuk 3. Planning

In dit hoofdstuk 3 staat de planning schematisch weergegeven. In tabel 2 is deze planning te zien. Per inleverdatum zijn verschillende acties vermeld. Per actie is een startdatum en een einddatum weergegeven. Als er aan het schema gehouden wordt dan kan de afstudeeropdracht op de juiste datum afgerond en ook ingeleverd worden.

Tabel 2 Planning afstuderen

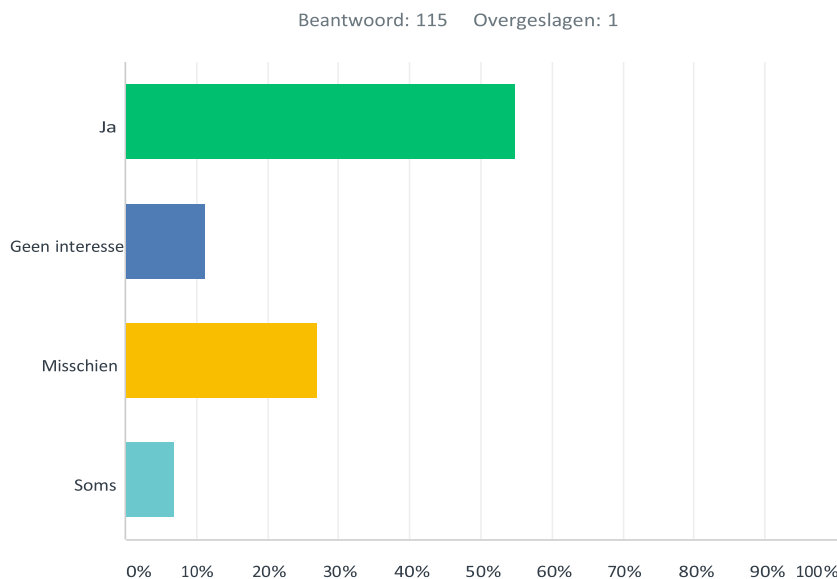
Datum start actie	To do	Inleverdatum/ actie afgerond
Donderdag 5 maart 2020	Planning	Vrijdag 6 maart 2020
Maandag 9 maart 2020	Schrijven inleiding (Breder kader)	Vrijdag 13 maart 2020
Maandag 16 maart 2020	Schrijven inleiding (Theoretische kader)	Vrijdag 27 maart 2020
Maandag 23 maart 2020	Onderzoeksvraag formuleren + deelvragen	Woensdag 1 april 2020
Donderdag 26 maart 2020	Doelstelling van het onderzoek beschrijven	Vrijdag 3 april 2020
Vrijdag 3 april 2020	Aanpak onderzoek beschrijven	Vrijdag 10 april 2020
Donderdag 9 april 2020	Doorlezen PVA	Donderdag 9 april 2020
Woensdag 15 april 2020	Doorsturen na begeleider voor feedback	Woensdag 15 april 2020
Dinsdag 28 april 2020	Verbeteren van feedback	Dinsdag 5 Mei 2020
Maandag 11 mei 2020	Inleveren PVA (afstuderen.hogeschool.dronten@aeres.nl)	11 Mei 2020 voor 13:00 uur
Maandag 11 mei 2020	Enquête deelvraag 1 doorsturen naar dorps blad en online op facebook zetten.	Maandag 11 mei 2020
Woensdag 13 mei 2020	Deelvraag 2 het bellen van verschillende horeca zaken en supermarkten	Woensdag 13 mei 2020
Donderdag 14 mei 2020	Deelvraag 2 afronden en conclusie schrijven.	Donderdag 14 mei 2020
Vrijdag 15 mei 2020	Deelvraag 3 het bellen van ondernemer Stipkip.	Vrijdag 15 mei 2020
Maandag 18 mei 2020	Deelvraag 3 afronden en conclusie schrijven	Maandag 18 mei 2020
Dinsdag 19 mei 2020	Deelvraag 4 literatuuronderzoek doen naar vergunningen en regels die bij lokale afzet komen kijken.	Woensdag 20 mei 2020
Donderdag 21 mei 2020	Deelvraag 5 het bellen met bedrijven die eierdoosjes verkopen en gesprek met ondernemer over de kosten van de eieren.	Vrijdag 22 mei
Maandag 25 mei 2020	Hoofdvraag beantwoorden met deelvragen	Maandag 25 mei 2020
Dinsdag 26 mei 2020	Conclusie en aanbevelingen schrijven	Woensdag 27 mei 2020
Donderdag 28 mei 2020	Biografie bijwerken en vormgeving van het verslag	Donderdag 28 mei 2020
Vrijdag 28 mei 2020	Verslag doorlezen op spelling en fouten	Maandag 1 juni 2020
Donderdag 4 juni	Laatste controle of alles aanwezig is in het verslag	Donderdag 4 juni 2020
Maandag 8 juni 2020	Afstudeerwerkstuk	8 juni 2020 voor 13:00 uur
Maandag 15 juni 2020	Eindexamendossier Inleveren	15 juni 2020 voor 13:00 uur
23 juni 2020	Eind examengesprek	23/24/25 juni

Hoofdstuk 4. Resultaten

In dit hoofdstuk worden de resultaten gegeven van de deelvragen.

4.1 Resultaat deelvraag 1. Hoeveel vraag is er bij de consument naar huisverkoop van eieren in de omgeving van het bedrijf?

Deze vraag is onderzocht door een online enquête. Op 12-05-2020 is de enquête online gezet en op 20-05-2020 is deze verstuurd naar het dorpsblaadje. Op 26-05-2020 is de enquête geplaatst in het dorpsblaadje. Deze is te vinden in bijlage 3. In bijlage 4 zijn alle resultaten van de enquête geplaatst. In figuur 2 is de uitslag weergegeven van de vraag of de consumenten eieren wil gaan kopen op het bedrijf. Van de 116 ingevulde enquête geeft 63% aan eieren te willen gaan kopen van het bedrijf, 26,96% misschien, 6,96% soms en 11,30% heeft helemaal geen interesse.



Figuur 2 Uitslag enquête vraag naar huisverkoop

4.2 Resultaat deelvraag 2. Willen supermarkten/ horeca- ondernemers in de omgeving van het bedrijf de eieren afnemen?

Om aan het resultaat van deze vraag te komen is er een e-mail verzonden naar de supermarktketen Jan Linders (grootste keten van het zuiden) met daarin de vraag of er interesse is in lokale inkoop van eieren en het verzoek om telefonisch contact op te nemen. Hierop kwam de reactie dat er wel interesse was en werd er een telefonisch gesprek gepland op 22-05-2020 om 12:00 uur. In bijlage 5 is het telefoongesprek te vinden. Tijdens dit telefoongesprek is er een bedrijfsbeschrijving gegeven en zijn verschillende vragen beantwoord. De belangrijkste vraag die gesteld werd tijdens dit gesprek is. 'Heeft u interesse om onze eieren in jullie winkels te gaan verkopen'. De eierinkoper van de supermarkt was enthousiast en wil dit in meerdere filialen gaan doen met verschillende leghennenhouders maar het bedrijf zit tot medio 2021 aan een contract vast met hun huidige leverancier en in dat contract staat dat er geen andere eieren verkocht mogen worden. Als er medio 2021 nog interesse is om de eieren lokaal af te gaan zetten is het zeker de moeite waard om nogmaals te bellen. Er is ook nog mailcontact geweest met een keten van boerderijwinkels genaamd Verdaasdonk. Het resultaat die uit dat mailcontact getrokken kan worden is dat er door Verdaasdonk met tevredenheid al lokaal eieren worden ingekocht en dat er geen eieren van het onderzoekbedrijf gekocht gaan worden. Er is op 05-06-2020 mailcontact geweest met lunchroom De Buurman. Deze geeft aan dat er interesse is in de inkoop van lokale eieren, omdat er al meerdere producten lokaal ingekocht worden. Dit ook om andere ondernemers te kunnen steunen. Op dit moment wil het bedrijf geen afspraken maken omdat er veel onzekerheid is door corona.

