



**AGRARISCH
AANNEMINGS-
WERK**

**KORTE KETEN:
VERWERKING
HOEVEVERKOOP
...**



**LANDBOUW-
EDUCATIE &
GROENE ZORG**



**LOGIES &
RECREATIE**



VAN ALLE MARKTEN THUIS

Infiches voor landbouwers rond multifunctionele landbouw



**VLAAMS-
BRABANT**

Colofon

Samenstelling: Steunpunt Korte Keten, KVLV-Agra, Boeren & Buren, Steunpunt Groene Zorg, Agro-Aaneming, Dienst landbouw en toerisme, provincie Vlaams-Brabant.

Deze uitgave kwam tot stand door volgende partners van de werkgroep multifunctionele landbouw Vlaams-Brabant:

Verantwoordelijk uitgever: Marc Collier, provinciegriffier

Versie 4 (oktober 2022), met dank aan provincie Oost-Vlaanderen voor een herwerking van de originele versie én toevoeging van extra rubriek Energie Produceren.

Lay-out: provincie Vlaams-Brabant

Foto's: provincie Vlaams-Brabant, Boeren & Buren, DLV

Voor meer informatie kan u contact opnemen met:

Ine Vervaeke, 016 26 72 29, ine.vervaeke@vlaamsbrabant.be

Beleidsverantwoordelijke: Tom Dehaene, gedeputeerde voor land- en tuinbouw

Vermenigvuldiging en/of overname van gegevens zijn

toegestaan mits de bron expliciet vermeld wordt:

Dienst landbouw, provincie Vlaams-Brabant (2022). Van alle markten thuis.

Overzichtelijke infofiches voor landbouwers rond multifunctionele landbouw.

Depotnummer: D/2022/8495/15

Aansprakelijkheidsbeperking: Deze publicatie werd met de meeste zorg en nauwkeurigheid opgesteld. Er wordt evenwel geen enkele garantie gegeven omtrent de juistheid of de volledigheid van de informatie in deze publicatie. De gebruiker van deze publicatie ziet af van elke klacht tegen de provincie Vlaams-Brabant en zijn medewerkers, van welke aard ook, met betrekking tot het gebruik van de via deze publicatie beschikbaar gestelde informatie. In geen geval zullen de provincie Vlaams-Brabant of zijn medewerkers aansprakelijk gesteld kunnen worden voor eventuele nadelige gevolgen die voortvloeien uit het gebruik van de via deze publicatie beschikbaar gestelde informatie.



VOORWOORD

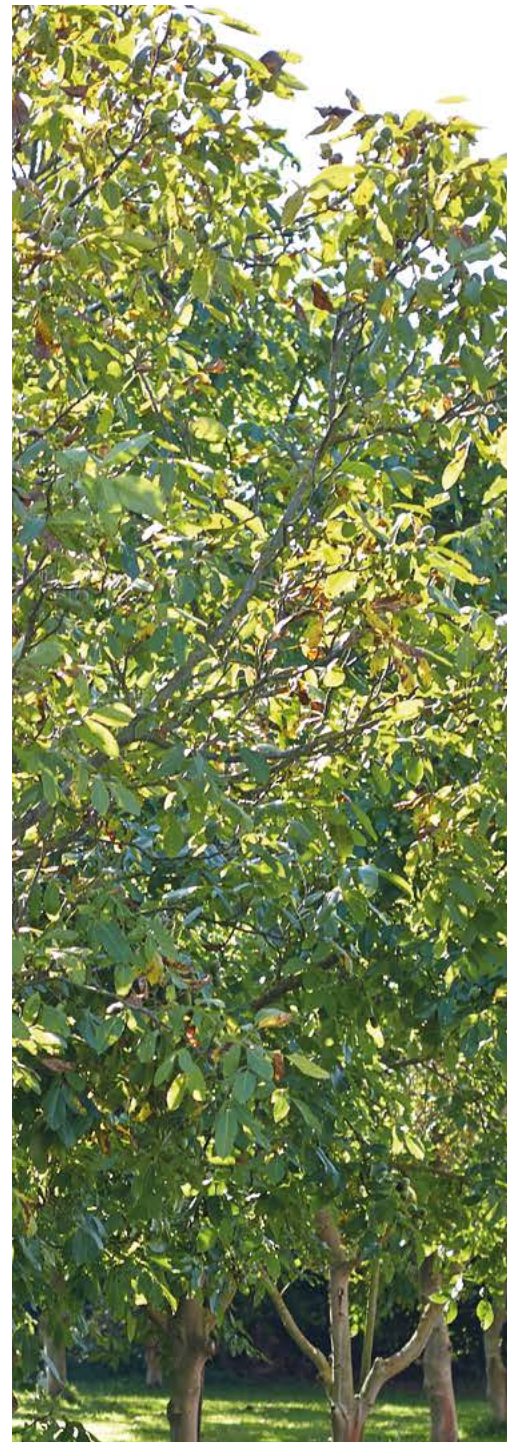
Een ijsje op de boerderij, een boerenmarkt, teambuilding tussen de koeien, een time-out voor jongeren, landschapsbeheer door landbouwers, ... De huidige trends in voeding, toerisme, zorg, educatie en landschapsbeheer spreken voor zich. Allen zijn ze op zoek naar authenticiteit, duurzaamheid en beleving. Niet evident in deze bizarre tijden waarin we eerst werden opgeschrikt door de corona-epidemie en daarna in een andere realiteit terechtkwamen met torenhoge energiekosten.

Zowel economisch, sociaal als ecologisch zijn er tal van voordelen. Maar we willen ook realistisch zijn, niet alles kan en mag op een landbouwbedrijf. Bovendien is het belangrijk dat je een keuze maakt die past bij je bedrijf en bij je persoonlijkheid. Ondernemen in de multifunctionele landbouw is arbeids- en kennisintensief en vraagt bijkomende competenties, zoals marketing. Hoe zet je jouw product het best in de verf? Hoe vind je als boer een nieuwe klant? Verhalen verkopen. Waarom haal je een product bij boer x? Net omdat hij het met zoveel smaak aan de man bracht op een streekmarkt. Of omdat hij zo gepassioneerd met zijn producten bezig was op de buurderij? Ook jouw product kan er uit springen. Het hoeft niet moeilijk te zijn. Met een extra duwtje in de juiste richting kom je vaak al ver.

Als landbouwer weet je dat landbouw veel regels kent. Leg aan een leek maar eens uit wat randvoorwaarden, mestactieplan en toeslagrechten zijn. In andere sectoren is dit niet anders. Bovendien zijn de wetten vaak geënt op grootschaligheid. Terwijl de activiteit die je wil starten meestal kleinschalig is en ook verweven met landbouw. Met deze fiches helpen we je op weg in de wet- en regelgeving van dit deel van de multifunctionele landbouw, maar ook naar subsidies, communicatie en promotiekanalen. Bovendien vind je een overzicht van organisaties die je met raad en daad kunnen bijstaan. We wensen je veel succes en goesting om te ondernemen.



Tom Dehaene
Gedeputeerde voor land- en tuinbouw



INLEIDING EN LEESWIJZER

De fiches in deze bundel zijn telkens opgebouwd volgens een vast sjabloon. Sommige onderdelen komen in verschillende fiches terug, dit zorgt er voor dat elke fiche afzonderlijk gelezen en geraadpleegd kan worden. Via de online versie kan je onmiddellijk doorlinken naar de relevante websites en documenten (link door via de cursieve tekst).

We starten bij dit overzicht met communicatie- en marketingtips om van consumenten klanten te maken, daarna volgen landbouweducatie en groene zorg, de verschillende vormen van recreatie en tot slot landschapsintegratie en agrarisch aannemingswerk. De lijst is echter niet volledig, zo is er bijvoorbeeld geen fiche over een kinderboerderij, paardenpension, hoevebakkerij of energie opwekking op de boerderij. Toch hopen we met dit overzicht reeds een eerste aanzet te geven om startende ondernemers wegwijs te maken. We raden ook steeds aan om contact op te nemen met de bevoegde overheden en adviserende organisaties.

Wie met multifunctionele landbouw start combineert op termijn vaak meerdere activiteiten, zoals bijvoorbeeld een zorgboerderij met een hoevewinkel. Toch willen we benadrukken dat we er in dit overzicht van uitgaan dat de hoofdmoot op het bedrijf nog steeds de landbouwactiviteit is. Bovendien dienen sanitaire en fytosanitaire maatregelen steeds prioriteit te krijgen. Ook de veiligheid van bezoekers is een extra aandachtspunt bij vele vormen van multifunctionele landbouw.

Rond **rendabiliteit** (wat brengt het op?) is het niet evident om cijfers te vinden die zonder interpretatie bruikbaar zijn. Veel is immers bedrijfsafhankelijk en bovendien ontbreken vaak studies op Vlaams niveau.

Het Instituut voor Landbouw-, Visserij- en Voedingsonderzoek (ILVO) ontwikkelde een interactieve verdienwijzer (www.verdienwijzer.be). Dat is een onlinetool, waarmee je als land- of tuinbouwer inspiratie kunt opdoen over mogelijke aanpassingen aan je verdienmodel. Je kunt aan de hand van selectiecriteria ook aftoetsen welke nieuwe deelactiviteiten het best passen bij je bedrijf, je motivatie en je doelgroep.

Voor algemene cijfers kan je deze Nederlandse studie raadplegen:

Roest, A.E. en H. Schoorlemmer, Kijk op multifunctionele landbouw. Omzet en impact 2007-2009. Publicatie 10-097. LEI, onderdeel van Wageningen UR, Den Haag, 2010.

In deze editie schenken we extra aandacht aan communicatie en marketing. In een fiche vertellen we je kort hoe een communicatieplan eruit ziet, geven we tips voor een goed verhaal en gaan we dieper in op promotie en publiciteit.

Het is geen uitgebreide handleiding maar tips&tricks waarmee je zelf verder aan de slag kan.

Er bestaat een specifieke regelgeving voor het **plaatsen of wijzigen van publiciteitsinrichtingen of uithangborden**. Ook deze info lijsten we hier op, omdat dit voor verschillende activiteiten van toepassing kan zijn:

◆ **Omgevingsvergunning nodig:** voor vaste reclameconstructies, bv. reclamezuilen of installaties aangebracht op blinde gevels voor het aanplakken van affiches.

◆ **Geen omgevingsvergunning nodig:**

- Voor verplaatsbare reclame-inrichtingen, tenzij men een grond gewoonlijk gaat gebruiken voor het plaatsen van dergelijke inrichtingen.
- Voor het bevestigen van niet-lichtgevende uithangborden aan een vergund gebouw, met een totale maximale oppervlakte van 4 m² (voor zover dit niet strijdig is met de voorschriften van stedenbouwkundige verordeningen, bouw- en verkavelingsverordeningen, ruimtelijke uitvoeringsplannen, bijzondere plannen van aanleg, verkavelingsvergunningen, bouwvergunningen of stedenbouwkundige vergunningen).

Bij de **wetgeving** wensen we te benadrukken dat alle (administratieve) verplichtingen als landbouwonderneming in orde moeten zijn: verzamelaanvraag, mestbank, FAVV, milieuvergunning, BTW-nummer bij Kruispuntbank van Ondernemingen, verzekering burgerlijke aansprakelijkheid, boekhoudkundige formaliteiten. Deze algemene zaken waar je als landbouwer moet aan voldoen zijn niet telkens opnieuw opgenomen.

We danken tot slot alle partners die meewerkten aan deze fiches. Het overzicht en hun contactgegevens vind je achteraan de bundel.



INHOUD

Voorwoord	3
-----------------	---

KORTE KETEN EN MARKETING	7
---------------------------------------	----------

KORTE KETEN: VERWERKING EN HOEVEVERKOOP

Hoevewinkel	11
Hoeveslagerij - verkoop van vleespakketten	13
Automaat	15
Pop-up - Foodtruck - Tijdelijke initiatieven (Ambulante handel voor eetwaren)..	17
Verkoop via een (boerenmarkt) of langs de openbare weg	19
Community supported agriculture (CSA).....	21
Boeren & buren	23
Voedselteams	25
Webshops	27
Verkoop aan derden (B2B).....	29
Zelfpluk (bloemen, fruit, groenten)	31

LANDBOUWEDUCATIE & GROENE ZORG

Landbouweducatie	33
Zorgboerderijen	35

LOGIES & RECREATIE

Hoevezaal, verbruikszaal, picknick.....	37
Hoevelogies (B&B's en vakantiewoningen).....	39
Kamperen en kampterreinen	41
Feestjes op de boerderij	43
Teambuilding op de boerderij	45
Vergaderen op de boerderij	47

AGRARISCH AANNEMINGSWERK

Agrarisch aannemingswerk	49
Erfbeplanting en landschapsintegratie.....	51
Onderzoek, voorlichting en onderwijs.....	53
Energie produceren.....	55
Beleid	59
Overzicht van de betrokken organisaties	62





KORTE KETEN EN MARKETING

Je mag nog het beste product ter wereld hebben, met een sterk verhaal stijgt het pas echt boven zichzelf uit. Het is een extra troef om de consument finaal over de streep te trekken. Wat doet die laatste nu beslissen om al dan niet korte keten te kopen? Welke mechanismen spelen onbewust een rol? En hoe kan je deze in een bepaalde richting sturen? Communicatie is van cruciaal belang om (nieuwe) producten en diensten op de juiste manier te vermarkten. In deze bundel vind je algemene informatie en links terug om een geschikte strategie uit te dokteren.

COMMUNICATIEPLAN IN ZEVEN STAPPEN:

Stap 1 - Doelstelling bepalen

Bijvoorbeeld hoeveproducten bekender maken.

Stap 2 - Wie is onze doelgroep?

Bijvoorbeeld alle volwassenen uit de buurt.

Stap 3 - Wat is onze boodschap?

Waarom moeten de mensen naar ons komen?

Stap 4 - Middelen en media

Welke kanalen zetten we in? Affiches, Facebook, opendeurtag... (zie Promotie en Publiciteit)

Stap 5 - Financiën

Wat is ons budget? Wat wil en kan je uitgeven? Is het nodig? Affiches zijn duurder dan sociale media.

Stap 6 - Planning en organisatie

Wanneer starten we? Wie doet wat en wanneer?

Stap 7 - Evaluatie

Metten is weten. Eventueel bijsturen? Wat kan in de toekomst beter?

GOUDEN CIRKEL

Vandaag de dag zijn consumenten bereid te betalen voor voedsel met een goed verhaal over herkomst en productiewijze. De gouden cirkel van Simon Sinek helpt jouw verhaal te schrijven.

De kracht is om te denken van binnen naar buiten. Begin bij 'waarom'. Om succesvol te zijn, moet je potentiële klanten duidelijk en eerlijk informeren waarom net jouw producten en diensten de beste zijn voor je klanten.

• **Waarom?**

Het doel van onze organisatie. Waar geloven wij in? Waar staan we voor? Als jouw klanten begrijpen 'waarom' jij die overtuiging hebt, dan gaan zij er zelf ook sneller in geloven.

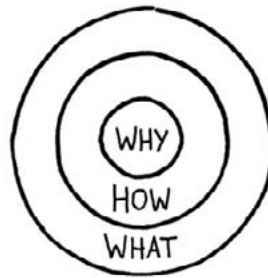
• **Hoe?**

Het proces. Hoe komen we daartoe?

• **Wat?**

Wat is het resultaat: onze producten.

Het bekendste bedrijf dat deze strategie toepast, is Apple.



Why = The Purpose

What is your cause? What do you believe?
Apple: We believe in challenging the status quo and doing this differently

How = The Process

Specific actions taken to realize the Why.
Apple: Our products are beautifully designed and easy to use

What = The Result

What do you do? The result of Why. Proof.
Apple: We make computers

Het 'waarom'-niveau is vergelijkbaar met vriendschappen. Vrienden houden van je om wie je bent, niet om wat je doet. Hetzelfde geldt voor klanten en werknemers. Storytelling maakt communiceren op het 'waarom'-niveau mogelijk.

Er zijn verschillende soorten verhalen: over succes, ambitie, tegenslag, hoe het begon, hoe het product groeide...

4 TIPS VOOR EEN GOED VERHAAL:

1. Wees authentiek

Zoek het niet te ver. Put uit je eigen ervaring en kennis. Je verhaal moet geloofwaardig overkomen. Wat is waardevol in je leven of binnen je organisatie?

2. Deel iets gemeenschappelijk

Zorg voor herkenning. De meeste mensen hebben een voorkeur voor verhalen over gewone mensen die ergens van houden, niet van houden of waarnaar ze verlangen.

3. Leg emotie in je verhaal

Zorg ervoor dat lezers of toeschouwers zich betrokken voelen. Ze moeten empathie krijgen met de hoofdfiguur uit het verhaal.

4. Oefen je verhaal

Oefen al eens voor een collega, vriend of familielid. Vraag hoe het overkomt, of ze het begrijpen, waar ze afhaken en verwerk hun feedback in je verhaal.

OPMAAK VAN EEN MARKETINGPLAN

Marketing of het vermarkten is alles wat een bedrijf doet om de verkoop van producten of diensten te bevorderen en op die manier meer winst te maken.

Tijdens de ontwikkelingsfase ligt de focus vooral op de technische innovatie. Voor de effectieve vermarkting is er vaak te weinig aandacht. Je doet best een beroep op specialisten. Voor de samenstelling van een marketingplan kan je terecht bij www.kmo-routes.be van UCLL (University Colleges Leuven-Limburg, een Vlaamse katholieke hogeschool binnen de Associatie KU Leuven). Jaarlijks begeleiden ze meer dan 100 bedrijven. Ook in de agrarische sector: landbouwers die hun activiteiten willen verbreden naar toerisme, een hoevewinkel willen openen of een andere vorm van korte keten ambiëren... Verschillende formules van begeleiding zijn mogelijk. De hogeschool schakelt hiervoor de derdejaarsstudenten marketing of studenten uit andere afstudeerrichtingen in.

DE 4 P'S VAN EEN MARKETINGPLAN

Product

Voor producten in de korte keten ontwikkelde VLAM 'goed geboerd': goedgeboerd.rechtvanbijdeboer.be

Prijs

De brochure 'Kwanta Kosta' van Boerenbond innoveert (het vroegere innovatiesteunpunt) geeft je meer inzicht.

Plaats

Het logo, naam, kleur, typografie (lettertype) en fotografie moet een huisstijl uitademen die je op alles gebruikt: van briefpapier tot visitekaartjes, offertes, facturen, website, enveloppen, e-mails, bedrijfskleding... Kortom: de visuele identiteit.

Promotie en Publiciteit

We gaan hieronder dieper in op promotie en publiciteit.

PROMOTIE EN PUBLICITEIT

Mailing

Twee types: via post en via mail.

Op het internet vind je leidraden om er zelf aan te beginnen: www.mailingmaken.nl

Er bestaan gespecialiseerde mailinghuizen bv.:

- www.flexmail.be
- www.mastermail.be
- www.formail.be
- www.mailchimp.com

Folders

Online tools voor het ontwerpen van folders:

- www.drukzo.be
- www.vistaprint.be
- www.reclameland.be

Digitale spaarkaarten

Vandaag zijn er 2 grote aanbieders waarop landbouwers een beroep doen:

- www.qualiet.com/nl/shops
- joyn.eu

Website

De basis van een online strategie blijft een goede website maar potentiële klanten moeten deze wel vinden. Daarom is het belangrijk om zo hoog mogelijk te staan in de ranking van de meest gebruikte zoekmachine (Google). Veel mensen kijken immers niet verder dan pagina 1 als ze iets opzoeken.

Bij de totstandkoming van deze lijst gebruikt Google een geheim algoritme. Het gebruik van bepaalde woorden verbetert je positie en dus ook je vindbaarheid. Dit noemt search engine optimalisatie (SEO).

Tips nodig om je website hoger te doen scoren?

www.schrijf.be/nl/teksten/promotie-verkoop/seo-webteksten/seotips

9 tips voor een goede website:

1. Gebruik een vaste huisstijl.
2. Zorg voor een overzichtelijke, snelle website.
3. Update regelmatig en pas je inhoud aan.
4. Zorg dat je website vlot werkt op tablet en smartphone.
5. Link je website met je sociale media (Facebook, Instagram...).
6. Houd het kort: niemand wil lange teksten lezen.
7. Vermeld zeker adres- en contactgegevens, openingsuren en productaanbod!
8. Gebruik beelden aanvullend (ze kunnen je website ook vertragen).
9. Zet de bezoeker aan tot actie (kortingsbon, Facebooklike...).

Kan je werken met Microsoft Office-toepassingen zoals Word? Dan lukt het al om een website te ontwerpen.

Enkele aanbieders:

- wordpress.com/nl
- www.weebly.com/be
- www.webnode.be
- www.jimdo.com
- nl.wix.com

Vlog

Een vlog is een blog in videovorm. Met een vlog kan je mensen laten binnenkijken in je bedrijf en je passie tonen. Met alles waar een camera op zit, kan je een vlog maken: webcam, smartphone, videocamera, fototoestel... Houd het toestel horizontaal vast, dat ziet er beter uit op het internet. Wanneer je filmpje klaar is, zet je het op YouTube. Je kan het via een embedlink en -code op je eigen website zetten of delen.

Sociale media

Sociale media zijn uitgegroeid tot een onmisbaar communicatiemiddel. Facebook, Twitter, LinkedIn en Instagram hebben samen meer dan 2 miljoen actieve gebruikers in België. Deze cijfers bevestigen dat sociale media uitgegroeid zijn tot online ontmoetingsplaatsen die de meerderheid van de internetgebruikers bezoekt.

Sociale media laten ons toe om nieuws, standpunten, goede en slechte ervaringen op een eenvoudige en snelle manier te delen. Daarnaast maken ze communicatie meer open en transparant. Alle mogelijke onderwerpen maar ook personen, producten en bedrijven kunnen we eenvoudig opzoeken.

Om sociale media te gebruiken, is het nodig dat je weet hoe je elk kanaal efficiënt kan benutten. Nadenken over inhoud,

kanalen, timing, reageren op negatieve feedback van klanten... is belangrijk.

Samen met de Provincie Vlaams-Brabant werkte hogeschool UC Leuven-Limburg het Social Media Coaching Center uit. Heb je als ondernemer nood aan trainingen en op maat coaching, dan kan je de Social Media Mondays volgen. Alle informatie hierover vind je op <https://research-expertise.ucll.be/nl>.

Online adverteren

Online adverteren is een middel om:

- Zichtbaarheid te vergroten en naambekendheid te verwerven.
- Klanten aan te trekken op rustige momenten.
- Mensen naar je website te lokken.
- E-mailadressen te verzamelen van potentiële klanten.

Voordelen?

- Je bepaalt zelf hoeveel je uitgeeft (5, 10, 50 euro, ...).
- Je bepaalt zelf heel specifiek je doelgroep.

