

Verslag studiedag vernieuwende afzetvormen

13 december 2016

Op 13 december trok het Vlaams Ruraal Netwerk naar Oost-Vlaanderen om vernieuwende afzetvormen te ontdekken.

In de **voormiddag** waren we te gast bij Chris en Leen, op hoeve 't Alkeveld in Zottegem. Toen Chris in 2004 zijn graduaat had behaald, besliste hij om in het ouderlijk melkveebedrijf te stappen. Toen telde het bedrijf ongeveer 50 melkkoeien, en bestond het uit zowat 50 hectaren. Hij stond voor de keuze: verwerking op het bedrijf of uitbreiden. Chris besloot om vooral op verwerking in te zetten, omdat hij zo ook meer zelf de prijs voor zijn producten kon bepalen. In de beginjaren was de hoevewinkel kleinschaliger. Maar sinds Leen erbij is gekomen in 2012, is er een enorme vooruitgang geboekt. Zij legt zich volledig toe op de verwerking, terwijl Chris zich toelegt op de boerderij. Ook zijn moeder springt nog vaak bij. Leen verwerkt een deel van de melk zelf tot ijs, boter, kaas, yoghurt, ... De verbruikerszaal en het terras bieden plaats aan 300 mensen. Klanten van de hoevewinkel kunnen op bepaalde dagen vrij het bedrijf bezoeken, er is een speeltuin ... Voor veel mensen is dit een ideale namiddaguitstap. Daarnaast ontvangt Leen ook heel wat klassen op het bedrijf. Er zijn heel wat spelletjes te spelen op het bedrijf. Een deel daarvan werd uitgedacht door Leen en Chris zelf, omdat bestaande spelen niet altijd duurzaam zijn, te kleine stukjes bevatten die verloren geraken ... Dankzij deze spelen kan Leen meerdere groepen tegelijk ontvangen.

Chris toonde ons de stallen en dieren. Een deel van het jongvee en de droge koeien kunnen buiten in de zomer. Het melkvee blijft nu drie jaar binnen, sinds de installatie van de tweede melkrobot. Chris houdt nu 100 melkkoeien, en hij wil groeien tot 120 dieren. Hij heeft vaak nagedacht over deze uitbreiding, en hij vindt dat je als landbouwer mee moet evolueren en de waarde van je bedrijf ook in het oog moet houden. Daarnaast willen Chris en Leen graag twee bedrijven die onafhankelijk functioneren. Chris vindt ook dat investeringen in automatisatie en dergelijke beter te verantwoorden zijn als het bedrijf grootschaliger is.

Leen en Chris waren zich ervan bewust dat door het wegvallen van het melkquotum de melkprijs zou dalen. Daarom zijn ze op zoek gegaan naar andere afnemers. Ze leveren nu ook een deel van hun producten aan lokale supermarkten, een grossist, horecazaken, Voedselteams ... Een paar jaar terug kwam er een oproep om een coöperatieve van producenten van hoeve- en streekproducten op te richten in de Vlaamse Ardennen. Leen is hierop ingegaan met als primair doel andere producenten te leren kennen. Anderhalf jaar geleden is het LEADER-project VLAPAS dan opgericht. VLAPAS telt 17 producenten die elk hun eigen bedrijf hebben, wat het soms log maakt om te werken. De VLAPAS-coöperanten kunnen nu ook producten van de andere coöperanten verkopen, hoewel de meesten geen eigen hoevewinkel hebben. VLAPAS werkt samen met een traiteur, en wordt vaak gevraagd om de catering van evenementen te verzorgen, bijvoorbeeld door provincies, lokale gemeentes ... In april 2017 wil de coöperatie graag starten met een webshop waar particulieren producten van alle 17 coöperanten kunnen bestellen. De bestelling kan dan afgehaald worden bij de coöperant die het dichtst is gelegen. Op termijn wil VLAPAS ook uitbreiden naar horeca.

Een mooi verhaal, maar regelmatig werd door Chris en Leen ook benadrukt dat ze hard hebben moeten werken en leergeld hebben moeten betalen om te staan waar ze nu staan.

Na de praktische en inspirerende rondleiding kon iedereen plaatsnemen voor het theoretische gedeelte. De aanwezigen kregen er te horen welke steunmaatregelen er bestaan om hun ideeën in praktijk te kunnen omzetten. Michael Van Zeebroeck, een expert van het Vlaams Landbouwinvesteringsfonds (VLIF), stak van wal. Hij heeft drie VLIF-maatregelen voorgesteld: de reguliere VLIF-investeringssteun, steun voor ontwikkeling van kleine landbouwbedrijven, en als laatste de projectsteun voor verwerking en afzet in de landbouw. Bij de toelichting van de eerste maatregel stelde hij het dossierverloop voor, zoals de selectie van de steunaanvragen en financiële opvolging. Er zijn maar liefst 900 investeringstypes en hoe jonger de aanvrager, hoe hoger de selectiekans. Eén van de voorwaarden om van de VLIF-investeringssteun te kunnen genieten, is dat het bruto bedrijfsresultaat (BBR) minstens 40.000 euro per bedrijfsleider moet bedragen, inclusief landbouwverbreding. We kwamen ook te weten dat 64% van de land- en tuinbouwbedrijven toegang hebben tot de VLIF-steun.

