

RESULTATEN ONDERZOEK HORECA

28 april 2025



STRAFFE
STREEK

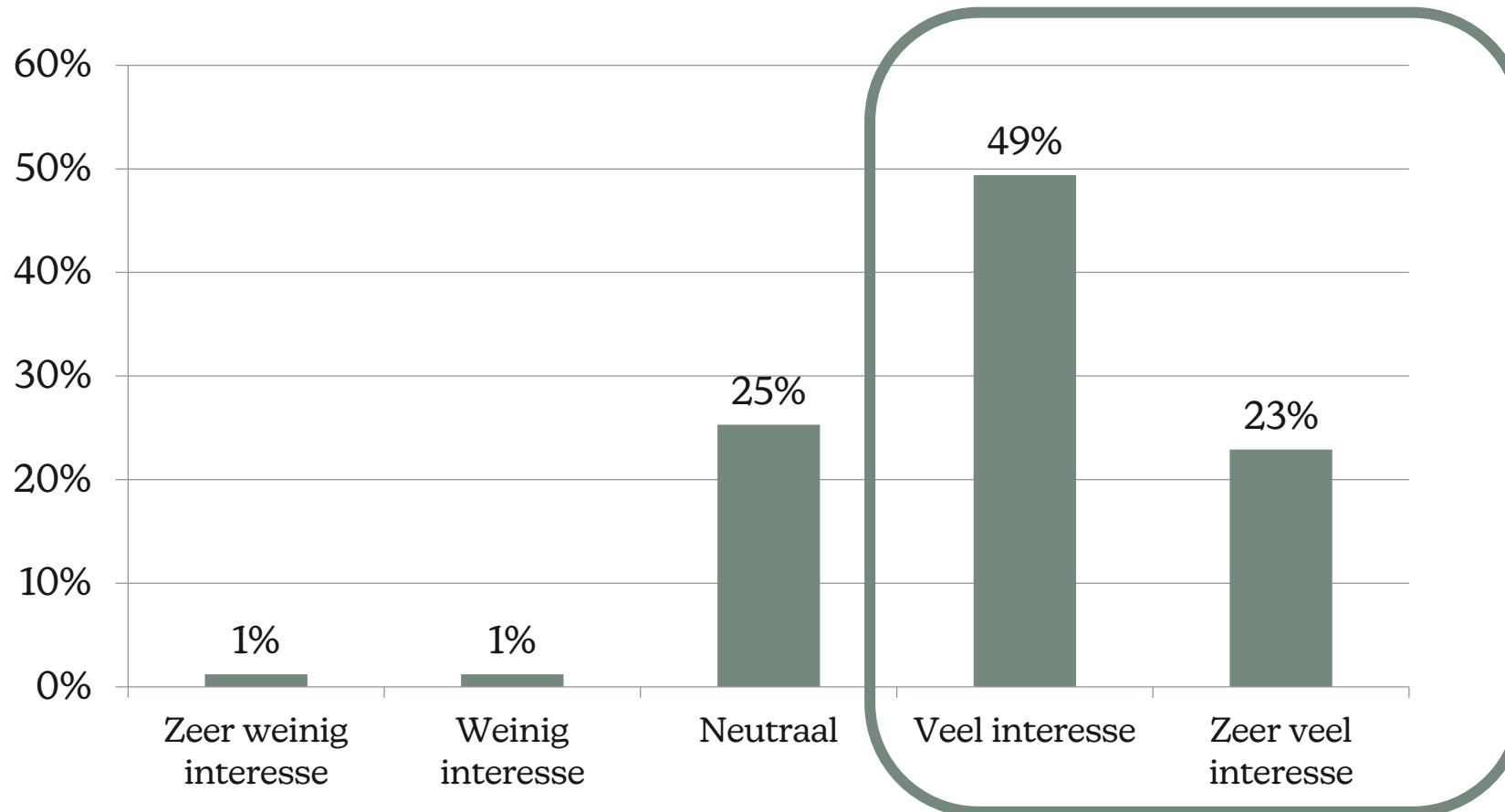


STREEKPRODUCTEN
VLAAMS-BRABANT

*“Een netwerkevent kan nuttig zijn om
contacten te leggen en meer te weten
te komen over streekproducten”*

INTERESSE BEURS

72% heeft interesse in b-to-b beurs



ONDERZOEK & DEELNAME

- Periode: 23/01/2025 – 07/03/2025
- **Digitale** vragenlijst
- Verzending naar eigen bestand en samenwerking met partners (o.a. dienst landbouw, economie en toerisme van de provincie Vlaams-Brabant, Federatie Horeca Vlaams-Brabant en gemeentebesturen)
- **N = 84 respondenten**

Vragenlijst

Bekendheid & Interesse Gebruik & Ervaring Voordelen & Nadelen Klanten & Marketing Toekomstige overwegingen Voltoeken

Bekendheid en Interesse

1. Kent u Hagelandse streek- of hoeveproducten? *

☐ Ja ☐ Neen

2. Het Hageland staat o.a. bekend om zijn Hagelandse wijnen die geproduceerd worden op de unieke ijzerzandsteenheuvels van deze regio. Kent u Hagelandse wijnen? *

☐ Ja ☐ Neen

3. Bent u geïnteresseerd om meer te werken met Hagelandse streek- of hoeveproducten in uw zaak? *

☐ Ja ☐ Neen

4. Hoe belangrijk vindt u het om Hagelandse streek- of hoeveproducten op uw menu te hebben? *

☐ Zeer onbelangrijk ☐ Onbelangrijk ☐ Neutraal ☐ Belangrijk ☐ Zeer belangrijk



Vertel ons uw verhaal en breng smaak in uw zaak!

Beste zaakvoerder,
Beste ondernemer,

Wij (Streekproducten Vlaams-Brabant vzw) willen beter begrijpen **hoe horecazaken en logies vandaag omgaan met streek- en hoeveproducten**. Hiervoor willen we **uw waardevolle input** om in kaart te brengen hoe streek- en hoeveproducten vandaag de dag worden gebruikt in uw zaak en welke



Medegefinancierd door
de Europese Unie



STRUCTUUR VRAGENLIJST

Bekendheid en gebruik

- Bekendheid Hagelandse producten / wijnen
- Bekendheid Hagelandse wijnen
- Interesse
- Belang Hagelandse producten op menu
- Huidig gebruik
- Motivatie niet-gebruikers
- Bestelwijze
- Voordelen gebruik
- Uitdagingen gebruik

Klanten en marketing

- Attitude klanten tov het gebruik
- Stijging vraag naar Hagelandse producten
- Toepassing gebruik in uw marketing/communicatie

Toekomstige overwegingen

- Motivatie voor meer gebruik
- Interesse menu met Hagelandse producten
- Extra ondersteuning / informatie