Online Tools

Er bestaan een heleboel online tools die je online marketing eenvoudiger, sneller en overzichtelijker maken.

- **Google Analytics:** Om de activiteit op je website te monitoren: Wie bezoekt je website en via welke wegen komen ze binnen. www.google.be/intl/nl/analytics
- **Ahrefs:** of **SEMrush:** Krijg een zicht op welke zoekwoorden je onmiddellijke concurrenten gebruiken. www.ahrefs.com of www.semrush.com
- **Canva:** Maak mooie collages, afbeeldingen en banners voor je website, in sociale media posts of advertenties. www.canva.com
- **HubSpot:** Voor het beheren van je gehele website en marketing. Het programma geeft zelf suggesties ter verbetering van je website. www.hubspot.com
- **HootSuite:** Hiermee kan je verschillende sociale media accounts tegelijkertijd beheren. www.hootsuite.com
- **BuzzSumo:** Om te ontdekken welke soorten sociale media posts het populairst zijn. Dit kan je gebruiken als inspiratie voor het maken van eigen posts. www.buzzsumo.com
- **Evernote:** Een soort online werkschrift met ruimte voor notities en een agenda. www.evernote.com/intl/nl

Veel van deze online tools zijn betalend. Ze zijn vooral bedoeld om het online werk sneller te doen verlopen en te verlichten. Voor de meeste kleine bedrijven zijn de betalende functies niet nodig.

ONDERSTEUNING

1. VLAM

www.rechtvanbijdeboer.be
goedgedoerd.rechtvanbijdeboer.be

Met hulp van deze tool maak je een SWOT-analyse (sterkte, zwakte, kansen en bedreigingen) van je eigen verkooppunt. Via een enquête kom je te weten wat klanten motiveert om bij jou te kopen en wat ze graag anders zien. VLAM zorgt voor de verwerking van de resultaten.

Contact: Evy De Kock, evy.dekock@vlam.be,
0495 48 14 93

2. STEUNPUNT KORTE KETEN

Bij het steunpunt kan je terecht voor een breed aantal vragen en vormingen op het vlak van korte keten (vroeger: Steunpunt Hoeveproducten). Heb je vragen rond regelgeving en/of voedselveiligheid of heb je gewoon interesse in een van onze samenaankopen of vormingen? Twijfel dan niet en neem contact met ons op.

Contact: Ann Detelder, adetelder@samferm.be,
016 24 39 49 of 0473 20 85 46

Samenaankoop website

Een aparte website geeft een professionele indruk. De instapwebsite is een heel eenvoudige website bestaande uit één pagina. Hier kun je ene korte bedrijfsintro, een sectie over je producten en sferfoto's en contactinformatie kwijt. De prijs voor leden bedraagt 129 euro, exclusief BTW. Voor een standaardwebsite die bestaat uit meerdere pagina's betaal je 629 euro, exclusief BTW.

Meer info: ferm.steunpuntkorteketen@samferm.be

3. INNOVATIE VIA BOERENBOND

Creëer een professioneel verkooppunt en laat je kassa rinkelen! Een juiste prijssetting, creatieve marketing, een aangepaste winkelinrichting aan je doelpubliek en een goede aanduiding doen wonderen.

Wanneer we door de gekende supermarkten lopen, weten we dat elk product op de juiste plaats en volgorde staat. Hierdoor komen de producten beter tot hun recht en vinden de mensen bepaalde producten makkelijker terug. Een thuisverkoopcoach kan jou, als verkoper, bijstaan met raad en daad.

Heb je een nieuw product-idee of dienst en wil je de mogelijkheden en strategie voor introductie in de markt bekijken? Een ideecoach overloopt samen met jou de mogelijkheden.

Contact: Patrick Pasgang, info@innovatiesteunpunt.be, 016 28 61 02

4. HOGESCHOOL UCLL

Wanneer je hulp kan gebruiken bij het samenstellen van een marketing- en communicatieplan, logo-ontwikkeling, filmpjes, websitedesign... kan je terecht bij www.kmo-routes.be van UCLL.





HOEVEWINKEL

WAT/WAT NIET?

Veel consumenten vinden het leuk om inkopen bij de boer te doen. In een hoevewinkel wordt vaak ingespeeld op een totaalbeleving. Een deel van je productie in een hoevewinkel op je bedrijf verkopen kan dus interessant zijn. In principe is het niet mogelijk in landbouwgebied zomaar een winkel te starten. Een uitzondering daarop vormt een hoevewinkel. Een exacte wettelijke definitie van een hoevewinkel is er echter niet. Wel wordt algemeen aangenomen dat een hoevewinkel een winkel is verbonden aan een actief landbouw- of tuinbouwbedrijf waar hoofdzakelijk producten van het eigen bedrijf verkocht worden (hoofdzakelijk wordt hier meestal bestempeld als 50% eigen producten). Daarnaast kunnen producten van collega landbouwers verkocht worden en/of vergelijkbare producten.

Het gamma dat in een hoevewinkel verkocht mag worden is heel breed. Dat kan gaan van primaire (niet verwerkte) eigen of ingekochte producten zoals groenten, fruit, eieren, honing, (rauwe) melk tot een uitgebreid assortiment (zelf) verwerkte producten zoals confituren, soepen, quiches, zuiveldesserten, ijs, kazen, vleesbereidingen, ...

WAT BRENGT HET OP?

De verkoop van je producten in eigen handen nemen betekent dat je de marges van de tussenhandel uitschakelt. Hierdoor kunnen enerzijds de opbrengsten hoger uitvallen maar anderzijds moet je wel tijd besteden aan de verkoop. De opbrengsten zijn heel sterk afhankelijk van de producten die verkocht worden, de kostenstructuur van het bedrijf, het ondernemerschap van de bedrijfsleider(s), ...

NODIGE VERGUNNINGEN

- **Omgevingsvergunning:** afhankelijk van welke producten je verkoopt en welke infrastructuraanpassingen je nodig hebt.
- **Een toelating van het FAVV.** Er bestaan verschillende soorten toelatingen: een hoevezuivelaar heeft een andere toelating nodig dan iemand die confituren of wijn maakt.

RELEVANTE WETGEVING:

- **Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO):** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister).
- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisre-

gels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.

- **Voedselveiligheid:** als je aan consumenten eigen producten verkoopt die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer nog altijd onder de *sectorgids autocontrole* voor de primaire producten. Ga je zelf producten verwerken tot kaas, confituur of roomijs, dan moet je ook voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Voor kleine bedrijven werden wel een aantal administratieve versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de *FAVV brochure* verwerking en verkoop op de hoeve.
- **Drinkbaar water:** als je zelf producten verwerkt zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van leidingwater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je -volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid- moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook *drinkbaar water* (Steunpunt Korte Keten) en/of *waterkwaliteit in de voedingssector* (FAVV).
- **Etikettering:** vanaf het moment dat je een product voorverpakt, moet er in bijna alle gevallen een etiket voorzien worden. Op dit etiket mag je niet zomaar gegevens aanbrenge naar eigen goeddunken maar moet je ook bepaalde regels respecteren. Zie ook wetgeving *hoeveproducten* (Steunpunt Korte Keten) of *wetgeving etikettering* (FAVV).
- **Allergenen:** bij voorverpakte levensmiddelen moeten de allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegedeeld. Zie ook *etikettering van allergenen*.

VERZEKERING:

Je kan een extra verzekering 'Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Deze verzekering dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde producten. Je bent dan gedekt voor schade die onder meer toe te schrijven kan zijn aan:

- eigen gebrek van de goederen.
- een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling, de verpakking....

SUBSIDIES:

Verhoogde (30%) *VLIF steun* is mogelijk en kan aangewend worden voor de bouw van een winkelruimte/verwerkingsruimte, de inrichting, de aankoop van machines. Het moet wel gaan om investeringen voor de verkoop van voornamelijk eigen producten rechtstreeks aan de consument.

TIPS EN TRICKS:

- Bezin eer je begint. Een hoevewinkel kan een grote impact hebben op de rest van de bedrijfsvoering. Heel veel hangt af van het/de soort product(en) die je wenst te verkopen. Zeker wanneer je zelf gaat verwerken kruipen hier heel wat arbeidsuren in.
- Opteer je voor verwerking dan zal je sowieso moeten investeren. Verwacht niet vanaf het eerste jaar een positieve return. Je moet bekend geraken en consumenten moeten de weg naar je winkel vinden.
- Maak voor je van start gaat een goede kostprijsberekening voor elk van je producten. Eenmaal je weet wat het maken van een product je kost kan je een correcte verkoopprijs bepalen.
- Een hoevewinkel is een serieus engagement. Dit wil echter niet zeggen dat je winkel van 's morgens tot 's avonds moet open zijn. Kies duidelijke en eenvoudige openingsuren. Communiceer dit ook duidelijk zodat (voorbijrijdende) klanten goed geïnformeerd zijn.
- Uit onderzoek van VLAM blijkt dat klanten op de hoeve voornamelijk bestaan uit gepensioneerden en welgestelde gezinnen met kinderen (60%). Ook gezinnen met slechts één kostwinner worden belangrijker klanten voor de hoeve. Een nieuwe categorie zijn de klimaatkopers.
- Naast het directe contact met de boer, de versheid en de meerwaardebeleving, biedt de hoeve soms een prijsvoordeel voor de consument. De hoeve is vooral voor aardappelen het goedkoopste aankoopkanaal.
- In verhouding zijn er meer biobedrijven die aan korteketen-verkoop doen. Kies je voor bio, schrijf je dan ook zeker in op www.biomijnnatuur.be/biopunten. Die centraliseert bioboeren, afhaalpunten en andere verkooppunten waar mensen bioproducten kunnen kopen via de korte keten.

COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Een hoevewinkel starten is één ding maar bekendheid creëren is een heel belangrijke stap.
- Er zijn verschillende mogelijkheden die je zelf kan organiseren maar er bestaan ook websites waar je promotie kan maken voor je producten zoals www.rechtvanbijdeboer.be met een gratis en een betalende aansluitmodule onder beheer van de VLAM of op www.straffestreek.be
- Een actieve facebookpagina of website kan zeker een meerwaarde zijn. Plaats hier (achtergrond)info over het product, je bedrijf, de bedrijfsvoering, receptjes, openingsuren, ...
- Maak je aanbod (gratis) kenbaar: gemeentelijk infoblad, geef bij (klas)bezoeken uit de gemeente een proevertje met flyer mee voor thuis of stel je product op een ludieke manier voor tijdens een gemeentelijk event of dag van de landbouw.
- Doe mee met evenementen en campagnes zoals de *Week van de Korte Keten*.

ORGANISATIES EN CONTACTGEGEVENS

- Voor vragen over regelgeving, kostprijsberekening, FAVV en etikettering kan je terecht bij het Steunpunt Korte Keten, 016 24 39 54 of via ferm.steunpuntkorteketen@samenerm.be.
- Met vragen over strategie, mogelijke opties, promotie en marketing kun je terecht bij de Boerenbond, 016 28 61 38, advies@boerenbond.be, www.boerenbond.be/domein/innovatie
- Voor extra promotie, ondersteuning, professionalisering en netwerking, kan je terecht bij Streekproducten Vlaams-Brabant, meer info op www.straffestreek.be
- Voor registratie en info over recht van bij de boer: www.rechtvanbijdeboer.be

BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- www.steunpuntkorteketen.be
- www.boerenbond.be/domein/innovatie
- www.straffestreek.be
- www.favv-afscab.be/hoeveverkoop
- *Omzendbrief met betrekking tot de toelating en erkenning voor hoevezuivelproducenten en het gebruik van de autocontrolelegidsen*
- *Gids voor de invoering van een autocontrolesysteem voor de detailhandel in voedingswaren*
- *Autocontrolelegids voor de productie en verkoop van zuivelproducten op het landbouwbedrijf*
- *Autocontrolelegids voor de beenhouwerij-spekslagerij*
- *Brochure Innovatiesteunpunt 'Kwanta kost da?' Deze brochure bevat praktische voorbeelden van kostprijsberekeningen voor korte keten producenten.*
- *Goed Geboerd van VLAM. Gratis online tool voor het maken van een sterkte-zwakte-analyse van de hoeveverkoop om deze te verbeteren.*



HOEVESLAGERIJ VERKOOP VAN VLEESPAKKETTEN

WAT/WAT NIET?

Veel consumenten vinden het leuk om in te kopen bij de boer te doen. Een deel van je productie in een hoevewinkel op je bedrijf verkopen kan dus interessant zijn. In principe is het niet mogelijk in landbouwgebied zomaar een slagerij te starten. Een uitzondering daarop vormt een hoeveslagerij. In een hoeveslagerij wordt hoofdzakelijk vlees van eigen dieren verkocht. Vlees dat je zelf hebt uitgebeend en versneden (= echte hoeveslagerij) of vlees dat eerst door een derde bewerkt werd waarna je het als verpakt vlees te koop aanbiedt op je bedrijf (= verkoop van vleespakketten). Daarnaast kan je ook vlees (van een andere diersoort) van een collega landbouwer verkopen.

WAT BRENGT HET OP?

De verkoop van je producten in eigen handen nemen betekent dat je de marges van de tussenhandel uitschakelt. Dit betekent enerzijds dat de opbrengsten hoger kunnen uitvallen maar anderzijds moet je wel tijd besteden aan de verkoop. De opbrengsten zijn heel sterk afhankelijk van de producten die verkocht worden, de kostenstructuur van het bedrijf, het ondernemerschap van de bedrijfsleider(s), ...

NODIGE VERGUNNINGEN

De vergunningen/toelatingen die je nodig hebt, hangen af van het feit of je ervoor opteert om een echte hoeveslagerij uit te baten of om enkel vleespakketten te verkopen. Een erkenning van het FAVV heb je enkel nodig wanneer je een substantieel deel van je vlees niet rechtstreeks aan de consument verkoopt maar aan 'derden'.

- Kies je voor een echte hoeveslagerij dan kan je voor bepaalde infrastructuraanpassingen een **omgevingsvergunning** nodig hebben.
- Vraag in elk geval een **toelating bij het FAVV**. En als je een substantieel deel van je vlees niet direct verkoopt aan de consument maar aan 'derden', heb je ook een **erkenning nodig van het FAVV**.
- Tot eind 2017 had je een vergunning beenhouwer-spekslager nodig als je een beenhouwerij of spekslagerij wou uitbaten. Sinds 1 januari 2018 hoeft dat in het Vlaams Gewest niet meer.
- Start je een zaak op, dan heb je een bewijs van bedrijfsbeheer nodig.

RELEVANTE WETGEVING:

- **Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO)**: wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)
- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijzen**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.
- **Voedselveiligheid**: zowel voor een echte hoeveslagerij als voor de verkoop van vleespakketten moet je voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Voor kleine bedrijven zijn er wel versoepelingen. Meer informatie vind je in de FAVV-brochure '*Verwerking en verkoop op de hoeve*'. Zodra je je producten afzet, ligt er ook verantwoordelijkheid bij het afhaalpunt. Als dat een winkel is, kan het zijn dat ze daardoor moeten overstappen van toelating naar erkenning. Bespreek dat met de afhaalpunten.
- **Drinkbaar water**: als je zelf producten verwerkt zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van leidingwater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je -volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid- moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook *drinkbaar water* (Steunpunt Korte Ketten) en/of *waterkwaliteit in de voedingssector* (FAVV).
- **Etikettering**: vanaf het moment dat je een product voorverpakt, moet er in bijna alle gevallen een etiket voorzien worden. Op dit etiket mag je niet zomaar gegevens aanbrenge naar eigen goeddunken maar moet je ook bepaalde regels respecteren. Zie ook *wetgeving hoeveproducten* (Steunpunt Korte Ketten) of *wetgeving etikettering* (FAVV).
- **Allergenen**: bij voorverpakte levensmiddelen moeten de allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegegeed. Zie ook *etikettering van allergenen*.

VERZEKERING:

- Je kan een extra verzekering 'Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Deze verzekering dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde producten. Je bent dan gedekt voor schade die onder meer toe te schrijven kan zijn aan:
- eigen gebrek van de goederen.
 - een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling, de verpakking, ...

SUBSIDIES:

Verhoogde (30%) *VLIF-steun* is mogelijk om je winkelruimte te bouwen, inclusief de ruwbouw en de uitrusting. Voor de verwerkingsruimte kan 30% *VLIF-steun* alleen voor de afwerking van het gebouw, de vaste uitrusting, de machines en het materieel dat nodig is voor de verwerking. Het moet wel gaan om investeringen voor de verkoop van vooral eigen producten en van producten uit de korte keten van collegelandbouwers rechtstreeks aan de consument. De brutomarge door de verkoop van al of niet bewerkte of verwerkte producten van collega-landbouwers is je bruto bedrijfsresultaat (BBR) uit verbreding. Om in aanmerking te komen voor *VLIF-steun*, moet het BBR uit de landbouwactiviteit belangrijker zijn dan het BBR uit je verbrede activiteiten.

TIPS EN TRICKS:

- Bezin eer je begint. Een echte hoeveslagerij kan een grote impact hebben op de rest van de bedrijfsvoering. In het uitbenen van vlees, het versnijden en het winkelklaar maken van vlees kunnen heel wat werkuren kruipen.
- Opteer je voor een hoeveslagerij dan zal je sowieso moeten investeren. Verwacht niet vanaf het eerste jaar een positieve return. Je moet bekend geraken en consumenten moeten de weg naar je winkel vinden.
- Maak voor je van start gaat een goede kostprijsberekening voor elk van je producten. Eenmaal je weet wat het maken van een product je kost, kan je een correcte verkoopprijs bepalen.
- Een echte hoeveslagerij is een serieus engagement. Dit wil echter niet zeggen dat je winkel van 's morgens tot 's avonds moet open zijn. Kies duidelijke en eenvoudige openingsuren. Communiceer dit ook duidelijk zodat voorbijrijdende klanten goed geïnformeerd zijn.

COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Een hoeveslagerij starten is één ding maar bekendheid creëren is een heel belangrijke stap.
- Er zijn verschillende mogelijkheden die je zelf kan organiseren maar er bestaan ook websites waar je promotie kan maken voor je producten zoals www.rechtvanbijdeboer.be met een gratis en een betalende aansluitmodule onder beheer van de VLAM of op www.straffestreek.be
- Een actieve facebookpagina of website kan zeker een meerwaarde zijn. Plaats hier (achtergrond)info over het product, je bedrijf, de bedrijfsvoering, receptjes, openingsuren, ...
- Maak je aanbod (gratis) kenbaar: gemeentelijk infoblad, geef bij (klas)bezoeken uit de gemeente een proevertje met flyer mee voor thuis of stel je product op een ludieke manier voor tijdens een gemeentelijk event of dag van de landbouw.

ORGANISATIES EN CONTACTGEGEVENS

- Voor vragen over regelgeving, kostprijsberekening, FAVV en etikettering kan je terecht bij het Steunpunt Korte Keten, 016 24 39 54 of via ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be
- Voor vragen rond strategische begeleiding, promotie en marketing kan je terecht bij het Innovatiesteunpunt, 016 28 61 38 of via patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be
- Voor extra promotie, ondersteuning, professionalisering en netwerking, kan je terecht bij Streekproducten Vlaams-Brabant, meer info op www.straffestreek.be
- Voor registratie en info over recht van bij de boer: www.rechtvanbijdeboer.be

BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- www.steunpuntkorteketen.be
- www.straffestreek.be
- www.favv-afscab.be/hoeveverkoop
- FAVV Brochure 'Verwerking en verkoop op de hoeve': Deze brochure helpt je aan de hand van praktische informatie een beter inzicht te krijgen in de verplichtingen inzake voedselveiligheid als hoeveproducent.
- Brochure Innovatiesteunpunt 'Kwanta kost da?' Deze brochure bevat praktische voorbeelden van kostprijsberekeningen voor korte keten producenten.
- Gids voor de invoering van een autocontrolesysteem voor de detailhandel in voedingswaren
- Autocontrole gids voor de beenhouwerij-spek-slagerij
- Brochure Innovatiesteunpunt 'Kwanta kost da?' Deze brochure bevat praktische voorbeelden van kostprijsberekeningen voor korte keten producenten.
- Goed Geboerd van VLAM. Gratis online tool voor het maken van een sterkte-zwakte-analyse van de hoeveverkoop om deze te verbeteren.



AUTOMAAT

WAT/WAT NIET?

Bij verkoop via een automaat zet je vooral in op bereikbaarheid en toegankelijkheid. Wanneer je je producten 24 uur per dag wilt aanbieden, wanneer je een beperkt aantal producten hebt of wanneer je gewenste tijdsinvestering een hoevewinkel niet toelaat, kan je kiezen voor een automaat. Dit kan zowel voor fruit, zuivel, groenten als vlees.

WAT BRENGT HET OP?

Een automaat kost gemiddeld tussen de € 3.000 en € 10.000 (tweedehands is ook een optie). Een melkautomaat kost tussen de 7.500 en 10.000 euro¹. Voor automaten die niet bij het eigen erf staan, hangt het rendement sterk af van de huurprijs die je moet betalen voor de standplaats en van de tijd die nodig is voor het bijvullen¹.

NODIGE VERGUNNINGEN

- **Stedenbouwkundige vergunning:** voor het plaatsen van bv. een aardappelautomaat op het bedrijf ('onder visuele controle') heb je normaal geen vergunning van de dienst ruimtelijke ordening nodig. Plaats je de automaat langs de openbare weg of op de eigendom van derden dan heb je wel een stedenbouwkundige vergunning nodig. Afhankelijk van wie bevoegd is voor de weg (gemeente, gewest) zal je bij een andere instantie moeten gaan aankloppen. Er is geen stedenbouwkundige vergunning nodig wanneer de automaat in een gevel is ingebouwd. Vraag hiervoor steeds advies bij de dienst ruimtelijke ordening/omgeving van je gemeente.
- Dien een aanvraag in bij de stad of gemeente voor de **inname van openbaar domein**, in veel gevallen wordt hiervoor ook een specifieke belasting of retributie geïnd. Neem hiervoor contact op met de stad of gemeente.
- Voor **melkautomaten** geldt een specifieke wetgeving, die terug te vinden is op de website van het FAVV. Ook het Steunpunt Korte Keten kan je hierbij verder helpen.
- **Een toelating van het FAVV:** Er is een onderscheid tussen een automaat op de boerderij zelf of langs de straat. Voor een melkautomaat op je hoeve of in het centrum van je gemeente, heb je vooraf een toelating nodig van het FAVV. Dien een aanvraag in bij je gemeente voor de inname van openbaar domein. Vaak moet je daarvoor een aparte belasting of 'retributie' betalen.