4.3. Resultaat deelvraag 3. Welke vergunningen zijn er nodig om een huisverkoop op te zetten?

Als er aan huis producten verkocht worden is het in sommige gemeentes van belang dat er een ventvergunning aangevraagd wordt. In sommige andere gemeentes is het van belang dat er een melding gedaan wordt. (KVK, 2020). Op de site van de gemeente waarin het bedrijf zich bevindt is hiervan geen informatie te vinden daarom is er op 18-05-2020 naar de gemeente gebeld met de vraag of deze informatie kon verstrekken over huisverkoop van eieren. De betreffende persoon is in een vergadering en er is een terugbelverzoek aangevraagd. Op 19-05-2020 is er door de gemeente teruggebeld door de heer Eurlings. Het gesprek met de heer Eurlings is te vinden in bijlage 6. Het belangrijkste resultaat dat uit dit gesprek is ontstaan is dat er in het bestemmingsplan van het bedrijf staat dat er een huisverkoop opgestart mag worden met 3 kernvoorwaarden. De 3 kernvoorwaarden zijn

1. Er mag geen verkeershinder ontstaan (parkeerplaats niet op de weg).
2. Het mag niet groter zijn dan 200 m² → anders wordt het detailhandel.
3. Er mogen alleen producten van het eigen bedrijf verkocht worden.

Vanuit de gemeente hoeft dus geen ventvergunning verleend te worden of aanvraag gedaan te worden.

Op 19 mei is er telefonisch contact geweest met ondernemer Bart van Stiphout, eigenaar van Stipkip. Dit bedrijf verkoopt al jaren eieren aan huis en zet lokaal eieren af. Er is gevraagd aan welke regels er voldaan moet worden voor huisverkoop. De heer Van Stiphout gaf tijdens dit gesprek aan dat er weinig regels verbonden zijn aan huisverkoop en lokale afzet van eieren. Voor een overzicht van de regels is het van belang dat er contact opgenomen wordt met de keuringsinstantie van het bedrijf. Op het bedrijf is de keuringsinstantie KIWA Verin.

In bijlage 6 is het gesprek weergegeven met keuringsinstantie met de keurder Martin Elders. Het belangrijkste resultaat dat uit dit gesprek naar voren kwam, is dat er eieren verkocht mogen worden aan huis, onder voorwaarde dat er geen logo van Beterleven, KAT data bank, IKB Ei op het doosje mag staan. Het is wel van belang dat de eieren die je aan huis verkoopt registreert in de KAT databank, zodat er een overzicht blijft voor de keuringsinstanties. Als het bedrijf wel een logo van de keurmerken op het doosje wil hebben is het van belang dat er een pakstationherkenning wordt aangevraagd. Voor deze herkenning moet het bedrijf aanpassingen doen zodat de inpakmachines pakstationwaardig zijn. Martin Elders gaf aan dat dit in eerste instantie niet interessant is, omdat dit in verhouding te veel kosten met zich meebrengt.

4.4 Resultaat deelvraag 4. Welke vergunningen en regels zijn er nodig om producten af te zetten aan supermarkt/horeca?

Tijdens het telefoongesprek met de Kiwa is ook gevraagd naar de vergunningen/regels bij producten die aan de supermarkt verkocht worden. Zie bijlage 6. Het belangrijkste resultaat is dat het in hoofdzaak dezelfde regels zijn als bij huisverkoop. Uitzondering daarop is dat er een productiedatum op het doosje gezet moet worden zodat de winkel weet wanneer de producten uit de schappen gehaald moeten worden.

4.5 Resultaten deelvraag 5. Voor welke prijs kunnen de eieren afgezet gaan worden?

In de enquête die te vinden is in bijlage 4. Is de vraag gesteld 'Hoeveel mogen 10 eieren kosten. De verschillen tussen de antwoorden zijn groot. Mensen hebben € 1,20 ingevuld tot €3,00. Om een scherper beeld te krijgen voor welke prijs de eieren afgezet gaan worden is er onderzoek gedaan wat de kostprijs van een ei op het bedrijf is. In figuur 3 is weergegeven wat de kostprijs van een ei is. Daarbij is er een verschil tussen witte en bruine eieren omdat deze een verschillende voederconversie hebben (verschil in opname van voer nodig voor het maken van een ei). Voor een wit ei wordt 0,06 cent gerekend en voor bruin 0,07 cent.

	Wit	Bruin
<u>Gemiddelde levensweek</u>	85	80
<u>Gram voer per dier per dag</u>	115,8	118,2
<u>Legpercentage gemiddeld</u>	91%	89%
<u>Ei per opgezette hen</u>	377	350
<u>Voederconversie</u>	1,8	2,3
<u>Kosten aankoop leghen</u>	€ 4,00	€ 4,25
<u>Voerkosten per ei</u>	0,026	0,031
<u>Overige kosten (water, stroom, enzo.)</u>	0,03	0,03
Kostprijs per ei	€ 0,06	€ 0,07

Figuur 3 Kostprijs 1 ei

Voor het handmatig inpakken van eieren in doosjes van 10 stuks wordt ongeveer 0,5 minuut gerekend qua tijd. Dit komt neer op ongeveer 2 cent per ei. Dit is berekend met een uurloon van 25 euro per uur. ($€25/60 \text{ minuten}/20 \text{ eieren per minuut} = 0,2 \text{ per ei}$). een doosje van 10 eieren met stickerlogo kost 11,7 cent. De offerte hiervan is te vinden in bijlage 9.

In tabel 3 is weergegeven wat de totale kostprijs is van 10 stuks eieren ingepakt in een doosje.

Tabel 3 Kostprijs 10 eieren

<u>Witte eieren 10 stuks</u>	<u>Bruine eieren 10 stuk</u>
€0,60 kost prijs eieren	€0,70 kostprijs eieren
€0,10 kosten inpakken van de eieren	€0,20 kosten inpakken van de eieren
€0,117 Eierdoosje	€0,117 Eierdoosje
€0,10 afschrijving van de kippen	€0,10 afschrijving van de kippen.
Totaal: €0,91	Totaal: €1,27

Dit is de kostprijs van een doosje van 10 eieren. De afschrijving van de kippen is meegenomen omdat de ondernemer ieder anderhalf jaar nieuwe kippen moet kopen. De ondernemer wil ook een winstmarge hierop behalen van ongeveer 50%, dit betekent een prijs van € 1,40 voor de witte eieren en €1,90 voor de bruine eieren.

Hoofdstuk 5. Discussie

In dit hoofdstuk worden verschillende zaken bediscussieerd. Het hoofdstuk begint met een korte herhaling van de doelstellingen van het bedrijf.

Het doel van het onderzoek is een duidelijk beeld te krijgen voor de ondernemer van de haalbaarheid om huisverkoop te starten met eventuele afzet naar bedrijven (supermarkten/horeca zaken) op het gebied van afzet. Het rapport wordt dus geschreven voor de ondernemer persoonlijk en niet voor andere bedrijven, omdat het specifiek gaat over de omgeving van het bedrijf.