Streekproducten Vlaams-Brabant

- Bekendheid werking
- Interesse aansluiting
- Interesse b-to-b beurs

Achtergrondinformatie respondent

- Functie – regio - type zaak



Medegefinancierd door
de Europese Unie

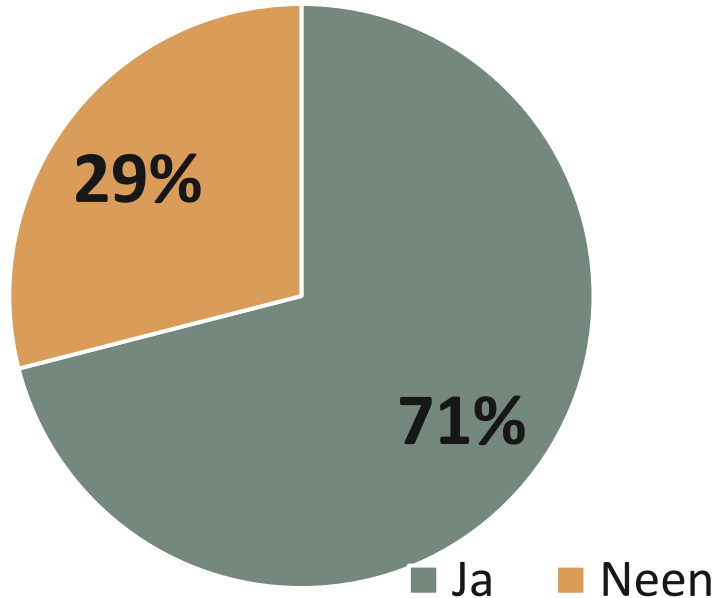


RESULTATEN

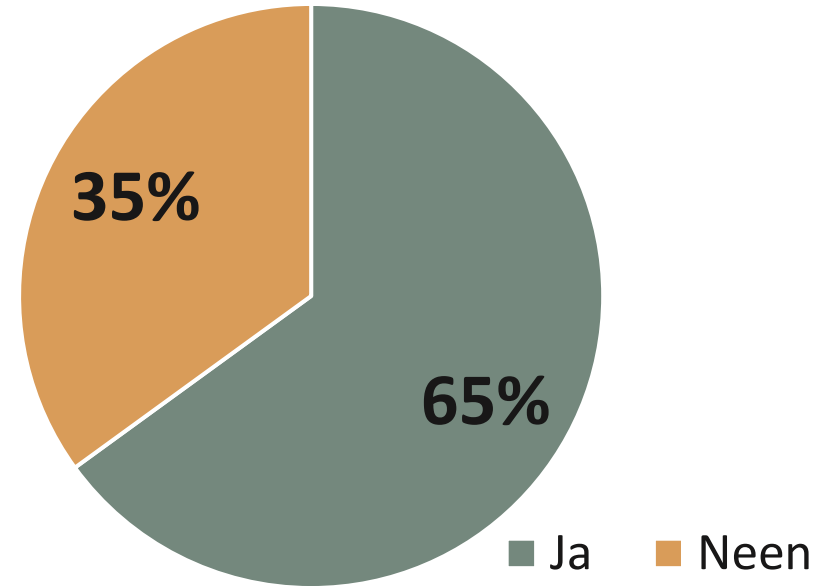
BEKENDHEID EN GEBRUIK

BEKENDHEID HAGELANDSE PRODUCTEN & WIJNEN

29% // 35% kent geen Hagelandse producten//wijnen



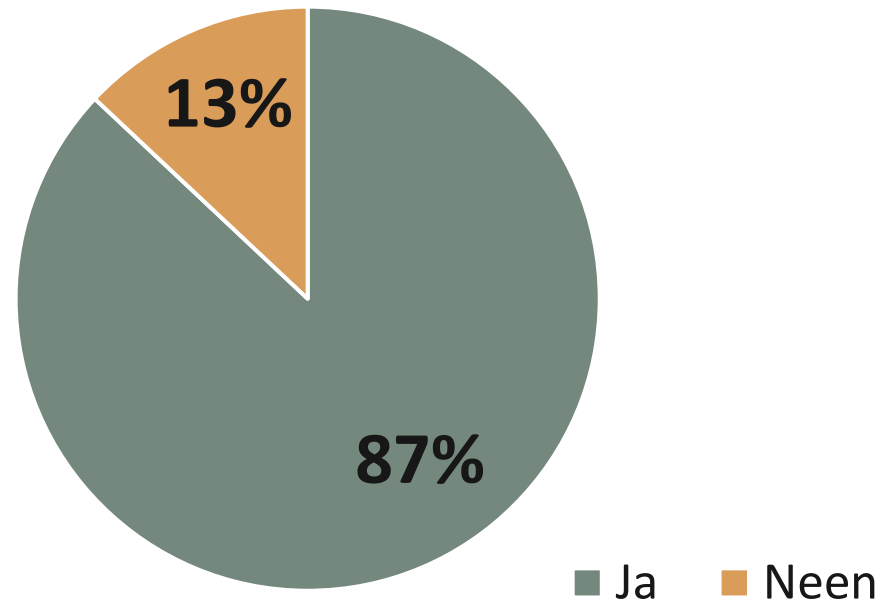
Q. Kent u Hagelandse streek- of hoeveproducten? (n= 84)



Q. Het Hageland staat o.a. bekend om zijn Hagelandse wijnen die geproduceerd worden op de unieke ijzerzandsteenheuvels. Kent u Hagelandse wijnen ?(n= 84)