RELEVANTE WETGEVING:

- **Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO):** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)
- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en onduidelijk moeten worden aangeduid, minstens in euro.
- **Voedselveiligheid:** bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer onder de sectorgids autocontrole voor de primaire productie. Ga je zelf producten verwerken (bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Een (korte) opleiding 'hygiëne en autocontrole' is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de *FAVV brochure verwerking en verkoop op de hoeve*.
- **Drinkbaar water:** als je zelf producten verwerkt zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van leidingwater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je -volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid- moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook *drinkbaar water* (Steunpunt Korte Keten) en/of *waterkwaliteit in de voedingssector* (FAVV).
- **Etikettering:** vanaf het moment dat je een product voorverpakt moet er in bijna alle gevallen een etiket voorzien worden. Op dit etiket mag je niet zomaar gegevens aanbrengen naar eigen goeddunken maar moet je ook bepaalde regels respecteren. Zie ook *etikettering van hoeve- en streekproducten* (Steunpunt Korte Keten) of *wetgeving etikettering* (FAVV).
- **Allergenen:** bij voorverpakte levensmiddelen moeten de allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegedeeld. Zie ook *etikettering van allergenen*.
- Voor **melkautomaten** geldt er aparte wetgeving. Die staat op de website van het FAVV.

VERZEKERING:

Je kan een extra verzekering 'burgerlijke aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Deze verzekering dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde producten. Je bent dan gedekt voor schade die onder meer toe te schrijven kan zijn aan:

- eigen gebrek van de goederen.
- een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling, de verpakking, ...

SUBSIDIES:

Er is 30% *VLIF-steun* mogelijk als je in de automaat voornamelijk je eigen producten verkoopt.

TIPS EN TRICKS:

- Zorg ervoor dat de automaat makkelijk bereikbaar is, (zwakke) weggebruikers niet in gevaar worden gebracht wanneer auto's halt houden aan de automaat en er voldoende parking is.
- Kies een goed verlichte plaats.
- Wees je ervan bewust dat niet elk bedrijf goed gelegen is voor een automaat.
- Let op voor vandalisme. Installeer eventueel beveiligingscamera's. Pas op: deze moet je aangeven gezien de wet op de privacy!
- Een automaat in een tuinhuis/chalet is minder uitnodigend dan een automaat waar je de producten bij het langsrijden meteen kan zien (bv. een automaat ingewerkt in een gebouw).
- Wees niet al te seizoensafhankelijk. Zorg voor rotatie in je producten zodat je de automaat het volledige jaar kan vullen. Hiervoor kan je eventueel producten van een collega-landbouwer verkopen in je automaat. In dat geval moet je rekening houden met de bewaring en omvang van je producten (bv. aardappelen versus aardbeien). Bovendien moet meer dan 50% van de producten afkomstig zijn van het eigen bedrijf.
- Zorg steeds voor kwaliteitsvolle en verse producten.
- Zorg voor een leuke en efficiënte verpakking (klanten die een zakje aardappelen kopen, willen geen aarde in de auto).
- Zorg per product ook voor een gevarieerd volume (geen al te grote verpakkingen).
- Als je een specifieke ruimte voor een automaat voorziet en inricht, zorg dan meteen dat deze voldoende ruim is zodat je bij succes nog een extra automaat kan plaatsen.
- Zorg bij een melkautomaat voor correcte informatie over het product. Vermeld dat rauwe melk vooraf gekookt moet worden. En vermeld voor al je producten prijs, gewicht, inhoud, variëteit, houdbaarheid en allergenen.

COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Zorg voor één duidelijke gebruiksaanwijzing en gsm-nummer bij problemen.
- Werk met een duidelijke bewijzing en een uithangbord. Vraag hiervoor steeds advies bij de dienst ruimtelijke ordening van je gemeente.
- Er zijn verschillende mogelijkheden die je zelf kan organiseren maar er bestaan ook websites waar je promotie kan maken voor je producten zoals www.rechtvanbijdeboer.be met een gratis en een betalende aansluitmodule onder beheer van de VLAM of op www.straffestreek.be

- Een actieve facebookpagina of website kan zeker een meerwaarde zijn. Plaats hier (achtergrond)info over het product, je bedrijf, de bedrijfsvoering, receptjes, openingsuren, ...

- Maak je aanbod (gratis) kenbaar: gemeentelijk infoblad, geef bij (klas)bezoeken uit de gemeente een proevertje met flyer mee voor thuis of stel je product op een ludieke manier voor tijdens een gemeentelijk event of dag van de landbouw.

ORGANISATIES EN CONTACTGEGEVENS

- Voor vragen over regelgeving, kostprijsberekening, FAVV en etikettering kan je terecht bij het Steunpunt Korte Keten, 016 24 39 54 of via ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be
- Met vragen over strategie, mogelijke opties, promotie en marketing kun je terecht bij de Boerenbond, 016 28 61 38, advies@boerenbond.be, www.boerenbond.be/domein/innovatie.
- Voor extra promotie, ondersteuning, professionalisering en netwerking, kan je terecht bij Streekproducten Vlaams-Brabant, meer info op www.straffestreek.be
- Voor registratie en info over recht van bij de boer: www.rechtvanbijdeboer.be

BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- www.steunpuntkorteketen.be
- www.boerenbond.be/domein/innovatie
- www.straffestreek.be
- www.favv-afsca.be/hoeveverkoop
- FAVV Brochure 'Verwerking en verkoop op de hoeve': Deze brochure helpt je aan de hand van praktische informatie een beter inzicht te krijgen in de verplichtingen inzake voedselveiligheid als hoeveproducent.
- Federale overheidsdienst Volksgezondheid, veiligheid van de voedselketen en leefmilieu: www.health.belgium.be
- Gids voor de invoering van een autocontrolesysteem voor de detailhandel in voedingswaren
- Tools voor de autocontrole: Productie en verkoop van zuivelproducten op het Landbouwbedrijf van het FAVV en Autocontrole voor de productie en verkoop van zuivelproducten op het landbouwbedrijf.
- Autocontrolelegids voor de beenhouwerij-spek-slagerij
- Brochure innovatiesteunpunt 'Kwanta kost da?' met praktische voorbeelden van kostprijsberekeningen voor de korteketenproducenten.
- 'Goed Geboerd' van VLAM. Gratis onlinetool voor het maken van een sterkte-zwakteanalyse van de hoeveverkoop om die te verbeteren.

POP-UP FOODTRUCKS HOEVETERRAS VERBRUIKSAAL



WAT/WAT NIET?

Heb je een tijdelijk aanbod, of kun je maar tijdelijk tijd vrijmaken? Dan is een foodtruck, pop-up of tijdelijk initiatief misschien iets voor jou. Wettelijk kan dat met een uitgebreid gamma producten.

Dat gaat van primaire (niet verwerkte) eigen of ingekochte producten, zoals groenten, fruit, eieren, honing, (rauwe) melk tot een uitgebreid assortiment zelf verwerkte producten zoals confituur, soep, quiches, zuiveldesserten, ijs, kaas of vleesbereidingen. Een pop-up is altijd tijdelijk. De redenen om te kiezen voor een pop-upvestiging zijn onder andere de mogelijkheid om een markt af te tasten of om in te spelen op actuele omstandigheden.

Een foodtruck is een restaurant op wielen waar je gerechten, snacks of drankjes klaarmaakt en verkoopt.

- Een foodtruck kan op een festival. Soms betaalt de organisatie je dan zelfs om er te staan, en sta je een percentage van je omzet af aan de organisatie.
- In een foodtruck kun je ook rechtstreeks verkopen aan de consument.
- Een foodtruck kan gehuurd worden door een opdrachtgever voor onder andere feestjes. Dan maak je een vaste prijsafpraak of factureer je het verbruik.
- Een hoeveterras in landbouwgebied uitbaten is in principe niet mogelijk. Een terras is namelijk een recreatieve activiteit die niet toegelaten is in landbouwgebied maar wel in (landelijk) woongebied.

WAT BRENGT HET OP?

Hoewel het een tijdelijk karakter heeft, vraagt het uitbaten ervan veel organisatie, tijd en energie. Door het uitschakelen van de tussenhandel, kan de opbrengst wel hoger uitvallen. De opbrengst is sterk afhankelijk van de producten die je verkoopt, de kostenstructuur van je bedrijf, je ondernemerschap als bedrijfsleider.

NODIGE VERGUNNINGEN

- **Toelating van het FAVV.** Er is een verschil tussen een hoeveverkoper en een hoeveproducent. De hoeveverkoper verkoopt onbewerkte producten en de hoeveproducent bewerkt zijn product voordat hij het verkoopt. Daar horen verschillende soorten toelatingen bij, ook volgens de producten die je verkoopt.
- **Omgevingsvergunning:** afhankelijk van welke producten je verkoopt en welke infrastructuraanpassingen je nodig hebt.

- **Machtiging voor ambulante handel:** Als je verkoopt buiten je bedrijf – dus op de markt, bij de consument thuis, langs de weg, op beurzen – heb je een ‘machtiging voor ambulante handel’ nodig, een ‘leurkaart’. Voor die machtiging kun je terecht bij het *ondernemingsloket*.

Een leurkaart is niet nodig als je maar één keer op een markt staat die kadert in de algemene promotie van de landbouw, van hoeve- en streekproducten, bijvoorbeeld een jaarmarkt in je gemeente. Maar als je regelmatig op een markt staat, is de leurkaart een must. Er zijn twee soorten leurkaarten: een machtiging als werkgever of als aangestelde.

- **Rijbewijs:** ga na of je een apart rijbewijs nodig hebt om met je foodtruck te mogen rijden.
- **Drankvergunning:** serveer je ook alcoholische dranken, dan moet je vooraf een drankvergunning aanvragen bij je gemeente.

RELEVANTE WETGEVING:

- **Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO):** als je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)
- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.
- **Voedselveiligheid:** bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer nog steeds onder de sectorgids autocontrole voor de *primaire productie*. Ga je zelf producten verwerken (bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving ‘hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid’. Een (korte) opleiding ‘hygiëne en autocontrole’ is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden bovendien een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de *FAVV brochure verwerking en verkoop op de hoeve*.
- **Drinkbaar water:** als je zelf producten verwerkt zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van leidingwater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je -volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid- moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook *drinkbaar water* (Steunpunt Korte Ketten) en/of *waterkwaliteit in de voedingssector* (FAVV).

- **Etikettering:** vanaf het moment dat je een product voorverpakt, moet er in bijna alle gevallen een etiket voorzien worden. Op dit etiket mag je niet zomaar gegevens aanbrengen naar eigen goeddunken maar moet je ook bepaalde regels respecteren. Deze wetgeving geldt deels ook voor onverpakte producten. Je moet namelijk van al je producten verkocht op het terras aan je klanten kunnen aangeven welke 'allergenen' je producten bevatten. Zie ook *wetgeving hoeveeproducten* (Steunpunt Korte Keten) of *wetgeving etikettering* (FAVV).

- **Allergenen.** Bij voorverpakte levensmiddelen moeten de allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegedeeld. Zie ook *etikettering van allergenen*.

- **BTW:** voedingswaren die na verkoop worden meegenomen worden verkocht aan 6% BTW. Ga je diezelfde voedingswaren op een terras bedienen dan moet je hier 12% BTW in rekening brengen. Voor de verkoop van dranken op een terras moet je 21% BTW in rekening brengen.

- Bij de uitbating van een terras en/of verbruikszaal geldt de wetgeving met betrekking tot het **Geregistreerd Kassa Systeem (GKS)** genoemd. Deze elektronische kassa met software unit werd in de horeca verplicht in gebruik genomen op 1 januari 2015 en dit om het zwartwerk tegen te gaan. Haal je op jaarbasis 25.000 euro omzet uit de verkoop van 'maaltijden' dan ben je verplicht een dergelijke kassa aan te schaffen en je te registreren (een ijscoupe, een pannenkoek,... worden aanzien als maaltijd).

- Er gelden specifieke voorwaarden voor het **aanbieden van alcohol**. Wie drank wil schenken voor gebruik ter plaatse, moet in bepaalde gevallen beschikken over een toelating van het gemeentebestuur.

- Verder gelden er in horeca regels in verband met het verkopen van **alcohol aan jongeren**, is er een algemeen **rookverbod** en bij het afspelen van muziek dient een vergoeding betaald te worden aan **SABAM** (auteursrechten) én aan de **Billijke Vergoeding** (rechten uitvoerders). Voortaan kan je terecht op één plaats voor deze aanvragen: www.unisono.be/nl

- Heb je één of meerdere **speeltoestellen** staan, hou dan ook rekening met algemene **veiligheidsvoorschriften**. Als uitbater ben je verantwoordelijk voor de veiligheid en het onderhoud. Maar de ouder of begeleider blijft natuurlijk wel verantwoordelijk voor het gedrag van zijn kinderen.

VERZEKERING:

Je kan een extra verzekering 'Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Deze verzekering dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde producten. Je bent dan gedekt voor schade die onder meer toe te schrijven kan zijn aan:

- eigen gebrek van de goederen.
- een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling, de verpakking....

SUBSIDIES:

Verhoogde (30%) **VLIF steun** is mogelijk en kan aangewend worden voor de bouw van een winkelruimte/terras/verwerkingsruimte, de inrichting, de aankoop van machines. Het moet wel gaan om de verkoop van voornamelijk eigen producten rechtstreeks aan de consument.

TIPS EN TRICKS:

- Je producten zelf op de markt brengen kan een grote impact hebben op de rest van je bedrijfsvoering. Heel veel hangt af van welke producten je verkoopt. Zeker als je zelf gaat verwerken, besteed je daar heel wat werkuren aan.
- Opteer je voor verwerking, dan moet je sowieso investeren. Verwacht niet dat het vanaf het eerste jaar rendeert. Je moet bekend raken en consumenten moeten de weg naar je product vinden.

COMMUNICATIE EN PROMOTIE

Een tijdelijk initiatief starten is één ding maar bekendheid creëren is minstens zo belangrijk. Er zijn verschillende mogelijkheden die je zelf kunt organiseren. Er zijn ook websites waar je promotie kunt maken voor je producten of je concept.

- Een Facebookpagina of website kan zeker een meerwaarde zijn. Zet daar achtergrondinformatie over je product, je bedrijf, je bedrijfsvoering, receptjes, openingstijden.
- Ga eens praten met de toeristische dienst van je gemeente, regio of provincie. Ook voor hen kan je terras een meerwaarde betekenen.

ORGANISATIES EN CONTACTGEGEVENS

- Voor vragen over regelgeving, kostprijsberekening, FAVV en etikettering kan je terecht bij het Steunpunt Korte Keten, 016-24 39 54 of via ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be
- Met vragen over strategie, mogelijke opties, promotie en marketing kun je terecht bij de Boerenbond, 016 28 61 38, advies@boerenbond.be, www.boerenbond.be/domein/innovatie.
- Voor extra promotie, ondersteuning, professionalisering en netwerking, kan je terecht bij Streekproducten Vlaams-Brabant, meer info op www.straffestreek.be
- Voor registratie en info over recht van bij de boer: www.rechtvanbijdeboer.be

BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- www.steunpuntkorteketen.be
- www.boerenbond.be/domein/innovatie
- www.toerismevlaamsbrabant.be
- www.straffestreek.be
- Een foodtruck: hoe begin je eraan?
- FAVV-brochure 'Richtlijnen voor handelaar op markten en evenementen'. Die brochure legt je op een praktische manier uit hoe handelaars voor markten en evenementen de wetgeving moeten respecteren om de voedselveiligheid te garanderen.

VERKOOP VIA EEN (BOEREN)MARKT OF LANGS DE OPENBARE WEG



WAT/WAT NIET?

Je wenst een zekere meerwaarde te creëren op je bedrijf maar je vindt een hoevewinkel of een hoeveautomaat niet haalbaar. Misschien ben je ervan overtuigd dat je niet goed gelegen bent en dat klanten de weg naar je bedrijf niet zullen vinden. De verkoop via een (boeren)markt of via een verkoopstand langs de openbare weg kan dan een optie zijn.

Wettelijk gezien kan je dit doen met een uitgebreid gamma producten. Dat kan gaan van primaire (niet verwerkte) eigen producten zoals groenten, fruit, eieren, honing, rauwe melk tot een uitgebreid assortiment verwerkte producten zoals confituren, soepen, quiches, zuiveldesserten, ijs, kazen, vers vlees, vleesbereidingen, ...

WAT BRENGT HET OP?

De opbrengsten zijn sterk afhankelijk van de producten die verkocht worden, de kostenstructuur van het bedrijf en het ondernemerschap van de bedrijfsleider(s).

NODIGE VERGUNNINGEN

- **Omgevingsvergunning:** afhankelijk van welke producten je verkoopt en welke infrastructuraanpassingen er nodig zijn, zal je deze al dan niet moeten aanvragen voor de productieplaats.

- Een **toelating van het FAVV.** Bij de verkoop van verwerkte producten op een boerenmarkt moet je een onderscheid maken tussen de productielocatie en de verkoopslocatie. Voor beide activiteiten is een ander soort toelating nodig.

- **Machtiging tot het uitoefenen van ambulante activiteiten (leurkaart):** wie verkoopt buiten zijn bedrijf (dus op de markt, bij de consument thuis, langs de weg, op beurzen, ...) heeft hiervoor een 'machtiging voor ambulante handel' nodig, beter gekend als 'leurkaart'. Deze machtiging kan je bekomen via het ondernemingsloket. Een leurkaart is niet nodig wanneer je éénmalig op een markt staat die kadert in de algemene promotie van de landbouw, van hoeve- en streekproducten, bijvoorbeeld een jaarmarkt in je gemeente. Wanneer je echter regelmatig aan een markt deelneemt is de leurkaart een must.

- **Gelegenheidswerk:** Gelegenheidswerkers (bijvoorbeeld jobstudenten) hebben ook een leurderskaart nodig.

RELEVANTE WETGEVING:

- **Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO):** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)

- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijz**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.

- **Voedselveiligheid:** bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn val je als landbouwer nog steeds onder de *sectorgids autocontrole voor de primaire productie*. Wanneer je ook een deel van je productie levert aan de groothandel, veiling of melkerij dan hoef je normaal geen extra maatregelen te nemen of regels te respecteren. Ga je zelf producten verwerken (bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Een (korte) opleiding 'hygiëne en autocontrole' is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden wel een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de *FAVV brochure verwerking en verkoop op de hoeve*.

- **Drinkbaar water:** als je zelf producten verwerkt, zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van leidingwater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je -volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid- moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook *drinkbaar water* (Steunpunt Korte Keten) en/of *waterkwaliteit in de voedingssector (FAVV)*.

- **Etikettering:** vanaf het moment dat je een product voorverpakt, moet er in bijna alle gevallen een etiket voorzien worden. Op dit etiket mag je niet zomaar gegevens aanbrenge naar eigen goeddunken maar moet je ook bepaalde regels respecteren. Zie ook *wetgeving hoeveproducten* (Steunpunt Korte Keten) of *wetgeving etikettering* (FAVV).

- **Allergenen.** Bij voorverpakte levensmiddelen moeten de allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegedeeld. Zie ook *etikettering van allergenen*.

- **Gemeente:** de meeste (boeren)markten hebben een bestuurscomité. In veel gevallen moet standgeld betaald worden en gelden regels i.v.m. het aanbod van bepaalde producten. Zij kunnen je ook informeren over eventuele specifieke gemeentelijke regelgeving. Ook voor de uitoefening van ambulante activiteiten langs de openbare weg, op commerciële parkings en private bermen gelegen langs de openbare weg is de voorafgaande toelating van de gemeente vereist. De gemeente kan hierbij een vergoeding vragen. De gemeente kan deze toelating weigeren omwille van redenen van open-

bare orde en veiligheid en bescherming van de consument. In sommige gemeentes bepaalt een gemeentereglement op welke plaatsen een ambulante activiteit mogelijk is.

VERZEKERING:

Je kan een extra verzekering 'Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Deze verzekering dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde producten. Je bent dan gedekt voor schade die onder meer toe te schrijven kan zijn aan:

- eigen gebrek van de goederen.
- een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling, de verpakking....

Ga je op (boeren)markten voedingswaren bereiden (bv. hamburgers bakken), bekijk dan zeker met je verzekeringsmakelaar of een bijkomende verzekering niet noodzakelijk is (bv. bij eventuele verwonding van klanten aan hete bakplaat).

SUBSIDIES:

Voor de verkoop aan de consument kan je aanspraak maken op verhoogde (30%) *VLIF-steun* voor de bouw van een verwerkingsruimte, de inrichting, de aankoop van machines en/of een marktkraam.

TIPS EN TRICKS:

- Bezin eer je begint. Het zelf vermarkten van je producten kan een grote impact hebben op de rest van de bedrijfsvoering. Heel veel hangt af van het/de soort product(en) die je wenst te verkopen. Zeker wanneer je zelf gaat verwerken kruipen hier heel wat arbeidsuren in.
- Opteer je voor verwerking dan zal je sowieso moeten investeren. Verwacht niet vanaf het eerste jaar een positieve return. Je moet bekend geraken en klanten moeten de weg naar je product vinden.
- Maak voor je van start gaat een goede kostprijsberekening voor elk van je producten. Eenmaal je weet wat het maken van een product je kost kan je een correcte verkoopprijs bepalen.
- Reken er niet alleen op dat je de uren die je op de markt staat niet beschikbaar bent voor je bedrijf. Je dient je marktkraam verkoopklaar te maken op marktdagen en na de markt moet je het kraam terug leegmaken en reinigen.
- Neem vooraf contact op met de marktverantwoordelijke - meestal bij gemeente- of stadsbestuur - als je met een nieuw kraam op de markt wil komen. Ook doe je best wat prospectie: hoe loopt de markt? Zijn er al veel landbouwproducten? Zijn er (bio)winkels bij de markt die vergelijkbare producten aanbieden? Een praatje maken met enkele marktcrakers kan je ook veel leren. Lijkt het je een interessante verkoopplaats, dan kun je het marktreglement opvragen en een (vaste of vrije) plaats aanvragen. Vaak is er een wachtperiode, maar meestal is er ook plaats voorzien aan de rand van de markt of in aanloopstraten voor nieuwe kramen. Hou rekening met het marktgeld: afhankelijk van het succes van de markt kan dit sterk variëren; reken op tien tot dertig euro per drie meter standbreedte¹.

COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Een marktkraam starten is één ding maar bekendheid creëren is een heel belangrijke stap.
- Er zijn verschillende mogelijkheden die je zelf kan organiseren maar er bestaan ook websites waar je promotie kan maken voor je producten zoals www.rechtvanbijdeboer.be met een gratis en een betalende aansluitmodule onder beheer van de VLAM of op www.straffestreek.be
- Een actieve facebookpagina of website kan zeker een meerwaarde zijn. Plaats hier (achtergrond)info over het product, je bedrijf, de bedrijfsvoering, receptjes, openingsuren, ...