5.1. Resultaten discussie

Voor dit onderzoek is een enquête opgesteld met verschillende vragen om te onderzoeken hoeveel vraag er is naar huisverkoop/lokale afzet van eieren. Deze enquête is verspreid door middel van sociale media en het dorpsblad. Deze enquête is ingevuld door 116 personen uit de omgeving van het bedrijf dus is ook representatief voor het onderzoek. Op basis van de uitslag kan gesteld worden dat bij herhaling van het onderzoek de resultaten hetzelfde zijn op voorwaarde dat dezelfde consumenten de enquête invullen. Dus deze enquête is valide (geldig)

Uit de antwoorden van de enquête bleek dat consumenten niet in de gaten hebben wat eieren waard zijn. Omdat er grote verschillen zijn op de vraag hoeveel 10 eieren mogen kosten. Dit resultaat is niet in overeenstemming met de verwachting dat consumenten weten wat ze in de supermarkt betalen voor een product en wat de kostprijs is voor pluimveehouders.

Een mogelijke verklaring voor dit resultaat is dat er tussen de consumenten grote verschillen zijn met betrekking tot wat ze te besteden hebben voor boodschappen. Er zijn consumenten die naar de supermarkt gaan die bewust ieder product op prijs afwegen, maar er zijn ook minder prijsbewuste consumenten die bij de kassa klakkeloos betalen.

Aan het resultaat ligt mogelijk ook ten grondslag dat er op dit moment veel vraag is naar lokale afzet, om op deze manier boeren te steunen in coronatijd. In de wereld gebeurt veel door corona en daardoor zijn sommige consumenten hun baan verloren of kunnen ze minder werken, waardoor ze dus minder te besteden hebben.

Het huidige onderzoek is een aanvulling op de bestaande literatuur over huisverkoop en lokale afzet. Hierbij moet wel rekening gehouden worden dat dit onderzoek zich uitsluitend heeft gefocust op het onderzoeksbedrijf zodat de ondernemer een duidelijk beeld krijgt wat het gaat betekenen voor zijn bedrijf als dit opgestart zal gaan worden.

Het advies voor het vervolgonderzoek is dat er ook onderzocht gaat worden welke verschillende eierautomaten er in omloop zijn en welke kosten hieraan zijn verbonden zodat deze ook meegerekend kunnen worden in de kostprijs.

Hoofdstuk 6. Conclusies

In dit hoofdstuk wordt van iedere deelvraag een conclusie geschreven en voor de hoofdvraag een aanbeveling gegeven.

6.1. Hoeveel vraag is er bij de consument naar huisverkoop van eieren in de omgeving van het bedrijf?

Van de 116 ingevulde enquêtes geeft 63% aan eieren te willen gaan kopen van het bedrijf, 26,96% misschien, 6,96% soms en 11,30% heeft helemaal geen interesse. De conclusie die getrokken kan worden uit deze resultaten is dat meer dan de helft eieren wil gaan kopen op het bedrijf. Dat is een pluspunt voor de opstart.

6.2. Willen supermarkten/ horeca- ondernemers in de omgeving van het bedrijf de eieren afnemen? Er zijn verschillende bedrijven benaderd. De conclusie die hieruit getrokken kan worden is dat de bedrijven open staan voor lokale afzet. Op dit moment is het voor de supermarktketen Jan Linders niet mogelijk i.v.m. lopende contracten tot 2021. De boerderijwinkelketen Verdaasdonk koopt eieren van een andere lokale ondernemer en heeft geen belangstelling. Bij de ondervraagde lunchroom is het mogelijk, maar deze wil na de coronatijd pas mee gaan starten i.v.m. de onzekerheid op dit moment. Voor dit moment is het een negatief resultaat voor de hoofdvraag maar voor in de toekomst is dit zeker mogelijk.

6.3. Welke vergunningen zijn er nodig om een huisverkoop op te zetten?

De conclusie is dat er geen vergunningen nodig zijn om eieren af te zetten omdat dit al binnen het bestemmingsplan past van het bedrijf. De 3 voorwaarden die de gemeente stelt zijn:

1. Er mag geen verkeershinder ontstaan (parkeerplaats niet op de weg)
2. Het mag niet groter zijn dan 200 m²
3. Er mogen alleen producten van het eigen bedrijf verkocht worden.

De keuringsinstantie van het bedrijf geeft aan dat er geen regels aan verbonden zijn, maar wel de voorwaarde dat er geen logo's van keurmerken op het doosje staan, omdat er dan een pakstationherkenning nodig is. Dit is dus een positief resultaat op de hoofdvraag.

6.4. Welke vergunningen en regels zijn er nodig om producten af te zetten aan supermarkt/horeca? Er gelden dezelfde regels als bij huisverkoop. Er is een regel toegevoegd en dat is dat er een productiedatum op de verpakking moet komen staan, i.v.m. de houdbaarheidsdatum van het product. Dit is voor het bedrijf te realiseren omdat dit nu ook al gebeurt op de pallets die het bedrijf verkoopt aan de eierleverancier. Dit is dus een positief effect op de hoofdvraag.

6.5 Voor welke prijs kunnen de eieren afgezet gaan worden?

Uit de antwoorden van de enquête kan geconcludeerd worden dat een doosjes van 10 eieren tussen € 1,50 en € 2,50 zal mogen kosten. De kostprijs van een ingepakt doosje van 10 eieren is voor de witte € 0,91 en voor de bruine € 1,27. De ondernemer kan ruim voldoen aan de prijs die de consument er voor wil betalen en kan daarbij een mooi winstmarge meenemen voor in het bedrijf. Dit is dus ook een positief effect op de hoofdvraag.

Hoofdstuk 7. Conclusie Aanbeveling op de hoofdvraag

De hoofdvraag is op welke manier is lokale afzet van eieren in de omgeving van het bedrijf (tot een straal van 15 km) mogelijk en financieel aantrekkelijk? Het antwoord op deze hoofdvraag is dat het mogelijk is om in de toekomst lokaal af te gaan zetten maar op dit moment nog niet omdat de supermarktketen gebonden is aan contracten en de horeca ondernemers zich in een moeilijke periode bevinden door corona (COVID-19) en nog geen afspraken willen maken. Wat betreft de start van huisverkoop is het resultaat positief. Het is financieel aantrekkelijk en de vraag naar huisverkoop is door de omgeving positief beantwoord. Dit blijkt zowel uit de enquête als uit de positieve reacties die het bedrijf op dit moment mag ontvangen met vragen zoals: “wanneer komt de automaat er te staan? ”. Het is financieel mogelijk omdat de kostprijs van 10 eieren verpakt in doosjes, lager is dan het antwoord op de vraag uit de enquête hoeveel consumenten voor 10 eieren willen gaan betalen. Op het gebied van regelgeving en vergunning is het zeker positief omdat het er geen vergunning hiervoor nodig is en de regelgeving die nodig is al op het bedrijf wordt toegepast. De aanbeveling is dus ook om huisverkoop op te starten en de afzet naar supermarkten/horeca wat later op te gaan starten. Dan heeft het product door de huisverkoop ook wat meer bekendheid.

