

DE WAARHEID OP TAFEL OVER BOEREN & BUREN

Boeren & Buren gaat in de eerste plaats over mensen die elkaar vertrouwen en transparant met elkaar communiceren. Wat is er verder waar of niet waar? *Boeren & Buren* legt het je uit!



BOEREN & BUREN IS EEN SOCIALE ONDERNEMING

WAAR: In augustus 2012 kreeg *Boeren & Buren* in Frankrijk van de regering de formele erkenning van "Sociale en Solidaire Onderneming", wat betekent dat de rol die *Boeren & Buren* speelt in de ondersteuning en ontwikkeling van de rechtstreekse verkoop aan boerderijen officieel erkend werd.

JE MOET EEN ECHTE COMPUTERNERD ZIJN OM TE KUNNEN DEELNEMEN

NIET WAAR: de website is heel eenvoudig en intuïtief. Iedereen kan hem gebruiken en als je vastzit, is onze helpdesk er om je te helpen.



DE INSCHRIJVING BIJ BOEREN & BUREN IS GRATIS

WAAR: Je bent vrij om alles uit te proberen, lid te worden of weer af te haken. De inschrijving is gratis voor zowel leden als Producenten.



BOEREN & BUREN WERKT ALLEEN MET BIOLOGISCHE PRODUCENTEN

NIET WAAR: Ook al is biologische landbouw natuurlijk een heel belangrijke waarde voor *Boeren & Buren*, toch is dit geen verplichting. Wel zetten alle Producenten van het netwerk zich in voor een productie van hoge kwaliteit, met zorg voor het milieu.



DEBUURDERIJ-VERANTWOORDELIJKE BEPAALT DE PRIJZEN

NIET WAAR: Bij *Boeren & Buren* is het de Boer die zijn eigen prijzen bepaalt. Maar het onderwerp is zeker geen taboe. Prijzen kunnen besproken worden tussen Producent en de Verantwoordelijke van de Buurderij.



Contacteer de Buurderij van



.....

.....@.....

Tel. www.boerenenburen.nl/

BEN JE BOER, KWEKER OF AMBACHTSMAN/-VROUW? ZOEK JE NAAR NIEUWE AFZETKANALEN OM RECHTSTREEKS AAN DE EINDGEBRUIKER TE VERKOPEN?



SLUIT JE AAN BIJ BOEREN & BUREN

- ✓ Ontdek een online verkoopplatform om je producten aan te bieden aan een lokale gemeenschap van klanten: de "Buurderijen".
- ✓ De Verantwoordelijke van de Buurderij helpt je bij het verkopen en verdelen van jouw producten en zorgt ervoor dat je klantenbestand groeit.

www.boerenenburen.nl

EEN EENVOUDIGE TOOL OM JOUW RECHTSTREEKSE VERKOOP TE ONDERSTEUNEN!

Het netwerk, dat is opgestart in 2011, telt inmiddels al meer dan 800 Buurderijen in verschillende landen en meer dan 5000 producenten!

1 EEN ONLINE SHOP OP MAAT

Op de website krijg je je eigen pagina's waarop je jouw activiteiten en producten kunt zetten met gepersonaliseerde foto's en omschrijvingen.

2 EEN AANTREKKELIJKE VERGOEDING

Je bent vrij om de prijs van je producten te bepalen en de minimale bestelhoeveelheid om de levering te kunnen garanderen.

3 ZEER KORTE BETALINGSTERMIJNEN

10 tot 15 dagen na elke verkoop word je betaald. Alles verloopt automatisch en het geld wordt rechtstreeks op je rekening gestort.

4 GEEN OVERSCHOTTEN

Je levert precies wat vooraf online is verkocht. Aan het einde van de bijeenkomst ga je dus met lege kratten naar huis.

5 EEN FLEXIBEL AFZETKANAAL

Heb je een productieoverschot of -tekort al naargelang het seizoen? Je kunt je aanbod voor elke verkoop aanpassen.

6 EEN TRANSPARANTE VERDELING VAN DE OMZET

Jij krijgt 80 % van de omzet exclusief belastingen. De resterende 20 % betaal je als vergoeding aan de Verantwoordelijke van de Buurderij en voor de online dienstverlening, de bankkosten en de technische en commerciële ondersteuning.