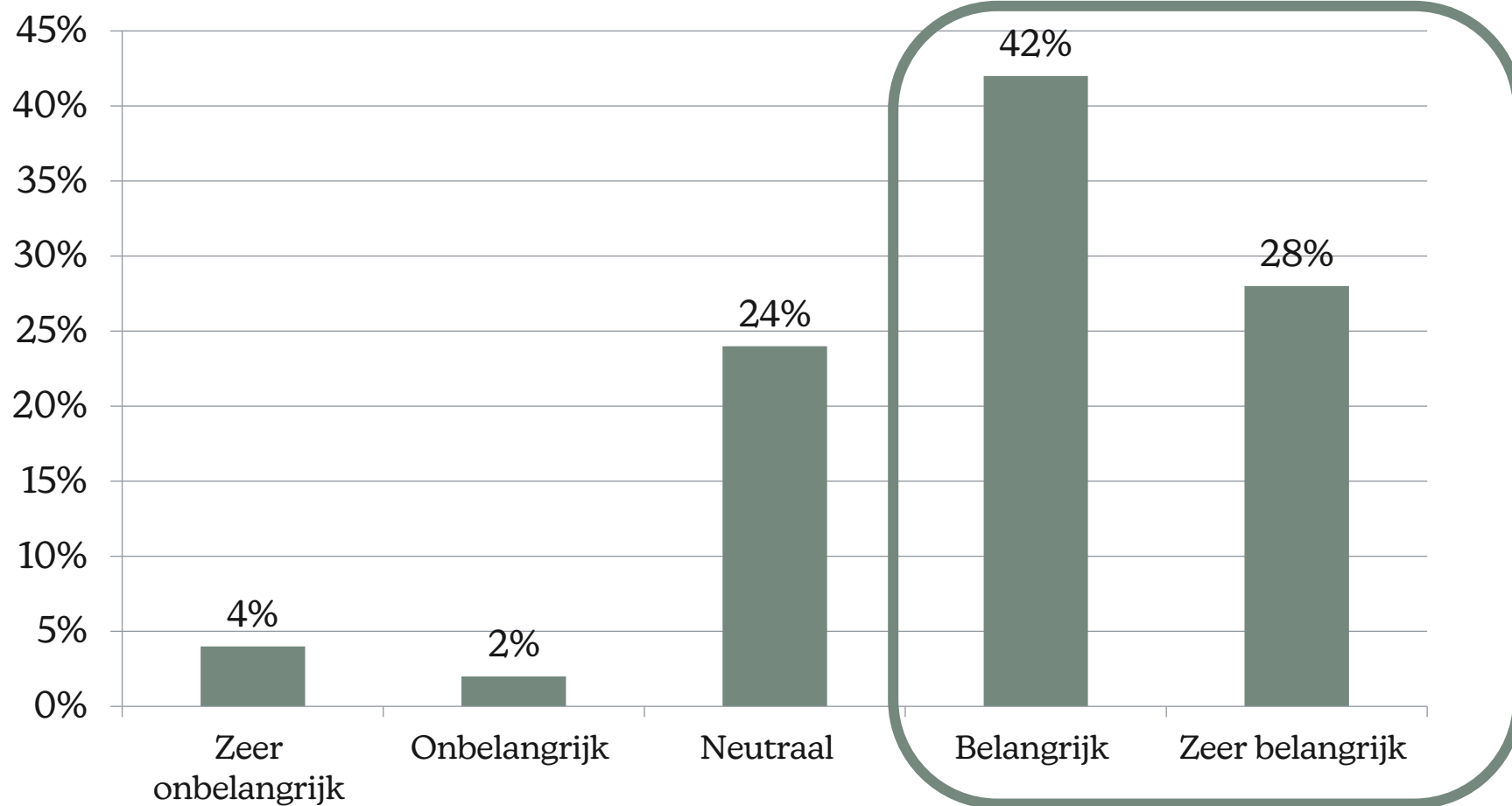
INTERESSE HAGELANDSE PRODUCTEN

87% heeft interesse om meer met deze producten te werken



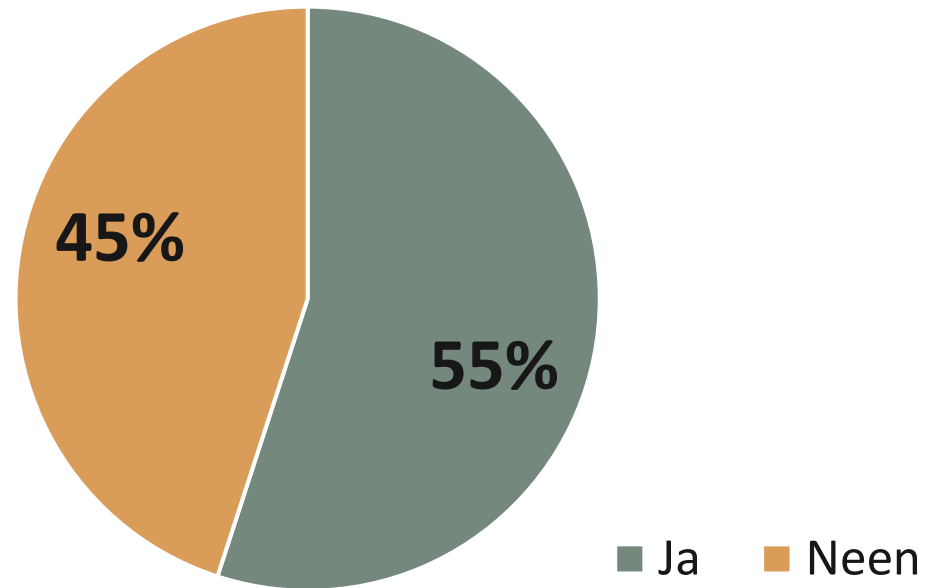
BELANG HAGELANDSE PRODUCTEN

70% hecht belang aan deze producten op menu



GEBRUIK HAGELANDSE PRODUCTEN

55% gebruikt deze producten



GEBRUIK HAGELANDSE STREEK- OF HOEVEPRODUCTEN

70% van de gebruikers heeft streekbier op de kaart staan

Categorie	% gebruik
Bier	70%
Fruit- en Groentesappen	46%
Wijn & Schuimwijn	41%
Vlees & Charcuterie	35%
Honing	33%
Fruit	28%
Sterke drank	26%
Confituren & Konfijten	24%
Zuivel	24%
Gebak & Koekjes	22%
Groenten	22%
Frisdrank	20%
Koffie	20%
Siropen	15%
Chocolade & Pralines	13%
Brood	11%
Eieren	11%
Granola	11%
Thee	11%
Olie & Sauzen	7%
Zaden & bloem	7%
Stroop	4%
Kruiden	2%
Noten	2%
Vis	2%

SYNTHESE:

Dranken (bier, sappen & wijnen) staan het meest op de menukaart

POTENTIEEL GEBRUIK HAGELANDSE PRODUCTEN

26% van de gebruikers is op zoek naar wijn & schuimwijn

Categorie	% toekomstig gebruik
Wijn & Schuimwijn	26%
Vlees & Charcuterie	22%
Brood	20%
Gebak & Koekjes	20%
Groenten	20%
Chocolade & Pralines	17%
Frisdrank	15%
Zuivel	15%
Bier	13%
Thee	13%
Fruit	11%
Confituren & Konfijten	9%
Fruit- en Groentesappen	9%
Pasta	9%
Sterke drank	9%
Eieren	7%
Andere	7%
Koffie	4%
Kruiden	4%
Snoepjes	4%
Vis	4%
Weekdieren	4%
Granola	2%
Honing	2%
Noten	2%
Olie & Sauzen	2%
Stroop	2%
Zaden & bloem	2%

SYNTHESE:

Interesse in Hagelandse wijnen, vlees & charcuterie, brood, gebak & koekjes en groenten