ORGANISATIES EN CONTACTGEGEVENS

- Voor vragen over regelgeving, kostprijsberekening, FAVV en etikettering kan je terecht bij het Steunpunt Korte Keten, 016 24 39 54 of via ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be
- Met vragen over strategie, mogelijke opties, promotie en marketing kun je terecht bij de Boerenbond, 016 28 61 38, advies@boerenbond.be, www.boerenbond.be/domein/innovatie.
- Voor extra promotie, ondersteuning, professionalisering en netwerking, kan je terecht bij Streekproducten Vlaams-Brabant, meer info op www.straffestreek.be
- Voor registratie en info over recht van bij de boer: www.rechtvanbijdeboer.be

BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- www.steunpuntkorteketen.be
- www.boerenbond.be/domein/innovatie
- www.straffestreek.be
- Op www.biopunten.be vind je de verkoopadressen van alle biobedrijven, zowel thuisverkoop als afhaalpunten, voedselteams en buurderijen met bio.
- FAVV Brochure 'Verwerking en verkoop op de hoeve': Deze brochure helpt je aan de hand van praktische informatie een beter inzicht te krijgen in de verplichtingen inzake voedselveiligheid als hoeveproducent.
- FAVV Brochure: Richtlijnen voor handelaars op markten en evenementen. Deze brochure legt op een praktische wijze uit, hoe handelaars (B2C) voor markten en evenementen de wetgeving moeten respecteren om de voedselveiligheid te garanderen.

COMMUNITY SUPPORTED AGRICULTURE (CSA)



WAT/WAT NIET?

Community supported agriculture (CSA) of 'gemeenschapslandbouw' staat voor landbouw gedragen door de gemeenschap. Het gaat om een wederzijdse relatie tussen lokale landbouwers en burgers die de landbouwer jaarlijks een aandeel betalen om de kosten van de boerderij (inclusief het loon van de boer) te kunnen dekken. In ruil ontvangen de leden een wekelijks oogstaandeel gedurende het lokale teeltseizoen, ofwel in de vorm van 'zelfoogst' of in de vorm van 'pakketten'¹. Essentieel is dat de klanten een oogstaandeel voor een jaar kopen. Hierin verschillen de CSA-bedrijven bijvoorbeeld van Voedselteams of zelfplukboerderijen waar klanten sporadisch of regelmatig kunnen kopen zonder een engagement aan te gaan met het bedrijf². Meer info over Voedselteams vind je in de fiche Voedselteams en webshops. Zelfplukboerderijen zijn een vorm van een hoevewinkel. CSA-bedrijven zijn meestal vrij kleine bedrijven (minder dan 5 ha). De meeste bedrijven kweken groenten, fruit en kruiden, sommige produceren ook aardappelen, bloemen en eieren. Maar ook granen, vlees en melk zitten in het aanbod van sommige bedrijven.

WAT BRENGT HET OP?

CSA gaat er van uit dat er een eerlijke prijs moet betaald worden voor de landbouwproducten. Een zelfoogstbedrijf heeft over het algemeen een prijs voor een volwassene en een prijs voor kinderen. Een oogstaandeel situeert zich tussen de 200 en 350 euro per volwassene en bedrijven kunnen tussen de 100 en 500 aandeelhouders bestaan¹.

De financiële inbreng per lid wordt als volgt berekend: de boer maakt een berekening op basis van alle kosten, inclusief zijn loonkost en deelt dit door het aantal leden dat het bedrijf aan kan. Transparantie is hierbij een belangrijk kenmerk: deelnemers krijgen inzage in de boekhouding en weten hoeveel hun boer verdient. Voorbeeld: Voor de productie van groenten wordt 100m² per doorsnee gezin gerekend. Een startend CSA-bedrijf rekent op 50 à 60 gezinnen op ongeveer 0,5 ha. Het tweede jaar wordt ongeveer 1 ha bewerkt en streeft men naar 120 gezinnen. Uit 1,5 ha kan een inkomen voor 1 voltijds equivalent (vte) gehaald worden. Maar er zijn ook voorbeelden waar op een kleinere oppervlakte (1 ha) en 100 gezinnen een leefbaar inkomen mogelijk is.

NODIGE VERGUNNINGEN

- **Omgevingsvergunning:** voor verschillende constructies (bv. permanente constructie voor een bureau) kan je een vergunning van de dienst ruimtelijke ordening nodig hebben. Vraag hiervoor steeds advies bij de dienst ruimtelijke ordening van je gemeente. Het opstarten van een CSA op

een onbebouwd perceel in agrarisch gebied zal enkel kunnen met tijdelijke constructies. Handiger is te vertrekken van terreinen aansluitend bij een hoeve of woning, die kan dienen voor de berging van materiaal, bureel, etc.

- Een registratie bij het FAVV.

- Als je start als *zelfstandig landbouwer* meld je je aan bij het Departement Landbouw & Visserij. Ook een nieuw stuk grond kan je hier aanmelden. Indien je een stuk grond van een landbouwer gebruikt, vul je samen met de overlater het formulier 'overname van een exploitatie' in. In de meeste gevallen moet je ook een *mestbankaangifte* doen.

RELEVANTE WETGEVING:

- **Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO):** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)

- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.

- **Voedselveiligheid:** bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer onder de *sectorgids autocontrole voor de primaire productie*. Ga je zelf producten verwerken (bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Een (korte) opleiding 'hygiëne en autocontrole' is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de *FAVV brochure verwerking en verkoop op de hoeve*.

VERZEKERING:

Je kan een extra verzekering 'Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Deze verzekering dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde producten. Je bent dan gedekt voor schade die onder meer toe te schrijven kan zijn aan:

- eigen gebrek van de goederen.

- een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling, de verpakking, ...

SUBSIDIES:

Afhankelijk van het type bedrijf en de leeftijd van de bedrijfsleider zijn volgende steunmaatregelen van VLIF mogelijk:

- *Overnamesteun voor de jonge landbouwer*
 - *Steun voor ontwikkeling van kleine landbouwondernemingen*
- Een bedrijf dat voldoet aan het lastenboek biologische productie kan rekenen op de financiële ondersteuning voor de extra kosten (*bio hectaresteen*). Er zijn aparte verbintenissen voor percelen in omschakeling en percelen die al een certificaat voor de biologische productiemethode hebben.

Een CSA-bedrijf wordt gedragen door een gemeenschap en daarom lijkt het bijna een evidentie dat ook voor de financiering beroep gedaan wordt op diezelfde gemeenschap. De investeringskost van een CSA-bedrijf is niet zo hoog als van een gangbaar landbouwbedrijf, maar toch is de kost niet te onderschatten voor een starter en kan oplopen tot € 20.000 en meer¹.

Crowdfunding, vrij vertaald 'financiering door de menigte (the crowd)' of 'financiering door het grote publiek', is een nieuwe manier om geld bijeen te krijgen om een bepaald project te realiseren. Het is een concept waarbij vele kleine investeerders en/of belanghebbenden bereid zijn om kleine bedragen te investeren in projecten waar ze zich bij betrokken voelen. Daarbij kom je al snel uit bij concepten zoals CSA. De burger/consument wordt al nauw betrokken en daardoor is hij wellicht ook beter 'mobiliseerbaar' om erin te investeren. Crowdfunding kan een mogelijkheid zijn om dergelijke projecten op te starten of om daar de nodige werkingsfondsen voor te genereren³.

TIPS EN TRICKS:

- Er zijn enkele criteria die je kunnen helpen bij de keuze tussen het principe van zelfoogst of pakketten. Zoals de ligging van je veld ver of nabij woonkernen, je aandacht voor communicatie en je eigen voorkeur².
- Een CSA gelegen in een straal van 5 km van een bebouwde kom of stadskern slaagt er meestal in om voldoende klanten binnen dit gebied binnen te halen.
- Denk niet dat je sowieso grond in eigendom moet hebben om te starten. Maar het beschikken over een veld is wel vaak een belangrijk knelpunt om te kunnen starten. Je kan ook grond huren, pachten of een gebruiksovereenkomst aangaan. Zoek ook steun bij de lokale gemeenschap om een geschikt veld te vinden in je regio naar keuze².
- Kies voor een divers aanbod, kleinfruit is een mooie aanvulling bij groenten en fruit. Dieren op de boerderij kunnen het aanbod ook verrijken met eieren, zuivel of vlees. Door het telen van vergeten groenten, speciale kleinfruitsoorten en kruiden kan je inspelen op de trend dat veel consumenten op zoek zijn naar authenticiteit van hun voedsel.
- CSA-bedrijven die lid zijn van het netwerk (www.csa-netwerk.be) werken volgens de principes van biologische of biodynamische landbouw.
- Meewerken van aandeelhouders versterkt het gemeenschapsgevoel en kan op piekmomenten het werk sterk verlichten.

COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Registreer je CSA gratis via www.rechtvanbijdeboer.be
- Voor crowdfunding (wat CSA in feite ook voor een deel is) worden specifieke vaardigheden aangesproken. Er is niet alleen het vlot kunnen omspringen met de sociale media, maar ook het dialogeren met de leden van het netwerk van (potentiële) investeerders, het kunnen overbrengen van de passie voor het project en het enthousiasmeren van burgers/consumenten hiervoor. Het uitschrijven van het project, het opzetten van webpagina's over het project en de zorg om gedane beloften te houden, zal van de initiatiefnemer, naast creativiteit, ook heel wat tijd vergen³.
- Een actieve facebookpagina of website kan zeker een meerwaarde zijn. Plaats hier (achtergrond)info over het product, je bedrijf, de bedrijfsvoering, receptjes, openingsuren, ...
- Maak het aanbod (gratis) kenbaar: gemeentelijk infoblad, verspreid flyers via de bibliotheek, cultuurcentrum, wereldwinkel.
- CSA-bedrijven die lid zijn van het netwerk (www.csa-netwerk.be) werken volgens de principes van biologische of biodynamische landbouw.
- Aandeelhouders laten meewerken versterkt het gemeenschapsgevoel en kan op piekmomenten het werk serieus verlichten.
- Kies je voor bio, schrijf je dan ook zeker in op www.biomijnnaatuur.be/biopunten. Die centraliseert bioboeren, afhaalpunten en andere verkooppunten waar mensen bioproducten kunnen kopen via de korte keten.

ORGANISATIES EN CONTACTGEGEVENS

- **CSA-netwerk:** Deze website is gewijd aan CSA in Vlaanderen. Naast algemene informatie over CSA lees je ook wat het CSA-netwerk zoal doet en op welke plaatsen in Vlaanderen er al CSA-boerderijen zijn (www.csa-netwerk.be).
- Landwijzer ondersteunt actief de ontwikkeling van CSA-initiatieven en organiseert een opleiding voor bioboeren. Meer op www.landwijzer.be
- De Landgenoten maken werk van toegang tot landbouwgronden voor bioboeren in Vlaanderen. Meer op www.delandgenoten.be

BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- www.csa-netwerk.be/word-deelnemer.asp
- *CSA-startersbrochure*
- Provincie Limburg – VAC (2016). 'Starten met een CSA. Wegwijs in de administratieve verplichtingen.'



BOEREN & BUREN

WAT/WAT NIET?

Boeren & Buren is een innovatief netwerk dat lokale producenten en consumenten samenbrengt.

Via de website www.boerenenburen.be kunnen consumenten (de Buren) rechtstreeks bij lokale Boeren kopen. Eénmaal per week kan de bestelling dan afgehaald worden op een vast tijdstip en op een vaste locatie, de 'Buurderij'. Dit kan een bibliotheek, school, cultureel centrum of zelfs een gemeentehuis zijn.

Het is de Buurderij-Verantwoordelijke die heel de Buurderij opzet en ook de producenten uitnodigt om mee te stappen in het netwerk. In Vlaanderen bevinden de Boeren zich gemiddeld in een straal van 18 km rond de Buurderij. De producenten zijn zelf aanwezig op de wekelijkse bijeenkomst, die maximaal 2 uur duurt en waar de op voorhand bestelde en betaalde producten rechtstreeks worden verdeeld aan de Buren. De Buren maken van de gelegenheid gebruik om vragen te stellen over de producten en de productiewijze of slaan gewoon een babbeltje. Als Boer geniet je van het persoonlijk contact met de klant en de directe feedback en weet je op voorhand precies hoeveel je elke week moet meenemen.

WAT BRENGT HET OP?

Bij Boeren & Buren bepaalt de producent zelf zijn prijs. Op een bestelling van 100 euro gaat er 80 euro naar de producent en telkens 10 euro naar de buurderijverantwoordelijke én Boeren en Buren. Via traditionele kanalen kan naar schatting 20% van de landbouwers zich geen inkomen toekennen.

Boeren & Buren biedt een handig online systeem voor het beheren van de productcatalogus, het opvolgen van de verkopen en het aanpassen van de beschikbare voorraad en prijzen. Al de betalingen en het hele facturatiesysteem verlopen automatisch, waardoor de betalingen vlot verlopen en in minder dan een week op de bankrekening staan.

NODIGE VERGUNNINGEN

- Een toelating of **erkenning van het FAVV**. De verkoop van levensmiddelen in het netwerk van Boeren & Buren, kadert binnen de rechtstreekse verkoop of hoeveeverkoop. De relevante wetgeving in die zin is van toepassing.

Specifiek voor het verdelen van de producten tijdens de wekelijkse bijeenkomst op de Buurderij, is er geen leurderskaart of extra vergunning van het FAVV nodig. Ook de locatie waar de bijeenkomsten wekelijks doorgaan, de Buurderij, heeft geen toelating van het FAVV nodig, aangezien alle producten

al op voorhand werden verkocht ze worden er enkel verdeeld.

RELEVANTE WETGEVING:

- **Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO):** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)
- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.
- **Voedselveiligheid:** bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer nog steeds onder de *sectorgids autocontrole voor de primaire productie*. Wanneer je ook een deel van je productie levert aan de groothandel, veiling of melkerij dan hoef je normaal geen extra maatregelen te nemen of regels te respecteren. Ga je zelf producten verwerken (bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Een (korte) opleiding 'hygiëne en autocontrole' is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden wel een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de *FAVV brochure verwerking en verkoop op de hoeve*. Tijdens het transport en op de locatie waar de overhandiging van de producten plaatsvindt dient de wetgeving met betrekking tot voedselveiligheid verzekerd te worden. Zie *FAVV Brochure: Richtlijnen voor handelaars op markten en evenementen* en de *omzendbrief* met betrekking tot verkoop van levensmiddelen door de producent aan de consument met tussenkomst van een derde voor de organisatie van de levering.
- **Drinkbaar water:** als je zelf producten verwerkt, zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van leidingwater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je - volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid - moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook *drinkbaar water* (Steunpunt Korte Keten) en/of *waterkwaliteit in de voedingssector (FAVV)*.
- **Etikettering:** vanaf het moment dat je een product voorverpakt, moet er in bijna alle gevallen een etiket voorzien worden. Op dit etiket mag je niet zomaar gegevens aanbrenge naar eigen goeddunken maar moet je ook bepaalde regels respecteren. Zie ook *wetgeving hoeveproducten* (Steunpunt Korte Keten) of *wetgeving etikettering (FAVV)*.

- **Allergenen:** bij voorverpakte levensmiddelen moeten de allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegedeeld. Zie ook *etikettering van allergenen*.
- **Rechtstreekse verkoop:** de verkoop van producten die je aanbiedt als producent op het platform, evenals de betalingen hiervoor door de consument, gebeuren rechtstreeks tussen de aanbieder en de klant als afnemer. Hoewel dit allemaal automatisch verloopt, is het belangrijk op te merken dat de vergoeding die wordt betaald aan de Buurderij-Verantwoordelijke en de organisatie Boeren & Buren pas achteraf in rekening wordt gebracht. Deze verkoop wordt dus voor de producent tot de thuisverkoop of rechtstreekse verkoop gerekend. De eigendomsoverdracht en verantwoordelijkheid i.v.m. voedselveiligheid van het product, gaat eveneens rechtstreeks over van producent naar consument op het moment van afgifte tijdens de bijeenkomst. De buurderijverantwoordelijke en de onderneming achter Boeren & Buren bevorderen de transactie maar worden op geen enkel moment deel van de verkoopovereenkomst tussen producent en consument, noch eigenaar van het product of hiervoor verantwoordelijk gesteld. Dit staat ondubbelzinnig beschreven in de Algemene en Bijzondere Gebruikstermen van Boeren & Buren die door alle gebruikers van het web platform worden aanvaard.

SUBSIDIES

Voor de verkoop aan de consument is verhoogde (30%) VLIJF-steun mogelijk voor de verwerkingsruimte (maar alleen voor de afwerking van het gebouw, de vaste uitrusting, de machines en het materieel dat nodig is voor de verwerking) en voor een koel- en marktswagen.

VERZEKERING:

Het is aangeraden om een professionele verzekering Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) voor schade aan derden af te sluiten, mocht er iets voorvallen tijdens de bijeenkomst op de Buurderij. De meeste producenten bezitten reeds deze verzekering.

TIPS EN TRICKS:

- Je kan leveren aan verschillende Buurderijen.
- Je kan evengoed een beginnende boer als een ervaren rot in het vak zijn om deel te nemen.
- Kies voor een divers aanbod en/of verwerkte producten met toegevoegde waarde om je wekelijkse omzet binnen één Buurderij te vergroten en zorg steeds voor kwaliteitsvolle producten.
- Zorg per product ook voor verschillende aanbiedingen (variaties in aantal of aangeboden volume) zodat zowel de alleenstaande Buur als hele gezinnen hun ding vinden in je aanbod.
- Je maakt met hulp van de buurderijverantwoordelijke en het team van Boeren & Buren een online catalogus aan. Zet een leuke foto en beschrijving bij je producten. Je kan je online catalogus aanpassen naarmate je eigen aanbod van producten evolueert.
- Boeren & Buren biedt een platform voor de verkoop van producten van eigen teelt of eigen productie. Doorverkoop van producten van andere producenten hoort hier dus niet thuis.
- Buren kunnen je feedback geven en zelfs aanmoedigen om iets nieuws te proberen.

- Het sociale aspect is heel belangrijk, voorts vraagt de wetgeving rond voedselveiligheid ook dat jij je producten rechtstreeks aan de consument verkoopt/overhandigt. Kan je er uitzonderlijk eens niet bij zijn, dan kan iemand van het familiebedrijf of een naaste collega eventueel inspringen.
- Probeer zo afvalzuinig mogelijk te werken. Je hoeft dus niet al je producten in plastic zakjes te steken. Je kan wat herbruikbare verpakkingen achter de hand houden wanneer de Buren hun katoenen zakken vergeten zijn.

COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- De buurderijverantwoordelijke neemt de lokale communicatie op zich, hierin wordt hij of zij ondersteund door de communicatieverantwoordelijke van het team van Boeren & Buren.
- In de vergoeding voor de buurderijverantwoordelijke en het team van Boeren & Buren zit de communicatie inbegrepen: de nodige communicatie materialen en -acties op de Buurderij en een snel antwoord op alle vragen i.v.m. het gebruik van de website.
- De buurderijverantwoordelijke zorgt ook voor een actieve facebookpagina met info over jouw producten, je verhaal, de landbouw en lokaal voedsel in het algemeen.
- Het is ook een goed idee om af en toe proevertjes aan te bieden tijdens de Bijeenkomst, zo leren de Buren je producten beter kennen wanneer ze hun bestelling ophalen.
- Op provinciaal en regionaal niveau zorgt Boeren & Buren voor de zichtbaarheid van het netwerk van Buurderijen via de sociale media, evenementen, mediacampagnes en communicatieacties.
- Een buurderij kan ook geregistreerd worden bij www.rechtvanbijdeboer.be met een gratis en een betalende aansluitmodule onder beheer van de VLAM

ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

- Voor alle vragen omtrent de organisatie Boeren & Buren: helpdesk@boerenenburen.be, www.boerenenburen.be

Boeren & Buren ging van start in Vlaanderen in mei 2015. Ondertussen zijn er al meer dan 35 Buurderijen, 300 producenten doen mee en meer dan vijfendertigduizend Buren schreven zich in. Je vindt ze in Oostende, Brugge, Ichtegem, Izegem, Zedelgem, Ieper, Vichte, Kortrijk, Poperinge, Poelkapelle, Maarke, Antwerpen, Leuven, Wijnegem, Wijgmaal, Brussel, Mechelen, Meise, Wommelgem, Lier, Deurne, Wezembeek-Oppeem, Diest, Gent, Merksem, Zele, Geraardsbergen, Sint-Niklaas, Dilbeek, Kortenberg, Adinkerke en Strombeek.

BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- www.boerenenburen.be
- www.facebook.com/boerenenburen
- www.twitter.com/BoerenenBuren
- www.instagram.com/boerenenburen



VOEDSELTEAMS

WAT/WAT NIET?

In elke provincie organiseert Voedselteams een netwerk van boeren en lokale teams, ondersteund door regiowerkers. Elk team bestelt wekelijks de gewenste producten van de boeren waarmee ze samenwerken. Leden zijn niet verplicht om wekelijks te bestellen, maar gaan wel het engagement aan om dat op regelmatige basis te doen. Er wordt ook geprobeerd om de betrokkenheid tussen de leden van het team en de producenten te vergroten. Wat de werking van de individuele teams zelf betreft: dat blijft eerder informeel, maar wel met een leidraad aan afspraken.

WAT BRENGT HET OP?

Al sinds 1996 streeft Voedselteams naar een eerlijke verloning van de boeren. De producent bepaalt volledig zelf zijn prijs. Voor de klant is de prijs heel transparant: hij kan nagaan hoeveel je als producent ontvangt. Op de 'boerderijprijs' betaalt de klant nog 6% werkingskosten voor de vzw, een transportbijdrage en btw. Jij als producent betaalt de vzw een jaarlijks lidgeld, afhankelijk van je omzet. Voedselteams gebruikt het onlineplatform van Local Food Works (LFW). Het beheer van de producten is heel eenvoudig.

Je kunt flexibele afsluitdata instellen. Alle documenten voor vervoer, levering en facturatie staan op het platform met duidelijke en transparante productinformatie en een bedrijfsvoorstelling. Betalingen van alle leden uit verschillende teams worden gecentraliseerd. Alle transacties verlopen snel, zonder tussenpersonen.

NODIGE VERGUNNINGEN

- Een toelating of **erkenning van het FAVV**.

RELEVANTE WETGEVING:

- **Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO):** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)
- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.

- **Voedselveiligheid:** bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer nog steeds onder de *sectorgids autocontrole voor de primaire productie*. Ga je zelf producten verwerken (bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Een (korte) opleiding 'hygiëne en autocontrole' is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden wel een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de *FAVV brochure verwerking en verkoop op de hoeve* en de *omzendbrief* met betrekking tot verkoop van levensmiddelen door de producent aan de consument met tussenkomst van een derde voor de organisatie van de levering.

