

LoCoSoy – WP 4

Economisch model van de sojaketen

UCLouvain, La Vie est Belle, INAGRO, Colruyt Group, Biograno

Inhoud

1	Introductie.....	2
2	Context : sojateelt in Vlaanderen	2
3	De LoCoSoy keten.....	3
3.1	Presentatie LoCoSoy keten.....	3
3.2	Analyse van de LoCoSoy keten.....	3
4	Economisch model.....	9
4.1	Introductie	9
4.2	Fair price criteria.....	10
4.3	Analyse	11
5	Conclusies en perspectieven.....	14
6	Bijlage.....	15
6.1	Bijlage 1 : Analyse van de LoCoSoy keten schakel per schakel.....	15
6.2	Bijlage 2 : Fair price criteria (Riera and Antier 2021).....	19
6.3	Bijlage 3 : Fair price analyse van de LoCoSoy keten en zes andere ketens.....	24

1 Introductie

De Vlaamse productieomgeving maakt het moeilijk om eiwitgewassen te telen tegen prijzen die Europees competitief zijn (druk op de landbouwgrond, loonkost, schaal, klimaat, enz.). Dit plaatst de regio in een positie waar gebruikelijke economische modellen niet houdbaar zijn.

De bedoeling van dit werkpakket is daarom om een sociaal-economisch verdienmodel te onderzoeken waarbij de voedselketen niet langer bestaat uit een reeks van één op één relaties tussen individuele schakels in de keten, maar waar alle spelers in gezamenlijk overleg de kosten en baten met elkaar overleggen, inclusief het teeltrisico.

In dit rapport beginnen we met een brede schetsing van de sojateelt in Vlaanderen (hoofdstuk 2). We kijken dan specifiek naar de werking en de uitdagingen van de LoCoSoy keten (hoofdstuk 3). Het ontwikkelen van een economisch model (binnen en buiten de LoCoSoy keten) wordt besproken in hoofdstuk 4). Tot slot worden een aantal perspectieven en conclusies gedeeld (hoofdstuk 5).

2 Context : sojateelt in Vlaanderen

Er bestaat in Vlaanderen een grote behoefte aan eiwitrijke gewassen, zowel voor veevoer (door de intensieve veehouderij in Vlaanderen) als voor humane voeding (in het kader van een eiwitshift). Maar vanwege een gebrek aan eigen geteelde eiwitrijke gewassen is Vlaanderen sterk afhankelijk van de import van soja, voornamelijk uit Zuid-Amerika, die gepaard gaat met ecologische en maatschappelijke vragen (ontbossing, enz.). Het ontwikkelen van een Vlaamse sojateelt kan dus een groot potentieel bieden om aan deze noden te voldoen (ILVO 2020).

Alhoewel men over de laatste jaren en stijging in Vlaamse soja-arealen ziet, is de teelt vandaag nog weinig ontwikkeld. Zo werden er in 2020 90 ha soja geteeld (14 ha in 2015 en 47 ha in 2018) (VILT 2015) De aandeel bioproductie is onbekend.

Er wordt in Vlaanderen sterk gewerkt aan het ontwikkelen van Vlaamse plantaardige eiwitketens op alle niveaus (Green Deal eiwitshift, ontwikkeling van rassen, onderzoeksprojecten met commerciële partners, enz.). Het LoCoSoy project en keten maakt deel uit van deze dynamiek.

3 De LoCoSoy keten

3.1 Presentatie LoCoSoy keten

De LoCoSoy keten bestaat uit drie commerciële partners :

- **Telers - Biograno**
- **Verwerker - La Vie est Belle**
- **Retail - Colruyt Group**

3.2 Analyse van de LoCoSoy keten

3.2.1 Introductie

Om een goede overzicht te krijgen van de LoCoSoy keten, en zo de uitdagingen te kunnen identificeren, werden er verschillende visualisatieoefeningen gemaakt:

- **Figuur 1** geeft een eerste schematisch overzicht van de “loop” van de keten (*flow* van de soja, schakel per schakel), de verschillende stressen, mogelijke oplossingen en “out of the box” elementen.
- **Figuur 2** stelt een andere, wat complexere, visualisatie voor. De verschillende schakels van de keten (lichtgrijs) en de fysieke *flow* van de soja (donkergrijs) staan centraal. Contextuele elementen (blauwe pijlen en vakken) geven een inzicht over de huidige werking, uitdagingen en mogelijke drempels van de keten.
- **Figuur 6 (in de bijlage)** biedt een meer uitgebreide analyse van elke schakel via een aantal vragen (verantwoordelijkheid binnen de keten, technische aandachtspunten, logistieke aandachtspunten, mogelijke acties, enz.).

Hieronder geven we een samenvatting van de werking en de uitdagingen van de keten, per schakel.

3.2.2 Teelt

Huidige werking:

- **Telers:** Binnen het LoCoSoy project hebben drie biologische telers uit de Biograno groep gedurende twee opeenvolgende jaren elk ongeveer één ha soja geteeld (3 ha per jaar, 6 ha over twee jaar).
- **Zaaigoed:** Verschillende rassen en zaaigoed werden uitgeteeld.
- **Teeltactiviteiten:** Onkruidbeheersing gebeurt mechanisch (bio) en vraagt dus extra aandacht. Dieren kunnen ook problematisch zijn (hazen, duiven, enz.).

- **Loonwerk:** Het inzaaien en de oogst kan door de landbouwers of loonwerkers gebeuren.
- **Kostenberekening:** Alle taken en activiteiten werden bijgehouden om kosten te kunnen berekenen.
- **Opbrengst:** Opbrengst is vergelijkbaar met groot-producerende landen maar wel variabel.

Uitdagingen:

- **Nieuwe teelt:** Soja is een nieuwe teelt in Vlaanderen.
 - o Daardoor is er momenteel nog weinig aanbod aan variëteiten, die weinig aangepast zijn aan lokale omstandigheden (bv. korte groeiseizoenen).
 - o De kennis en expertise op vlak van teeltpraktijken is zich nog aan het ontwikkelen.
- **Loonwerk:** Het is niet altijd gemakkelijk om een loonwerker te vinden in de periode (na de graanoogst; voor de korrelmaïs-seizoen). Machines moeten bijgesteld worden voor soja (bv. pikdorsers mag niet uitgerust zijn om in maïs te dorsen). Kleine arealen zijn mogelijks ook niet de eerste prioriteit voor loonwerker.
- **Kostenberekening en rendabiliteit:** Kosten zijn voorlopig nog heel variabel en hoger dan marktprijzen. Dat heeft te maken met een grote onzekerheid bij nieuwe teelten (bv. ook bij kikkererwt). Op grotere arealen zouden de kosten ook verminderen. Soja kan ook bijdragen aan het diversifiëren van de teeltplan, en hoeft niet noodzakelijk hetzelfde saldo te genereren als meer rendabele teelten. De teelt van verse boontjes wordt wel als een referentie gezien.
- **Consolidatie van de keten:** Afspraken doorheen de keten en onder de deelnemende telers bieden een mogelijkheid om de keten te consolideren, maar blijven een uitdaging aangezien de keten nog nieuw is (zie andere schakels). Met soja zijn er ook weinig opties om de consument direct te bereiken via korte keten.

3.2.3 Naoogst

Huidige werking:

- **Drogen:** Is binnen het LoCoSoy project bij ILVO gebeurd. Drogen is normaal gezien nodig om een beschimmelings van de bonen te vermijden, bij voorkeur tot 8%.
- **Sorteren en onthullen:** Is binnen het LoCoSoy project bij Graines de Curieux (GDC) (externe partner) gebeurd.
- **Opslag :** Is binnen het LoCoSoy project deels bij de telers (via eigen opstelling) en deels bij ILVO gebeurd.

Uitdagingen:

- **Volumes :** Nog weinig partners in België die ‘kleine’ volumes kunnen/willen opzuiveren.
- **Nieuwe teelt:** De naoogst stappen kunnen nog verder geoptimaliseerd worden. Zo is het nog niet duidelijk tot welke mate de soja gereinigd moet worden, of het pellen wel noodzakelijk is, enz. Dit heeft een invloed op de kosten (hoe zuiverder, hoe duurder) en de opbrengst (onthullen is opbrengstverlies¹), en is waarschijnlijk afhankelijk van de verwerking en het gewenste eindproduct.
- **Allergeen:** Kosten sorteren/onthullen/opslaan lopen op, want de lijnen dienen gekuist te worden, aangezien soja een allergeen is.
- **Logistiek:** Het feit dat er met externe partners gewerkt moet worden (Graines de Curieux) brengt logistieke kosten en uitdagingen (verplaatsen en terughalen van soja). Sorteren via eigen triage toestellen levert een onvoldoende gereinigd product voor verkoop aan verwerkers. Mobiele optische triage (via *Post Harvest* van Bioforum) zou een alternatieve kunnen zijn.
- **Buffer:** De mogelijkheid om de soja op te slaan vraagt een logistiek en mogelijks investeringen (opslagcapaciteit) maar brengt ook de mogelijkheid om een buffer te hebben voor wisselende vragen en opbrengsten.