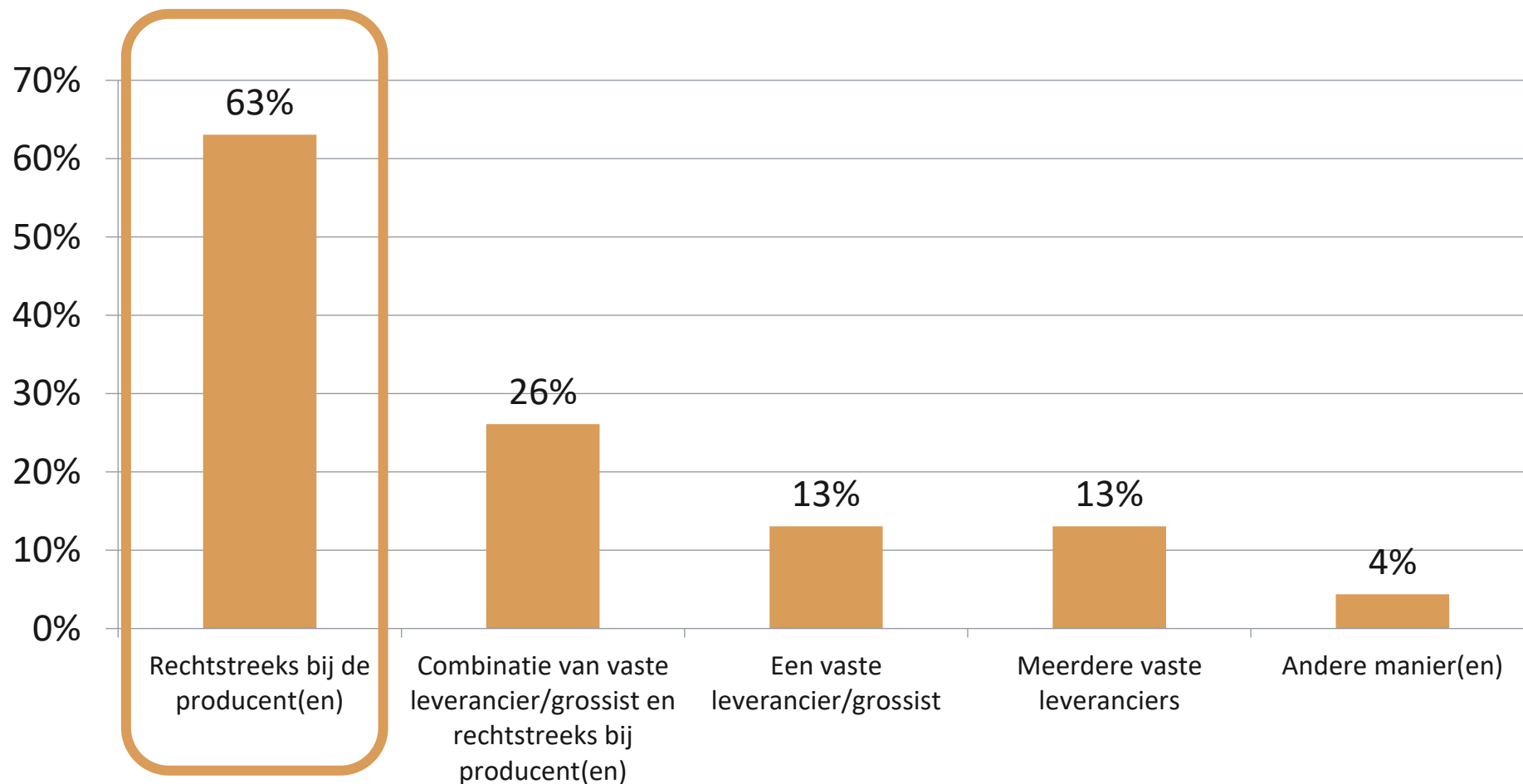
REDENEN NIET GEBRUIK HAGELANDSE PRODUCTEN

62% heeft geen contacten producenten

Redenen	%
Ik heb geen contacten met producenten van Hagelandse streek- en hoeveproducten	62%
Andere reden	30%
Er is te weinig winstmarge	19%
Het organiseren van de levering van Hagelandse streek- en hoeveproducten is complexer dan het bestellen bij gevestigde leveranciers.	16%
Ik weet niet hoe de Hagelandse streek- en hoeveproducten te integreren in mijn menu	8%
Het is moeilijk om een constante en betrouwbare aanvoer van streek- en hoeveproducten te hebben	8%
Er is weinig vraag naar Hagelandse streek- en hoeveproducten onder de klanten.	8%
Er is onvoldoende diversiteit in het aanbod	3%
Hagelandse streek- en hoeveproducten zijn duurder dan massaal geproduceerde alternatieven	3%
Er zijn onvoldoende verse producten	0%
Geen constante smaak/kwaliteit van producten	0%

BESTELWIJZE

63% bestelt rechtstreeks bij de producent



VOORDELEN GEBRUIK HAGELANDSE PRODUCTEN

Voordelen	%
Door Hagelandse streek- of hoeveproducten te gebruiken, steun je de lokale boeren en producenten, wat bijdraagt aan de economische groei van het Hageland.	87%
Het gebruik van Hagelandse streek- en hoeveproducten kan je horecazaak een positief imago geven als een bedrijf dat waarde hecht aan kwaliteit, duurzaamheid en lokale gemeenschap.	80%
Hagelandse streek- en hoeveproducten kunnen unieke smaken bieden die niet te vinden zijn in massaal geproduceerde alternatieven.	63%
Door samen te werken met lokale producenten, kun je waardevolle relaties opbouwen.	59%
Hagelandse streek- en hoeveproducten hebben meestal een kleinere ecologische voetafdruk omdat ze minder transport vereisen, wat bijdraagt aan een duurzamere bedrijfsvoering.	54%
Hagelandse streek- en hoeveproducten hebben een interessant verhaal, wat je kan gebruiken in je marketing.	52%
Hagelandse streek- en hoeveproducten zijn vaak verser en van hogere kwaliteit omdat ze lokaal worden geproduceerd	46%
Klanten waarderen transparantie over de herkomst van hun voedsel. Het gebruik van Hagelandse streek- en hoeveproducten kan het vertrouwen van je klanten vergroten.	46%
Het gebruik van seizoensgebonden producten kan je menu aantrekkelijker maken voor klanten die op zoek zijn naar variatie.	37%
Hagelandse streek- en hoeveproducten zijn vaak minder bewerkt en bevatten minder conserveringsmiddelen, wat kan bijdragen aan gezondere maaltijden.	30%

