

ILVO persbericht:

ILVO verbreedt zijn socio-economisch landbouwonderzoek: EERSTE STUDIEDAG "VERDIENMODELLEN IN ONZE LANDBOUW"

Hoe kan de landbouw(er) een omslag maken naar meer bestaanszekerheid en een stabiel inkomens? Over deze vraag organiseert ILVO eind deze maand de digitale studiedag "toekomstgerichte verdienmodellen in de landbouw". Aan de hand van verhalen van experts, duiding door onderzoekers en een interactief debat verschijnt een pallet aan formules en inspirerende cases. Vlaams minister van Economie, Innovatie, Werk, Sociale Economie en Landbouw, Hilde Crevits opent en wijst op het belang om meer kennis en ervaringen rond verdienmodellen uit te wisselen tussen landbouwers.

Verbreding van het socio-economisch onderzoek bij ILVO

Tot nu toe bestaat er geen landbouw-variant van toegepaste bedrijfseconomie, waarbij de theoretische economische principes gebruikt worden om individuele en context-specifieke analyses uit te voeren.

'ILVO investeert sinds kort in dergelijk doelgericht onderzoek. Praktische inzichten en analyses zetten we in, om bedrijven op het spoor te zetten van succesvolle aanpassingen aan hun bestaand verdienmodel,' zegt ILVO-wetenschappelijke directeur **Fleur Marchand**.

Minister Crevits: 'Inzicht in kosten, opbrengsten, marges, ... zijn essentieel om een goed bedrijfsmodel uit te bouwen. Dat geldt voor alle ondernemingen, dus ook voor onze land- en tuinbouwers. Met de studiedag schakelen we een versnelling hoger naar kennis, inzicht en ervaringen uitwisselen op vlak van duurzame verdienmodellen in de land- en tuinbouw.'

Druk en externe veranderingen als driver

De uitdagingen waar de primaire sector tegen aankijkt zijn bekend. Zowel de EU als Vlaanderen vertalen ze in beleidsdoelstellingen rond de agro-voedingssector:

- Volwaardig inkomen voor de landbouwer
- Reductie van impact op de omgeving (milieu)
- Minder afhankelijkheid van fossiele brandstoffen, minder uitstoot (klimaat)
- Minder afval en beter gebruik van reststromen (circulaire economie)
- Weerbaarheid en kwaliteit van het voedselsysteem (voedselstrategie)

De onderzoekers zien op het terrein dat er nood is aan onderbouwde informatie over nieuwe verdienmodellen. Niet in de zin van radicaal anders, maar nieuw als in aangepast aan de veranderende omstandigheden.

Er zijn veel incrementele verbeteringen aan bestaande verdienmodellen denkbaar en haalbaar, zodat de landbouwbedrijven concurrentieel blijven.

Van analyse naar tips in een wetenschappelijke verdienwijzer

De algemene overtuiging is dat meer kennis rond verdienmodellen de kansen zal vergroten op een economisch, ecologisch en sociaal duurzame agro-voeding sector.

Bij ILVO, andere kennisinstellingen, landbouworganisaties etc. bestaat er wel al gefragmenteerde kennis van verdienmodellen, bijvoorbeeld onder de vorm van sprekende voorbeelden.

Anderzijds is er veel academische kennis over landbouweconomie en verdienmodellen. Het blijft een uitdaging om deze kennis in de praktijk te brengen. ILVO is daarom begonnen met het ontwerp van de *VerdienWijzer*.

Onderzoeker **Edward Belderbos**: ‘Het is een receptenboek van bedrijfsconcepten, telkens geanalyseerd op de ingrediënten ‘deelactiviteiten’ en ‘toegevoegde waarde’. De landbouwer kan aan de hand van eenvoudige selectiecriteria nagaan welke aanpassing aan zijn verdienmodel het best aansluit bij zijn bedrijf, zijn motivatie als ondernemer en vooral zijn (beoogde) klanten.’

Senior onderzoeker economische modellen **Jef Van Meensel**: ‘We maken abstractie van de individuele verhalen door deze te koppelen met toegepaste economische principes. Op die manier kunnen we heel wat ervaringskennis toegankelijk maken voor landbouwers. Via de VerdienWijzer krijgen ze een overzicht van mogelijke aanpassingen aan hun verdienmodel. Vervolgens kunnen ze aanpassingen kiezen die aansluiten bij hun bedrijfssituatie, hun competenties en de marktvrage.’

De VerdienWijzer wordt gelanceerd in de zomer van 2021. Op de studiedag geeft ILVO reeds een preview.

Van ‘technology push’ naar ‘market pull’

Een omschakeling in denken bij sommige landbouwers is één van de pleidooien. ‘Technology push’ betekent dat je als ondernemer vanuit je eigen kennis (een nieuwe technologie, een nieuwe teelt, een nieuw recept, ...) probeert te vernieuwen, zonder te weten of de markt dit relevant vindt. ‘Market pull’ betekent luisteren naar de markt en op die basis vernieuwen. Dat geeft een veel grotere kans op succes.

Zes experts met toegepaste bedrijfseconomische kennis in de agrovoedingssector, uit REO, VLAM, ILVO, ING, KBC en United Experts, delen hun inzichten en aanpak.

‘Vooral de zoektocht naar factoren van succes en faling van de verdienmodellen zal het publiek inspireren,’ zegt onderzoekster **Liselot Bourgeois**.

Dit is het [volledige programma](#). Inschrijven kan via [deze link](#).

Contact: Greet Riebbels, communicatie ILVO, Greet.Riebbels@ilvo.vlaanderen.be M. 0486 26 00 14