De tweede VLIF-maatregel die aan bod kwam, was de 'ontwikkeling van kleine landbouwbedrijven'. Belangrijk hierbij is dat er een ontwikkelingsplan moet worden voorgelegd. De aanvrager kan steun aanvragen voor verschillende omschakelingen, bijvoorbeeld voor omschakeling van gangbare productie naar biologische productie. Ook al bij een beperkte omzet via korte keten kunt u nog in aanmerking komen voor deze steun. Als laatste kwamen de 'investeringen in de agrovoedingssector tot verhoging van de toegevoegde waarde, de kwaliteit en de voedselveiligheid van landbouwproducten' aan bod. Tot 2020 beschikt het VLIF hiervoor over 7 miljoen euro en moet dit aangewend worden voor de eerste fase van de verwerking. In 2017 komt de eerste oproep.

Na Michael informeerde Lea Elst de aanwezigen over de PDPO III-maatregel over de oprichting van de producentenorganisaties. Het grootste doel van deze maatregel is de marktpositie van de producenten/landbouwers te versterken. Tegelijkertijd benadrukte ze ook dat deze maatregel slechts een instrument is en zeker geen (wonder)middel. Eén van de voorwaarden van de opstartsteun is dat de producentenorganisatie opgericht en gecontroleerd moet worden door de producenten zelf. Niet alle sectoren komen in aanmerking, zoals de ruwe tabak, omwille van deontologische redenen.

Ook de plattelandsmaatregelen van de Vlaamse Landmaatschappij m.b.t. afzetvormen kwamen op deze dag aan bod. Davy De Dobbeleer nam de voorstelling van deze maatregelen voor zijn rekening. Zo zijn er de maatregelen rond omgevingskwaliteit (OKW). Binnen deze maatregel kan er steun verkregen worden voor ofwel investeringen ofwel voor inspanningen rond samenwerking. Davy haalde ook het OKW-project van Boeren op een Kruispunt aan, die land- en tuinbouwers in (financiële) nood helpen. De aanwezigen kregen een kaart te zien waar ze konden zien wat de verschillende steunmogelijkheden zijn binnen hun regio. Zo zien de aanwezigen dat Zottegem een 'plattelandsgebied met verstedelijkingsdruk' is en er dus enkel mogelijkheden zijn voor subsidiëring van dienstverleningsprojecten. Naast de maatregel 'samenwerking met de stedelijke omgeving' kwam ook de PDPO III-maatregel LEADER aan bod. LEADER is een lange termijn-methodiek en werkt bottom-up. "We kunnen spreker van een succesverhaal, denken we maar aan VLAPAS".

Na Davy lichtte Nathalie De Cooman de korte keten en lokale voedselstrategieën binnen Vlaanderen toe. "Vele landbouwers hebben nood aan risicospreiding en zijn daarom op zoek naar nieuwe en

alternatieve afzetkanalen". Nathalie somde een aantal voorbeelden op zoals zelfpluktuinen, boerenmarkten, webwinkels ... Het is ook vaak niet nodig om van nul te beginnen, je kan bijvoorbeeld ook instappen op bestaande projecten. Om de land- en tuinbouwers te steunen in hun zoektocht naar extra afzetvormen geeft de Vlaamse overheid, naast rechtstreekse steunmaatregelen, ook werkingssubsidies. Zo geeft de Vlaamse overheid subsidies aan Steunpunt Hoeveproducten en het Vlaams Aanspreekpunt Lokale Voedselstrategie (vanaf 2017).

Ann Detelder had de eer om de voormiddag af te sluiten. Zij haalde de 'facts and figures' uit de kast om Steunpunt Hoeveproducten voor te stellen. Ze gaf een overzicht van de bedrijven die aan korte keten doen (*telling dateert van 2014*). De doelstelling is duidelijk volgens Ann: "We proberen de land- en tuinbouwers zo goed mogelijk op voorhand te informeren vooraleer ze overgaan tot de korte keten. We bekijken samen de mogelijke voor- en nadelen, welke administratie er komt bij kijken, de ligging van het bedrijf, de rendabiliteit ...". Steunpunt Hoeveproducten heeft ongeveer 350 bedrijven begeleid in 2016, gaande van een kleine tot een uitgebreide begeleiding. Na deze presentatie kon iedereen genieten van een lekkere lunch, met allerlei lokale land- en tuinbouwproducten.