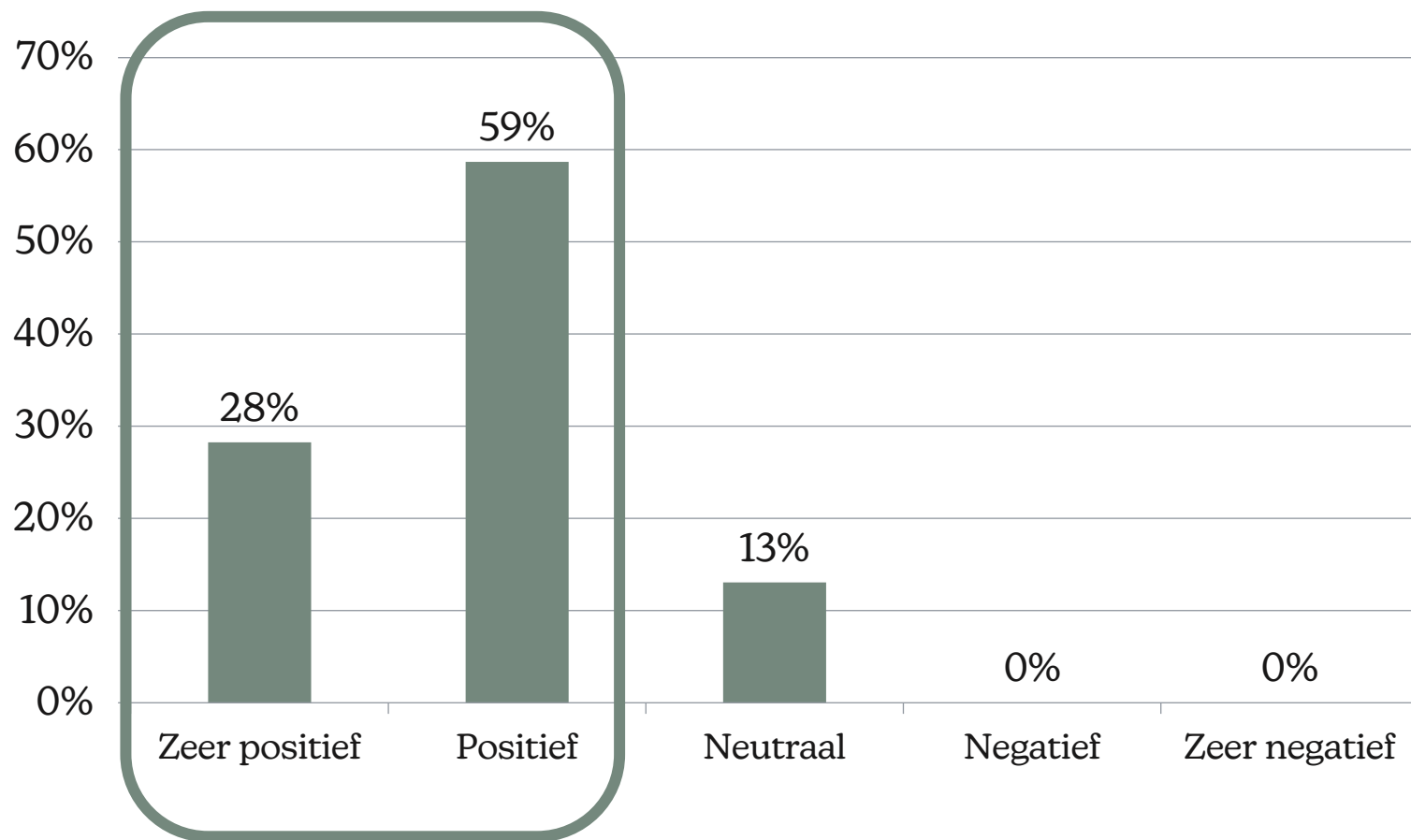
UITDAGINGEN GEBRUIK HAGELANDSE PRODUCTEN

Uitdagingen	%
Het organiseren van de levering van Hagelandse streek- en hoeveproducten is complexer dan het bestellen bij gevestigde leveranciers	43%
Hagelandse streek- en hoeveproducten zijn duurder zijn dan massaal geproduceerde alternatieven	35%
Er is te weinig winstmarge	35%
Het is moeilijk om een constante en betrouwbare aanvoer van streek- en hoeveproducten te hebben	22%
Het is een uitdaging om klanten te informeren en te overtuigen van de voordelen van streek- en hoeveproducten	17%
Ik heb geen contacten met producenten van Hagelandse streek- en hoeveproducten	13%
Er is weinig vraag naar Hagelandse streek- en hoeveproducten onder de klanten	9%
Het personeel moet extra getraind worden om te werken met nieuwe ingrediënten	9%
Andere nadelen of uitdagingen	9%
Er is onvoldoende diversiteit in het aanbod	4%
Ik weet niet hoe de Hagelandse streek- en hoeveproducten te integreren in mijn menu	2%

KLANTEN EN MARKETING

REACTIE KLANTEN HAGELANDSE PRODUCTEN

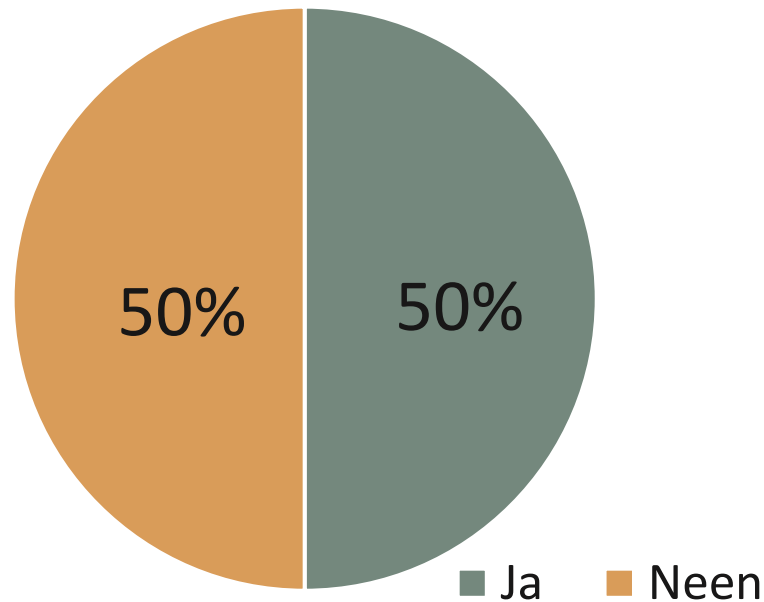
87% van de klanten reageert positief op Hagelandse producten



“De klanten vinden het fijn als ze weten van waar de producten afkomstig zijn. Het verhaal achter het product vinden ze ook leuk. Ze proeven ook de kwaliteit.”

VRAAG NAAR HAGELANDSE PRODUCTEN

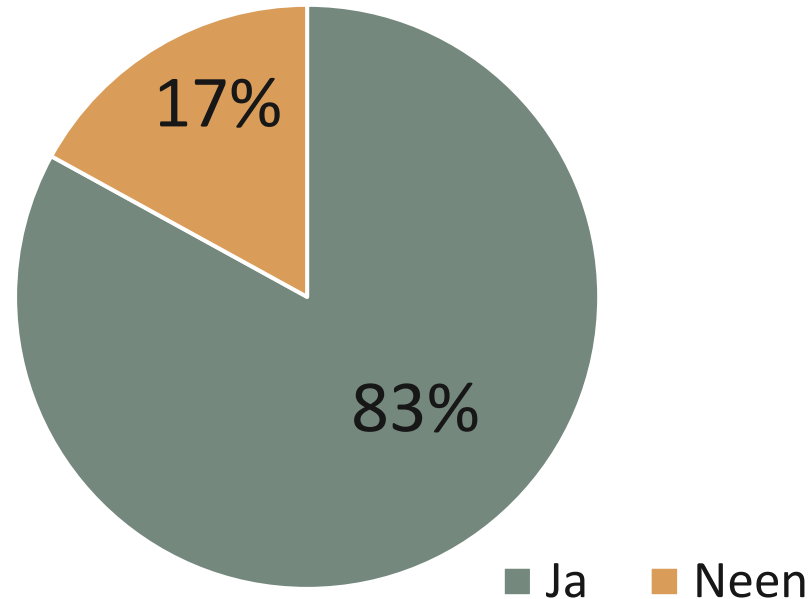
50% ervaart een toename van de vraag naar lokale producten



“Wanneer we tijdens een ‘feestbespreking’ aansturen op het gebruik van lokale producten zien we een glimlach verschijnen bij onze klant.”