Bronnenlijst:

Anne den Hollander , van der Geer, S., & Kooij , S. (2019). CONSUMENTENGEDRAG IN DE KORTE KETEN . Geraadpleegd van <https://edepot.wur.nl/472379>

Conrad, T., Keijzer, J., van der Meer, B., Schroor, T., Visser, B., van der Wouw, Zoë , & Aeres hogeschool. (2018). Korte ketens (1). Geraadpleegd van file:///C:/Users/Femke/Downloads/Rapport_Korte_Ketens.pdf

Jan linders. (2019, 23 oktober). Nieuws Details - Jan Linders. Geraadpleegd op 11 april 2020, van <https://www.janlinders.nl/detail/%7E/items/streekproductenonderzoek.html>

Klein, T. (2020, 9 april). *Lokaal-voedsel-is-nu-populairder-dan-ooit*. Geraadpleegd op 15 april 2020, van <https://frieschdagblad.nl/2020/4/9/lokaal-voedsel-is-nu-populairder-dan-ooit>

KVK. (2020, 2 februari). Ventvergunning aanvragen. Geraadpleegd op 10 mei 2020, van <https://ondernemersplein.kvk.nl/ventvergunning-aanvragen/>

Lamberts, J. (2008). Regelgeving huisverkoop. Geraadpleegd van <https://edepot.wur.nl/6021>

Nieuwe oogst. (2020, 25 januari). Afzet streekproducten aan retail vraagt andere aanpak. Geraadpleegd op 19 maart 2020, van <https://www.nieuweoogst.nl/nieuws/2020/01/25/afzet-streekproducten-aan-retail-vraagt-andere-aanpak>

Overig, C. (2019, 7 november). Hygiënecodes, HACCP. Geraadpleegd op 24 2020, van <https://www.nvwa.nl/onderwerpen/hygienecodes-haccp>

SPN. (2020, 16 januari). Erkend Streekproduct - het enige onafhankelijke landelijke keurmerk voor streekproducten. Geraadpleegd op 13 april 2020, van <https://erkendstreekproduct.nl/>

Verhoeven, D. (2020, 14 april). Boerderijwinkels boeren goed: “Mensen mijden de drukke supermarkt”. Geraadpleegd op 15 april 2020, van <https://www.omroepbrabant.nl/nieuws/3187562/Boerderijwinkels-boeren-goed-Mensen-mijden-de-drukke-supermarkt>

Vijn , M. (2013). De marktpotentie van streekproducten in Nederland (1). Geraadpleegd van <https://edepot.wur.nl/254609>

Voedingscentrum. (z.d.). HACCP. Geraadpleegd op 16 maart 2020, van <https://www.voedingscentrum.nl/encyclopedie/haccp.aspx>

Voedingscentrum. (2020, 8 mei). Lokaal en regionaal voedsel. Geraadpleegd op 9 mei 2020, van <https://www.goodfoodclub.nu/themas/lokaal/>

Wieringa, H., & van Boxtel, M. (2011). Multifunctionele landbouw. Watmagik, 1, 5–48. Geraadpleegd van <https://agricconnect.nl/system/files/documenten/boek/watmagik.pdf>

Bijlagen

Bijlage 1. Enquête voor in het dorpsblad en facebook.

Enquête over huisverkoop van eieren bij Landbouwbedrijf Van den Berg te Landhorst.

Graag uw antwoord omcirkelen (de enquête is anoniem).

<u>Vraag:</u>				
Wil ik eieren gaan kopen op de boerderij?	Ja	Geen interesse	Misschien	Soms
Hoe ver wil ik fietsen/rijden om eieren te kopen?	2 km	5 km	10 km	15 km
Zo ja, met welke frequentie?				
Hoeveel mogen 10 eieren kosten?				
Contactloos of cash betalen?	Contactloos	Cash		
Wegwerpdoosjes of herbruikbare doosjes?	Herbruikbaar	Wegwerp		
Witte of bruine eieren?	Witte	Bruine		
Scharrel ei (kippen scharrelen binnen) of vrije uitloop ei (kippen scharrelen binnen en buiten)?	Scharrel	Vrije uitloop		
Opmerkingen of vragen:				

Bijlage 2. Vragenlijst voor deelvraag 2

Vragenlijst voor horecazaken en supermarkten.

Interview starten met:

- Korte bedrijfsbeschrijving
- Waarom eventueel starten met afzet aan horeca en supermarkten?

<u>Vraag</u>	<u>Antwoord</u>
Voor mijn restaurant/winkel zou ik eieren lokaal willen aankopen. Waarom wel/ niet?	
Hoeveel eieren zou u per week/maand aankopen?	
Welke eisen stelt u aan het product?	
Wegwerpdoosjes of herbruikbare doosjes?	
Witte of bruine eieren?	
Scharrel ei (kippen scharrelen binnen) of vrije uitloop ei (kippen scharrelen binnen en buiten)?	
Opmerkingen of vragen:	

WANROIJS

WANROIJ • LANDHORST



www.wanroijsnieuws.nl

BESTE LEZERS VAN HET WANROIJS NIEUWS

Mijn naam is Femke van den Berg (21 jaar). Ik woon aan de Fortunaweg 7 te Landhorst en studeer aan de Agrarische Hogeschool in Dronten. Ik volg daar de studie Agrarisch Ondernemerschap Veehouderij.

Voor mijn afstudeerwerkstuk ben ik onderzoek aan het doen naar de mogelijkheid van het opstarten van huisverkoop van eieren. Graag wil ik hiervoor het een en ander inventariseren, waarvoor ik een enquête heb opgesteld. De enquête is te vinden via onderstaande link of via mijn Facebook-pagina.

Alvast hartelijk dan voor het deelnemen aan mijn enquête:
• <https://nl.surveymonkey.com/r/LDFMNHS>.

'T WAPEN VAN WANROIJ'



Vanaf 1 juni gaat onze deur weer open!

We zijn blij onze gebruikers weer te kunnen verwelkomen! En natuurlijk denken wij in deze tijd graag met u mee: 'Heeft u behoefte aan ruimte voor uw activiteiten in deze coronatijd?'

Dan bent u bij ons aan het goede adres!

Uiteraard houden wij ons aan de door de overheid gestelde voorwaarden. We noemen hier alvast de belangrijkste:

- Iedereen houdt 1,5 meter afstand.
- Gezondheidsklachten? Blijf dan thuis.
- Desinfecteer uw handen bij binnenkomst en houd u aan de algemene hygiëne maatregelen.
- Maximaal 30 personen per zaal (mits de grootte van de zaal dat toelaat);
- Binnenkomst alleen na voorafgaande reservering/afpraak.
- Wij werken volgens het protocol 'heropening 't Wapen van Wanroij' (vanaf juni 2020 beschikbaar via www.wapenvanwanroij.nl).

Blijf gezond en graag tot ziens!

Beheer en bestuur 't Wapen van Wanroij':
Tel. (0485) 45 12 93.
E-mailadres: info@wapenvanwanroij.nl.

BATAPROTOCOL JUNI



Eindelijk! Café 'De Batavier' mag weer open!!

Al begrijpen we volledig waarom ook wij de boel even moesten sluiten. Het was en is niet makkelijk maar, door goed gebruik te maken van de tijd die we nu over hadden, hebben we flink wat stappen kunnen zetten. Hopelijk hebben jullie daar ook weer een hoop plezier van! Op maandag 1 juni 12.00 uur gooien we onze deuren in ieder geval weer open!

Zoals een goed onderwijzer betaamd (Leve de HAN) heeft 'Meester Bokkie' zo goed mogelijk nagedacht hoe we als bedrijf zijnde zo goed mogelijk het horecaprotocol m.b.t. de maand juni kunnen toepassen in de praktijk binnen de wondere wereld van De Batavier. Dat kostte even wat tijd maar we vinden dat we daar aardig in geslaagd zijn. Omdat we ook begrijpen dat het merendeel van jullie niet meer te houden is hebben we de onderstaande spelregels op een rijtje gezet. Want na een aantal potten bier en flink wat plezier, mag onduidelijkheid niet uitmonden in geklier en ten koste gaan van vertier (jaja...)