In de **namiddag** trokken we met z'n allen naar Kruiden Claus in Kruishoutem. We werden er verwelkomd door Christian Claus. Hij gaf de aanwezigen een algemene inleiding over de historiek van het bedrijf, welke afzetkanalen ze gebruiken, welke producten ze telen ... Zo kwamen we te weten dat Christian de derde generatie is die kruiden kweekt, en dat met zijn zoon Lode de vierde generatie klaar staat. Verder vertelde hij ook dat de familie reeds 30 jaar dit bedrijf (teelt van culinaire kruiden, aarbeirassen ...) uitbaat op de huidige locatie, en sindsdien serres heeft bijgebouwd. Hij heeft ons laten kennismaken met heel wat kruiden, zoals de Chinese bieslook, valeriana, oesterblad, moederkruid ... Telkens vermeldde hij ook tegen welke lichamelijke klachten de kruiden kunnen helpen. Zo hebben we onder andere geleerd dat valeriana rustgevend is en moederkruid helpt tegen migraine.

Na de interessante info en rondleiding van Christian kon iedereen genieten van een heerlijk kruidendrankje en -hapje. Terwijl iedereen genoot van het lekkers, nam zoon Lode het woord. Hij vertelde ons dat elke generatie eigenheid en innovatie hoog in het vaandel droeg. Doorheen de jaren is men van een aantal grote klanten naar meer klanten gegroeid, waaronder ook kleinere klanten. Een voordeel hierbij is de risicospreiding bij een eventueel faillissement van een grote klant. De familie Claus heeft zich ook verder gespecialiseerd in een groot assortiment, met meer dan 300 kruidensoorten. Ze zijn nog altijd een zeer grote marktspeler in de kruidenteeltsector.

Sinds Lode in het bedrijf is gestapt, heeft hij al een aantal zaken gerealiseerd op gebied van vernieuwing en afzetvormen. Zo is het logo veranderd, en hebben ze de sterktes en de zwaktes van het bedrijf bekeken. Zo kwam men bijvoorbeeld tot de constatactie dat er weinig mensen wisten dat ze zo'n groot assortiment hadden. Ze hebben dus besloten om alle soorten op te lijsten en voorraadlijsten aan te leggen.

"Het is ook belangrijk om steeds 'mee te zijn' met je tijd. Denk maar aan de vergeten groenten die al een tijdje weer hip zijn. De particulieren vroegen zich af of ze dit bij ons konden aankopen. Hier waren we echter niet op voorbereid. We verkopen op vaste momenten in de week thuis kruiden aan particulieren. Intussen hebben we verkooptafels geïnstalleerd, stellen we onze kruiden tentoon ...

Particulieren zijn dus voor ons een groter afzetkanaal geworden, al blijft de groothandel wel ons grootste afzetkanaal”.

De bedrijfsbezoeken zijn stilaan gegroeid bij Kruiden Claus, op vraag van particulieren. Ze hadden echter nog geen accommodatie, en daarom is een deel van de serre omgebouwd zodat er nu bezoekers kunnen ontvangen worden.

“Door bedrijfsbezoeken aan te bieden, hebben we ook steeds meer mond-aan-mondreclame. De mensen onthouden de kruiden die ze zien tijdens de rondleiding en kopen die dan hier ook vaak achteraf. De keerzijde van de medaille is dat de serres en het domein altijd proper moeten zijn, waar veel werk in kruipt. Er kruipt trouwens ook wel wat werk in de aanvragen voor bezoeken die we via mail of telefoon krijgen. Deze bezoeken moeten namelijk altijd goed voorbereid worden”.

“Een aantal jaar geleden hebben we ook een kruidenboekje uitgebracht, waarvan 5000 exemplaren werden verkocht. In 2014 heeft Davidsfonds ons opnieuw dezelfde vraag gesteld. We hebben dus nog een tweede kruidenboekje geschreven. Hiervan zijn er opnieuw 5000 exemplaren van verkocht. We kunnen dit boekje nu ook aanbieden na een bedrijfsbezoek of toevoegen aan een streekproductenmand bijvoorbeeld”.

Als laatste voorbeeld haalde Lode ook het inspirerend project ‘Les Potagers de Thomas’ aan. Dit sociaal project biedt mooie en duurzame kruidenbakken (tafelmodellen) aan. Kruiden Claus levert hier de kruiden voor aan. Ze hebben intussen ook een gezamenlijke stand op beurzen waar ze aan deelnemen, een win-winsituatie voor beide partijen dus!

Na het bezoek aan kruiden Claus keerden we terug huiswaarts. Aan de reacties te horen, was iedereen heel tevreden. Een geslaagde studiedag dus!