COMMUNICATIE GEBRUIK HAGELANDSE PRODUCTEN

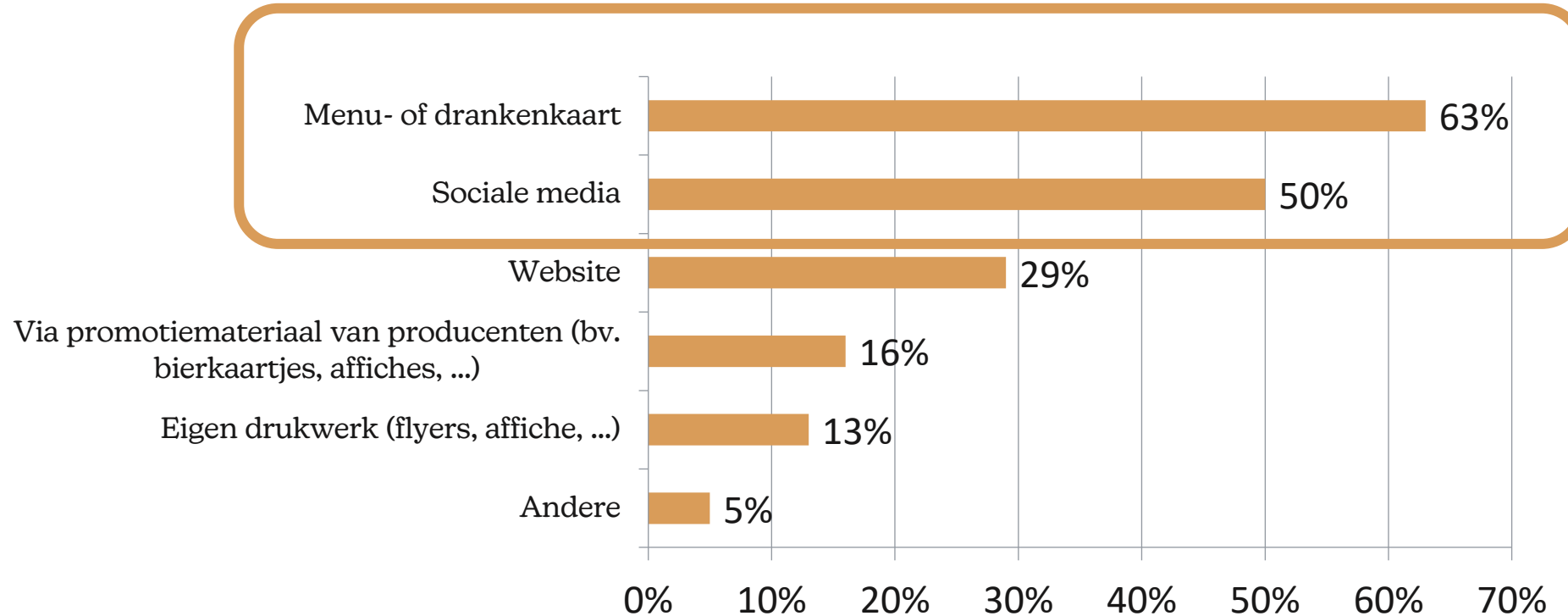
83% maakt het gebruik van Hagelandse producten kenbaar



“We vermelden in de reserveringsmail dat er streekproducten te verkrijgen zijn.”

COMMUNICATIEMIDDEL HAGELANDSE PRODUCTEN

63% vermeldt gebruik op kaart & 50% via sociale media



TOEKOMSTIGE OVERWEGINGEN

VERWACHTINGEN IVM GEBRUIK HAGELANDSE PRODUCTEN

Gemak en toegankelijkheid

- het bestelproces eenvoudiger en toegankelijker maken
- een centrale streekwinkel
- een makkelijk bestelplatform
- levering door vaste leveranciers

Informatie en kennis

- meer informatie over de producten en producenten
- een overzicht van het aanbod
- proefpakketten
- regelmatige updates via mail
- de mogelijkheid om producten te proeven

Prijs en kwaliteit

- competitieve prijszetting
- een goede prijs-kwaliteitverhouding

Contact en samenwerking

- direct contact met producenten
- vertegenwoordigers die de producten voorstellen
- een soort Buurderij voor B2B zou helpen om kennis te maken met nieuwe producenten en producten

Overige wensen

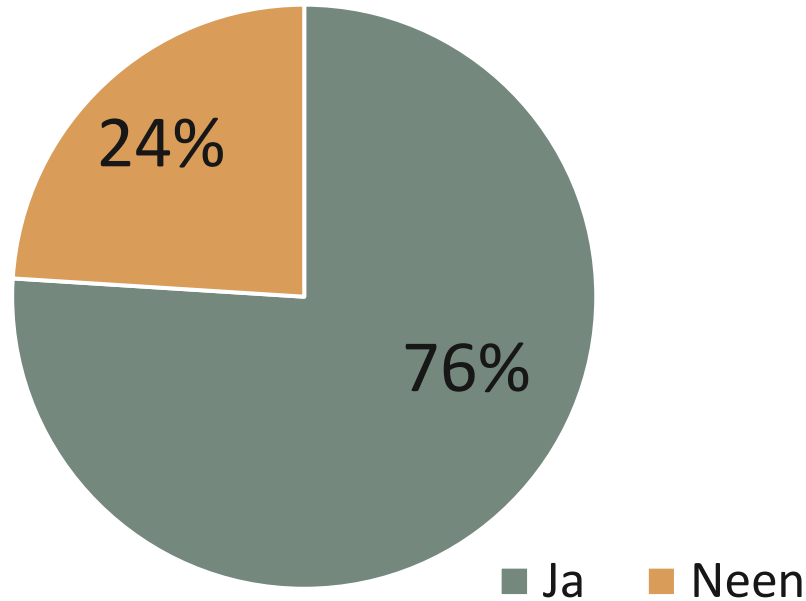
- vers aanbod van fruit, groenten en vlees

SYNTHESE:

Er is een sterke behoefte aan **praktische oplossingen**, zoals een centraal **bestelplatform**, betere **informatievoorziening**, en competitieve **prijzen**. Directe **contacten** en samenwerking met producenten kunnen horecazaken helpen om meer Hagelandse streek- en hoeveproducten te integreren in hun aanbod.