3.2.4 Verwerking

Huidige werking:

- **Testfase:** Binnen het LoCoSoy project werd er gemikt op *minimal processing*.
- **Sojameel:** De soja werd eerst verwerkt naar sojameel bij een molenaar. De sojameel werd dan verwerkt bij ILVO (Food Pilot). Twee verschillende eindproducten werden uitgetest : pasta en brood. Verschillende percentages sojameel werden uitgetest (als vervanging van traditionele tarwemeel).
- **High moisture extrusion:** Er werd geen partner gevonden om getextureerde (*high moisture extrusion*) producten uit te testen.
- **Sojamelk:** Een derde optie die onderzocht was is om de soja te verwerken tot sojamelk. De Damse Kaasmakerij (externe partner) heeft hier een interesse in. De meerderheid van de sojaproductie van de twee teeltjaren werd dan ook geleverd aan de Damse Kaasmakerij.

¹ Bij het opzuiveren is er een verlies van 20% van de opbrengst.

La Vie est Belle zou de sojamelk dan ook kunnen gebruiken voor de bereiding van plantaardige producten.

Uitdagingen:

- **Verwerkingsopties:** Aangezien soja nog een nieuwe teelt is, is het niet gemakkelijk om de beste verwerkingsoptie te identificeren, verwerkers te vinden en op KMO schaal te blijven werken.
- **Vermaling:** Het aandeel sojameel dat gebruikt wordt om brood en pasta te maken zijn eerder beperkt (beste resultaten met ongeveer 30% sojameel). Dat heeft als gevolg dat er goed moet worden nagedacht rond de marketing en storytelling van het product (zie volgende schakels).
- **Wetgeving en kwaliteitsnormen:** Er is nood aan wetgevend kader in functie van rechtreekse flow tussen landbouwer en verwerker. Ook op vlak van kwaliteitsnormen bestaan er geen referenties.

3.2.5 Distributie

Huidige werking:

- **Retailpartner:** Colruyt Group heeft deelgenomen aan het LoCoSoy project als potentiële retailpartner.

Uitdagingen:

- **Potentieel sojaproducten:** Een uitdaging als retailpartner binnen het LoCoSoy project is dat er al veel 'sojaproducten' in de winkel staan.
- **Engagement en ketensamenwerking:** Vooraleer er een ketenengagement komt is het belangrijk om te weten wat het eindproduct is. In deze perspectief is het belangrijk om het aandeel soja van het product te kennen, en een idee hebben van hoe dat aandeel de prijs beïnvloedt. Een samenwerking met de Damse Kaasmakerij kan een interessante optie zijn aangezien Colruyt Group en de Damse Kaasmakerij al samenwerken.
- **Marketing:** Volgens het product moet de marketing ook aangepast worden. Het is beter om te differentiëren op smaak eerder dan op lokaal.
- **Continuïteit:** Als een artikel gestart wordt, is er een zekere continuïteit nodig. Het is moeilijk om een product terug te schrappen omdat volume ontbreekt en dan bij volgend seizoen terug te starten.

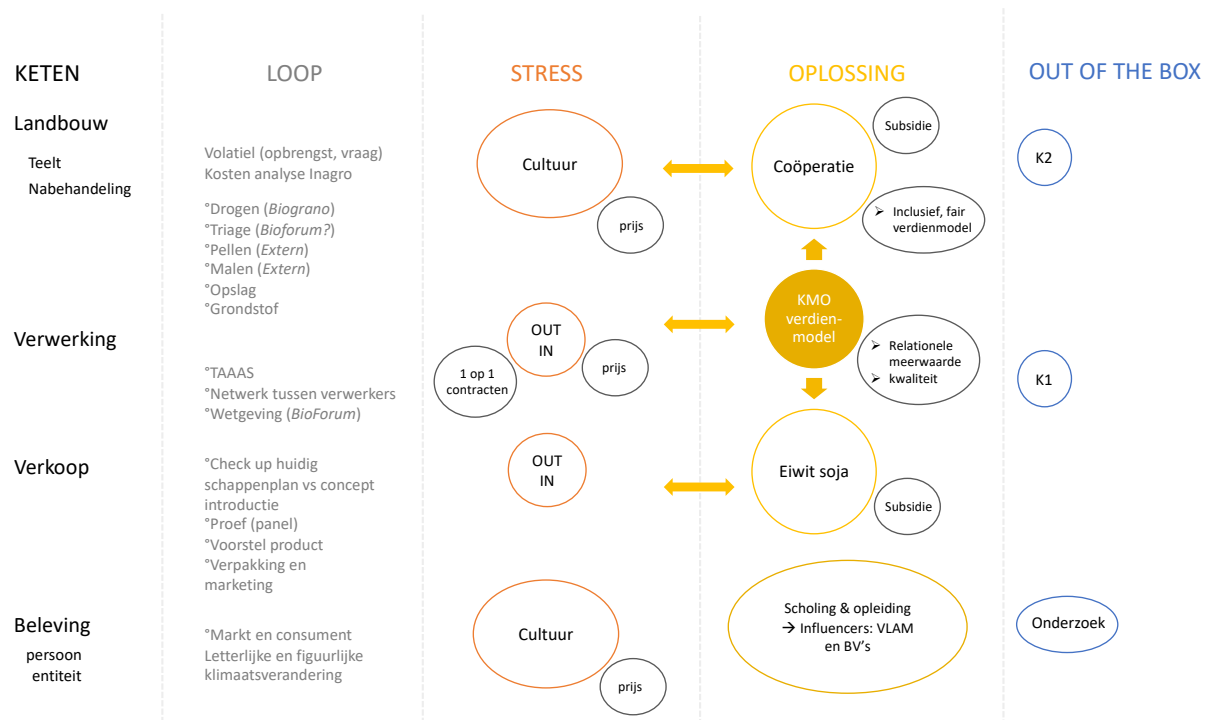
3.2.6 Consumptie

Huidige werking:

