



FARMER STEVEN

Problem encountered and objective

Steven has several objectives: to obtain a better and fairer price for the sold products, to make his income more stable and less affected by volatility, to become less dependent on one product and increase diversification, to empower local farmers and connect them with consumers and to gain more visibility for locally created products.

Main results / outcomes

Steven recognizes the importance of strengthen the position of the primary producers in the value chain. For this reasons, he decided to reinforce the bond with the local community and he tried to make himself less vulnerable to volatility. Through vending machines, he offers high-quality products directly to the end consumers and, in fact, the prices are less volatile than actual market prices, providing him a relatively stable revenue.

He also co-operates with a local miller and baker in order to create higher valued end products, which are sold via vending machines too. This is an example of local closed production system, and allows him and the other actors to have a fair and good income.

Practical recommendations

Steven sells a percentage of his production via vending machines, located in front of his farm. Next to his own products, he also buys and sells the ones of his neighboring farmers. Customers can also consume the products in front of the farm and interact with him. In addition, he invests in communication, especially on Instagram and Facebook, where consumers can give feedback and are updated about the activities Steven is doing in the farm. Selling products via vending machines could be an attractive option for EU farmers, which usually proves relatively easy to start. There is also some potential to scale up, but it is limited by the variety of sold products and the area in which these products are grown/produced.



Fig 1: Strawberries, one of the Steven's products



Fig 2: Bread, the result of a collaboration with a local mill and bakery

Further information

[Steven Van Hyfte \(@boer_steven\) • Instagram](#) | [Boer Steven - Home](#) | [Facebook](#)

About this abstract

Authors: Marco Moretti and Tessa Avermaete

Date: August 2022

COCOREADO is a Horizon 2020 funded project designed to rebalance the position of the farmer as an individual actor, as a key player in innovative food supply chains, and as a supplier for public procurement. Based on the multi-actor approach and a deep understanding of Agricultural Knowledge and Innovation Systems (AKIS), the project applies a three-fold approach to maximise impact, relying on ambassadorship, good practices, and a focus on youth. The project is running from January 2021 to June 2024.

Website: www.cocoreado.eu



THIS PROJECT HAS RECEIVED FUNDING FROM THE EUROPEAN UNION'S HORIZON 2020 RESEARCH AND INNOVATION PROGRAMME UNDER GRANT AGREEMENT NO 101000573



BOER STEVEN

Probleemstelling en doel van het project

Steven heeft verschillende doelstellingen met zijn bedrijf. Hij wil een eerlijke prijs voor zijn producten. Hij streeft naar een stabiel inkomen en wil ook minder afhankelijk worden van één product. Hij wil diversifiëren, en lokale boeren inspireren om de kloof tussen boer en burger te dichten en lokale producten meer zichtbaarheid geven.

Resultaten

Steven erkent het belang van het versterken van de positieve van de landbouwer in de keten. Om die reden, kiest hij ervoor de band met de lokale gemeenschap te versterken en zichzelf minder kwetsbaar te maken voor externe schokken in het voedselsysteem. Via automaten biedt hij producten aan van hoge kwaliteit. Zijn prijs is daarbij heel wat minder volatiel dan de prijs op de markt.

Boer Steven investeerde, samen met een bakker uit de regio, in lokaal brood waarvoor hij het graan aanlevert. Op die manier verbetert hij ook de positieve van andere actoren in de keten.

Praktische aanbevelingen

Boer Steven verkoopt een deel van zijn productie via verkoopsautomaten op zijn bedrijf. Hij verkoopt niet alleen zijn eigen producten maar ook producten van andere boeren in de streek. Er staat ook een bank op zijn bedrijf, waar consumenten kunnen genieten van de producten. Boer Steven communiceert onder meer via Instagram and Facebook. Hij toont via sociale media zijn activiteiten op het bedrijf, en staat open voor feedback van de consumenten. Verkoopsautomaten op een bedrijf kunnen een interessante optie zijn voor heel wat Europese boeren. Het is relatief eenvoudig om op te starten. Het heeft ook potentieel voor opschaling, maar is beperkt door het regionale aanbod.



Fig 1: Aardbeien, één van de producten van Boer Steven



Fig 2: Brood, het resultaat van een samenwerking met een lokale molen en bakkerij

Meer informatie

[Steven Van Hyfte \(@boer_steven\)](#) • [Instagram-foto's en -video's](#) | [Boer Steven - Home](#) | [Facebook](#)

Over deze samenvatting

Authors: Marco Moretti en Tessa Avermaete

Date: August 2022

COCOREADO is een Horizon 2020 project, gefinancierd door de Europese Commissie. Het doel van COCOREADO is het versterken van de positieve van de landbouwer, als individuele actor en als schakel in innovatieve voedselketens, evenals de positieve van de landbouwer inzake overheidsaanbestedingen. Het project volgt een multi-actorbenadering en volgt de principes van AKIS (Agricultural Knowledge and Innovation Systems). Het project is gebaseerd op een drie pijlers om de impact te maximaliseren: ambassadeurschap, goede praktijken en een focus op jongeren. Het project loopt van januari 2021 tot juni 2024.

Website: www.cocoreado.eu



THIS PROJECT HAS RECEIVED FUNDING FROM THE EUROPEAN UNION'S HORIZON 2020 RESEARCH AND INNOVATION PROGRAMME UNDER GRANT AGREEMENT NO 101000573