Het BATAPROTOCOL in de maand JUNI ziet er als volgt uit:

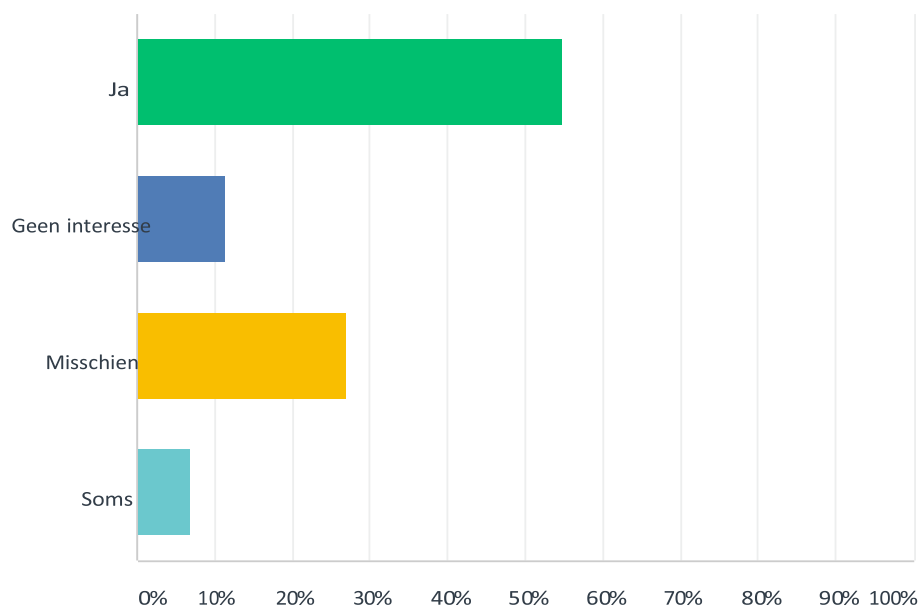
- We werken met 2 scenario's:
1) FACTOR 50 en 2) BUTWEER
 - Iedere dag om **11.00 uur** volgt op Instagram én Facebook een mededeling welk scenario van toepassing is op die dag. Zo kunnen we de boel zo goed mogelijk sturen. Want met mooi weer kunnen we véél meer mensen een plek bieden dan bij slecht weer. En zo geven we jullie ook alvast wat duidelijkheid vooraf!
1. FACTOR 50 (droog, > 15° C minimumtemperatuur)
 - Iedereen verblijft **buiten** op het terras.
 - Je mag alleen naar binnen om naar de WC te gaan of om te bestellen aan de binnenbar op de speciaal ingerichte bestelpunten.
 - In principe geen maximum aan bezoekers mits 1,5m afstand mogelijk is.

Bijlage 4. Resultaten van de enquête aan consumenten.

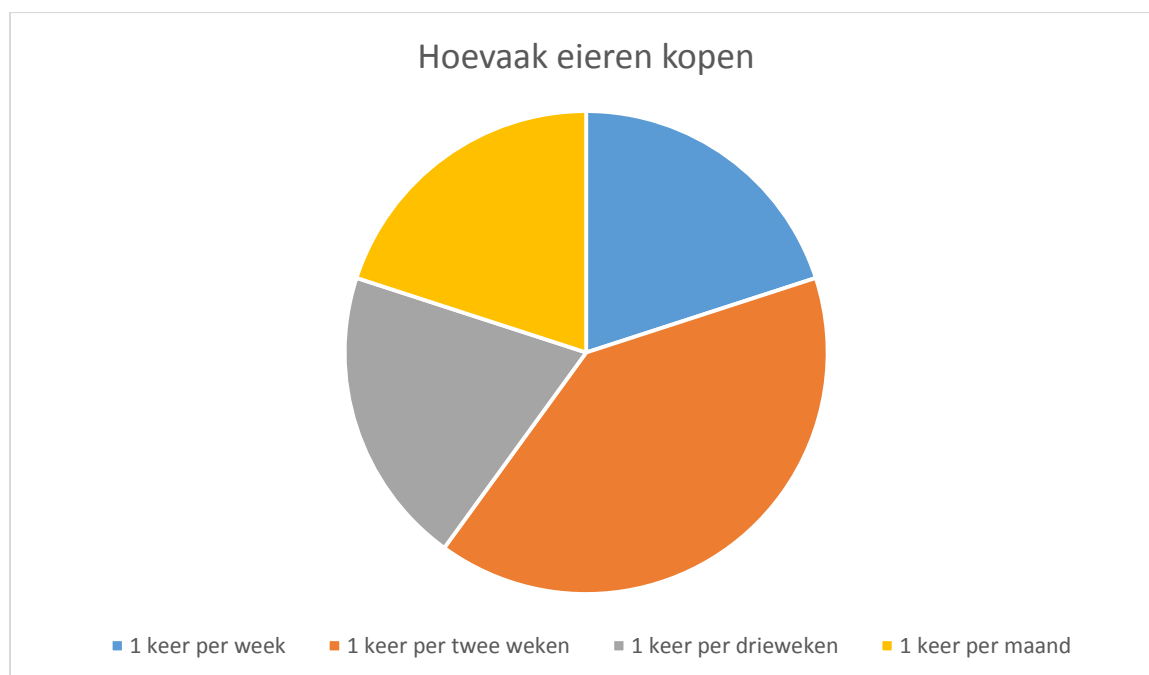
Vraag 1 Wil ik eieren gaan kopen op de boerderij?

Beantwoord: 115 Overgeslagen: 1

ANTWOORDKEUZEN	REACTIES	
Ja	54.78%	63
Geen interesse	11.30%	13
Misschien	26.96%	31
Soms	6.96%	8
TOTAAL		115

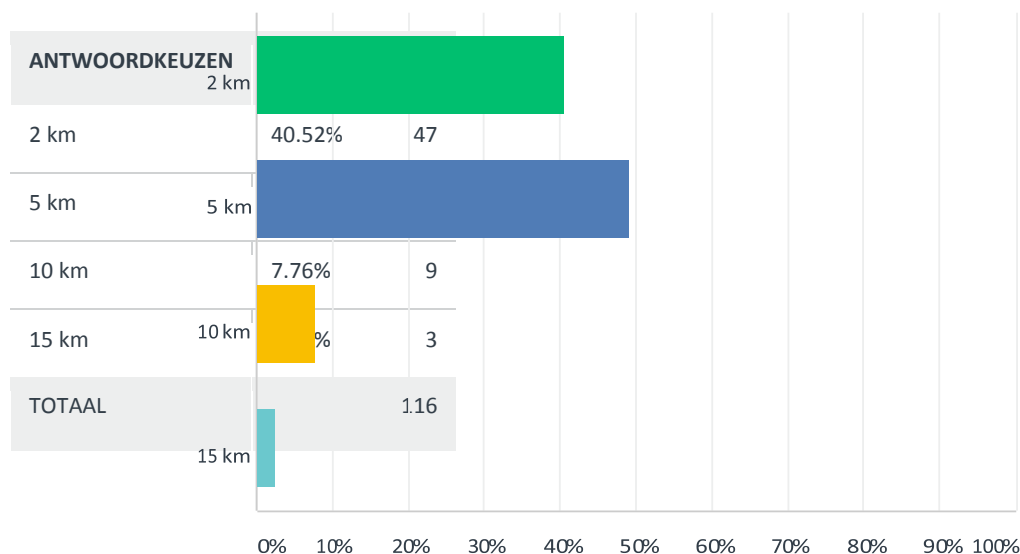


Vraag 2 Zoja, met welke frequentie?