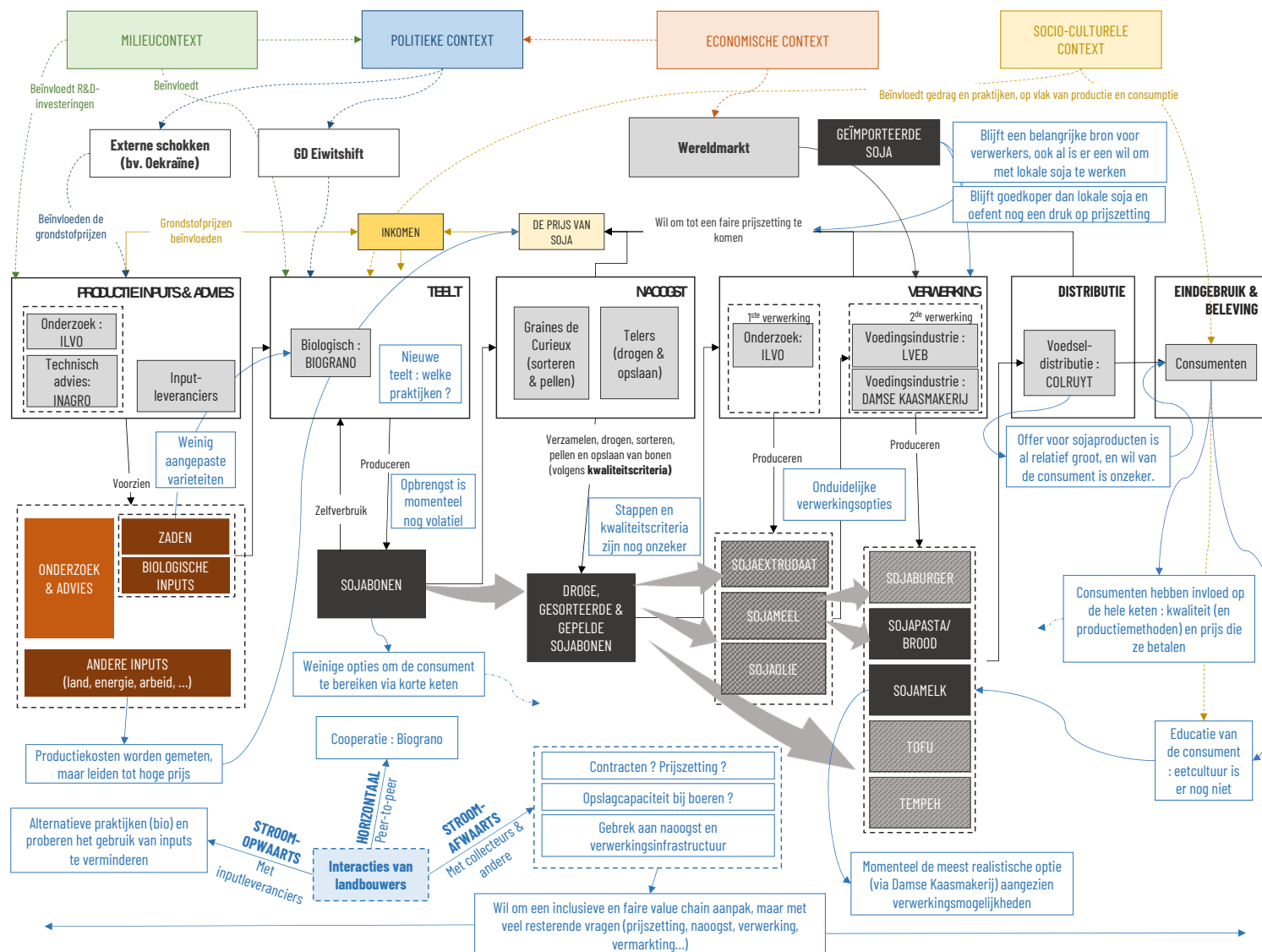
- **Smaaktesten:** Er werden smaaktesten georganiseerd met de sojapasta (droge pasta) en het sojabrood.

Uitdagingen:

- **Eetcultuur:** Eetcultuur voor plantaardig eiwit (zogenaamde eiwitshift) is relatief beperkt. Resultaten uit de smaaktesten waren gemengd, met betere resultaten voor het sojabrood in vergelijking met de sojapasta.
- **Marketingstrategie:** De storytelling achter het product is een uitdaging. Lokaal is een nice to have maar minder belangrijk dan gezondheid, smaak en prijs.



Figuur 1. Analyse LoCoSoy keten.



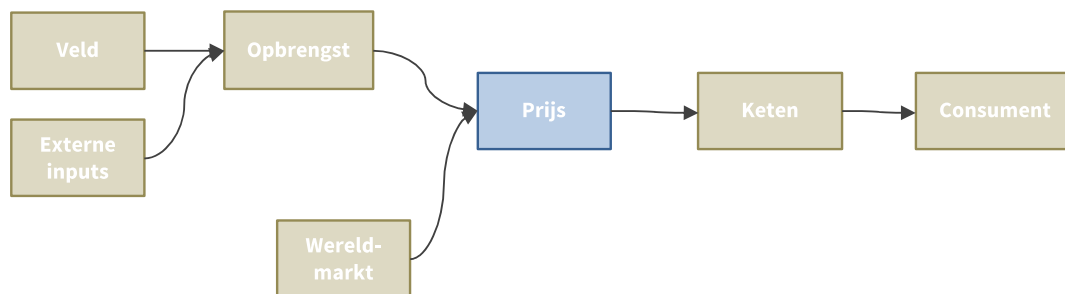
Figuur 2. Algemeen overzicht van de LoCoSoy sojaketen (blauwe pijlen en vakken bieden inzicht over de huidige werking van de keten).

4 Economisch model

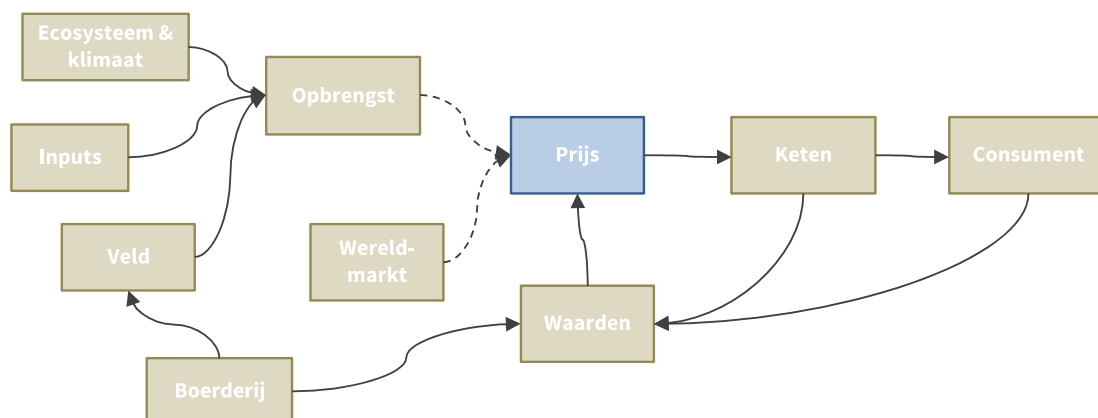
4.1 Introductie

In huidige prijszettingssystemen worden prijzen bij de landbouwers meestal beïnvloed door de opbrengst (volumes en kwaliteit) en de wereldmarkt (Figuur 3, bovenste deel). In dergelijke prijszettingssystemen ontbreken verschillende elementen: risico's worden voornamelijk door de landbouwer gedragen, prijzen zijn vaak volatiel en brengen weinig stabiliteit, er zijn weinig langetermijngaranties, prijzen zijn losgekoppeld van milieu en klimaat, er is geen connectie met andere schakels in de keten, enz.. Daarom is het belangrijk om naar andere, inclusieve, verdienmodellen en prijszettingssystemen te kijken, die gebaseerd zijn op een reeks waarden (*values*) die door de verschillende spelers in de keten worden gedeeld en die het mogelijk maken om alle elementen die hierboven ontbraken te integreren (Figuur 3, onderste deel).

Van een *commodity-based* model...



... Naar een *values-based* model



Baret, 2023. Agroecology - A new framework for value chain interactions ?

Figuur 3. Prijszetting vanuit het standpunt van een landbouwer : van een *commodity-based* model naar een *values-based* model.

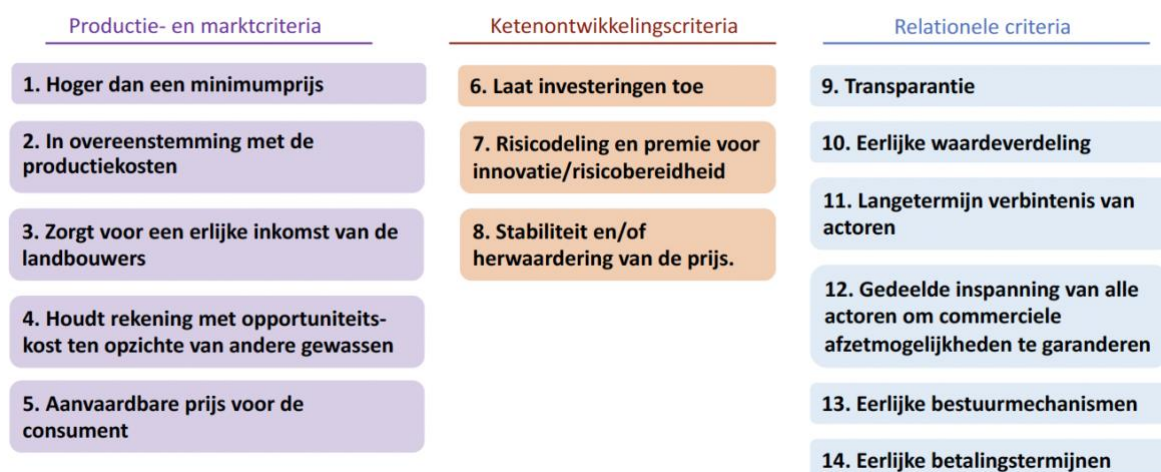
4.2 Fair price criteria

Binnen het Europees project DiverIMPACTS werd er een theoretische kader ontwikkeld om eerlijke prijzen en relaties binnen een keten te stimuleren (Riera and Antier 2021). Het doel van de *tool* is steun te verlenen aan projecten, ketens en initiatieven in de landbouw- en voedingssector die eerlijke prijsmechanismen onder de betrokken actoren willen garanderen.