MENU HAGELANDSE PRODUCTEN

76% overweegt een menu met Hagelandse producten



*“Omdat mensen dit
appreciëren en ze houden
ervan, het smaakt ook altijd
beter!”*

MOTIVATIE MENU HAGELANDSE PRODUCTEN

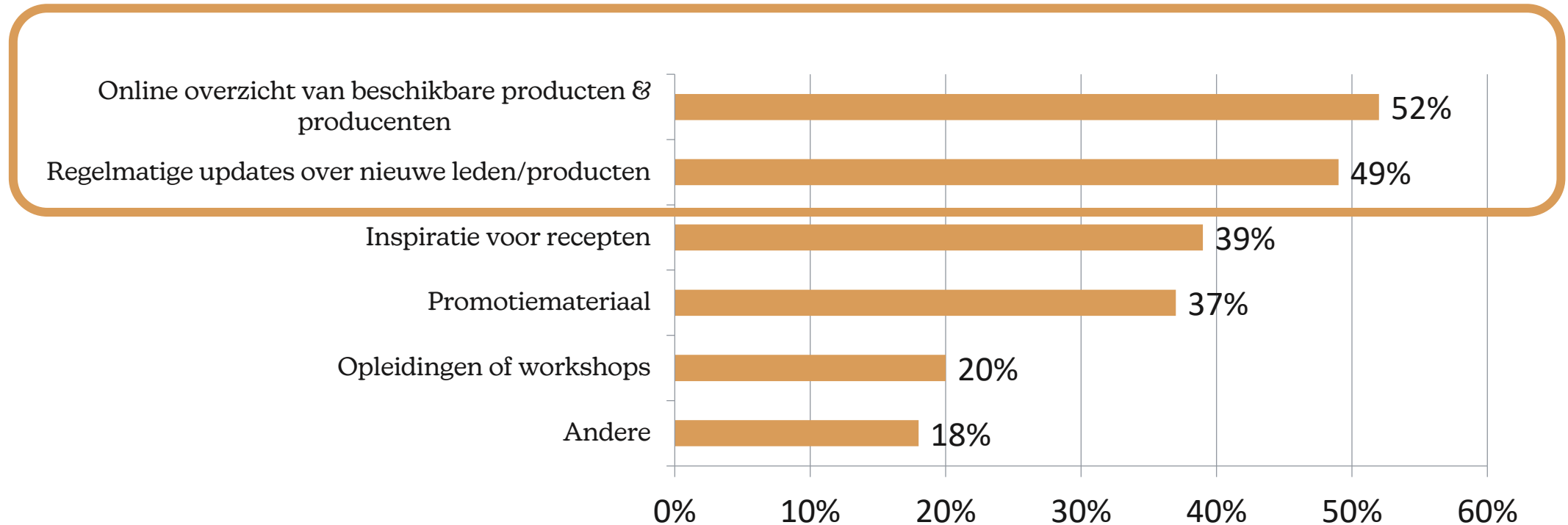
- om lokale boeren en de lokale economie te ondersteunen
- het gebruik van korte keten producten past bij seizoensgebonden voorkeuren
- ecologische overwegingen
- ideaal als je werkt met een wisselend maand-menu
- het gebruik van streekproducten past perfect in de zaak
- het draagt bij tot een positief imago
- als de klanten ernaar vragen
- kwaliteit van lokale producten wordt “als beter” ervaren
- gasten waarderen het proeven van lokale producten
- zorgt voor een unieke beleving
- de beschikbaarheid van producten via grossisten

SYNTHESE

De combinatie van **steun** aan de lokale gemeenschap, **klanten-tevredenheid**, **kwaliteit**, **ecologische** voordelen en **marketing** mogelijkheden maakt het aantrekkelijk om Hagelandse streek- en hoeveproducten te integreren in het menu.

ONDERSTEUNING

Nood aan online overzicht (52%) & updates (49%)



ONDERSTEUNING

Extra toelichting

Type opleidingen of workshops

- Kookworkshop rond streekproducten (n=15)
- Bezoek aan producenten in de regio met proeverij (n=14)
- Netwerkevenementen met streekproducenten (n=12)

Promotiemateriaal

- Fysiek: affiches, flyers, folders, tafemodelletjes.
- Digitaal: templates voor sociale media, digitale posters, video's.

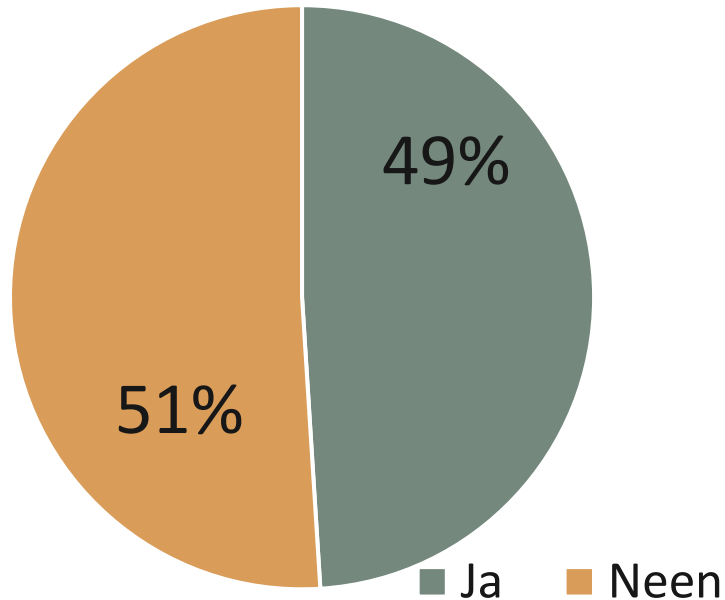
Voor bezoekers

- Overzicht van restaurants met streekmenu's.

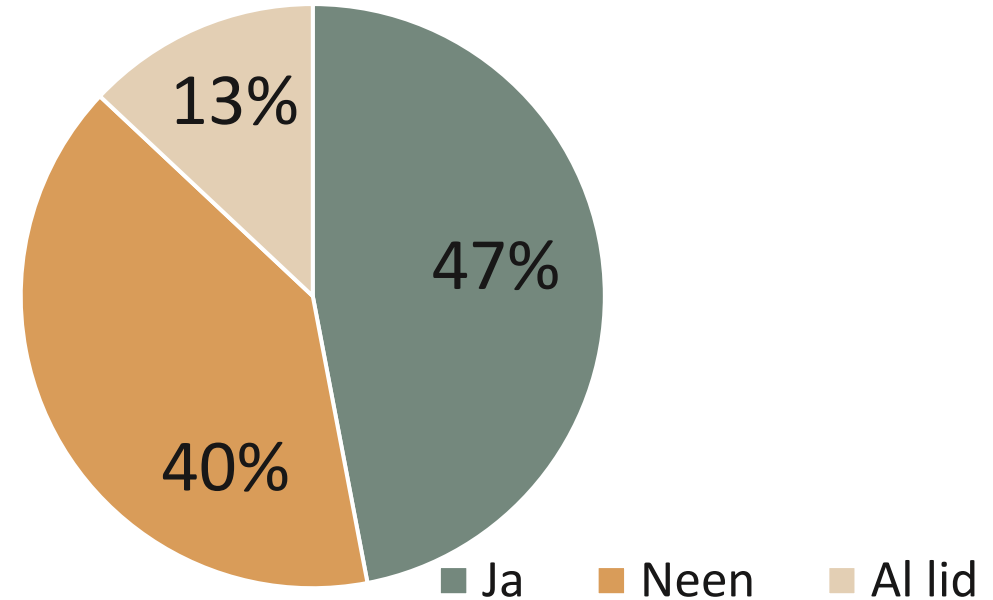
STREEKPRODUCTEN VLAAMS-BRABANT

WERKING STREEKPRODUCTEN VLAAMS-BRABANT

51% kent SVB niet – 47% heeft interesse in aansluiting



Q. Kent u Streekproducten Vlaams-Brabant? Dit is een coördinatie-, overleg- en actieplatform van, voor en door Vlaams-Brabantse ondernemers die actief zijn op vlak van streek- of hoeveproducten. Doelstelling is de Vlaams-Brabantse streek- en hoeveproducten promoten, bevorderen, professionaliseren en vermarkten. (n= 84)



