FoodHub

Gericht op de case Standslanderijen van Jos.

Centraal distributiepunt en winkel voor zowel goederen als data. Gesitueerd aan de rand van de standslanderijen, direct buiten de stad.

Distributie van boeren naar de hub: goederen en data. Data over huidig aanbod, aanbod korte termijn, aanbod lange termijn.

In de hub: verzamelen en sorteren.

Distributie vanuit de hub naar consumenten (die de winkel bezoeken), horeca, verwerkers. Zowel goederen als data.

In de winkel bij de schappen touchscreens hangen waarop consumenten informatie kunnen zien over het product, incl. herkomstbeschrijving, foto’s, filmpjes, e.d. Consumenten kunnen hier ook aangeven interesse te hebben in toekomstig aanbod. Deze info is ook beschikbaar op een mobiele app.

Derden kunnen apps (data) en fysieke distributie aansluiten op de hub.

De hub coördineert en maakt afspraken met boeren over productie en (gegarandeerde?) afname. Risico van niet verkopen ligt bij de boer? Of bij de hub? Boeren zijn verplicht om data aan de hub te leveren. Boeren machtigen de hub om de data aan te bieden (tegen betaling) aan derde partijen.

Voordeel voor boeren: gegarandeerde afzet, ontzorging, ze kunnen focussen op hun core business.

Business case:

Gemeente Zwolle heeft 125000 inwoners. Gemiddelde besteding aan versproducten per huishouden

Uitgaven aan vlees en vleesproducten: 10 euro per week

Groente en fruit: ongeveer 6 euro per week.

Besteding aan biologische voeding in NL is ongeveer 2,4 %.

125.000 inwoners x 16 euro per week x 2,4% = 48.000 euro per week.

55.000 huishoudens x 30 euro per week x 10% marktaandeel = 165.000 euro per week, dus 8.580.000 per jaar en 715.000 euro per maand. Met een marge van 25% is de brutomarge dus 178.750 euro per maand. Hiervan moet de huur, winkelpersoneel, coördinator, transport/logistiek, ICT, marketing betaald worden.

Data hub: data verzamelen uit diverse systemen, waaronder crop-r en handmatige invoer.

Vestigen in een oude boerderij?