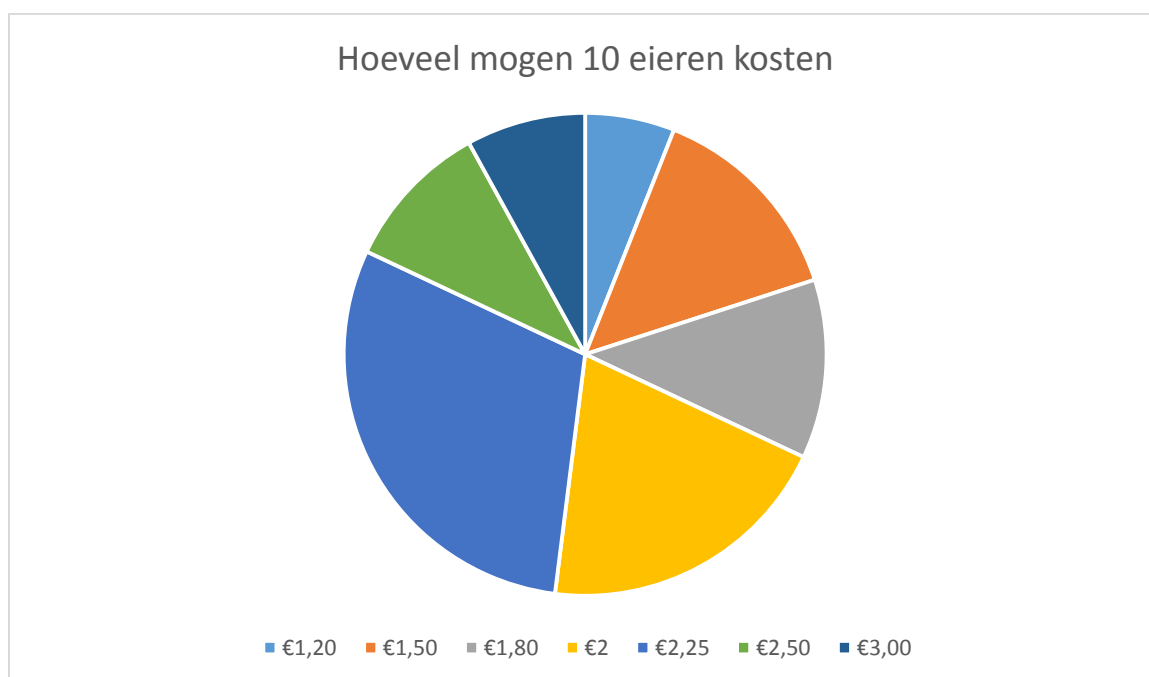
V3 Hoe ver wil ik fietsen/rijden om eieren te kopen?

Beantwoord: 116 Overgeslagen: 0



Vraag 4 Hoeveel mag een doosje van 10 eieren kosten?

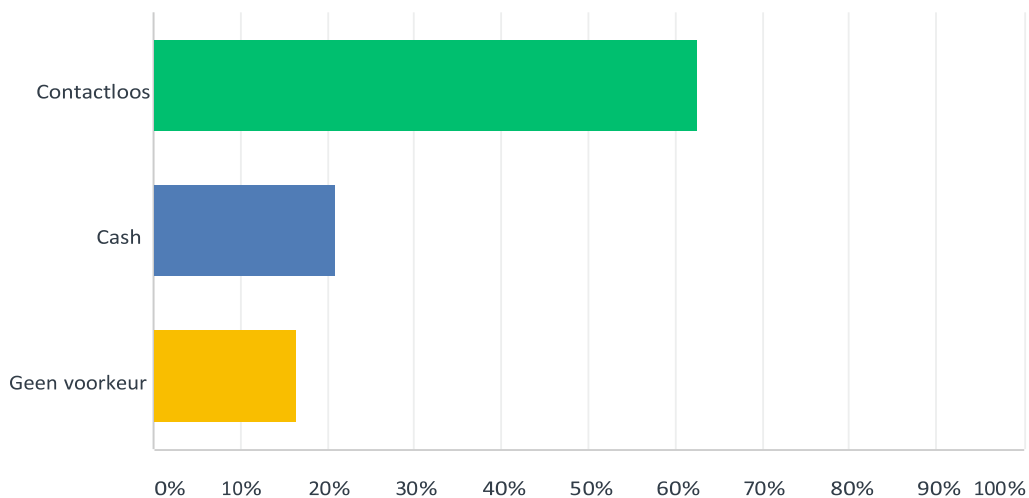
Beantwoord: 112 Overgeslagen: 4



Vraag 5 Contactloos of cash betalen?

Beantwoord: 115 Overgeslagen: 1

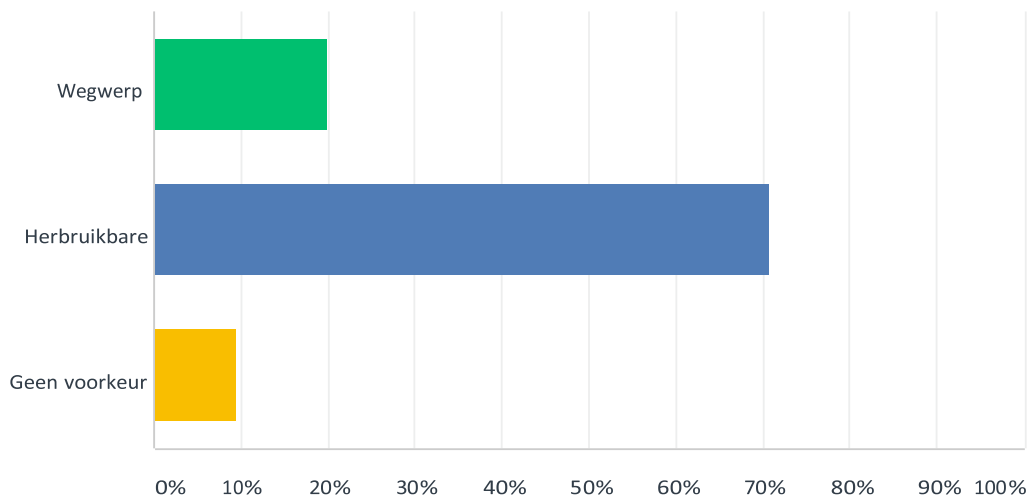
ANTWOORDKEUZEN	REACTIES	
Contactloos	62.61%	72
Cash	20.87%	24
Geen voorkeur	16.52%	19
TOTAAL		115



Vraag 6 Wegwerpdoosjes of Herbruikbare doosjes?

Beantwoord: 116 Overgeslagen: 0

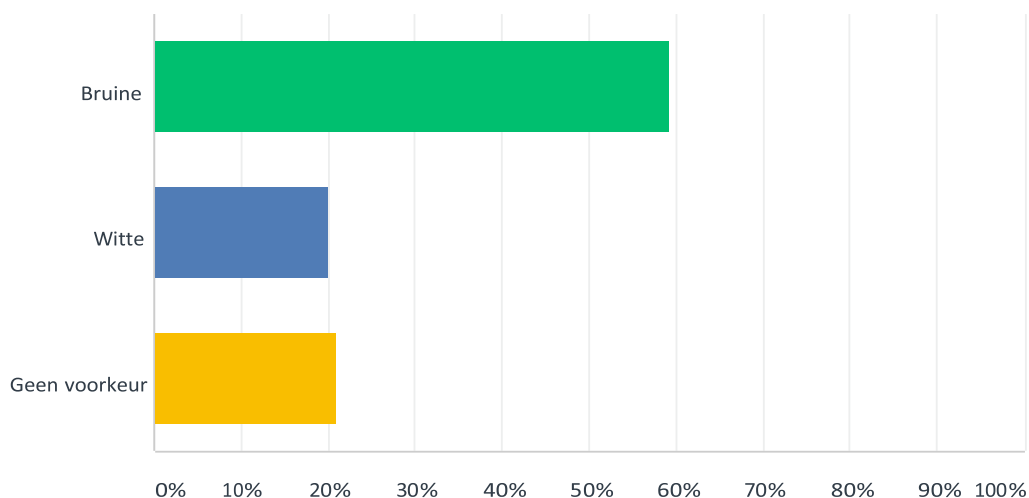
ANTWOORDKEUZEN	REACTIES	
Wegwerp	19.83%	23
Herbruikbare	70.69%	82
Geen voorkeur	9.48%	11
TOTAAL		116