- **Drinkbaar water:** als je zelf producten verwerkt, zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van leidingwater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je -volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid- moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook *drinkbaar water* (Steunpunt Korte Keten) en/of *waterkwaliteit in de voedingssector (FAVV)*.

- **Allergenen:** Bij voorverpakte levensmiddelen moet je de allergenen vermelden in de lijst met ingrediënten. Zie ook *etikettering van allergenen*. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet je de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk meedelen aan de consument.

- **Etikettering:** vanaf het moment dat je een product voorverpakt, moet er in bijna alle gevallen een etiket voorzien worden. Op dit etiket mag je niet zomaar gegevens aanbrenge naar eigen goeddunken maar moet je ook bepaalde regels respecteren. Zie ook *wetgeving hoeveproducten* (Steunpunt Korte Keten) of *wetgeving etikettering (FAVV)*.

- **Levering door derden.** In veel gevallen zal de levering gebeuren door een derde of worden producten van verschillende bedrijven opgehaald op één afhaalpunt.

A. Een afhaalpunt (bv. ruimte bij een particulier of hoeve-producent) moet niet aangegeven worden bij het FAVV, wanneer aan volgende voorwaarden is voldaan:

1. er is geen commerciële activiteit verbonden met het beheren van het afhaalpunt; er is geen winstoogmerk en dus geen commercieel belang gekoppeld aan de verdeling van de producten en
2. het afhaalpunt bevindt zich buiten de lokalen van een inrichting, actief in de voedselketen.

De organisatie van dergelijke afhaalpunten moet dus niet aangegeven worden bij het FAVV, evenmin de verantwoordelijken. Dit ontslaat evenwel geen van de deelnemende partijen van hun verantwoordelijkheid met betrekking tot de veiligheid van de voedselketen.

B. Het beheer van een afhaalpunt moet wel aangegeven worden als activiteit in de voedselketen indien:

1. het afhaalpunt zich in de lokalen van een inrichting, actief in de voedselketen bevindt (bijv. voedingswinkels, hoeveproducenten, restaurants), zelfs indien dit op vrijwillige basis gebeurt en/of
2. de beheerders van het afhaalpunt dit beheren met winst oogmerk.

De betrokken bedrijven moeten gekend zijn bij het FAVV en aan alle van toepassing zijnde wettelijke vereisten voldoen.

VERZEKERING:

Je kan een extra verzekering 'Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Deze verzekering dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde producten. Je bent dan gedekt voor schade die onder meer toe te schrijven kan zijn aan:

- eigen gebrek van de goederen.
- een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling, de verpakking...

SUBSIDIES:

Voor de verkoop aan de consument kan je aanspraak maken op verhoogde (30%) voor de bouw van een verwerkingsruimte, de inrichting, de aankoop van machines.

TIPS EN TRICKS

Producenten die interesse hebben om hun producten aan te bieden aan de lokale voedselteams, kunnen contact opnemen. Aan de hand van een vragenlijst en een gesprek wordt nagegaan of je voldoet aan hun *criteria*.

COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Er zijn verschillende mogelijkheden die je zelf kan organiseren maar er bestaan ook websites waar je promotie kan maken voor je producten zoals www.rechtvanbijdeboer.be met een gratis en een betalende aansluitmodule onder beheer van de VLAM of op www.straffestreek.be
- Een actieve facebookpagina of website kan zeker een meerwaarde zijn. Plaats hier (achtergrond)info over het product, je bedrijf, de bedrijfsvoering, receptjes, openingsuren, ...

ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

Voor informatie in verband met Voedselteams vzw, neem contact op met vlaams-brabant@voedselteams.be, 0488 99 46 02

De overkoepelende organisatie Voedselteams vzw verenigt consumenten die lokaal hun producten willen aankopen en werkt hiervoor samen met leveranciers. Op dit moment zijn er 180 teams, waarvan 48 actief in Vlaams-Brabant. Ongeveer 200 leveranciers leveren aan zo'n Voedselteam, de helft daarvan teelt biologisch.

Local Food Works (LFW) is een internationaal samenwerkingsverband tussen initiatieven van boeren, voedselproducenten en consumenten die samenwerken aan een duurzame korte voedselketen.

BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- FAVV-brochure '*Verwerking en verkoop op de hoeve*': die brochure helpt je met praktische informatie een beter inzicht te krijgen in je verplichtingen voor voedselveiligheid als hoeveproducent.
- www.voedselteams.be



WEBSHOP

WAT/WAT NIET?

Mensen kopen meer en meer online. Het internet is een vertrouwd kanaal voor jonge tweeverdieners. De webshops zijn dan ook aan een serieuze opmars bezig. Linked.Farm en Local Food Works zijn voorbeelden. In die concepten verkopen bedrijven hun producten via een webwinkel: de klant meldt zich aan op de website, krijgt het hele aanbod te zien, kan bestellen wat hij wil, betaalt eventueel online en krijgt de bestelling thuis geleverd of kan die afhalen op een afgesproken punt.

Ook verkoop aan horeca of winkels kan via een webshop. Sluit je aan bij *Kortom Leuven* als je korte keten-producten tot bij de horeca, retail, cateraars en andere professionelen wil brengen. Hou er rekening mee dat de sector vaak snel bevoorraden wil worden, ook in het weekend.

WAT BRENGT HET OP?

Voor een grote omzet is de webwinkel een direct, heel toegankelijk en klantvriendelijk verkoopkanaal. Opstarten is wel behoorlijk duur. De webwinkel opzetten en de logistiek opstarten zijn investeringen waar je door moet. Aansluiten bij een bestaand platform kan een alternatief zijn.

NODIGE VERGUNNINGEN

- **Omgevingsvergunning:** Voor verschillende constructies (bijvoorbeeld een permanente stokageruimte of constructie voor afhaalpunt) kun je een vergunning van de dienst Omgeving nodig hebben. Vraag advies bij de dienst Omgeving van je gemeente.

- **Een toelating of erkenning van het FAVV.** De verkoop van levensmiddelen in webshops valt onder rechtstreekse verkoop of hoeveeverkoop. De relevante wetgeving is van toepassing.

- Als je biologische producten verkoopt via een webshop, moet je onder controle staan bij een erkende controleorganisatie, ook als het gaat om aangekochte voorverpakte producten. Meer op bioforum.be

RELEVANTE WETGEVING:

- **Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO):** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)

- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.

- **Voedselveiligheid:** bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer nog steeds onder de *sectorgids autocontrole voor de primaire productie*. Ga je zelf producten verwerken (bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Voor kleine bedrijven werden wel een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de *FAVV brochure verwerking en verkoop op de hoeve*. Tijdens het transport moet je de wetgeving over voedselveiligheid naleven. Zie *FAVV-brochure 'Richtlijnen voor handelaars op markten en evenementen'*.

- **Etikettering:** Zodra je een product voorverpakt, moet er bijna altijd een etiket op. Ook daarvoor gelden er regels: je mag niet zomaar zelf verzinnen wat je op je etiketten zet. Zie ook *etikettering van hoeveproducten* (Steunpunt Korte Keten) of *wetgeving etikettering* (FAVV). De gegevens van op je etiketten moeten ook op je webshop staan, behalve de houdbaarheidsdatum.

- **Allergenen:** Bij voorverpakte levensmiddelen moet je de allergenen vermelden in de lijst met ingrediënten. Zie ook *etikettering van allergenen*. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet je de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk meedelen aan de consument.

VERZEKERING:

Je kunt een extra verzekering 'Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Die dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde producten. Je bent dan gedekt voor schade door een eigen gebrek van de goederen of door een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling of de verpakking.

SUBSIDIES:

Voor de verkoop aan de consument is verhoogde (30%) VLIJF-steun mogelijk voor de verwerkingsruimte (maar alleen voor de afwerking van het gebouw, de vaste uitrusting, de machines en het materieel dat nodig is voor de verwerking) en een koel- en marktswagen. Er is geen steun mogelijk voor investeringen in reclame.

TIPS

- Je producten zelf op de markt brengen, kan een grote impact hebben op de rest van je bedrijfsvoering. Heel veel hangt af van welke producten je verkoopt. Zeker als je zelf gaat verwerken, besteed je daar heel wat werkuren aan.
- Opteer je voor verwerking, dan moet je sowieso investeren. Verwacht niet dat het vanaf het eerste jaar rendeert. Je moet bekend raken en consumenten moeten de weg naar je product vinden.
- Bereken voor je start duidelijk de kostprijs voor al je producten. Als je weet wat het je kost om een product te maken, kun je een correcte verkoopprijs bepalen.

COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Verschillende mogelijkheden kun je zelf organiseren. Er zijn ook websites waar je promotie kunt maken voor je producten zoals www.rechtvanbijdeboer.be met een gratis en een betalende aansluitmodule onder beheer van VLAM of op www.straffestreek.be.
- Een Facebookpagina of website kan zeker een meerwaarde zijn. Geef daar achtergrondinformatie over je product, je bedrijf, de bedrijfsvoering, receptjes, openingstijden.

BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- www.biobedrijvengids.be is een online databank met alle gecertificeerde biobedrijven.
- FAVV-brochure 'Verwerking en verkoop op de hoeve': die brochure helpt je met praktische informatie een beter inzicht te krijgen in je verplichtingen voor voedselveiligheid als hoeveproducent.
- *Omzendbrief* over verkoop van levensmiddelen door de producent aan de consument met tussenkomst van een derde voor de organisatie van de levering.
- www.steunpuntkorteketen.be, aanspreekpunt voor vragen over korte keten.



VERKOOP AAN DERDEN (B2B)

WAT/WAT NIET?

Je wenst een zekere meerwaarde te creëren op je bedrijf maar je ziet een hoevewinkel, een hoeveautomaat niet haalbaar op je bedrijf. De optie om op verschillende boerenmarkten te gaan staan lijkt je ook niet echt iets maar toch zou je graag een deel van je productie zelf vermarkten. Een optie kan dan zijn om je producten aan winkels, grootwarenhuizen, horeca-zaken, speciaalzaken, traiteurs,... te verkopen. We spreken dan over verkoop aan derden of business to business (B2B). Wettelijk gezien kan je dit doen met een uitgebreid gamma producten. Dat kan gaan van primaire (niet verwerkte) eigen producten zoals groenten, fruit, eieren, honing, rauwe melk tot een uitgebreid assortiment verwerkte producten zoals confituren, soepen, quiches, zuiveldesserten, ijs, kazen, vers vlees, vleesbereidingen, ... Uit ervaring weten we echter dat de meeste derden op zoek zijn naar speciale producten die ze moeilijk ergens anders kunnen aankopen. Vandaar dat verwerkte producten vaak aantrekkelijker zijn voor de verkoop.

Voor lokale producenten die een manier zoeken om hun producten te vermarkten kan leveren aan een winkel een deel van de oplossing zijn. Supermarkten of superettes willen meer en meer een band opbouwen met lokale producenten en tegemoetkomen aan de wensen van hun klanten, al doet iedere keten dat op zijn eigen manier.

WAT BRENGT HET OP?

Naast de wettelijke verplichtingen zijn er nog andere zaken waar je je als B2B-verkoper van bewust moet zijn. Bij thuisverkoop bepaal je zelf je prijs en logischerwijze is de prijs minimaal gebaseerd op een goede kostprijsberekening. Wanneer je naar de B2B sector stapt, zal je ook met hen moeten onderhandelen over de prijs. Dit ben je als land- of tuinbouwer wellicht niet gewoon.

Weet dat retailers in sommige gevallen bijkomende eisen opleggen. Aan jou om te bepalen welke bijkomende investeringen (tijd, financieel, ...) deze eisen vertegenwoordigen en of je hieraan kan voldoen. Stap je in een systeem met een logistieke of andere ondersteuning, dan is het ook logisch dat deze ondersteuning een bepaalde financiële bijdrage van jou vraagt. Je hoeft bijvoorbeeld zelf niet meer rond te rijden, pakketten samen te stellen, facturen op te stellen, ... maar kan dit allemaal uitbesteden. Dit heeft een prijskaartje, maar in return krijg jij meer tijd voor bijvoorbeeld andere bedrijfsactiviteiten. Wanneer je de stap naar de B2B-sector zet, leg je best niet al je eieren in hetzelfde mandje. Probeer via verschillende B2B-kanalen te leveren en probeer je omzet via elk B2B-kanaal procentueel niet boven een bepaalde limiet te laten komen. Haakt een van de B2B-klanten af, dan is de impact relatief klein. Bovendien, als een B2B-klant bijvoorbeeld de prijsafspraken herziet, heb jij nog steeds de vrijheid om

deze klant niet meer te bedienen. Haal je bijvoorbeeld 50% van je B2B-omzet van 1 afnemer, dan staat deze in een veel sterkere onderhandelingspositie dan wanneer hij bij jou maar een omzet zou hebben van 10-15%¹.

NODIGE VERGUNNINGEN

- **Omgevingsvergunning:** voor verschillende constructies (bv. verwerkingsruimte) kan je een vergunning nodig hebben. Vraag hiervoor steeds advies bij de dienst omgeving van je gemeente.
- Een toelating of **erkenning van het FAVV**. In veel gevallen zal je voor de levering van verwerkte producten aan een derde een erkenning moeten aanvragen. Zie ook *brochure (over)stap naar B2B*. Let op: de checklijsten in deze brochure zijn niet meer actueel.

RELEVANTE WETGEVING:

- **Kruispunt van Ondernemingen (KBO):** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)
- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.
- **Voedselveiligheid:** bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer nog steeds onder de *sectorgids autocontrole voor de primaire productie*. Ga je zelf producten verwerken (bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Een (korte) opleiding 'hygiëne en autocontrole' is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden wel een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de *FAVV brochure verwerking en verkoop op de hoeve* en de *omzendbrief* met betrekking tot verkoop van levensmiddelen door de producent aan de consument met tussenkomst van een derde voor de organisatie van de levering.
- **Drinkbaar water:** als je zelf producten verwerkt, zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van leidingwater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je –volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid– moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook *drinkbaar water* (Steunpunt Korte Ketten) en/of *waterkwaliteit in de voedingssector (FAVV)*.

- **Etikettering:** vanaf het moment dat je een product voorverpakt moet er in bijna alle gevallen een etiket voorzien worden. Op dit etiket mag je niet zomaar gegevens aanbrengen naar eigen goeddunken maar moet je ook bepaalde regels respecteren. Zie ook *wetgeving hoeveproducten* (Steunpunt Korte Keten) of *wetgeving etikettering* (FAVV).

- **Allergenen:** bij voorverpakte levensmiddelen moeten de allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegedeeld.

ORGANISATIES EN CONTACTGEGEVENS

- Voor vragen over regelgeving, kostprijsberekening, FAVV en etikettering kan je terecht bij het Steunpunt Korte Keten, 016 24 39 54 of via ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be
- Met vragen over strategie, mogelijke opties, promotie en marketing kun je terecht bij de Boerenbond, 016 28 61 38, advies@boerenbond.be, www.boerenbond.be/domein/innovatie.

VERZEKERING:

Je kan een extra verzekering 'Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Deze verzekering dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde producten. Je bent dan gedekt voor schade die onder meer toe te schrijven kan zijn aan:

- eigen gebrek van de goederen.
- een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling, de verpakking...

SUBSIDIES:

Zie algemene *VLIF-investeringssteun*. Verhoogde VLIF steun is vaak niet mogelijk.

TIPS EN TRICKS

Comeos, de federatie voor handel en diensten, gaat samenwerkingen tussen lokale landbouwers en supermarkten stimuleren. De federatie lanceert hiervoor de brochure: *'ook jouw lokale producten kunnen in de winkelrekken liggen'*. In de brochure kan je lezen welke stappen je moet doorlopen om producten aan een winkelketen te verkopen en wie je daarvoor bij de verschillende winkels kan contacteren.



ZELFPLUK (BLOEMEN, FRUIT, GROENTEN)

WAT/WAT NIET?

Veel consumenten vinden het leuk om rechtstreeks bij de boer te kopen. Een zelfpluk mikt vaak op een totaalbeleving. In een pluktuin plukt je klant tijdens de openingsuren zelf verse groenten, fruit of bloemen.

Als landbouwer bewerk je de bodem, je zaait, plant en onderhoudt de verschillende gewassen tot ze oogstklaar zijn. Het oogsten zelf doet de consument. Essentieel is dat je klanten sporadisch of regelmatig kunnen kopen zonder een engagement aan te gaan met je bedrijf. Daarin verschillen de zelfpluktuinen van Voedselteams of CSA-bedrijven waar klanten een oogstaandeel kopen.

Zelfpluktuinen zijn meestal vrij kleine bedrijven (minder dan 5 ha). Wat je oogst, is verschillend voor elke pluktuin.

WAT BRENGT HET OP?

Bij zelfpluk betaal je een eerlijke prijs voor de landbouwproducten. Zelf je eigen producten verkopen, betekent dat je de marges van de tussenhandel uitschakelt. Je hoeft niet zelf te oogsten, maar dat is geen vrijgekomen tijd, want er moet wel iemand zijn om een woordje uitleg te geven waar, wat en hoe je de klanten het best kunnen oogsten en om na afloop de geoogste producten af te rekenen. Daarin verschilt zelfpluk van een CSA, waar je inkomen gegarandeerd is. Je opbrengst is sterk afhankelijk van de producten die je verkoopt, de kostenstructuur van je bedrijf, je ondernemerschap als bedrijfsleider.

NODIGE VERGUNNINGEN

- **Omgevingsvergunning:** voor verschillende constructies (bijvoorbeeld om materiaal en machines op te bergen) kun je een vergunning van de dienst Omgeving nodig hebben. Vraag daarvoor advies bij de dienst Omgeving van je gemeente. Een pluktuin opstarten op een onbebouwd perceel in agrarisch gebied kan alleen met tijdelijke constructies. Handiger is te vertrekken van terreinen die aansluiten bij je hoeve of je woning, die kan dienen om materiaal op te bergen en voor je bureau.

- Een registratie bij het **FAVV**.
- Meld je aan bij het **departement Landbouw en Visserij** als je start als zelfstandig landbouwer. Ook een nieuw stuk grond kun je daar aanmelden.
- In de meeste gevallen moet je ook een **mestbankaangifte** doen.

RELEVANTE WETGEVING:

- **Kruispunt van Ondernemingen (KBO):** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)
- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijzen**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.
- **Voedselveiligheid:** als je aan consumenten eigen producten verkoopt die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer nog altijd onder de *sectorgids autocontrole voor de primaire productie*.
- **Seizoensarbeid** (bijvoorbeeld door jobstudenten) is de sporadische tewerkstelling van een werknemer voor een maximum aantal dagen per jaar.

VERZEKERING:

Je kunt een extra verzekering 'Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Die dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde producten. Je bent dan gedekt voor schade door een eigen gebrek van de goederen of door een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling of de verpakking.

SUBSIDIES:

Afhankelijk van het soort bedrijf en de leeftijd van de bedrijfsleider zijn deze steunmaatregelen van VLIF mogelijk:

- Overnamesteun voor de jonge landbouwer
- Steun voor ontwikkeling van kleine landbouwondernemingen.

Een bedrijf dat voldoet aan het lastenboek biologische productie kan rekenen op *financiële ondersteuning* voor de extra kosten. Er zijn aparte verbintenissen voor percelen in omschakeling en percelen die al een certificaat hebben voor de biologische productiemethode.

De investeringskost van een zelfpluk is niet zo hoog als van een gangbaar landbouwbedrijf, maar toch niet te onderschatten voor een starter. Het kan oplopen tot 20.000 euro en meer.

Crowdfunding, 'financiering door de menigte (the crowd) of het grote publiek', is een nieuwe manier om geld bijeen te krijgen voor een project. Veel kleine investeerders en belanghebbenden zijn dan bereid om kleine bedragen te investeren in projecten waar ze zich betrokken bij voelen. De consument wordt nauw betrokken bij het landbouwbedrijf en daardoor is hij wellicht ook gemakkelijk te 'mobiliseren' om erin te investeren. Crowdfunding kan een mogelijkheid zijn om dergelijke projecten op te starten of om daar de nodige werkingsfondsen voor samen te brengen.

TIPS EN TRICKS

Je hoeft niet per se eigen grond te hebben om te starten, maar het is wel belangrijk dat je terecht kunt op een veld. Je kunt ook grond huren, pachten of een gebruiksovereenkomst aangaan. Zoek ook steun bij de lokale gemeenschap om een geschikt veld te vinden in je regio.

Kies voor een divers aanbod. Kleinfruit is een mooie aanvulling bij groenten en fruit. Door vergeten groenten, speciale kleinfruitsoorten en kruiden te telen, kun je inspelen op de trend dat veel consumenten op zoek zijn naar authenticiteit van hun voedsel.

Ook bloemen die niet 'standaard' zijn, winnen vlot aan interesse. Kies je voor bio, schrijf je dan ook zeker in op www.biomijnnaatuur.be/biopunten. Die centraliseert bioboeren, afhaalpunten en andere verkooppunten waar mensen bioproducten kunnen kopen via de korte keten.

COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Registreer je pluktuin op www.rechtvanbijdeboer.be
- Een Facebookpagina of website kan zeker een meerwaarde zijn. Zet daar achtergrondinformatie over je product, je bedrijf, je bedrijfsvoering, receptjes, openingstijden.
- Maak je aanbod gratis kenbaar: geef bij klasbezoeken een proevertje met flyer mee voor thuis of stel je product ludiek voor op een gemeentelijk event, in de Week van de Korte Ketten of op de Dag van de Landbouw.

ORGANISATIES EN CONTACTGEGEVENS

- Landwijzer ondersteunt actief de ontwikkeling van zelfplukinitiatieven en organiseert een opleiding voor bioboeren. Meer op www.landwijzer.be.
- Het Proefcentrum voor Sierteelt (PCS - voor de sierteelt- & groensector (pcsierteelt.be)) onderzoekt duurzaam geteelde bloemen en biobloemen. Samen met het Proefcentrum voor de Groenteteelt (PCG Kruishoutem (pcgroenteteelt.be)) onderzoekt het de innovatieve teelt van eetbare bloemen.
- De Landgenoten maken werk van toegang tot landbouwgronden voor bioboeren. Meer op www.delandgenoten.be.



LANDBOUWEDUCATIE

WAT/WAT NIET?

Landbouweducatie of boerderijeducatie is een vlag die vele ladingen dekt. Het gaat hem om het openstellen van een landbouwbedrijf (meestal na afspraak) voor het publiek waarbij een educatief programma wordt aangeboden voor één of meerdere doelgroepen. Als consument van voedsel is iedereen nauw verbonden met landbouw. Door de gewijzigde voedingsgewoonten en economische structuren is de afstand tussen producent en consument sterk vergroot en lijkt het 'boerenleven' soms zo ver af. De basisfilosofie van landbouweducatie is de kloof tussen producent en consument te verkleinen door mensen in contact te brengen met hedendaagse en actieve land- en tuinbouwbedrijven. Een boerderijbezoek is de ideale manier voor jong en oud om te leren over de productie van hun voedsel. Maar ook techniek, milieu en natuur komen tijdens een bezoek zeker aan bod.