7 EEN EENVOUDIGE BOEKHOUDING

De website stelt automatisch je facturen en afleverbonnen op. Je boekhouding kost dus veel minder tijd.

8 ANALYTISCHE TOOLS

Statistieken, dashboards... de website stelt instrumenten ter beschikking om de verwachtingen van de consumenten beter te begrijpen en je productie hierop af te stemmen.

“ Sinds begin 2014, is Boeren & Buren voor ons een geweldige afzetmarkt waardoor we onze afhankelijkheid van de sterk variërende melkprijs drastisch hebben kunnen inperken, door bijna onze volledige productie ambachtelijk te verwerken. We hebben zo ook de mogelijkheid gekregen om te investeren in beter materiaal en familieleden te betrekken op de boerderij. Daarnaast hebben we ons aanbod van producten gediversifieerd om beter aan de wensen van de consumenten te voldoen. Niets dan innovatie! We wilden het concept graag kenbaar maken in ons dorp en hebben er daarom zelf een Buurderij opgestart. ”



MARIE AMORISON

“ Ik ben geen computermens. Maar met Boeren & Buren zie ik hoe het Internet de korte keten een boost kan geven. Alles gaat veel sneller, informatie verspreidt zich razendsnel, elke dag bereik je nieuwe consumenten. En dit zonder het contact met de klant te verliezen, want tijdens de bijeenkomsten ontmoet het virtuele de realiteit. ”



THOMAS BOONEN

BIJ BOEREN & BUREN BEN JE NOOIT ALLEEN!

1 BEGELEIDING OP MAAT

De Verantwoordelijke van de Buurderij begeleidt je stap voor stap om zo je aanbod te bepalen en dit zo goed mogelijk te promoten.

2 EEN GEGARANDEERDE KLANTENKRING

De Verantwoordelijke van de Buurderij trekt nieuwe Leden aan en zet zich in voor de klantenbinding. Deel worden van een Buurderij is toegang krijgen tot een bestaande groep kopers die volop groeit.

3 LOKAAL IN DE SCHIJNWERPERS STAAN

Een Buurderij laat van zich horen: affiches, flyers en krantenartikels geven ruchtbaarheid aan het concept en helpen bij het werven van nieuwe Buren.

4 TIJD OM KENNIS TE MAKEN MET DE MENSEN DIE VAN JE PRODUCTEN HOUDEN.

Dankzij de betalingen vooraf op de website vermijd je financiële transacties op de dag van de bijeenkomst. Je hebt tijd om je klanten te leren kennen en met hen te praten over je beroep, je producten, hun verwachtingen...

“ Al vanaf het begin van mijn avontuur bij Boeren & Buren had ik besloten om met twee andere producenten samen te werken. Zo kunnen we onze logistiek optimaliseren. Door de bestellingen om beurten aan de Buurderijen te leveren, kunnen we een diverser en completer aanbod verzorgen. Deze samenwerking en solidariteit zijn echt heel waardevol. We zijn niet meer alleen. En dat is niet alleen geruststellend, het maakt het ook leuker. ”



CATHY MICHEL

“ Wij zijn jonge boeren die hebben gekozen voor diversiteit: schapen houden, kippen, kalkoenen... Dankzij Boeren & Buren zijn we, met veel hartstocht en energie, zelfs begonnen met een gevarieerd aanbod aan groenten (sla, kruiden, spinazie...). Als producent is het belangrijk voor ons om niet al onze eieren in één mand te leggen: producten en verkoopkanalen diversifiëren, dat is de sleutel tot succes! ”



JEROEN EN DELFIEN HEMELINGS-VERECKEN

LEVERANCIER WORDEN VAN EEN BUURDERIJ

OM DEEL UIT TE MAKEN VAN HET BOEREN EN BURENNETWERK, MOET JE AAN VOLGENDE VOORWAARDEN VOLDOEN :

- ✓ Boer, kweker of ambachtelijk producent zijn
- ✓ Lokaal produceren, op minder dan 250 km van de plaats van de Buurderij
- ✓ De waarden van Boeren & Buren respecteren en de spelregels van het netwerk ondertekenen
- ✓ Producten leveren en aanwezig zijn tijdens de bijeenkomsten
- ✓ In vertrouwen en transparantie kunnen werken met de Buurderij-Verantwoordelijken en de Buren