Door middel van een overzicht van bestaande initiatieven en literatuur is een lijst van 14 criteria vastgesteld, ingedeeld in drie categorieën (Figuur 4). In de bijlage wordt er een gedetailleerde uitleg van elk criteria gegeven.

Deze lijst is een verzameling van potentiële voorwaarden die bijdragen tot eerlijke prijsstellingsmechanismen. Aangezien elk project anders is en eerlijkheid in hoge mate afhankelijk is van context, kunnen verschillende criteria meer of minder belangrijk zijn voor verschillende projecten. Het relatieve belang van de criteria kan ook evolueren met de fase waarin een project zich bevindt.

Binnen het LoCoSoy project werd de *tool* gebruikt om de analyse van de LoCoSoy keten te faciliteren, maar ook om de LoCoSoy keten te kunnen vergelijken met andere ketens (binnen en buiten de plantaardige eiwitsector).



Figuur 4. Veertien mogelijke criteria voor een eerlijke prijsstelling (Riera and Antier 2021).

4.3 Analyse

4.3.1 Introductie

Binnen het onderzoeksproject werden er meerdere andere ketens bezocht om verschillende ervaringen, uitdagingen en verdienmodellen te kunnen delen en vergelijken.

Zo werden er zes verschillende ketens/projecten geanalyseerd aan de hand van de veertien fair price criteria (de LoCoSoy keten en vijf andere ketens). Vier van de zes ketens zijn projecten binnen de plantaardige eiwitsector. De resultaten van deze vier projecten werden samen gepresenteerd op een gezamenlijke slotevenement (Easy Peasy evenement, 6 februari 2024), met doel om de ontwikkeling van de Vlaamse eiwitsector te stimuleren. De twee andere projecten werken buiten de plantaardige eiwitsector maar zijn interessante voorbeelden vanwege de innovatieve verdienmodellen die ze ontwikkeld hebben. Deze verschillende ketens zijn heel divers op vlak van schaalgrootte, producten, ketenontwikkeling, enz. (zie Figuur 7 in bijlage). Niettemin blijft het interessant om een gemeenschappelijke analyse te maken aangezien ze allemaal tot op zekere hoogte hebben geprobeerd de kwestie van eerlijke prijsstelling en eerlijke relaties aan te pakken.

4.3.2 Analyse LoCoSoy

Voor de analyse werd er gekeken hoe de verschillende criteria beschouwd worden in elke keten. Een gedetailleerde analyse is beschikbaar in Figuur 7 in Bijlage 3. In plaats van elk criterium afzonderlijk te bespreken, geven we hier een beknopte analyse van de LoCoSoy keten voor de drie categorieën van criteria: **prijszetting en markt** (crit. 1-5) ; **ketenontwikkeling** (crit. 6-8) ; **ketenrelaties** (crit 9-14).

Prijszetting en markt :

Criteria 1-5 hebben specifiek te maken met de prijszetting (hoe worden prijzen gezet?).

- **Prijsvorming:** Binnen het LoCoSoy project werden productiekosten bijgehouden (crit. 2) en een vergelijking met de wereldmarkt gedaan (crit. 1) om prijzen te zetten.
- **Marktonderzoek :** Als eerste stap werd er gekeken welke producten er al bestaan op basis van soja. Daarnaast werden er smaaktesten georganiseerd om tot op zekere hoogte rekening te houden met de aanvaardbaarheid van een nieuw soja-product voor de consument (crit. 5). In het marktonderzoek werd er afgetoetst of er betaald kan worden voor lokaal (en bio).

Ketenontwikkeling :

Criteria 6-8 zijn gericht op de ontwikkeling van een keten en in welke mate dit wordt meegenomen in de prijszetting.

- **Investerings:** In de kostenanalyse werden de nodige investeringen ook bijgehouden en ingerekend in de prijs (crit. 6).
- **Risicodeling en stabiliteit :** Het kader van het onderzoeksproject gaf een zekere zekerheid om soja te telen en de risico wat lager te houden (crit. 7). Maar vanwege de onzekerheid rond het eindproduct is de stabiliteit van de keten en dus van de prijs (crit. 8) na het project een uitdaging geweest.

Ketenrelaties :

Criteria 9-14 gaan verder dan louter de prijsaspecten en richten zich op de relationele en *governance* mechanismen binnen een keten

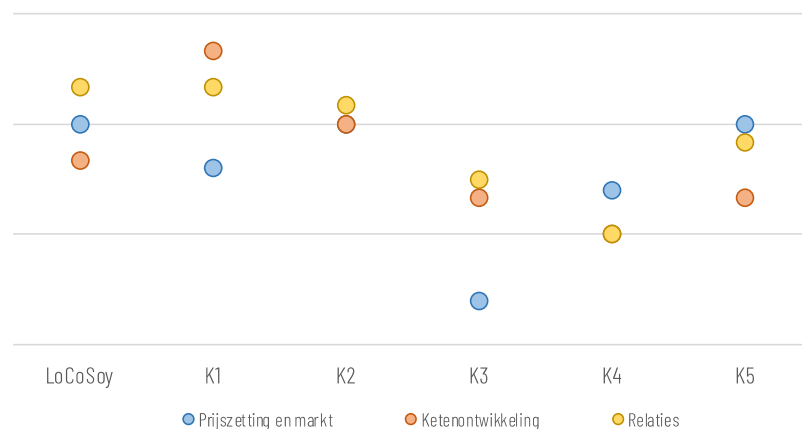
- **Algemene ketensamenwerking:** Vanaf het begin van het project is er gemikt op sterke transparantie (crit. 9) en ketendialoog (crit. 13) om gezamenlijk het succes van de samenwerking te garanderen (crit. 12).
- **Langetermijn visie:** De toekomstige samenwerking met de Damse Kaasmakerij biedt perspectief om de stabiliteit van de keten te behouden (crit. 11), hoewel dit in de toekomst nog besproken zal moeten worden.

4.3.3 Vergelijking andere ketens

Om het reflectieproces over alternatieve verdienmodellen verder te stimuleren, werd de situatie in zes andere waardeketens geanalyseerd, ook met behulp van de 14 criteria.

De situatie in elke keten is heel verschillend. Sommige zijn commerciële ketens die al meerdere jaren functioneren, terwijl andere zich in een zeer vroeg ontwikkelingsstadium bevinden. De situaties in de verschillende ketens moeten dus niet met elkaar worden vergeleken, maar dienen om verder na te denken over deze vragen, gemeenschappelijke uitdagingen, enz.

Deze diversiteit van situaties en ketens wordt weerspiegeld in de analyse van verschillende projecten, aangezien elk project elk criterium anders zal benaderen, wat kan afhangen van de intrinsieke aard van het project, maar ook van andere aspecten zoals de ontwikkelingsfase, enz. Dit wordt geïllustreerd in Figuur 5.



Figuur 5. Implementatie van fair price criteria in de LoCoSoy keten en zes andere ketens.

Nota: de Y-as is relatief en geeft enkel aan dat verschillende projecten verschillende aanpakken hebben tot de verschillende criteria.

De gecombineerde analyse van deze projecten maakt het mogelijk om enkele gemeenschappelijke conclusies rond faire prijzen en alternatieve verdienmodellen naar voren te brengen:

- **Prijszetting** : Het is niet altijd eenvoudig om te weten op welke basis een prijs te zetten. Kostenanalyses zijn frequent maar alternatieve mechanismen worden ook (succesvol) uitgetest, zoals een combinatie van een vaste prijs per ha en een variabele prijs per ton. Een referentieteel en -opbrengst kan een belangrijk element zijn in het zetten van een basisprijs. Het is ook belangrijk om breder te kijken dan enkel naar de prijs: de teelt van soja brengt ook andere mogelijkheden, zoals gewasdiversificatie, enz. De vraag is dan : ‘onder welke voorwaarden is het rendabel’ ?
- **Hoe meer dialoog en openheid** rond uitdagingen en opportuniteiten tussen ketenactoren, hoe meer kans op inzicht en begrip voor elkaar en dus meer kans op inclusieve samenwerking.
- **Ketensamenwerking en -dynamiek kan op verschillende manieren** gefaciliteerd worden (*bedrijfsbezoeken, stuurgroepmeetings, concrete afspraken, denksessies,...*). Het is wel belangrijk om erop te letten dat de dynamiek niet wordt gedragen door (en dus sterk afhankelijk is van) één centrale actor (wat vaak het geval is).
- **Consumenten:** Het is belangrijk om de consumenten er op een bepaalde manier bij te trekken (bv. in innovatiefase), ook al hebben de consumenten niet altijd een duidelijk zicht op wat er in de verschillende schakels gebeurt en wat de reële of een juiste prijs is.