Plattelandseducatie duikt ook meer en meer als synoniem op. Onder plattelandseducatie verstaan we in deze fiche een bredere vorm van educatie waarbij op een locatie bezoekers en scholen terecht kunnen voor een actieve kennismaking met de streek, het landschap, natuur en landbouw. Bijvoorbeeld een bezoek aan het suiker- of witloofmuseum of een kinderboerderij. Landbouweducatie is volgens deze definitie dan een onderdeel van plattelandseducatie, waarbij de educatieve activiteiten zich afspelen op een actieve boerderij.

Mogelijke doelgroepen voor landbouweducatie zijn:

- Kinderen en jongeren in schoolverband
- Kinderen en jongeren in de vrijetijdssfeer
- Volwassenen: families, verenigingen, bedrijven

Mogelijke vormen in schoolverband:

- Dag(deel)bezoek (éénmalige excursie), dit is de vorm die momenteel in Vlaanderen het meeste voorkomt.
- Boerderijweek / plattelandsklassen (zie www.plattelandsklassen.be)
- Boerderijatelier (1 dag of dagdeel per week meewerken op de boerderij gedurende meerdere weken (vaak klassen uit het buitengewoon onderwijs, methodescholen)
- Boerderijschool (meerdere dagdelen per schooljaar meewerken op de boerderij, bv 20x)
- School op de boerderij

WAT BRENGT HET OP?

Uit onderzoek tijdens het project Groeikans bleek dat de meerderheid van de landbouwers aan educatie doet vanuit maatschappelijke overwegingen. Slechts een beperkte groep gaf aan dat educatie ook een winstgevendende nevenactiviteit was. Het potentieel aan inkomsten stijgt wanneer meerdere doelgroepen worden aangesproken. Landbouweducatie in

combinatie met thuisverkoop kan dan positief zijn voor de verkoop, omdat je het verhaal achter de producten brengt. Wedden dat na een rondleiding in de wijngaard, bezoekers steevast ook enkele flessen wijn zullen kopen. Of na de rondleiding in de melkstal is de kans groot dat bezoekers wat zuivelproducten kopen in de hoevewinkel.

NODIGE VERGUNNINGEN

- Voor de inrichting of bouw van een onthaalruimte is in sommige gevallen een **omgevingsvergunning** vereist. Vraag steeds advies bij de dienst ruimtelijke ordening van je gemeente.
- Er is geen bijkomende *toelating of erkenning* van het FAVV nodig voor landbouweducatie op zich, tenzij er regelmatig verbruik ter plaatse is van bijvoorbeeld dranken. Hou ook rekening met de algemene sanitaire maatregelen voor bezoekers op je bedrijf.

RELEVANTE WETGEVING:

- **Kruispunt van Ondernemingen (KBO):** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister). Je hebt geen bijkomende vergunningen nodig voor landbouweducatie op zich. Heb je een verbruikszaal of hoeveterras waar je hoeveproducten en dranken aanbiedt?

Dan gelden de FAVV-regels.

- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.
- **Voedselveiligheid:** naast de wetgeving die van toepassing is als *producent in de primaire productie* dien je rekening te houden met de wetgeving in het geval van proevertjes of bij verbruik ter plaatse. Dit verbruik dient steeds gekoppeld te zijn aan de educatieve activiteit. Producten die je in de hoevewinkel verkoopt, bestemd om mee te nemen, mogen gewoon ter plaatse verbruikt worden, bijvoorbeeld appelsap van eigen appels, eigen melk (nooit rauw!), plakje hesp van de hoeveslager.
- Heb je één of meerdere **speeltoestellen** staan hou dan ook rekening met algemene **veiligheidsvoorschriften**. Als uitbater ben je verantwoordelijk voor de veiligheid en het onderhoud. Maar de ouder of begeleider blijft natuurlijk wel verantwoordelijk voor het gedrag van zijn kinderen. Zie ook deze *veel gestelde vragen en antwoorden* m.b.t. speeltoestellen.

VERZEKERING:

Verzekering Burgerlijke Aansprakelijkheid maar ook Objectieve Aansprakelijkheid (brand en ontploffing). Dit zit meestal in de bedrijfspolis maar je kan best contact opnemen met de verzekeringsmakelaar en je activiteiten eventueel extra mee laten opnemen.

SUBSIDIES:

Alle Vlaams-Brabantse land- en tuinbouwers, in hoofd- of bijberoep, komen in aanmerking voor subsidies via het netwerk Boeren met Klasse:

- 75 euro per klasbezoek

- 35 euro voor elk ander groepsbezoek.

De provincie zorgt ook voor educatief materiaal en communicatie voor de deelnemende bedrijven.

Jaarlijks dien je hiervoor een *aanvraagformulier* in bij de provincie Vlaams-Brabant (voor 1 november).

Melk4kids

Met het educatieve project van Melk4kids kunnen groepen kinderen van 3 tot 12 jaar op bezoek naar een bedrijf in de buurt, zo maken ze op een speelse manier kennis met het verhaal van de koe en de melk! Per groep voorziet VLAM een subsidie van 30 euro. Deze subsidie wordt toegekend aan de school of groep die op bezoek komt. Als landbouwer kan je dit verrekenen in je vraagprijs. De bedrijven die lid zijn van dit netwerk ontvangen ook een promotiepakket en gadgets.

VLIF

Je kan *VLIF-investeringssteun* aanvragen voor het uitoefenen van activiteiten inzake landbouwverbreding. Er is een steunintensiteit van 30% voorzien voor het educatief toegankelijk maken van het bedrijf (zowel voor gebouwen als materieel).

TIPS EN TRICKS

- In de brochure *Boerderij van dichtbij van Plattelandsklassen* vind je tal van interessante tips om het klas- en/of groepsbezoek aan je bedrijf leerrijk, boeiend en creatief te maken.

- Regelmatig organiseren Melk4Kids, Plattelandsklassen vzw en de provincie Vlaams-Brabant een basisvorming. Tijdens deze basisvorming maken we je wegwijs in het ontvangen van groepen op je bedrijf. Je ontdekt welke organisaties actief zijn in landbouwenducatie en je hierin kunnen ondersteunen. Deze vorming is ook een uniek moment om ervaringen uit te wisselen en te genieten van een rondleiding bij een ervaren collega. Laat leerkrachten aangeven welk verhaal ze juist willen horen en wat hun verwachtingen zijn van het bezoek. Probeer de inhoud te linken aan de verplichte eindtermen die je kan vinden op: <https://eindoelen.be/>.

COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Communiceer met één duidelijk e-mail adres en gsm-nummer als contact naar de leerkracht of verantwoordelijke van de groep.
- De overzichtskaart *Boeren met Klasse* bevat alle contactgegevens en praktische informatie over het netwerk. Deze kaart wordt jaarlijks verdeeld naar alle scholen en toeristische centra in Vlaams-Brabant.
- Een eigen website of actieve facebookpagina is nog steeds een grote meerwaarde.

ORGANISATIES EN CONTACTGEGEVENS

- Provincie Vlaams-Brabant – Boeren met Klasse: Lia Wauters en Henk Daenen, landbouw@vlaamsbrabant.be, 016 26 72 49, www.vlaamsbrabant.be/boerenmetklasse
- Plattelandsklassen: info@plattelandsklassen.be, 016 28 60 25, www.plattelandsklassen.be
- Melk4Kids: Ellen Vanderpoorten, ellen.vanderpoorten@vlam.be

BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

Websites

- www.plattelandsklassen.be
- www.vlaamsbrabant.be/boerenmetklasse
- www.melk4kids.be

Documenten

- *Wageningen. Levende Boerderij, Lerende Kinderen*. Beschrijving en effecten van verschillende vormen van educatie op de boerderij
- *Plattelandsklassen Boerderij van dichtbij*
- *Stichting Educatief Platteland! Boerderijeducatie in soorten en maten*



ZORGBOERDERIJEN

WAT/WAT NIET?

Een zorgboerderij is een bedrijf, vereniging of particulier initiatief dat zijn land- en tuinbouwactiviteiten open stelt voor mensen uit kwetsbare groepen. De 'zorggast' kan er meedoen met de gewone bezigheden.

Je vindt zorgboerderijen onder alle types van land- en tuinbouwbedrijven: melk- en vleesvee, varkenshouderij, gemengde bedrijven, groente- en fruitteelt, sierteelt, ... Andere zorgboerderijen zijn geen land- of tuinbouwbedrijf maar werken wel met plant en/of dier: paardenbedrijf, tuinonderhoud, particulier initiatief, vzw, ...

Een brede waaier van kwetsbare groepen kan terecht op de zorgboerderij:

- Mensen met een verstandelijke en/of lichamelijke beperking
- Personen met psychische moeilijkheden
- Jongeren met problemen op school, thuis of in de instelling waar ze verblijven
- Ouderen
- Mensen in kansarmoede

WAT BRENGT HET OP?

In 2021 waren er in Vlaams-Brabant 126 actieve zorgboerderijen. Er is meer vraag naar een zorgboerderij dan dat er aanbod is. Zeker in de rand rond Brussel is er een tekort aan zorgboerderijen. Daarom werd er eind 2016 een project opgestart in de Vlaamse Rand rond Brussel met de doelstelling om het aantal zorgboerderijen in de Vlaamse Rand te verdubbelen.

NODIGE VERGUNNINGEN

Om te starten met een zorgboerderij zijn er geen specifieke vergunningen nodig. Tenzij je gaat bouwen of verbouwen in functie van je zorggasten. In dat geval kan een **omgevingsvergunning** noodzakelijk zijn.

RELEVANTE WETGEVING:

Sociale wetgeving Voor elke zorggast die de zorgboerderij wil opvangen, sluit de boerderij een overeenkomst af met de voorziening van de zorggast. Ook al heeft deze zorgboerderijovereenkomst voor de zorggast een vrijwillig karakter, toch is de zorgboerderij ertoe gehouden om de wetgeving omtrent *welzijn op het werk* na te leven (toepasselijke wetgeving: wet van 4 augustus 1996 betreffende het welzijn van de werknemers bij de uitvoering op hun werk. *Algemeen reglement voor de arbeidsbescherming*).

Hou ook rekening met:

- de *algemene sanitaire maatregelen* voor bezoekers op je bedrijf;
- *Ministerieel Besluit* van 20 februari 2017 tot regeling van de dagondersteuning die wordt geboden door groenezorginitiatieven;
- *Besluit van de Vlaamse Regering* van 24 juni 2016 over het vergunnen van aanbieders van niet-rechtstreeks toegankelijke zorg en ondersteuning voor personen met een handicap.

VERZEKERING:

Zorgboerderij, begeleidende voorziening en zorggast moeten elk verzekerd zijn voor het risico van burgerlijke aansprakelijkheid bij schade op de zorgboerderij. Bovendien is het sterk aanbevolen dat de zorggast zich indekt tegen het risico van lichamelijke ongevallen die zich kunnen voordoen tijdens de zorgboerderijactiviteiten.

Bedrijven die groene zorg aanbieden kunnen dit risico laten opnemen in hun bestaande bedrijfspolis. Vooraleer je start als zorgboer, neem je hiervoor contact met je verzekeringsmaatschappij. Meestal hoef je voor deze aanvulling geen bijkomende premie te betalen. Land- en tuinbouwbedrijven die aanspraak willen maken op de zorgboerderijsubsidie vanwege het Departement Landbouw en Visserij moeten als bewijs van hun verzekering burgerlijke aansprakelijkheid een attest kunnen voorleggen.

Let op! De verzekering burgerlijke aansprakelijkheid dekt je enkel tegen de eventuele schade die de zorggast aan derden toebrengt. Schade die je zelf oploopt (bv. zorggast beschadigt jouw materiaal) is niet gedekt. Dergelijke schade kan enkel gedekt worden door een zaakschadeverzekering.

SUBSIDIES:

- Subsidie voor land- en tuinbouwers die zorgboerderijactiviteiten organiseren

Land- en tuinbouwers kunnen aanspraak maken op een subsidie van het Departement Landbouw en Visserij wanneer zij zorgactiviteiten op hun bedrijf organiseren. De *subsidie* bedraagt 20 euro per dagdeel dat één of meer zorggasten op de zorgboerderij geactiveerd worden.

De Vlaamse overheid beschouwt deze vergoeding als een economische compensatie voor de tijd die boeren en tuinders investeren in de zorgactiviteiten. Het gaat niet om een vergoeding voor de begeleiding van de zorggasten.

Je moet aan volgende voorwaarden voldoen om in aanmerking te komen voor een zorgboerderijsubsidie: het inkomen uit de land- en tuinbouwactiviteiten moet voldoende hoog liggen en je moet een *zorgboerderijovereenkomst* afsluiten met een erkende welzijnsvoorziening. Voor de aanvraag van de zorgboerderijsubsidie moet je je wenden tot het Departement Landbouw en Visserij.

- Investeringssubsidie voor land- en tuinbouwers

Voor aanpassingswerken op het bedrijf in functie van de opvang van kwetsbare groepen kan je als land- of tuinbouwer in hoofd- of nevenberoep, aanspraak maken op *investeringssteun* van het VLIF.

TIPS EN TRICKS

- Vraag je je af of het opvangen van zorggasten iets voor jou is. Ben je sociaal ingesteld en geëngageerd? Belangrijk ook is dat het hele gezin achter de keuze staat om zorgboerderij te worden. Weet dat je zeker geen diploma in een sociale richting moet bezitten om zorgboer te worden.
- Wees je ervan bewust dat het opvangen van een zorggast tijd en energie vergt. Zeker in het begin moet je de zorggast alles aanleren en voldoende ondersteuning bieden. Ook moet je tijd maken voor de contacten met de begeleidende organisatie (kennismaking, evaluatiegesprekken).
- Het gevoel dat je iets kan betekenen voor je zorggast geeft je zeker en vast veel voldoening. Toch loopt het niet altijd van een leien dakje. De ene keer zal de samenwerking met een zorggast een heel positieve ervaring zijn, de andere keer kan het wat minder zijn. Afhankelijk van welke zorggast je opvangt, kan deze ook een helpende hand zijn op je bedrijf. Je bent echter niet goed bezig wanneer blijkt dat je economisch afhankelijk bent van de inzet van de zorggast.
- Wees je ervan bewust dat je land- of tuinbouwbedrijf een risicovolle omgeving vormt voor de zorggasten die je opvangt. Voor sommige zorggasten is het immers de eerste keer dat ze op een land- of tuinbouwbedrijf komen en ze kunnen de gevaren hiervan zelf niet inschatten. Veiligheid op de zorgboerderij is een belangrijk aspect!
- Als je start als zorgboerderij kan je zelf heel wat keuzes maken; hoeveel en op welke dagen vang ik een zorggast op? Met welke doelgroep werk ik het liefst? Zal ik werken met jongeren of volwassenen, met vrouwen of mannen?
- Zorg voor aangepaste taken voor je zorggast. Naargelang de aard van het bedrijf zijn de taken voor de zorggast verschillend. Welke taken haalbaar zijn voor je zorggast kan je bespreken met zijn begeleider.
- Het landschap van de zorgboerderijen wordt steeds gevarieerder. Er zijn diverse initiatieven van verdieping (meer zorggasten) en verbreding (bv. burn-out). Een aantal zorgboerderijen speelt ook in op de kansen die persoonsvolgende financiering biedt.

COMMUNICATIE EN PROMOTIE

Elke zorggast die naar de zorgboerderij gaat, wordt opgevolgd door een begeleidende dienst. De samenwerking met deze dienst biedt garanties op kwaliteitszorg. Voor de zorgboerderij is het samenwerken met een dienst voordelig want je hebt het gevoel dat je er niet alleen voor staat. Indien zich een probleem voordoet met de zorggast kan de zorgboerderij steeds terecht bij de betrokken dienst.

ORGANISATIES EN CONTACTGEGEVENS

- Steunpunt Groene Zorg: zorgt voor de matching tussen de zorggast en de zorgboerderij. Aanmeldingen voor een zorgboerderij komen bij het Steunpunt terecht en deze zorgt voor een geschikte plek. Het biedt voordelen als zorgboerderij om nauw samen te werken met het Steunpunt Groene Zorg. Het Steunpunt biedt advies en begeleiding aan en geeft informatie en vormingen. Daarnaast doet het aan belangenbehartiging voor de zorgboerderijen.
Claire Luyten, Consulent Steunpunt Groene Zorg Limburg en Vlaams-Brabant
0477 63 29 88, cluyten@groenezorg.be
- Vlaams agentschap voor personen met een handicap (VAPH): treedt op als een klantgerichte en efficiënte partner van personen met een handicap en de organisaties die zorgen voor kwaliteitsondersteuning.
www.vaph.be
- *Groenezorginitiatieven* kunnen zich laten registreren bij het VAPH.

BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- www.groenezorg.be
- www.lv.vlaanderen.be
- www.groenezorg.be
- *Brochure Groene Zorg in Vlaams-Brabant*

HOEVEZAAL VERBRUIKSZAAL PICKNICK



WAT/WAT NIET?

In principe kun je in landbouwgebied geen terras uitbaten. Een terras is namelijk een recreatieve activiteit, en dat kan alleen in woongebied. In woongebied 'met landelijk karakter' moet je terras tijdelijk zijn, het mag het omliggende landschap niet beïnvloeden en je moet vooral producten van je eigen bedrijf verkopen. Daarnaast mag je wel andere dingen aanbieden, bijvoorbeeld drank.

De uitbating van een verbruikszaal is duidelijk een horeca-activiteit die niet kan in landbouwgebied maar wel in woongebied met landelijk karakter. Het is net als bij een terras de bedoeling dat je in de verbruikszaal vooral producten van je eigen bedrijf verkoopt.

Op je hoeveterras, in je verbruikszaal of je hoevewinkel kun je picknick- of cadeaumannen verkopen met producten van verschillende producenten.

Bevorderlijk voor thuisverkoop

Hoewel een hoeveterras seizoensgebonden is, vraagt het veel organisatie, tijd en energie. Bovendien is de strategische ligging (bijvoorbeeld dicht bij wandel- en fietsroutes) bepalend voor de rendabiliteit van je terras. Het is vooral voor melkveebedrijven een opportuniteit om hun basisproduct een toegevoegde waarde te geven: ijsjes maken van je hoeveterras een trekpleister. Met een hoeveterras bereik je een bredere klantengroep dan met thuisverkoop. Landbouwers zeggen vaak dat het terras ook de thuisverkoop bevordert.

NODIGE VERGUNNINGEN

- Afhankelijk van de grootte en investeringen (alleen maar tafel en stoelen of ook windscherm, betonning, luifel, verharding) moet je een **omgevingsvergunning** aanvragen voor een hoeveterras en voor een verbruikszaal. Informeer vooraf goed bij de dienst Omgeving van de gemeente.
- Een **attest planologische bestemming** vraag je aan bij de dienst Omgeving van je gemeente voor een hoeveterras of een verbruikszaal. Het belangrijkste criterium is de impact van de uitbating op het landschap. Zijn er belemmeringen? De tijdelijkheid van de uitbating (bijvoorbeeld van mei tot september) en dat je vooral eigen producten verkoopt, zijn factoren die meestal gunstig zijn voor je toelating.
- Een toelating van het **FAVV**: Welke toelating je nodig hebt, hangt af van of je al wel of niet bedient aan tafel. Ook voor picknickmanden met producten van verschillende producenten heb je een toelating nodig van het FAVV.

RELEVANTE WETGEVING:

- **Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO)**: wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)
- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijzen**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.
- **Voedselveiligheid**: Als je aan consumenten eigen producten verkoopt die niet voorverpakt of verwerkt zijn, val je als landbouwer nog altijd onder de *sectorgids autocontrole voor de primaire productie*. Ga je zelf producten verwerken tot bijvoorbeeld kaas, confituur of roomijs, dan moet je ook voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Voor kleine bedrijven zijn er wel versoepelingen. Meer informatie vind je in de *FAVV-brochure 'Verwerking en verkoop op de hoeve'*.
- **Drinkbaar water**: Als je zelf producten verwerkt, moet je drinkbaar water gebruiken. Gebruik je leidingwater, dan is de drinkbaarheid normaal gegarandeerd. Gebruik je putwater, dan zul je – volgens de voorschriften van de FOD Volksgezondheid – de kwaliteit van je water moeten bewijzen. Zie ook *drinkbaar water* (Steunpunt Korte Keten) en/of *waterkwaliteit in de voedingssector* (FAVV).
- **Allergenen**: Bij voorverpakte levensmiddelen moet je de allergenen vermelden in de lijst met ingrediënten. Zie ook *etikettering van allergenen*. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet je de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk meedelen aan de consument.
- **Btw**: Voor eten dat consumenten na de aankoop meenemen geldt 6% btw. Voor alcoholische drank 21%. Ga je datzelfde eten serveren op een terras, dan moet je 12% btw rekenen. Voor de verkoop van drank op een terras is dat 21% btw.
- Voor een terras en een verbruikszaal geldt de wetgeving op het **Geregistreerd Kassa Systeem (GKS)**, de 'witte kassa'. Haal je op jaarbasis 25 000 euro omzet uit de verkoop van maaltijden, dan is zo'n kassa verplicht en moet je je registreren. Ook een ijscoupe of een pannenkoek gelden als 'maaltijd'. Zit je onder dat omzetplafond, dan moet je nog btw-bonnetjes uitschrijven.
- Er zijn aparte **voorwaarden voor alcohol**, en voor **alcohol aan jongeren**. Wie drank wil schenken voor verbruik ter plaatse, moet in bepaalde gevallen een toelating hebben van het gemeentebestuur.
- Verder is er een algemeen **rookverbod**.

- Als je muziek draait, moet je een vergoeding betalen aan **Sabam** (auteursrechten) én voor de **Billijke Vergoeding** (rechten uitvoerders). Dit kan je gelijktijdig in orde brengen via www.unisono.be/nl.
- Hou ook rekening met de algemene sanitaire maatregelen voor bezoekers op je bedrijf.
- **Gelegenheidswerk** (bijvoorbeeld door jobstudenten) is de sporadische tewerkstelling van een werknemer voor een maximaal aantal dagen per jaar.
- Heb je één of meer speeltoestellen? Hou dan rekening met de algemene veiligheidsvoorschriften. Als uitbater ben je verantwoordelijk voor de veiligheid en het onderhoud. Maar de ouder of begeleider blijft natuurlijk wel verantwoordelijk voor het gedrag van zijn kinderen. Zie ook deze *veel gestelde vragen* en antwoorden over speeltoestellen.
- Flexi-jobs kunnen niet in de land- en tuinbouw, behalve als je je horeca-activiteit afsplitst.

