

Lokaal Voedsel Utrecht 2022

Samen sneller regionaal – in het kort

Netwerkbijeenkomsten



Meer urgentie voor lokaal voedsel
in Fort aan de Klop



Hoe bereiken we de consument?
bij de Eemlandhoeve



Biodiversiteit. Kun je dat ook eten?
bij Antropia.

30–50

deelnemers per bijeenkomst

100+

unieke, nieuwe bezoekers

Resultaten

Nieuwsbrieven

5

Met bijdragen van ruim 10 partijen per
nieuwsbrief.

Matches door voedselmakelaar

35+

Grotendeels ondernemers met verdiepende
vragen gericht op hun bedrijfsvoering en
ketensamenwerking. Toename van vragen
vanuit maatschappelijke organisaties,
overheden en kennisinstellingen, maken
kennis met Lokaal Voedsel Utrecht en
raadplegen voedselmakelaar voor advies.

Interviews met ondernemers en organisaties uit netwerk Lokaal Voedsel Utrecht

14

Verdiepende gesprekken

Wat is nodig volgens...

Ondernemers:



- samenwerking
- vraagstimulatie: bereik van de consument
- productoptimalisatie: productontwikkeling, sourcing, gezonde bedrijfsvoering
- ruimte voor experiment: oplossingen voor (complexe) keten uitdagingen, zoals logistiek

Organisaties:



- samenwerking
- nieuw Utrechts narratief gericht op de consument
- concrete ambitie voor lokaal voedsel in Utrecht
- behoefte aan monitoring en onderzoek om ambitie te onderbouwen
- regierol nodig

Wat kunnen (partijen in de) provincie Utrecht doen

- definieer een gezamenlijke en concrete ambitie voor méér lokaal voedsel in Utrecht
- verbind voedselnetwerken
- stimuleer samenwerking met een nieuwe Utrechtse Voedselbeweging
- ondersteun pilots en experimenten
- vergroot het gemak en beschikbaarheid van lokaal voedsel
- maak stimuleringsfondsen beschikbaar gericht op samenwerking en innovatie
- stimuleer afzet concepten icm duurzame logistieke oplossingen
- ondersteun ondernemers bij directe afzet van lokaal voedsel



Belangrijke waarden en thema's

Belangrijke waarden en thema's: gezonde voedselomgeving, regionale voedsel economie, stimuleren van biodiversiteit en natuurbehoud, duurzame verdienmodellen voor de boer.