De relatieve/absolute meerprijs door de lokale Vlaamse productie zou een belangrijk gegeven kunnen zijn voor de consument.

- **Transparantie, risicoverdeling en ketendialoog over een eerlijke prijs** (gebaseerd op kosten-analyse) zijn nog een uitdaging in veel ketens. Daarom is het belangrijk om met deze gesprekken al in een pilootfase te starten.
- **Er bestaat geen “blueprint” voor inclusieve verdienmodellen.** Daarom is het belangrijk om goede praktijken te identificeren met ketenactoren en hierop verder te bouwen. Alle projecten bevatten op hun manier **interessante kiemen voor inclusieve verdienmodellen**.

5 Conclusies en perspectieven

Het LoCoSoy-project was een opportuniteit om verder onderzoek te verrichten en te werken aan een praktische implementatie en ontwikkeling van een Vlaamse sojaketen. Hoewel de keten zich na twee jaar nog in de beginfase bevindt en er nog verschillende uitdagingen in de toekomst liggen, heeft het project belangrijke nieuwe ontwikkelingen mogelijk gemaakt, zowel op vlak van teelttechnische landbouwpraktijken, als van verwerkingsmogelijkheden, en ook het ontwikkelen van een alternatieve en inclusieve verdienmodel. In die zin is het feit dat de LoCoSoy-keten ook na het project zal doorgaan een goed voorteken voor de continuïteit van de keten en een mogelijkheid om de sector te blijven ontwikkelen.

6 Bijlage

6.1 Bijlage 1 : Analyse van de LoCoSoy keten schakel per schakel

Figuur 6. Analyse LoCoSoy keten per schakel.

		INPUTS - Zaaigoed	TEELT	NAOOGST - Drogen	NAOOGST - sorteren	NAOOGST - Pellen	NAOOGST - Opslag	VERWERKING - Optie 1	VERWERKING - Optie 2	DISTRIBUTIE	CONSUMPTIE - Beleving
HUIDIGE SITUATIE	Wie	Commerciële partners	Biograno	Telers	GDC	GDC	Telers	LVEB Molenaar ILVO	Damse Kaasmakerij	Colruyt	Consument
	Welke weg volgt soja in de LoCoSoy keten ? Wat zijn hierbij de belangrijkste werkzaamheden / acties / transacties ?	> Verschillende commerciële variëteiten zijn uitgeteeld : Lenka, Hermes, Artemis, Protealis... > ILVO & INAGRO steekproeven naar verschillende rassen	> Groeiperiode : Begin-mei tot eind-september > Kan redelijk goed tegen droogte > Taken en activiteiten worden bijgehouden om kosten te kunnen berekenen.	> Nadrogen is normaal gezien nodig om te zorgen dat de bonen niet beschimmelen . > Gebeurt nu deels bij de tekens, met eigen opstelling en bij ILVO.	> Sorteren is bij Graines de Curieux gebeurd. > Gereinigd tot 99,8%.	> Pellen is bij Graines de Curieux gebeurd.	> Opslag van gepelde bonendeels bij de telers en bij ILVO.	- Verschillende opties zijn getest: > Malen (molenaar) → sojameel → pasta > Extrusie → TVP → ?	> Damse Kaasmakerij heeft sojabonen verwerkt tot sojamelk.	> Workshop met product managers en aankopers van verschillende winkels (Bio-Planet, Okay, Colruyt Laagste Prijs, ...)	> Smaaktesten georganiseerd met business en consument: sojabrood en sojapasta (droog)
	Wie is nu verantwoordelijk ?	> Commerciële partners : Arvesta ; Protealis ; ... > Onderzoek : ILVO& INAGRO	> Telers : Karel - Ivan - Simon > Inzaaien en oogst kan door loonwerker	> Telers : Simon (?)	LVEB (?)	LVEB (?)	> Telers : Simon (?)	LVEB Molenaar ILVO	Damse Kaasmakerij	Colruyt Group	Colruyt Group (organisatie van co-creatie sessie)

HUIDIGE SITUATIE	Welke technische aandachtspunten zijn van belang voor een geslaagd product ? Verbeterpunten in versie 2.0 ?	> Soja is nog een nieuwe teelt, met weinig aanbod aan variëteiten, die weinig aangepast zijn aan lokale omstandigheden (bv. korte groeiseizoenen). > Opkomst (kiemkracht) niet altijd ideaal	> Onkruidbeheersing moet mechanisch en vraagt extra aandacht > Last van dieren (duiven, woelmuizen, hazen) > Nogal veel variabiliteit en volatiliteit in opbrengst.	> Vochtgehalte: 16-18% bij levering > Specifieke vocht-gehalte voor food grade (?)	> Niet duidelijk tot welke mate de soja gereinigd moet worden.	> Is het wel nodig om te pellen ? Tot welke zuiverheid ?	> Aandachtspunt : allergen contaminatie	> Niet gemakkelijk om de beste verwerkingsoptie te identificeren. > Vermaling : niet gemakkelijk op stenen molen (geeft emulsie en opwarming tijdens het malen). Het dan verwerken in pasta is niet evident. Maximum 25%. >Power heater (high moisture extrusie) : Deens bedrijf met hoge capaciteit, maar nogal duur.	> ?	> Er staan al veel 'sojaproducten' in de winkel. > Colruyt is eigenlijk niet zo veel op zoek naar producten met soja maar eerder over andere producten (peulen, bonen, enz). > Bij Bio-Planet is er een engagement voor sojamelk en tempeh.	> Lokaal (kan ook uit EU) is een nice to have maar voorrang blijkt te gaan naar gezondheid, smaak en prijs. > Lokaal belangrijker in Wallonië dan Vlaanderen. > Meer bereid om meer te betalen voor bio dan voor lokaal. > 'Eetcultuur' voor plantaardig eiwit is er nog niet.

HUIDIGE SITUATIE	Welke organisatorische / logistieke aandachtspunten zijn van belang voor een succesvolle 'LoCoSoy' keten? Verbeterpunten in versie 2.0?	> ?	> Niet gemakkelijk om loonwerker te vinden in die periode (na de graanoogst; voor de korrelmaïs-seizoen) want pikdorser moet aangepast worden voor soja. > Afspraken inzake volumes doorheen de keten en onder de deelnemende telers: genoeg om afzet te belevaren, niet te veel om overschot te vermijden. > Kosten-berekening helpt maar blijft heel variabel. De onzekerheid bij nieuwe teelten is hoog (bv. ook bij kikkererwt). Op grotere arealen zoude de kosten verminderen. > Leidt in elk geval tot een hogere prijs dan marktprijs	> ?	> Logistiek om de soja tot GDC te brengen en dan terug te halen. > Hoe zuiverder, hoe duurder.	> Logistiek om de soja tot GDC te brengen en dan terug te halen. > Hoe zuiverder, hoe duurder.	> Opslag als buffer voor wisselende opbrengsten en vraag.	> Belangrijk om op KMO schaal te blijven werken. > Vermaling: We hebben wel veel molens staan maar heeft niet veel zin als we in de praktijk de bloem niet kunnen verwerken.	> Welk ketenmodel? 1-op-1 model of overleg met alle spelers van de keten over volumes, kwaliteitscriteria, prijzen?	> Vooraleer er een engagement en een testfase komt is het belangrijk om te weten over welk product het gaat. > Samenwerking met Damse Kaasmakerij blijkt een interessant optie want Colruyt en DK werken al samen.	> Co-creatie sessies zijn nooit 100% objectief.
	Welke elementen dragen nu bij aan de verhaallijn van de 'LoCoSoy' keten? Welke extra elementen kunnen bijdragen aan de verhaallijn 2.0?	> ?	> Biologisch > Lokale soja	> ?	> ?	> ?	> ?	> Optie vermaling /+ pasta : als er maar 30% lokaal is dan moet je goed nadenken over de storytelling, ook al is het eiwitgehalte hoger (er bestaat ook al 100% soja pasta).	> ?	> Mikken op lokale soja waarschijnlijk niet genoeg? > Het is beter om te differentiëren op smaak eerder dan op lokaal.	> ?