VERZEKERING

Je kunt een extra verzekering 'Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Die dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde producten. Je bent dan gedekt voor schade door een eigen gebrek van de goederen of door een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling of de verpakking.

SUBSIDIES

Verhoogde (30%) VLIF-steun is mogelijk om je winkelruimte te bouwen, inclusief ruwbouw, verbruikersruimte, terras en de uitrusting. Voor de verwerkingsruimte kan 30% VLIF-steun alleen voor de afwerking van het gebouw, de vaste uitrusting, de machines en het materieel dat nodig is voor de verwerking. Het moet wel gaan om investeringen voor de verkoop van vooral eigen producten en van producten uit de korte keten van collega-landbouwers rechtstreeks aan de consument. De brutomarge door de verkoop van al of niet bewerkte of verwerkte producten van collega-landbouwers is je bruto bedrijfsresultaat (BBR) uit verbreding. Om in aanmerking te komen voor VLIF-steun, moet het BBR uit de landbouwactiviteit belangrijker zijn dan het BBR uit je verbrede activiteiten.

TIPS EN TRICKS

- Bezin eer je begint. Een hoeveterras kan een grote impact hebben op de rest van je bedrijfsvoering. Zeker in de mooie zomermaanden kan een hoeveterras keihard werken zijn.
- Of je hoeveterras een succes wordt, hangt voor een groot deel af van de omgeving. Zit je dicht bij een fiets- of wandelroute? Klanten willen graag even tot rust komen. Creëer dan ook een mooi plekje op je bedrijf. Kleed het mooi aan met wat planten, bloemen of andere decoratieve elementen.
- Bereken voor je start duidelijk de kostprijs voor al je producten. Als je weet wat het kost om een product te maken, kun je een correcte verkoopprijs bepalen. Klanten die je terras aandoen zijn een dagje weg en zijn best bereid om voor een lekker ijsje een eerlijke prijs te betalen.

- Een hoeveterras is weergevoelig. Een zonnig weekend in het vooruitzicht? Zorg dat je daar flexibel op kunt inspelen, zowel met producten als met medewerkers (bijvoorbeeld met jobstudenten).

COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Een hoeveterras starten is één ding maar bekendheid creëren is minstens even belangrijk.
- Verschillende mogelijkheden kun je zelf organiseren. Er zijn ook websites waar je promotie kunt maken voor je producten zoals www.rechtvanbijdeboer.be met een gratis en een betalende aansluitmodule onder beheer van VLAM of op www.straffestreek.be.
- Een Facebookpagina of website kan zeker een meerwaarde zijn. Geef daar achtergrondinformatie over je product, je bedrijf, de bedrijfsvoering, receptjes, openingstijden.
- Ga eens praten met de toeristische dienst van je gemeente, regio of provincie. Ook voor hen kan je terras een meerwaarde betekenen.
- Spreek ook wandelclubs en fietsverenigingen aan. Misschien nemen ze wel een stopplaats bij jou?

ORGANISATIES EN CONTACTGEGEVENS

- Met vragen over regelgeving, kostprijsberekening, FAVV en etikettering kun je terecht bij het Steunpunt Korte Keten, 016 24 39 54, ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be.
- Met vragen over strategie, mogelijke opties, promotie en marketing kun je terecht bij de Boerenbond, 016 28 61 38, advies@boerenbond.be, www.boerenbond.be/domein/innovatie.

BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- www.steunpuntkorteketen.be
- www.boerenbond.be/domein/innovatie
- www.straffestreek.be
- FAVV-brochure 'Verwerking en verkoop op de hoeve': die brochure helpt je met praktische informatie een beter inzicht te krijgen in je verplichtingen voor voedselveiligheid als hoeveproducent.
- Vergunningen en regelgeving in de horeca

HOEVELOGIES (B&B'S EN VAKANTIEWONINGEN)



WAT/WAT NIET?

Voor logies op hoeve wordt een deel van de gebouwen omgebouwd tot gastenkamers of vakantiewoningen. Het verhuren van kamers veronderstelt het aanbieden van maaltijden in een centrale ruimte (B&B, gastenkamer). In de andere vormen bereiden de gasten voor het merendeel hun maaltijden zelf.

Hoevertoerisme biedt een antwoord op een steeds toeneemende vraag van mensen die op zoek zijn naar:

- de charme en authenticiteit van boerderijen
- familiaal en persoonlijk contact
- versbereide en seizoensgebonden streekproducten
- een actieve vakantie voor de kinderen
- een uitvalsbasis om een boeiende streek te ontdekken

NODIGE VERGUNNINGEN

- **Omgevingsvergunning** en functiewijziging/bestemmingswijziging. Of kijk op www.omgeving.vlaanderen.be. Of in de brochure 'Jouw logies en ruimtelijke ordening' van Toerisme Vlaanderen.

- **Registratie bij het FAVV**: landbouwbedrijven die aan gasten ook kamers met ontbijt aanbieden, worden niet langer onderworpen aan een toelating (vergunning). Zij dienen zich echter wel te registreren bij het FAVV. Indien evenwel in het kader van het hoevertoerisme andere maaltijden dan ontbijt worden bereid en/of aan de gasten aangeboden, dient het landbouwbedrijf hiertoe over de passende **toelating** te beschikken.

- Je dient je logies aan te melden volgens het *logiesdecreet* dat van start ging op 1 april 2017. Je kan tegelijk ook een erkenning aanvragen. Voor hotels, B&B's, vakantiewoningen, campings en vakantieparken kan je een comfortclassificatie (sterren) aanvragen.

- **Brandveiligheidsattest A** is verplicht door het Logiesdecreet

RELEVANTE WETGEVING:

- **Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO)**: wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)

- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.

- **Logiesdecreet**: Dit decreet vereenvoudigt de administratieve regels voor wie toeristen tegen betaling laat overnachten. Veiligheid en kwaliteit blijven essentieel. Voor elk logies gelden dezelfde basisnormen in verband met (brand)veiligheid, verzekering en hygiëne, aangevuld met meer specifieke uitbatingsnormen per type logies.

- **Voedselveiligheid**: de hygiëne-eisen maken deel uit van het verplicht autocontrolesysteem. Dit systeem bestaat uit de elementen: traceerbaarheid, goede hygiënepraktijken (GHP), HACCP en meldingsplicht (dit laatste in de betekenis van de wetgeving van het FAVV en dus niet in de betekenis van logieswetgeving). Autocontrole staat helemaal los van het element: 'registreren of een toelating aanvragen' en dus wordt hier ook geen rekening gehouden met het onderscheid: 'geef ik enkel ontbijt of meer dan dat' als vertrekbasis maar wel met andere zaken. Zie FAVV brochure *kleinschalige logies*.

- **Drinkbaar water**: als je zelf producten verwerkt zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van leidingwater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je - volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid - moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook *drinkbaar water* (Steunpunt Korte Keten) en/of *waterkwaliteit in de voedingssector* (FAVV).

- **Etikettering**: deze wetgeving geldt deels ook voor onverpakte producten. Je moet nl. van al je producten verkocht op het terras aan je klanten bijvoorbeeld kunnen aangeven welke 'allergenen' je producten bevatten. Zie ook *wetgeving hoeveproducten* (Steunpunt Korte Keten) of *wetgeving etikettering* (FAVV).

- **Allergenen**. Bij voorverpakte levensmiddelen moeten de allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Zie ook *etikettering van allergenen*. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegedeeld.

- **Legionellabeheersing in matig risico-inrichtingen**: preventie van veteranziekte op publiek toegankelijke plaatsen

- Er gelden specifieke voorwaarden voor het **aanbieden van alcohol**. Wie drank wil schenken voor verbruik ter plaatse, moet in bepaalde gevallen beschikken over een toelating van het gemeentebestuur.

- Verder gelden er in horeca regels in verband met het verkopen van **alcohol aan jongeren**, is er een algemeen **rookverbod** en bij het afspelen van muziek dient een vergoeding betaald te worden aan **SABAM** (auteursrechten) én aan de **Billijke Vergoeding** (rechten uitvoerders). Hiervoor moet je maar één aanvraag in orde brengen, via www.unisono.be/nl.

- **Gelegenheidswerk** (bijvoorbeeld door jobstudenten) kan ingezet worden, dit is de sporadische tewerkstelling van een werknemer gedurende een maximaal aantal arbeidsdagen per jaar.
- Heb je één of meerdere **speeltoestellen** staan hou dan ook rekening met algemene **veiligheidsvoorschriften**. Als uitbater ben je verantwoordelijk voor de veiligheid en het onderhoud. Maar de ouder of begeleider blijft natuurlijk wel verantwoordelijk voor het gedrag van zijn kinderen.
- **Verordening Toegankelijkheid**: voor meer info over een toegankelijke omgeving.
- **Registratie reizigers**: elektronisch of op papier ter beschikking houden van politie

VERZEKERING

In het kader van de aanmelding van een toeristisch logies dient de volgende verzekering voorgelegd te worden:

- Een geldige brandverzekering (brandpolis) voor het toeristisch logies, meer bepaald voor het gebouw of de delen ervan die toeristisch worden geëxploiteerd, inclusief de inboedel van toeristisch logies. Die polis bevat eveneens de waarborg 'BA gebouw' met dekking van zowel de contractuele als de extracontractuele aansprakelijkheid.
- In geval van toeristisch logies van de categorie hotel, gastenkamer, openlucht recreatief terrein of vakantie logies: een bewijs van verzekering burgerlijke aansprakelijkheid voor de uitbating.

SUBSIDIES

- *Logiessubsidie* van Toerisme Vlaanderen
- *VLIF-investeringssteun* voor land- en tuinbouwers

TIPS EN TRICKS

- Kies een originele naam voor je uitbating
- Wacht niet te lang met het starten van promotie:
 - Eigen dynamische website
 - Folder, visitekaartje of flyer
 - Free publicity: bijvoorbeeld openingsmoment
 - Website, brochures en acties van je provincie, regio of gemeente
 - Aanwezigheid op boekingssites
 - Mond-aan-mondreclame
- Lidmaatschap beroepsverenigingen bv. Logeren in Vlaanderen Vakantieland
- Wissel ervaringen uit met collega-uitbaters

COMMUNICATIE EN PROMOTIE

Engagement inzake promotie op basis van huidig logiesdecreet:

- Op de volgende website worden de vergunde Vlaams-Brabantse logies weergegeven:
www.toerismevlaamsbrabant.be/logeren
- Vergunde logies worden uitgenodigd om deel te nemen aan promotiecampagnes en -acties van Toerisme Vlaams-Brabant
- Vergunde logies kunnen deelnemen aan de promotiecampagne van Logeren in Vlaanderen Vakantieland. Partners kunnen meedoen met de promotiecampagne van Logeren in Vlaanderen Vakantieland: www.logereninvlaanderen.vakantieland.be.

ORGANISATIES EN CONTACTGEGEVENS

- Toerisme Vlaams-Brabant, Tina Huybrechts, marketingconsulent logies, 016 26 77 81, tina.huybrechts@vlaamsbrabant.be, www.toerismevlaamsbrabant.be
- Logeren in Vlaanderen: overkoepelende organisatie voor kleinschalig logies, 016-28 60 35, info@logereninvlaanderen.be, www.logereninvlaanderen.be

BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- Toerisme Vlaanderen beschikt over *cijfer- en onderzoeksmateriaal* met betrekking tot toerisme en de toeristische sector.
- Agentschap Ondernemen: www.vlaio.be
- FAVV brochure '*Kleinschalige logies*'. Deze brochure geeft aan welke administratieve stappen uitbaters van B&B, vakantiehuizen en verblijven die maaltijden aanbieden moeten ondernemen om in orde te zijn voor het FAVV.
- www.toerismevlaanderen.be/logiesdecreet
- Brochure: *Het Vlaams logiesdecreet in één opslag*
- Brochure: *Jouw logies in de ruimtelijke ordening*



KAMPEREN EN KAMPTERREINEN

WAT/WAT NIET?

Bij hoevekamperen gaat het om de inrichting van een terrein, een weiland, boomgaard, grasveld, ... gelegen bij een actief landbouwbedrijf die tijdelijk ter beschikking wordt gesteld voor toeristen met tenten of caravans. De nodige sanitaire en andere voorzieningen zijn ondergebracht in de bestaande bedrijfsgebouwen. Kamperen op de hoeve wordt gezien als een niche van het brede kampeeraanbod. Hoewel de vraag bij recreanten leeft, is het aanbod van hoevekamperen in Vlaanderen beperkt tot nihil. In Nederland is het hoevekamperen sterk uitgebouwd. Daar groeit ook de trend om een luxueuzer verblijf op hoevecampings aan te bieden. Bij het zogenaamde 'glamping' worden tenten authentiek en nostalgisch ingericht. Het betere *boerenbed* is een concept uit Nederland dat hier op inspeelt¹. De wet bepaalt dat in agrarisch gebied geen recreatie kan worden uitgevoerd. Dit is tevens de voornaamste reden voor het bijna onbestaande aanbod van minicampings op een actief landbouwbedrijf.

Uitzondering voor jeugdverenigingen:

Voor veel jeugdverenigingen is kamperen een traditie. Elk jaar opnieuw gaan jeugdverenigingen op zoek naar een geschikte locatie voor hun zomerkamp. Dit is vaak een moeilijke zoektocht, want jeugdverblijven zijn beperkt en zeer snel bezet. Voor een tijdelijk verblijf of naar aanleiding van een evenement is er een uitzonderingsmaatregel. Er mag namelijk gedurende maximum 75 kalenderdagen per jaar worden gekampeerd door groepen die onder toezicht van één of meer begeleiders staan.

Een kampterrein is:

- een kort gemaaid grasveld
- minstens voor een gedeelte vlak (voor tenten)
- inpasbaar in de landbouwbedrijfsvoering (makkelijk bereikbaar, geschikte bodem...)
- bij voorkeur groter dan 1 ha (er is vooral vraag naar grote terreinen)
- bij voorkeur rustig gelegen
- in het ideale geval gelegen in de buurt van (zwem)water en/of een (speel)bos

WAT BRENGT HET OP?

De prijs hangt af van de faciliteiten, sanitaire en elektrische voorzieningen.

NODIGE VERGUNNINGEN

Bied je kampeerruimte of logies aan voor een andere doelgroep dan alleen maar jeugdgroepen? Meld het bij Toerisme Vlaanderen via het uitbatersportaal. Er zijn verschillende voorwaarden voor verschillende categorieën terreingebonden logiezen en campings: zie www.toerismevlaanderen.be/logiesdecreet/terreingebonden-logies. Raadpleeg ook de informatieve website www.toerismeboeren.be.

- Vraag een attest planologische bestemming bij de dienst Omgeving van je gemeente. De wijziging van agrarisch naar recreatiegebied moet goedgekeurd worden als je alleen deze activiteiten als hoofdactiviteit hebt.
- Vraag een **omgevingsvergunning** voor een sanitaire voorziening bij de dienst Omgeving van je gemeente. Sanitaire voorzieningen mogen alleen in bestaande gebouwen.
- Een tijdelijk kampeerterrein voor jeugdverenigingen uitbaten voor maximaal 75 dagen per jaar is relatief eenvoudig:
- Meld het bij de gemeente: die oordeelt eventueel over veiligheid en hygiëne.
- Hou je aan het gemeentelijk politiereglement (en de normen voor geluid en brandveiligheid).
- Je hebt geen omgevingsvergunning nodig voor maximaal 4 blokken van 30 dagen per jaar. Opgelet: je mag geen constructies, verhardingen of terreinrepen aanbrengen die normaal landbouwgebruik buiten de kampeerperiodes belemmeren. Welke stappen moet een landbouwer ondernemen om hoevekamperen te faciliteren?

RELEVANTE WETGEVING:

- Het logiesdecreet en de wetgeving op de ruimtelijke ordening bepalen welke mogelijkheden, uitzonderingen en beperkingen er zijn voor recreatie en logeren in agrarisch gebied. Kijk op www.toerismeboeren.be (draaiboek) en www.ruimtelijkeordering.be, www.omgeving.vlaanderen.be
- **Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO)**: als je handelsactiviteiten uitoefent, moet je ingeschreven staan in de KBO (het vroegere handelsregister).
- Iedereen die producten verkoopt aan consumenten, moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat je je prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en on dubbelzinnig moet aanduiden, minstens in euro.
- **Logiesdecreet**: Je hoeft niet te voldoen aan de minimale toeristische normen als je je kampterrein hooguit 75 dagen verhuurt. Een permanente verhuur of inrichting valt wel onder het logiesdecreet van 1 april 2017.

- Pachtwetgeving: geen probleem want de pachtwet is niet van toepassing op hoevekamperen.
- Cumulatie met toeslagrechten: niet-landbouwkundig gebruik kan tot drie maanden per jaar. Dat tijdelijk nevengebruik hoeft niet te melden bij de landbouwadministratie.
- Met je vragen over de lokale wetgeving (aanmelding uitbating, afval, politiereglement, GAS-boetes) kun je terecht bij je gemeentebestuur.
- Voor jeugdverenigingen sluit je een huurovereenkomst en/of een huishoudelijk reglement af met de groep die komt kamperen (zie www.cjt.be).
- Andere thema's om rekening mee te houden: fiscaliteit, kampvuren, legionella, rolstoeltoegankelijkheid, afval, verzekeringen, auteursrechten, promotie, prijsbepaling. Al die informatie vind je ook op www.cjt.be.
- Heb je één of meer **speeltoestellen**, hou dan ook rekening met algemene veiligheidsvoorschriften. Als uitbater ben je verantwoordelijk voor de veiligheid en het onderhoud. Maar de ouder of begeleider blijft natuurlijk wel verantwoordelijk voor het gedrag van zijn kinderen. Zie ook deze *veel gestelde vragen en antwoorden* over speeltoestellen.

VERZEKERING

Er is een aparte verzekering voor kampterreinen voor jeugdverenigingen. In de huurovereenkomst – en in het huurrecht – staan afspraken tussen de uitbater en de groep. Als iemand die afspraken niet naleeft, kan iemand anders schade ondervinden. De personen die de overeenkomst afsloten, zijn aansprakelijk voor die schade en moeten ze in principe vergoeden. Als de schade groot is, kan zowel de uitbater als de contractant zich ertegen verzekeren (burgerlijke aansprakelijkheid). Als er zich schade voordoet waarvoor een van de partijen aansprakelijk is, betaalt de verzekering de andere partij in principe uit. Neem als uitbater dus zeker een verzekering burgerlijke aansprakelijkheid (BA).

SUBSIDIES

Je kunt alleen subsidies aanvragen voor toeristische logiezen die erkend zijn volgens het Logiesdecreet. Meer op www.toerismevlaanderen.be

TIPS EN TRICKS

- In Vlaams-Brabant zijn er erg weinig kampterreinen. Gezien het erg beperkte aanbod in onze regio, is er nog ruimte voor groei.
- De zomervakantie is veruit de meest populaire periode, vooral van 10 juli – 15 augustus.
- Kies een geschikte weide en denk eraan dat die nadien eventueel hersteld moet worden. De landbouwgrond zelf mag evenwel niet definitief aan de landbouw onttrokken worden. Let op: landbouwgrond waarop je MTR-rechten hebt, mag je gedurende dat jaar niet verhuren als kampeerweide. Kijk dit dus goed na om te weten welke terreinen je kan verhuren.
- Voorzie voldoende tijd voor en tijdens het kamp om afspraken te maken en op te volgen.
- Producten van het eigen landbouwbedrijf of van nabijgelegen bedrijven aanbieden is een meerwaarde
- Veel kampterreinen worden 2 - 4 jaar vooraf geboekt. Hou er bij opstart dus rekening mee dat je op tijd reclame begint te maken.

- Een kampterrein is geen camping! Sommige jeugdgroepen kiezen wel voor een terrein met voorzieningen zoals water, sanitair en elektriciteit terwijl andere groepen net geen enkele voorziening willen behalve een mooie weide.

COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Een Facebookpagina of website kan zeker een meerwaarde zijn. Zet daar achtergrondinformatie over je kampterrein: oppervlakte, eigen voorzieningen (schuur, elektriciteit, water) en wat er in de buurt te vinden is zoals speelterrein, bos, water (zwembad), supermarkt, bakker en slager.
- Meld je aan op websites zoals www.reisnaardeboer.be of www.opkamp.be.
- Voer gericht reclame bij jeugdverenigingen.

ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

- Startende uitbaters kunnen begeleiding ter plaatse aanvragen. Met je vragen over kampterreinen en jeugdverblijven, regelgeving, promotie, prijsbepaling, huishoudelijke reglementen, contracten, sanitair, kampvuur, boekhouding, gevolgen voor landbouw en andere kun je terecht bij **Centrum voor Jeugdtoerisme (CJT)**, 09 210 57 75, cjt@cjt.be, www.cjt.be

BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- www.cjt.be/ondersteuning
- www.boerenbed.be
- www.reisnaardeboer.be
- www.opkamp.be
- <https://partage.lesscouts.be/nl/soscamps>



FEESTJES OP DE BOERDERIJ

WAT/WAT NIET?

In landbouwgebied kun je geen feestzaal uitbaten voor trouwen en communiefeesten. Je kunt wel heel wat feestelijke activiteiten organiseren onder de brede noemer 'educatie'. Verjaardagsfeestjes zijn bijvoorbeeld enorm populair. Feestjes op de boerderij onderscheiden zich van het klassieke 'ballenbadfeestje' of 'binnenspeeltuifneestje' doordat de kinderen en jongeren iets bijleren over moderne land- en tuinbouw op een ludieke en aangename manier. Die activiteiten vallen onder landbouwenducatie. Je ontvangt de feestvierders in een stal, een loods of een apart uitgerust lokaal. Ze doen mee met activiteiten en kunnen daarna vaak genieten van een traktatie, klaargemaakt met producten van de hoeve.

WAT BRENGT HET OP?

De meeste bedrijven hanteren een prijs per deelnemer/per kind maar tegelijkertijd ook een minimum prijs per feestje. De prijs per kind verschilt nogal eens maar ligt vaak rond de 10 euro.

NODIGE VERGUNNINGEN

- **Omgevingsvergunning:** Om een lokaal om te vormen tot ontvangstruimte kun je een vergunning nodig hebben, afhankelijk van welke infrastructuraanpassingen nodig zijn. Een binnenspeeltuin of feestzaal kan bijvoorbeeld niet in landbouwgebied.
- **Een toelating van het FAVV:** Als je de deelnemers alleen maar een traktatie aanbiedt als onderdeel van de activiteit, heb je geen toelating nodig van het FAVV. Maar ga je die producten verkopen of bied je een maaltijd aan, dan is een toelating wel nodig.