Vraag 7 Bruine of witte eieren

Beantwoord: 115 Overgeslagen: 1

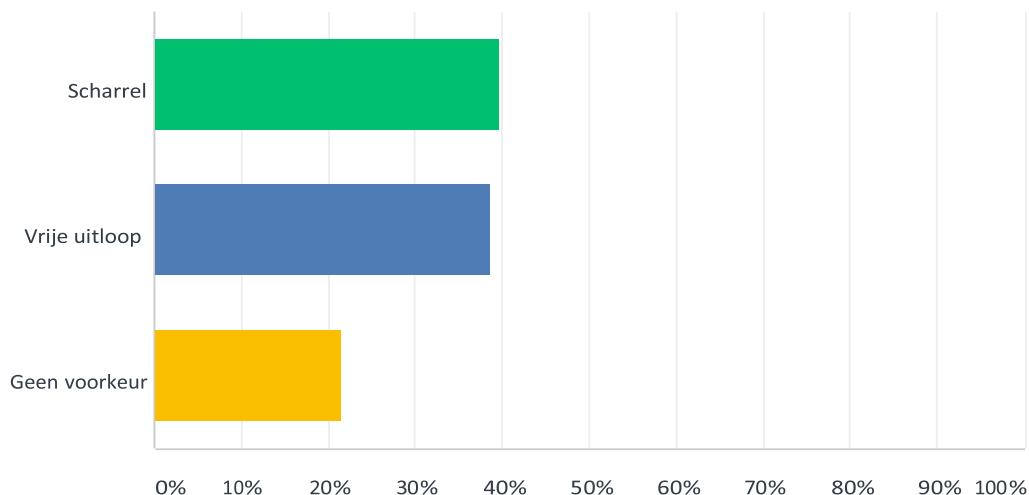
ANTWOORDKEUZEN	REACTIES	
Bruine	59.13%	68
Witte	20.00%	23
Geen voorkeur	20.87%	24
TOTAAL		115



Vraag 8 Scharrel ei (kippen scharrelen binnen) of Vrije uitloop ei (kippen scharrelen binnen en buiten)

Beantwoord: 116 Overgeslagen: 0

ANTWOORDKEUZEN	REACTIES	
Scharrel	39.66%	46
Vrije uitloop	38.79%	45
Geen voorkeur	21.55%	25
TOTAAL		116



Vraag 9 Vragen en opmerkingen

- Kunnen de eieren ook thuisgebracht worden?
- Eerst konden wij in het dorp eieren kopen maar die is gestopt, nu moeten we in de supermarkt of bij Welkoop eieren halen. We missen het dat het niet meer in eigen dorp kan.

Bijlage 5. Gesprek met eiereninkoper van de Jan Linders

Geïnterviewde: Eieren inkoper van Jan Linders Angelique Schreurs (A)

Interviewer: Femke van den Berg (F)

Datum: 22 Mei 2020 om 12:00 uur

Locatie: Thuis locatie. Angélique Scheurs en Femke van den Berg

F: Goedemorgen met Femke van den Berg

A: Goedemorgen Met Angelique Scheurs van Jan Linders supermarkten.

F: Bedankt dat u tijd heeft genomen om mijn vragen te gaan beantwoorden.

A Geen probleem. Ik ben blij om je vragen te beantwoorden en staan altijd open voor nieuwe dingen.

F: Ik zal even vertellen wie ik ben. Mijn naam is Femke van den Berg. Samen met mijn ouders run ik een melkvee – pluimveehouderij. We hebben 60 melkkoeien en 30.000 leghennen. Na mijn opleiding wil ik lokale afzet en huisverkoop gaan opstarten. We hebben thuis beterleven 1 ster eieren en 2 sterren. Nu is mijn vraag of jullie er voor openstaan dat ik onze eieren aan Jan Linders in Wanroij en Mill kan gaan verkopen?

A: Het antwoord op de vraag is op dit moment nee. Omdat wij als Jan Linders tot medio 2021 vast zitten aan contract met de groothandelaar genaamd Dijverhof. Maar op dit moment ben ik wel al aan het vooruit denken in de toekomst. Als dit contract medio 2021 afloopt wil ik wel per filiaal gaan kijken of er leghennenhouders zijn in de omgeving van dat filiaal die eieren aan ons willen verkopen. En de grote hoeveelheid toch nog via Dijverhof laten komen, mits er deze ronde netjes aan de afspraken voldaan wordt.

F: Dat is voor op dit moment jammer. Maar zodra het contract medio 2021 vervallen is met Dijverhof, wil ik wel bij u in het filiaal eieren gaan verkopen.

A: Op dit moment is dit nog erg ver weg om hierover afspraken te maken. Ik zal je naam onthouden en ergens opschrijven. Mij lijkt het handig dat je rond maart/april volgend jaar nog belt of er dan nog steeds interesse is zodat we kunnen kijken wat we voor elkaar kunnen betekenen.

F: Dit lijkt mij een heel goed plan. Kan ik je nummer noteren waar je nu mee belt?

A: Ja dat is mogelijk, Ik stuur je een email met daarin de gegeven.

F: Ja dat is super fijn. Hartelijk bedankt dat u mij te woord wilde staan en dan hoort u medio volgend jaar nog van mij.

A: Ja dit is prima. Jij ook bedankt voor dit gesprek.

F: Geen dank, Fijne dag nog.

A: Hetzelfde doe.

Bijlage 6. Gesprek met gemeente ambtenaar

Geïnterviewde: Ambtenaar van de Gemeente Sint Anthonis Oswin Eurlings (E)

Interviewer: Femke van den Berg (F)

Datum: 18 Mei 2020 om 10:00 uur

Locatie: (Oswin Eurlings) Gemeentehuis Sint Anthonis en (Femke van den Berg) thuislocatie.

E: Goedemorgen met Oswin Eurlings van de gemeente Sint Anthonis

F: Goedemorgen met Femke van den Berg van de Fortunaweg 7 te Landhorst.

E: U heeft een terugbelverzoek aangevraagd via een collega van mij/

F: Ja dat klopt. Ik heb een vraag met betrekking tot huisverkoop.

E: Dan ben je aan het goede adres waar kan ik je mee helpen?

F: Wij hebben thuis een melkvee- en leghennenbedrijf. Ik wil na mijn studie aan de Aeres hogeschool gaan beginnen met het verkoop van eieren aan huis. Nu is mijn vraag welke vergunning/regels zitten hieraan vast vanuit de gemeente?

E: Dat kan ik even voor je na gaan kijken. Welk adres woon je?

F: Fortunaweg 7 te Landhorst

E: Ik ga het even voor je opzoeken via het bestemmingsplan momentje geduld alsjeblieft.

F: Is goed.

(5 minuten later)

E: Hallo daar ben ik weer. Ik heb het even uitgezocht en met jullie bestemmingsplan is dit mogelijk zonder vergunning maar je moet je wel aan 3 regels houden. Die drie regels zijn:

- Er mag geen verkeershinde ontstaan (parkeerplaats niet op de weg)
- Het winkeltje of de automaat mag niet groter zijn dan 200 m2 (anders wordt het detailhandel)
- Er mogen alleen producten van het eigen bedrijf verkocht worden.