TOEKOMST	Vragen / verwachtingen van partners ? Wat voelt goed ? Waar willen we verandering ? Waar dreigt spanning ?	> Zoektocht naar lokale, aangepaste rassen.	> teeltafspraken met andere boeren en andere partners in de keten verder concreet maken (areaal, volume, gewenste kwaliteit, welke graansoorten en rassen, prijszetting...)	> Investerings nodig indien grotere volumes ?	> Mogelijkheid om eigen sorteerinstallatie ? Maar onvoldende gereinigd om dan aan verwerkers te verkopen ?	> Alternatieven tot GDC ? > Mogelijk om niet te pellen (afhankelijk van werkerking en eindproduct) ?	> Investeringsn nodig indien grotere volumes ?	> Misschien niet noodzakelijk om te starten van een getextureerd product ? Mogelijk om te starten van de hele boon, bv. door fermentatie. > Welke lange-termijn visie ? Welk engagement op langer termijn ?	> Damse Kaasmakerij heeft ook ambitie om kaas te maken. > LVEB zou ook een afnemer kunnen zijn want ze gebruiken veel sojamelk. > Welke lange-termijn visie ? Welk engagement op langer termijn ?	> Welk product ? > Welke lange-termijn visie ? Welk engagement op langer termijn ? > voldoende volume? > continuïteit?	> ?
	Acties ?	> ?	> ?	> ?	> ?	> ?	> ?	> ?	> ?	> ?	> ?

6.2 Bijlage 2 : Fair price criteria (Riera and Antier 2021)

In de onderstaande lijst wordt een gedetailleerde uitleg gegeven van veertien criteria die zijn aangemerkt als mogelijke voorwaarden om eerlijke prijsstelselsmechanismen te waarborgen. Potentiële verbanden tussen de criteria worden aangegeven (in **groen**).

CATEGORIE 1 – Productie- en marktcriteria

Criterium 1. Hoger dan een minimumprijs.

Het in aanmerking nemen van referentieprijzen, zoals de gemiddelde conventionele of biologische marktprijs, de prijzen van lokale producten, de prijzen van concurrerende producten, enz. kan bijdragen tot de evaluatie en de vaststelling van een eerlijke prijs.

Criterium 2. In overeenstemming met de productiekosten.

Het schatten van de productiekosten en het integreren ervan in de prijsdefinitie is een manier om een eerlijke prijs te garanderen.

Dit impliceert overwegingen met betrekking tot :

- **Omvang van de inbegrepen kosten:** Welke productiekosten zijn in de berekeningen opgenomen? Worden de kosten uitsluitend op het niveau van de gewassen (operationele/variabele kosten) of op het niveau van het hele bedrijf (structurele/vaste kosten) in aanmerking genomen? Specifieke kosten die in aanmerking kunnen worden genomen, zijn onder meer :
 - **Directe productiekosten:** Machines, input, arbeid, enz.
 - **Kosten voor het verhuur van landbouwgrond:** Dit is met name van belang in geografische gebieden met zeer hoge grondprijzen (bijvoorbeeld Vlaanderen, waar de grondprijzen oplopen tot 500-1000 euro/ha), wat een belangrijke invloed heeft op het concurrentievermogen ten opzichte van andere (EU- of niet-EU) productiegebieden.
 - **Verborgene kosten:** In sommige gevallen kunnen projecten profiteren van momenteel niet-gewaardeerde diensten (bv. vrijwilligerswerk; onbetaald vervoer; gratis freesdiensten; enz.). Het is echter belangrijk om rekening te houden met deze "verborgen" kosten, die eventueel extra kosten kunnen worden als er plotselinge externe veranderingen plaatsvinden (i.e. als deze gratis diensten verdwijnen).
 - **Niet-productiegerelateerde kosten:** Hoe zijn de kosten zoals kennisverwerving en opleiding; onderhoud van de bodemvruchtbaarheid (bv. groenbemesting); enz.,

die niet rechtstreeks verband houden met productieve activiteiten, verantwoord?
Zijn zulke vaste kosten inbegrepen?

- **Transparantie en bestuur:** Idealiter moeten de berekeningsmechanismen (i.e. welke kosten inde berekeningen worden opgenomen) transparant zijn (zie criterium 9) en mede bepaald zijn (criterium 13).

Criterium 3. Zorgt voor een eerlijke inkomst van de landbouwers.

Ervoor zorgen dat de landbouwers een minimuminkomen krijgen (bv. meer dan 10€/uur) kan een bijdrage leveren aan het bereiken van eerlijke prijsstellingsmechanismen. Dit minimuminkomstenniveau kan worden geïntegreerd in de berekening van de productiekosten of als een specifiek criterium worden beschouwd. Het houdt een reflectie in over wat aanvaardbare arbeidsbehoeften zijn en over wat een eerlijk inkomen is (bijv. 12 €/uur? 20 €/uur?).

Criterium 4. Rekening houden met de toegevoegde waarde ten opzichte van andere gewassen.

Wanneer landbouwers inzetten op gewasdiversificatie, kan het in aanmerking nemen van de opportuniteitskosten bijdragen aan eerlijke prijsstellingsmechanismen. Met andere woorden, een vergelijking met een referentiegewas (i.e. het gewas dat anders zou worden verbouwd) kan helpen bij het vaststellen van een drempelwaarde, die overeenkomt met de toegevoegde waarde van het gewas, waarbij rekening wordt gehouden met het extra risiconiveau en de organisatorische belasting (toepassing van nieuwe technieken, enz.).

Criterium 5. Aanvaardbaarheid voor de consument - lager dan een maximprijs.

Een eerlijke prijs moet ook eerlijk zijn voor de consument. Daarom moet bij de vaststelling van een prijs rekening worden gehouden met de aanvaardbaarheid en betaalbaarheid voor de consument, bijvoorbeeld door de betalingsbereidheid van de consument in te schatten.

CATEGORIE 2 - Criteria voor de ontwikkeling van de keten

Criterium 6. Laat investeringen toe.

Ervoor zorgen dat er voldoende winsten worden geboekt, die verdere investeringen in landbouwbedrijven kunnen garanderen, kan een bijdrage leveren aan eerlijke prijsstellingsmechanismen.

De relevantie van de investeringen moet worden beoordeeld aan de hand van een referentiekost (bv. investeringskosten versus kosten om voor een bepaalde dienst een beroep te doen op een

externe ondernemer) en afhankelijk van de context van het project (bv. aanwezigheid van, en relaties tussen actoren: ondernemer/medewerkers/etc.).

Criterium 7. Risicodeling en premie voor innovatie/risicobereidheid.

Innovatieve projecten, bijvoorbeeld gewasdiversificatieprojecten, kunnen een aanzienlijke mate van innovatie en risicobereidheid vereisen. Daarmee rekening houden in de prijsstelling kan daarom bijdragen tot een eerlijke prijs, bijvoorbeeld door een premie te voorzien voor innovatie en het nemen van risico's.

Dit brengt twee overwegingen met zich mee:

- Hoe wordt het investeringsrisico gedeeld (bv. 'The Barn' supermarkt biedt microleningen aan)?
- Hoe moet de hoogte van de premie worden beoordeeld (arbitrair? 10%?)?

Criterium 8. Stabiliteit en/of herwaardering van de prijs.

Is de prijs stabiel? Of wordt er regelmatig beoordeeld of de prijs moeten worden aangepast als gevolg tot externe veranderingen (bv. veranderingen op marktniveau of van de productiekosten)? Herbeoordeling kan zowel leiden tot prijsstijgingen als -dalingen.

Idealiter zou de ontwikkeling van de prijs transparant moeten zijn (zie [punt 9](#)) en zou deze kunnen worden gerelateerd aan strategische doelstellingen (bv. overeenstemming bereiken over een prijsverlaging omdat de productiekosten naar verwachting zullen dalen na de eerste uitvoeringsstappen). De voorwaarden van deze herbeoordelingen en de frequentie ervan zijn specifiek voor elk project.

CATEGORIE 3 - Relatie tussen actoren

Criterium 9. Transparantie.

De transparantie van relaties en processen heeft betrekking op verschillende elementen:

- De actoren moeten gezamenlijk bepalen welke aspecten transparant moeten zijn en voor welke actoren (zie [punt 13](#)).
- In het bijzonder is transparantie vaak van toepassing op de waardeverdeling (zie [crit. 10](#)); de productiekosten en de methodologie voor de berekening ervan (waar wordt rekening mee gehouden of niet; zie [crit. 2](#)); en de governance-mechanismen (wie is betrokken bij de besluitvorming?; zie [crit. 13](#)).