Q. Heeft u interesse om zich aan te sluiten bij Streekproducten Vlaams-Brabant? (n=84)

SAMENVATTING

CIJFERS

- 71% kent Hagelandse streek- of hoeveproducten
- 65% kent Hagelandse wijnen
- 87% is geïnteresseerd om meer te werken met Hagelandse streek- of hoeveproducten
- 70% (top +2) vindt het belangrijk om Hagelandse producten op de menu te hebben
- 62% van de niet-gebruikers haalt het feit dat ze geen contacten hebben met producenten aan als reden
- 55% gebruikt Hagelandse producten in hun gerechten of drankenkaart
 - 70% van de gebruikers hebben streekbieren op de menu – 46% sappen – 41% wijnen
 - 26% is op zoek naar lokale wijnen
- 63% van de gebruikers bestelt rechtstreeks bij de producent
- Voordelen gebruik Hagelandse producten door gebruikers:
 - 87%: steunen van de lokale boeren en producenten
 - 80%: positief imago voor je zaak (hecht waarde aan kwaliteit, duurzaamheid en lokale gemeenschap)
 - 63%: de unieke smaken van Hagelandse streek- en hoeveproducten
- Uitdagingen gebruik Hagelandse producten door gebruikers:
 - 43%: levering van Hagelandse producten is complexer dan het bestellen bij gevestigde leveranciers
 - 35%: Hagelandse producten zijn duurder dan massaal geproduceerde alternatieven
 - 35%: te weinig winstmarge



Medegefinancierd door
de Europese Unie



CIJFERS

- 87% zegt dat hun klanten (zeer) positief reageren op het feit dat ze Hagelandse producten gebruiken
- 50% ervaart een toename van de vraag naar lokale producten
- 83% gebruikt het feit dat ze Hagelandse producten serveren in hun marketing/communicatie
 - 63% vermeldt gebruik op kaart & 50% via sociale media & 29% op website
- Verwachtingen ivm gebruik: Er is een sterke behoefte aan praktische oplossingen, zoals een centraal bestelplatform, betere informatievoorziening, en competitieve prijzen. Directe contacten en samenwerking met producenten kunnen horecazaken helpen om meer Hagelandse streek- en hoeveproducten te integreren in hun aanbod.
- 76% overweegt een menu met Hagelandse producten
 - Motivatie: de combinatie van steun aan de lokale gemeenschap, klanten-tevredenheid, kwaliteit, ecologische voordelen en marketingmogelijkheden maakt het aantrekkelijk om Hagelandse streek- en hoeveproducten te integreren in het menu.
- Nood aan extra ondersteuning:
 - 52%: een online overzicht van beschikbare producenten en producten
 - 49%: regelmatige updates over nieuwe leden/producten
- 49% kent Streekproducten Vlaams-Brabant
- 47% heeft interesse om zich aan te sluiten bij de werking van Streekproducten Vlaams-Brabant
- 72% (top +2) heeft interesse om deel te nemen aan de B2B-Beurs



Medegefinancierd door
de Europese Unie



CONCLUSIE & AANBEVELING

CONCLUSIE

Er is een **sterke interesse en bereidheid** onder horecazaken om meer Hagelandse streek- en hoeveproducten te gebruiken. De voordelen van het gebruik van deze producten, zoals het **steunen** van lokale boeren, het **positieve imago** voor de zaak, en de **unieke smaken**, worden breed erkend. Echter, er zijn ook **uitdagingen** zoals **complexe leveringen**, **hogere kosten**, en **beperkte winstmarges** die aangepakt moeten worden.



Medegefinancierd door
de Europese Unie



AANBEVELING HORECAZAKEN

Integreer Hagelandse producten in het menu

- overweeg een menu met Hagelandse producten: zo steun je lokale producenten en bezorg je klanten een straffe beleving met unieke & kwaliteitsvolle smaken

Gebruik uw hart/passie voor lokale producten in eigen communicatie:

- Benadruk het gebruik van Hagelandse producten in de communicatie en werk zo aan een positief imago

Breng Hagelandse producten in uw zaak door:

- Bestel **rechtstreeks** bij producenten om de relatie met deze producenten te versterken.
- **Werk samen met Kortom Leuven of Sterk in Streek** waar je verschillende producten kan bestellen



Medegefinancierd door
de Europese Unie



WWW.STRAFFESTREEK.BE



STRAFFE STREEK



**STREEKPRODUCTEN
VLAAMS-BRABANT**

WIE ZIJN WIJ ?

STREEKPRODUCTEN VLAAMS-BRABANT

- **Netwerk** van Vlaams-Brabantse **producenten, verkooppunten, horecazaken, logies, belevingszaken en gemeenten**
- **Overleg en actieplatform** van, door en voor ondernemers die met streek- en hoeve producten werken
- **Ledenvereniging met betalend lidmaatschap (jaarlijks)**
 - €155 voor producenten & straffe streek gemeenten
 - €129 voor verkooppunten, horecazaken, logies & arrangementen
 - bedoeling: onderscheid + vorm van commitment + "scherp" blijven
- **VZW** die structureel **gesubsidieerd** wordt door **provincie Vlaams-Brabant**
 - Onderdeel van dienst **landbouw**



WAT DOET STRAFFE STREEK?

- Bekendmaken, promoten én ondersteunen van onze Vlaams-Brabantse streekproducten én leden
- Begeleiden en opzetten van en het deelnemen aan promotionele acties (o.a. Markt van de Smaak, Muziek op de Boerderij, eindejaarsactie, ...)
- Stimuleren van verkoop van hoeve- en streekproducten
- Professionaliseren (vormingen, bedrijfsbezoeken, ...)
- Ondersteunen van het logistieke netwerk
- Verzamelen en online weergeven van Vlaams-Brabantse streekproducten (o.a. website, sociale media, nieuwsbrieven, ...)
- Uitbouwen van de werking als referentiepunt
- Belangenbehartiging van de leden



STREEKPRODUCTEN
VLAAMS-BRABANT



PROEF ONZE STRAFFE STREEK



STREEKPRODUCTEN
VLAAMS-BRABANT

WWW.STRAFFESTREEK.BE



BEDANKT