F: Oké, dat is duidelijk en op het bedrijf allemaal geen probleem want er is een grote oprit, Het wordt alleen een automaat met een afdakje dus zeker niet groter als 200 m2 en er gaan alleen eieren van het bedrijf verkocht worden dus dit komt allemaal in orde.

E: Ja dat waren alle regels die erbij komen kijken. Ik hoop je zo voldoende geïnformeerd te hebben. Als er nog meer vragen zijn hoor ik het graag; neem dan gerust even telefonisch contact op. Succes met het opstarten van de huisverkoop.

F: Bedankt voor de informatie en nog een fijne dag. Doei

E: Hetzelfde, Doei.

Bijlage 7. Interview met keuringsinstantie van Kiwa Verin

Geïnterviewde: Keurder eieren in de leghennen sector Martin Elders(M)

Interviewer: Femke van den Berg (F)

Datum: 18 Mei 2020 om 10:00 uur

Locatie: (Martin Elders) Kantoor Kiwa Verin en(Femke van den Berg) thuislocatie.

F: Goedemorgen, Met Femke van den Berg van de Fortunaweg 7 te landhorst

M: Goedemorgen, Met Martin Elders

F: Martin, Jij bent laatst nog bij ons geweest voor controle van de leghennen

M: Ja dat klopt.

F: Ik heb wat vraagjes met betrekking tot huisverkoop van eieren en lokale afzet aan supermarkten en horecazaken.

M: Brand los.

F: Wij willen thuis huisverkoop gaan opstarten en proberen lokaal af te gaan zetten van onze eieren. Welke regels komen hierbij kijken?

M: Er zijn weinig regels aan verbonden. De hoofdregel is dat de eieren die aan huis verkocht worden gemeld worden in de KAT databank. Wat niet mag is dat je logo's van KAT, IKBEI, Beterleven 1 en 2 sterren op het doosjes zet omdat het bedrijf geen pakstation certificaat heeft. Voor jullie bedrijf is het bijna onmogelijk om een pakstation certificaat te krijgen omdat dit te veel gaat kosten tegenover wat het gaat opbrengen in het begin. Als dit uiteindelijk goed loopt zou ik dit pas gaan aanvragen. Als de eieren verkocht gaan worden aan een lokale supermarkt is het van belang dat er een datum op komt te staan van productie zodat de winkels/horeca zaken weten hoelang het houdbaar is. Voor de huisverkoop is het niet verplicht een datum op de doosje te schrijven/drukken.

F: Oke duidelijk. En met betrekking waar je de automaat op je erf gaat zetten?

M: Je mag de eierautomaat niet op de vuile en schone weg van het erf zetten. Je mag bijvoorbeeld wel de eierautomaat bij jullie bij de inrit van het huis plaatsen omdat dit niet mee telt met de schone en vuile weg regel.

F: Oke, Wij waren ook al van plan dit daar te gaan plaatsen omdat het dan geen verkeershinder ontstaat voor zowel op het erf als voor de openbare weg.

M: Ja andere regels waaraan jullie nu al moeten voldoen zijn er niet voor huisverkoop en lokale afzet. Zorg als je eieren aan huisverkoop dat ze altijd goed gestempeld zijn. Controleer dit altijd voordat je ze in de automaat zet want dit zie ik onderweg nog wel eens fout gaan.

F: Oke, duidelijk. Bedankt voor je informatie. We gaan er mee aan de slag.

M: Ja succes ermee en tot de volgende controle.

F: Ja dankjewel, Fijne dag.

M: Hetzelfde.

Bijlage 8. Verpakkingsmateriaal eieren

Geïnterviewde: International Sales Manager Hutamakie (Hans Alberts) (H)

Interviewer: Femke van den Berg (F)

Datum: 2 Juni 2020 om 11:00 uur

Locatie: (Hans Alberts) Drachten en (Femke van den Berg) thuislocatie.

(H) Met Hans Alberts

(F) Goede morgen met Femke van den Berg

(H) Wat kan ik voor je doen?

(F) Ik heb via internet jullie site gevonden. Klopt het dat jullie verpakkingsmateriaal verkopen van eieren?

(H) Ja dat klopt.

(F) Wij willen thuis een huisverkoop van eieren gaan opstarten en willen hiervoor doosjes bestellen met logo.

(H) Dan bent u denk ik toch aan het verkeerde adres. Wij verkopen wel inpakmateriaal maar dan alleen een hele vrachtwagen vol.

(F) Oh ja dat hebben we niet nodig. We willen beginnen met het 1 pallet.

(H) Dan kunt u het beste bellen of contact opnemen met het bedrijf Eikom.

(F) Oke, waar zit dat bedrijf?

(H) Het bedrijf zit in Barneveld en het is Eicom met een C

(F). Dan ga ik contact zoeken met dat bedrijf. Bedankt voor dit gesprek.

(H) Geen dank, Fijne dag nog.

Bijlage 9. Eierdoosjes offerte.

Effect 10 met etiket per 4 pallets afname					Voorbeeld doosje
Doosje	Effect	Effect	Effect	Effect	
Kleur doosje	Grijs	Gekleurd	Wit	Extra gekleurd	
doosje	114	114	114	114	
Inhoud pak	50	50	50	50	
Pak/pallet	5.700	5.700	5.700	5.700	
Pallet inh.	4	4	4	4	
Pallets	22.800	22.800	22.800	22.800	
aantal	€ 13,75	€ 13,98	€ 14,89	€ 15,12	
doosjes	€	€	€ 2.978,00	€ 3.024,00	
Prijs per pak Totaal	€ 0,121	€ 0,123	€ 0,131	€ 0,133	
Prijs per doosje					

Product		Etiketten Effect doosje 10		
Bedrukt/Etiket/Blanco	Effect 10	aantal	Prijs	Prijs/stuk
Kleur doosje	Onbedrukt	5.000	€ 886,12	€ 0,177
	Gekleurd (groen)	10.000	€ 1.377,06	€ 0,138
Doosje voor	10 eieren			
Doosjes/pak	114			
Pak/pallet	50			
Aantal pallets	1			
Totaal aantal doosjes	5.700			
Prijs/pak	€ 13,17			
Prijs/doosje	€ 0,116			

Effect 6 met etiket (4 pallets)					Voorbeeld doosje
Doosje	Effect 6 Grijs	Effect 6	Effect 6 Wit	Effect 6	
Kleur doosje	Private label	Gekleurd	Private label	Extra gekleurd	
Etiket	228	Private label	228	Private label	
Inhoud pak	40	228	40	228	
Pak/pallet Pallet inh.	9.120	40	9.120	40	
	36.480	9.120	36.480	9.120	
Afname ineens	€ 16,55	36.480	€ 17,91	36.480	
Prijs per pak	€ 2.648,00	€ 16,82	€ 2.865,60	€ 18,19	
Totaal	€ 0,07	€ 2.691,20	€ 0,08	€ 2.910,40	
Prijs per doosje	€ 0,012	€ 0,07	€ 0,013	€ 0,08	
Prijs per ei		€ 0,012		€ 0,013	

Product		Effect 6
Bedrukt/Etiket/Blanco		Blanco
Kleur doosje		Gekleurd (groen)
Doosje voor		6 eieren
Doosjes/pak		228
Pak/pallet		40
Aantal pallets		1
Totaal aantal doosjes		9120
Prijs/pak		€ 16,02
Prijs/doosje		€ 0,070