- Afgezien van het inherente belang van transparantie voor de eerlijkheid, moet rekening worden gehouden met de positieve indirecte effecten ervan, zowel op de relaties binnen de toeleveringsketen (bv. tussen landbouwers en verwerkers; zie [crit. 12](#) en [13](#)) als met de consumenten (zie [crit. 5](#)). Het is een belangrijke factor die bijdraagt aan duurzame relaties.

Criterium 10. Eerlijke waarde verdeling.

Een eerlijke verdeling van de waarde en de winst tussen de betrokken actoren kan bijdragen aan eerlijke prijsstelsmechanismen. Er moet rekening worden gehouden met verschillende elementen:

- **Verticale verdeling:** Heeft betrekking op de verdeling van de waarde in de toeleveringsketen (boeren - verwerkers - distributeurs - ...). Deze verticale verdeling kan worden nagestreefd via een kwantitatieve doelstelling, i.e. dat de boer een minimumpercentage (bijv. 40%) van de eindprijs krijgt.
- **Horizontale verdeling:** Naast verticale distributie (langs de toeleveringsketen) moet ook horizontale distributie worden overwogen. Worden alle deelnemers van hetzelfde "niveau" (bv. landbouwers) gelijk behandeld? Zijn gedifferentieerde behandelingen verenigbaar met eerlijke prijsstelsmechanismen?
- **Eerlijke verdelingsmechanismen:** Een mogelijkheid om tot een eerlijke verdeling van de waarde te komen is dat deze een afspiegeling is van de input en inspanningen van elke actor in de waardeketen (in termen van werklust, financiële input, risico's, inzet, verantwoordelijkheid, etc.) (zie [crit. 7](#), [12](#), [13](#)). Idealiter zou het mechanisme dat het distributieniveau bepaalt transparant moeten zijn (zie [criterium 9](#)) en mede bepaald moeten worden ([criterium 13](#)).

Criterium 11. Langetermijnverbintenis van de actoren.

Een langetermijnverbintenis van de actoren kan bijdragen tot eerlijke prijsstelsmechanismen. Daarom moet de relatie tussen de producenten en de eerste koper (verwerker of andere) duidelijk worden gedefinieerd om de stabiliteit en betrouwbaarheid te waarborgen (zie [punt 8](#)) en om ervoor te zorgen dat de relatie ook in slechtere jaren blijft bestaan (zie [punt 7](#)).

Criterium 12. Gedeelde inspanning van alle actoren in de keten om commerciële afzetmogelijkheden te garanderen.

Dit criterium houdt verband met het feit dat wederzijdse, bilaterale betrekkingen een belangrijke factor kunnen zijn voor een eerlijk prijsstelsmechanisme. Er moet rekening worden gehouden met twee belangrijke aspecten:

- **(a) Gedeelde verbintenis:** Het gedeelde aspect verwijst naar het feit dat alle actoren zich moeten inspannen om de keten in stand te houden en de commercialiteit van een product

te garanderen. De betrokken actoren moeten dus een zekere mate van flexibiliteit aan de dag leggen (bv. een graansoort blijven verwerken, ook al is het eiwitgehalte niet optimaal). Alle betrokken actoren zijn onderling verantwoordelijk voor het succes van de waardeketen. Dit kan worden gegarandeerd door middel van formele contracten, maar dat hoeft niet noodzakelijkerwijs.

- **(b) Communicatie en gemeenschappelijk begrip van de behoeften en verwachtingen:** Naast een gemeenschappelijk engagement is het belangrijk dat alle actoren elkaars behoeften en verwachtingen begrijpen (in termen van kwaliteit, duur en timing, hoeveelheden, risico's, kansen, enz.). Communicatie, gemeenschappelijk begrip en toegang tot informatie zijn cruciaal.
- Heeft betrekking tot transparantie (zie [punt 9](#)) en bestuursmechanismen (zie [punt 13](#))

Criterium 13. Eerlijke bestuursmechanismen.

Dit heeft betrekking op de manier waarop de besluitvormingsmechanismen worden ingesteld (heeft iedereen bijvoorbeeld inspraak? Worden de beslissingen eenzijdig genomen?). Het is van toepassing op de prijsstelling en op alle beslissingen in het algemeen (zoals kwaliteit, betalingstermijnen, enz.). In het algemeen hebben mensen een groter rechtvaardigheidsgevoel als ze zich betrokken voelen bij- en gehoord worden gedurende besluitvormingsprocessen.

- Een voorbeeld van bestuursmechanismen heeft betrekking op het proces van prijslegging, i.e. hoe wordt de prijs bepaald en door wie? Wordt de prijs eenzijdig door de landbouwers bepaald? Of door de verwerker? Of wordt de prijs bilateraal vastgesteld, in onderling overleg tussen landbouwers, verwerkers en andere betrokken actoren?
- Heeft betrekking tot transparantie (zie [punt 9](#)) en communicatie en gemeenschappelijk begrip (zie [punt 12.b](#)).

Criterium 14. Eerlijke betalingstermijnen.

Dit criterium omvat twee aspecten:

- **(a) Minimale vertraging:** Er moet een minimale vertraging zijn tussen de levering van het primaire product en de betaling.
- **(b) Vooruitbetaling:** Indien nodig moet ook een vooruitbetaling (geheel of gedeeltelijk) mogelijk zijn.

6.3 Bijlage 3 : Fair price analyse van de LoCoSoy keten en zes andere ketens

Figuur 7. Analyse van de LoCoSoy keten en zes andere ketens aan de hand van 14 fair price criteria.

N°	Criteria	LS Soja Kleinschalige keten	K1 Granen Middelmatige keten	K2 Verschillende teelten (via intermediaire 'projectdrager') Middelmatige ketens	K3 Peulvruchten Kleine keten	K4 Peulvruchten Kleine keten	K5 Peulvruchten Kleine keten
1	Hoger dan een minimumprijs	Prijs wordt gezet op basis van wereldmarkt + premie.	Ook al wordt er een % boven de wereldprijs gezet, het blijft toch speculatief.	Intermediaire (projectdrager) betaalt de marktprijs + een premie, die berekend wordt op basis van de finale marge die wordt gegenereerd.	Prijszetting nog niet gediscussieerd	Prijsvorming is op een heel traditionele manier gebeurd zonder daarbij inclusief te denken (ieder op z'n eilandje gebleven).	Prijszetting is nog niet gediscussieerd maar er zullen verschillende manieren van prijszetting worden beschouwd.
2	In overeenkomst met de productiekosten	Productiekosten werden 2 jaar lang bijgehouden.	Meerdere boeren hebben een jaar lang alle kosten bijgehouden (maar niet gemakkelijk want het is niet altijd duidelijk welke kosten meegerekend moeten worden).	Productiekosten worden beschouwd om een 'projectprijs' te bepalen, maar enkel een deel van de totale productie wordt aan de projectprijs verkocht.	Prijszetting nog niet gediscussieerd	Prijsvorming is op een heel traditionele manier gebeurd zonder daarbij inclusief te denken (ieder op z'n eilandje gebleven).	Vanuit het nog lopende project worden alle elementen van de teeltkosten en eerste verwerking samengebracht.
3	Zorgt voor een eerlijke inkomst van de landbouwers	Niet expliciet als doelstelling gezet in de prijszetting maar moet wel een eindresultaat zijn.	2500 €/ha was ongeveer de doelstelling zijn	Niet expliciet als doelstelling gezet in de prijszetting.	Prijszetting nog niet gediscussieerd	Conventionele boer heeft nu wel een vrij faire prijs gekregen. Bioboer heeft een vergoeding gekregen van het project.	Prijszetting is nog niet gediscussieerd maar er zullen verschillende manieren van prijszetting worden beschouwd.
4	Houdt rekening met oortuiterkosten ten opzichte van andere gewassen	Bedoeling is ook niet om om aan soja het saldo van een tomaat te vragen (en dus niet enkel rekening houden met economische elementen), maar de teelt van verse boontjes wordt wel als een referentie gezien.	Niet expliciet als doelstelling gezet in de prijszetting.	Er wordt rekening gehouden met een referentie teelt (bv. aardappel) om de telers te stimuleren alternatieve gewassen in te zaaien.	Prijszetting nog niet gediscussieerd	Prijsvorming is op een heel traditionele manier gebeurd zonder daarbij inclusief te denken (ieder op z'n eilandje gebleven).	Prijszetting is nog niet gediscussieerd maar er zullen verschillende manieren van prijszetting worden beschouwd.
5	Aanvaardbare prijs voor de consument	Niet expliciet als doelstelling gezet in de prijszetting maar proeven met	De consument heeft eigenlijk weinig idee van de reële prijs + de prijs van granen draagt weinig	Hogere prijzen voor landbouwproducten hebben weinig impact op	Proeven met consumenten georganiseerd.	- Er zijn proeven met consumenten georganiseerd, met redelijk goede resultaten.	Er werd een consumentenonderzoek gedaan om interesse naar peulvruchtproducten te

		consumenten georganiseerd.	toe aan de finale prijs van het eindproduct.	finale prijs van eindproduct.		- Ook op vlak van aankoopintentie. - Product werd verkocht bij grote retailer en haalde goede resultaten.	bestuderen en ook prijsbereidheid.
6	Laat investeringen toe	Waarschijnlijk investeringen nodig. Worden bijgerekend in de kostenanalyse.	Investeringen (opslaginstallatie) worden gedragen door de verwerker.	Een deel van R&D heeft te maken met de logistieke ontwikkeling en optimalisering van de ketens, in het bijzonder in de eerste jaren, en dat worden gedekt door de coöperatieve. Landbouwers worden begeleid door landbouwingenieurs maar geen informatie over investeringen bij landbouwers.	Nog niet besproken.	Geen informatie over.	Geen informatie over.
7	Risicodeling en premie voor innovatie/risicobereidheid	Niet expliciet besproken.	Combinatie van prijs per ha en per ton maakt het gemakkelijk om risico te delen tussen de telers (prijs per ton) en de verwerker (prijs per ha).	Het feit dat de projectdrager de logistiek in handen neemt geeft zekerheid (anders zouden de boeren de gewassen misschien niet telen), en dat wordt gezien als een vorm van risicodeling: boeren kunnen zo hun teelten gemakkelijker kiezen en diversifiëren.	Wordt sterk ingezet op 'samen innoveren'	- Met de lokaal geteelde peulvrucht (met o.a. een grote volatiliteit naar oogstvolumes) wordt het risico-besef en dus ook de aversie van de volgende schakels nog meer aangescherpt. - Vasthouden aan de huidige manier van denken en werken laat geen gedeelde risicospreiding toe → Geen echte oplossing voor ?	Manier van risicodeling is nog niet besloten maar het is wel de bedoeling om dit aan te pakken, en zal worden opgenomen in samenwerkingsverband.
8	Stabiliteit en/of herwaardering van de prijs	Samenwerking gevonden met Damse Kaasmakerij om na het project verder soja te blijven telen en verwerken. Hoe de prijzen worden herwaardeerd is niet besproken.	Prijzen worden (elk jaar) afgesproken en er bestaat flexibiliteit als de prijs herberekend moet worden.	Door het feit dat enkel een deel van de productie aan de 'projectprijzen' wordt verkocht zijn de prijzen nog afhankelijk van de marktprijs (volatiliteit), maar de bedoeling is om	Niet echt van toepassing aangezien niet per se een sterke 'keten' aanpak.	Is de prijs houdbaar buiten het project ?	Geen informatie over.

				prijzen over de jaren heen af te vlakken en zich te bevrijden van marktvolatiliteit (via 'projectprijs').			
9	Transparantie	Prijzenmodel en samenwerking gebeurt transparant (binnen LoCoSoy project).	Er wordt sterk ingezet op transparantie en communicatie binnen de keten: tussen de verwerker, de telers en de mouterij. Er wordt gecommuniceerd naar de consument (maar minder nadruk).	Het prijzenmodel wordt transparant gedeeld met de telers en andere partners in de keten.	?	Niet altijd gemakkelijk (bv. retail-partner vond het moeilijk om zijn kosten te delen).	Sterke inzet op transparantie.
10	Eerlijke waardeverdeling	Is eigenlijk een eindresultaat van de samenwerking, maar wordt niet expliciet beschouwd/berekend.	Is eigenlijk een eindresultaat van de samenwerking, maar wordt niet expliciet beschouwd/berekend.	Is eigenlijk een eindresultaat van de samenwerking, maar wordt niet expliciet beschouwd/berekend?	Niet echt van toepassing aangezien niet per se een sterke 'keten' aanpak (op vlak van business model).	- Moeilijk te beoordelen aangezien er geen totale transparantie is. - Telers dragen risico op. - Een geoogste en gedroogde peulvrucht kan na weken/koken in volume quasi verdubbelen. Op die manier wordt een toename in waarde gecreëerd. Een toename waar vandaag echter alleen de laatste schakels van profiteren.	Geen informatie over.
11	Langetermijn verbintenis van actoren	Samenwerking gevonden met Damse Kaasmakerij om na het project verder soja te blijven telen en verwerken. Maar hoe lang deze samenwerking duurt is niet bepaald.	Samenwerkingen worden elk jaar afgesproken via contracten, maar die worden niet per se vastgelegd voor meerdere jaren (elke jaar worden er opnieuw afspraken gemaakt).	Samenwerkingen worden elk jaar afgesproken via contracten, maar die worden niet per se vastgelegd voor meerdere jaren (elke jaar worden er opnieuw afspraken gemaakt). Wat gebeurt er in slechtere jaren ?	Project is in intiele fase.	- Is de prijs houdbaar buiten het project ? - Moeilijk om functionele keten op poten te zetten. - Er wordt nog vrij sterk aan silo-denken. Focus ligt zeer eenzijdig op vorige en volgende schakel.	Langdurige samenwerking vereist verder een bepaalde schaalgrootte en een stabiliteit (stabiliteit aan de aanbodzijde, ambitie aan de vraagzijde om een lange termijn samenwerking aan te gaan...).
12	Gedeelde inspanning van alle actoren om commerciële	Sterke samenwerking binnen Biograno, ook al	Telers zijn tevreden en doen graag mee maar alles wordt wel sterk	Alles wordt sterk getrokken door de 'projectdrager'.	Samenwerking met verwerker en nog op zoek naar verdere	- Binnen het project zijn ze met de verschillende partijen er niet in	Wordt sterk ingezet op samenwerking tussen alle spelers in de keten.

	afzetmogelijkheden te garanderen	is het geen juridische structuur.	getrokken door de verwerker. Telers zijn niet geïnteresseerd in creatie van juridische structuur. Er wordt sterk ingezet op communicatie tussen de partners.	Telers zien de 'projectdrager' als een goede opportuniteit om gewassen te diversifiëren (garantie van afzet). de 'projectdrager' communiceert veel met verwerkers (en andere partners in de keten) om de inspanningen aan de productiestep duidelijk te maken, en zo tot een gemeenschappelijk begrip te komen van de behoeften en uitdagingen.	partners in de keten (caterars en scholen).	geslaagd om een fundamentele discussie te voeren tijdens het teelt-, productie- en verkoopproces. - Zeer weinig echte inhoudelijke communicatie die toelaat om elkaar en de uitdagingen van elke schakel goed te begrijpen. - Het project heeft alvast voor een eerste openheid naar elkaar toe gezorgd. Echter, ondanks deze bereidheid naar elkaar toe, was het niet eenvoudig om de routine en de procedures van de huidige manier van werken te doorbreken.	Samenwerkingsverbanden zullen worden onderzocht en opgestart na juridische analyse.
13	Eerlijke bestuurmechanismen	De governance gebeurt in overleg tussen alle partners.	De governance wordt getrokken door de verwerker maar wel met constante communicatie en open samenwerking.	De governance wordt sterk getrokken door de 'projectdrager'.	Niet echt van toepassing aangezien niet per se een sterke 'keten' aanpak maar wel goeie relaties met verwerker.	Moeilijk te beoordelen aangezien de moeilijke communicatie en weinig transparantie.	De bedoeling is om sterke en eerlijke samenwerking in plaats te zetten. Zal in het begin worden getrokken door een externe partner.
14	Eerlijke betalingstermijnen	Betaling na de oogst, maar niet expliciet als doelstelling gezet in de prijszetting.	Betaling van de basisprijs (per ha) gebeurt meteen na de levering. Betaling bonusprijs (per ton) gebeurt na kwaliteitscontroles en groen licht bij de na oogst.	Betaling van marktprijs gebeurt na de levering en de premie wordt later betaald.	?	Geen informatie over.	Geen informatie over.