RELEVANTE WETGEVING:

- **Kruispuntbank van ondernemingen (KBO):** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)
- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijzen**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.
- **Voedselveiligheid:** bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer nog steeds onder de *sectorgids autocontrole voor de primaire productie*. Ga je zelf producten verwerken (bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je

bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Een (korte) opleiding 'hygiëne en autocontrole' is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden bovendien een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de *FAVV brochure verwerking en verkoop op de hoeve*.

- **Drinkbaar water:** als je zelf producten verwerkt zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van leidingwater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je - volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid - moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook *drinkbaar water* (Steunpunt Korte Keten) en/of *waterkwaliteit in de voedingssector (FAVV)*.
- **Etikettering:** deze wetgeving geldt deels ook voor onverpakte producten. Je moet namelijk van al je producten verkocht op het terras aan je klanten bijvoorbeeld kunnen aangeven welke 'allergenen' je producten bevatten. Zie ook *wetgeving hoeveproducten* (Steunpunt Korte Keten) of *wetgeving etikettering* (FAVV).
- **Allergenen:** bij voorverpakte levensmiddelen moeten de allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Zie ook *etikettering van allergenen*. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegedeeld. Je moet je er bewust van zijn van de allergenen die in je producten zitten en dit ook meedelen aan je klanten. Maak je bv. pannenkoeken van je melk van je bedrijf dan betekent dit dat in je pannenkoeken het allergen 'melk' zit en dat je dit moet kunnen communiceren.
- Heb je één of meerdere **speeltoestellen** staan hou dan ook rekening met algemene **veiligheidsvoorschriften**. Als uitbater ben je verantwoordelijk voor de veiligheid en het onderhoud. Maar de ouder of begeleider blijft natuurlijk wel verantwoordelijk voor het gedrag van zijn kinderen. Zie ook deze *veel gestelde vragen* en antwoorden over speeltoestellen.
- **Btw:** Voor eten dat consumenten na de aankoop meenemen, geldt 6% btw. Voor alcoholische drank 21%. Ga je datzelfde eten serveren op een terras, dan moet je 12% btw rekenen. Voor de verkoop van drank op een terras is dat 21% btw.
- Voor een terras en een gebruikszaal geldt de wetgeving op het **Geregistreerd Kassa Systeem (GKS)**, de 'witte kassa'. Haal je op jaarbasis 25 000 euro omzet uit de verkoop van 'maaltijden', dan is zo'n kassa verplicht en moet je je registreren. Ook een ijscoupe of een pannenkoek gelden als 'maaltijd'. Zit je onder dat omzetplafond, dan moet je nog btw-bonnetjes uitschrijven.

- Er zijn **aparte voorwaarden voor alcohol**, en voor *alcohol aan jongeren*. Wie drank wil schenken voor verbruik ter plaatse, moet in bepaalde gevallen een toelating hebben van het gemeentebestuur.
- Verder is er een **algemeen rookverbod**.
- Als je muziek draait, moet je een vergoeding betalen aan **Sabam** (auteursrechten) én voor de **Billijke Vergoeding** (rechten uitvoerders). Je hoeft maar één aangifte in te dienen via www.unisono.be/nl.
- Hou ook rekening met de algemene sanitaire maatregelen voor bezoekers op je bedrijf.

VERZEKERING

Organiseer je een dergelijk educatief feestje eenmalig dan is een extra verzekering niet noodzakelijk. Ga je hier echter op inzetten dat is het een goed idee om je verzekeringsmakelaar hiervan op de hoogte te brengen. Hij kan het mogelijks (verhoogd) risico inschatten en je polis –indien nodig- aanpassen.

SUBSIDIES

Om ruimtes en sanitaire voorzieningen te bouwen, te verbouwen en uit te rusten om groepen te ontvangen, kun je aanspraak maken op verhoogde VLIJF-investeringssteun (30%). De ruimte kan ook dienen als degustatieruimte op bedrijven die hoeveproducten maken. De ruimtes die je vooral gebruikt voor activiteiten die geen verband houden met het landbouwbedrijf (zoals horeca, feesten, vergaderingen, teambuildingactiviteiten) zijn niet subsidieerbaar.

TIPS EN TRICKS

- De organisatie van feestjes is iets dat in te plannen is in de rest van de bedrijfsvoering. Voor verjaardagsfeestjes zijn vooral woensdagnamiddagen en zaterdagen populair. Ook in de schoolvakanties kan het druk zijn.
- Ga ervan uit dat je continu beschikbaar moet zijn en dat je partner voor de rest van de bedrijfsactiviteiten niet op je hulp kan rekenen. Veel bedrijven opteren ervoor dat bij kinderfeestjes minstens één ouder aanwezig blijft. Zeker bij jonge kinderen kan dat nuttig zijn.
- Basisdidactische vaardigheden kunnen nuttig zijn, maar je moet vooral enthousiasme en liefde voor het vak uitstralen. Daarnaast zijn sociale vaardigheden nuttig omdat het soms belangrijk is duidelijke grenzen te stellen aan de bezoekers van je bedrijf.
- Stel de beleving op je boerderij voorop. Werk vooraf een programma uit met activiteiten. Plan ook tijd om gewoon te spelen of voor als een activiteit uitloopt.

COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Een dergelijke activiteit starten is één ding maar bekendheid creëren is een heel belangrijke stap.
- Een actieve facebookpagina of website kan zeker een meerwaarde zijn. Plaats hier (achtergrond)info over het product, je bedrijf, de bedrijfsvoering, receptjes, openingsuren, ...
- Start op tijd met promotie: je eigen dynamische website, sociale media, folder, visitekaartje, flyer, gratis publiciteit (bijvoorbeeld voor je openingsmoment), mond-aan-mondreclame. Breng ouders via scholen of bedrijven in de buurt op de hoogte van je activiteiten.
- Belangrijk is dat je aanvragen van bedrijven binnen 48 uur beantwoordt.

ORGANISATIES EN CONTACTGEGEVENS

- Voor vragen over regelgeving, kostprijsberekening, FAVV en etikettering kan je terecht bij KVLV-Agra, 016 24 39 54 of via ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be
- Met vragen over strategie, mogelijke opties, promotie en marketing kun je terecht bij de Boerenbond, 016 28 61 38, advies@boerenbond.be, www.boerenbond.be/domein/innovatie

BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- www.kvlv.be/Agra
- www.steunpuntkorteketen.be
- www.boerenbond.be/domein/innovatie
- Roadmap: *Feesten, vergaderen en teambuilding op de boerderij*.



TEAMBUILDING OP DE BOERDERIJ

WAT/WAT NIET?

Tijdens een teambuilding (letterlijk 'het bouwen van een team') is het de bedoeling dat medewerkers van een bedrijf de kans krijgen om elkaar beter te leren kennen en samen over zaken na te denken. Dit alles echter in een andere context dan de werkvloer.

Een bedrijf staat voor heel wat uitdagingen en heeft er dus alle baat bij dat de werknemers aan één zeel trekken, geëngageerd zijn en het gevoel hebben dat ze erbij horen. Een teambuilding kan dan ook de banden tussen collega's versterken en hun teamgeest een boost geven. Elke medewerker in een bedrijf heeft een eigen persoonlijkheid en andere vaardigheden. Dit is zeker een meerwaarde maar kan ook tot conflicten leiden.

Heel wat bedrijven organiseren op regelmatige basis een teambuilding dag. Meestal doen ze dit niet zelf maar gaan ze op zoek naar bedrijven die een dergelijk aanbod hebben dat beantwoordt aan hun verwachtingen. Teambuilding is dus in principe meer dan een gezellig dagje uit maar heeft een doel: in groepjes krijgen de medewerkers een aantal hindernissen, uitdagingen en andere raadsels voorgeschoteld. Samen dienen ze naar oplossingen te zoeken zodat ze elkaar meer gaan waarderen en dus de bedrijfsdoelstellingen makkelijker of beter gehaald kunnen worden.

WAT BRENGT HET OP?

Prijzen voor een teambuilding activiteit lopen heel sterk uiteen en zijn afhankelijk van de begeleiding die vanuit het landbouwbedrijf al dan niet nodig is, de duur van de activiteit, de grootte van de groep, ... Het grote verschil met de organisatie van (kinder)feestjes is dat je je hier voornamelijk richt naar bedrijven en dit vergt een andere aanpak.

NODIGE VERGUNNINGEN

- **Omgevingsvergunning:** Om een lokaal om te vormen tot ontvangstruimte kun je een vergunning nodig hebben, afhankelijk van welke infrastructuraanpassingen nodig zijn. Een binnenspeelruimte of feestzaal kan bijvoorbeeld niet in landbouwgebied.
- **Een toelating van het FAVV:** Als je de deelnemers alleen maar een traktatie aanbiedt als onderdeel van de activiteit, heb je geen toelating nodig van het FAVV. Maar ga je die producten verkopen of bied je een maaltijd aan, dan is een toelating wel nodig.

RELEVANTE WETGEVING:

- **Kruispuntbank van ondernemingen (KBO):** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)
- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijzen**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.
- **Voedselveiligheid:** bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer nog steeds onder de sectorgids autocontrole voor de primaire productie. Ga je zelf producten verwerken (bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Een (korte) opleiding 'hygiëne en autocontrole' is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden bovendien een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de *FAVV brochure verwerking en verkoop op de hoeve*.
- **Drinkbaar water:** als je zelf producten verwerkt, zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van leidingwater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je - volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid - moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook *drinkbaar water* (Steunpunt Korte Keten) en/of *waterkwaliteit in de voedingssector (FAVV)*.
- **Etikettering:** deze wetgeving geldt deels ook voor onverpakte producten. Je moet nl. van al je producten verkocht op het terras aan je klanten bijvoorbeeld kunnen aangeven welke 'allergenen' je producten bevatten. Zie ook *wetgeving hoeveproducten* (Steunpunt Korte Keten) of *wetgeving etikettering (FAVV)*.
- **Allergenen:** bij voorverpakte levensmiddelen moeten de allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Zie ook *etikettering van allergenen*. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegedeeld.
- **BTW:** Voor eten dat consumenten na de aankoop meeneemen, geldt 6% btw. Voor alcoholische drank 21%. Ga je datzelfde eten serveren op een terras, dan moet je 12% btw rekenen. Voor de verkoop van drank op een terras is dat 21% btw.

- Voor een terras en een verbruikszaal geldt de wetgeving op het **Geregistreerd Kassa Systeem (GKS)**, de 'witte kassa'. Haal je op jaarbasis 25 000 euro omzet uit de verkoop van 'maaltijden', dan is zo'n kassa verplicht en moet je je registreren. Ook een ijscoupe of een pannenkoek gelden als 'maaltijd'. Zit je onder dat omzetplafond, dan moet je nog btw-bonnetjes uitschrijven.
- Er zijn **aparte voorwaarden voor alcohol**, en voor **alcohol aan jongeren**. Wie drank wil schenken voor verbruik ter plaatse, moet in bepaalde gevallen een toelating hebben van het gemeentebestuur.
- Verder is er een **algemeen rookverbod**.
- Als je muziek draait, moet je een vergoeding betalen aan **Sabam** (auteursrechten) én voor de **Billijke Vergoeding** (rechten uitvoerders). Je hoeft maar één aangifte in te dienen via www.unisono.be/nl.
- Hou ook rekening met de algemene sanitaire maatregelen voor bezoekers op je bedrijf.

VERZEKERING

Organiseer je een dergelijke activiteit eenmalig dan is een extra verzekering niet noodzakelijk. Ga je hier echter op inzetten dat is het een goed idee om je verzekeringsmakelaar hiervan op de hoogte te brengen. Hij kan het mogelijks (verhoogd) risico inschatten en je polis –indien nodig- aanpassen.

Je kan ook een extra verzekering 'Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Deze verzekering dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde producten. Je bent dan gedekt voor schade die onder meer toe te schrijven kan zijn aan:

- eigen gebrek van de goederen.
- een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling, de verpakking, ...

SUBSIDIES

Voor de inrichting van een ontvangstruimte/degustatieruimte kan je eventueel aanspraak maken op verhoogde **VLIIF-investeringsssteun** (30%). De ruimtes die je vooral gebruikt voor activiteiten die geen verband houden met het landbouwbedrijf (zoals horeca, feesten, vergaderingen, teambuildingactiviteiten) zijn niet subsidieerbaar.

TIPS EN TRICKS

- De organisatie van teambuilding activiteiten is iets dat in te plannen is in de rest van de bedrijfsvoering.
- Tijdens de activiteit moet je er wel van uitgaan dat je continu beschikbaar moet zijn en dat je partner voor de rest van de bedrijfsactiviteiten niet op jouw hulp zal kunnen rekenen.
- Een aantal basis didactische vaardigheden kunnen nuttig zijn maar je moet vooral enthousiasme en liefde voor het vak uitstralen. Daarnaast zijn sociale vaardigheden bijzonder nuttig aangezien het soms belangrijk kan zijn duidelijke grenzen te stellen aan de bezoekers van je bedrijf.

COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Een dergelijke activiteit starten is één ding maar bekendheid creëren is een heel belangrijke stap.
- Een actieve facebookpagina of website kan zeker een meerwaarde zijn. Plaats hier (achtergrond)info over het product, je bedrijf, de bedrijfsvoering, receptjes, openingsuren, ...
- Start op tijd met promotie: je eigen dynamische website, sociale media, folder, visitekaartje, flyer, gratis publiciteit (bijvoorbeeld voor je openingsmoment), mond-aan-mondreclame. Breng ouders via scholen of bedrijven in de buurt op de hoogte van je activiteiten.
- Belangrijk is dat je aanvragen van bedrijven binnen 48 uur beantwoordt.

ORGANISATIES EN CONTACTGEGEVENS

- Voor vragen over regelgeving, kostprijsberekening, FAVV en etikettering kan je terecht bij KVLV-Agra, 016 24 39 54 of via ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be
- Met vragen over strategie, mogelijke opties, promotie en marketing kun je terecht bij de Boerenbond, 016 28 61 38, advies@boerenbond.be, www.boerenbond.be/domein/innovatie

BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- www.kvlv.be/Agra
- www.steunpuntkorteketen.be
- www.boerenbond.be/domein/innovatie
- Roadmap: *Feesten, vergaderen en teambuilding op de boerderij*.



VERGADEREN OP DE BOERDERIJ

WAT/WAT NIET?

Misschien heb je op je bedrijf een ruimte of loods die je niet vaak gebruikt en denk je eraan hier iets mee te doen. Een optie zou zijn deze in te richten als vergaderruimte waar groepen na reservatie terecht kunnen om een halve of hele dag te vergaderen. Zie je hier wel iets in dan dien je eigenlijk twee grote doelgroepen te onderscheiden. Enerzijds heb je bedrijven die vaak op zoek zijn naar een unieke, originele locatie om een dagje met de medewerkers te vergaderen. Anderzijds heb je de talrijke verenigingen die Vlaanderen rijk is en die vaak ook op zoek zijn naar een lokaal om leden- of bestuursvergaderingen te organiseren. De verwachtingen van beide doelgroepen zijn totaal verschillend alsook de prijzen die je hiervoor natuurlijk kan hanteren.

Bedrijven zijn op zoek naar een degelijke, comfortabele accommodatie met goed werkende technische ondersteuning. Veelal zullen ze ook verwachten dat jij op de dag dat zij komen ook de catering voor je rekening neemt. Verenigingen stellen vaak minder eisen aan accommodatie en catering.

WAT BRENGT HET OP?

Prijzen voor de verhuur van een vergaderzaal lopen heel sterk uiteen en zijn afhankelijk de doelgroep (bedrijven of verenigingen) en de bijkomende verwachtingen die de klant heeft.

NODIGE VERGUNNINGEN

- **Omgevingsvergunning:** voor het inrichten van een bestaand lokaal tot ontvangstruimte kan -afhankelijk van welke infrastructuraanpassingen hiervoor nodig- een vergunning vereist zijn. Een zaal met de dimensie van een feestzaal en/of bijkomende parking aanleggen in agrarisch gebied kunnen niet, hou hier dus rekening mee. Vraag voorwaarden of beperkingen na bij je lokale dienst Omgeving of op <https://omgeving.vlaanderen.be>.

- **Toelating FAVV:** wanneer je je klanten enkel een traktatie/drankje aanbiedt dan is een toelating van het FAVV niet nodig. Wanneer je naast de vergaderactiviteit bedrijven of verenigingen ook de mogelijkheid biedt om bij jou ook een maaltijd te nuttigen dan zal je wel een toelating van het FAVV nodig hebben.

RELEVANTE WETGEVING:

- **Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO):** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)

- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.

- **Voedselveiligheid:** bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer nog steeds onder de *sectorgids autocontrole voor de primaire productie*. Ga je zelf producten verwerken (bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Een (korte) opleiding 'hygiëne en autocontrole' is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden bovendien een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de *FAVV brochure verwerking en verkoop op de hoeve*.

- **Drinkbaar water:** als je zelf producten verwerkt, zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van leidingwater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je -volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid- moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook *drinkbaar water* (Steunpunt Korte Keten) en/of *waterkwaliteit in de voedingssector* (FAVV).

- **Etikettering:** deze wetgeving geldt deels ook voor onverpakte producten. Je moet nl. van al je producten verkocht op het terras aan je klanten bijvoorbeeld kunnen aangeven welke 'allergenen' je producten bevatten. Zie ook *wetgeving hoeveproducten* (Steunpunt Korte Keten) of *wetgeving etikettering* (FAVV).

- **Allergenen:** bij voorverpakte levensmiddelen moeten de allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Zie ook *etikettering van allergenen*. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegedeeld.

- **BTW:** voedingswaren die na verkoop worden meegenomen worden verkocht aan 6% BTW. Ga je diezelfde voedingswaren op een terras bedienen dan moet je hier 12% BTW in rekening brengen. Voor de verkoop van dranken op een terras moet je 21% BTW in rekening brengen.

- Bij de uitbating van een verbruikszaal geldt de wetgeving met betrekking tot het **Geregistreerd Kassa Systeem (GKS)**. Deze elektronische kassa met software unit werd in de horeca verplicht in gebruik genomen op 1 januari 2015 en dit om het zwartwerk in de horeca tegen te gaan. Haal je op jaarbasis 25.000 euro omzet uit de verkoop van 'maaltijden' dan ben je verplicht een dergelijke kassa aan te schaf-

fen en je te registreren (een ijscoupe, een pannenkoek,... worden aanzien als maaltijd). Zit je onder dit omzet plafond dan zal je nog BTW bonnetjes moeten uitschrijven.

- Er gelden specifieke voorwaarden voor het **aanbieden van alcohol**. Wie drank wil schenken voor verbruik ter plaatse, moet in bepaalde gevallen beschikken over een toelating van het gemeentebestuur.
- Verder gelden er in horeca regels in verband met het verkopen van **alcohol aan jongeren**, is er een algemeen **rookverbod** en bij het afspelen van muziek dient een vergoeding betaald te worden aan **SABAM** (auteursrechten) én aan de **Billijke Vergoeding** (rechten uitvoerders). Deze kan je samen aanvragen via www.unisono.be/nl.

VERZEKERING

Organiseer je een dergelijke activiteit eenmalig dan is een extra verzekering niet noodzakelijk. Ga je hier echter op inzetten dat is het een goed idee om je verzekeringsmakelaar hiervan op de hoogte te brengen. Hij kan het mogelijks (verhoogd) risico inschatten en je polis –indien nodig- aanpassen.

Je kan ook een extra verzekering 'Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Deze verzekering dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde producten. Je bent dan gedekt voor schade die onder meer toe te schrijven kan zijn aan:

- eigen gebrek van de goederen.
- een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling, de verpakking, ...

SUBSIDIES

Voor de inrichting van een ontvangstruimte/degustatieruimte kan je eventueel aanspraak maken op verhoogde **VLIF-investeringssteun** (30%).

TIPS EN TRICKS

- Het verhuur van vergaderzalen is in te plannen in de rest van de bedrijfsvoering.
- Tijdens de activiteit moet je er wel van uitgaan dat je bereikbaar moet zijn maar kan je wel nog bepaalde bedrijfsactiviteiten verder blijven uitvoeren.

- Klanten die een vergaderlocatie bij jou boeken komen ook graag wat te weten over je bedrijf en/of krijgen ook graag een korte rondleiding. Een aantal basis didactische vaardigheden kunnen nuttig zijn maar je moet vooral enthousiasme en liefde voor je vak uitstralen. Daarnaast zijn sociale vaardigheden bijzonder nuttig aangezien het soms belangrijk kan zijn duidelijke grenzen te stellen aan de bezoekers van je bedrijf.

COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Een dergelijke activiteit starten is één ding maar bekendheid creëren is een heel belangrijke stap.
- Start op tijd met promotie: je eigen dynamische website, sociale media, folder, visitekaartje, flyer, gratis publiciteit (bijvoorbeeld voor je openingsmoment), mond-aan-mondreclame. Breng bedrijven in de buurt op de hoogte van je vergaderfaciliteiten.
- Een actieve website is nodig om bedrijven te bereiken. Zet daar achtergrondinformatie over je product, je bedrijf, je bedrijfsvoering, receptjes, openingstijden, mogelijke capaciteit van je vergaderzaal (in rijen, aan tafels) en mogelijkheden tot catering.
- Belangrijk is dat je aanvragen van bedrijven binnen 48 uur beantwoordt.

ORGANISATIES EN CONTACTGEGEVENS

- Met je vragen over regelgeving, kostprijsberekening en FAVV kun je terecht bij het Steunpunt voor Korte Keten, 016 24 39 54, ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be
- Met je vragen over strategie, mogelijke opties, promotie en marketing kun je terecht bij de Boerenbond, 016 28 61 38, advies@boerenbond.be, www.boerenbond.be/domein/innovatie

BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- www.kvlv.be/Agra
- www.steunpuntkorteketen.be
- www.boerenbond.be/domein/innovatie
- Roadmap: *Feesten, vergaderen en teambuilding op de boerderij.*



AGRARISCH AANNEMINGSWERK

WAT/WAT NIET?

Werken, buiten in de natuur, met de hand of tractor. Alle landbouwers zijn het van op hun bedrijf gewend om zowel fysiek als machinaal een zeer divers spectrum van werken uit te voeren. De meeste land- en tuinbouwers beschikken standaard over een aantal machines die eventueel naast het landbouwbedrijf inzetbaar zijn voor tal van andere werkzaamheden. Op deze manier kunnen deze landbouwmachines nog een extra waarde betekenen naast het landbouwbedrijf. Na verloop van tijd zijn er landbouwers die met zicht op een meer specifieke opdracht de investering maken om een speciale machine aan te schaffen.

Agrarisch aannemingswerk situeert zich in de open ruimte en gaat van groenwerk tot winterdiensten. Meestal zijn dit werken voor openbare diensten zoals gemeenten, ANB, VLM, provincies,... maar ook private bedrijven doen steeds meer beroep op het uitgestrekte netwerk van 'Werkers'. 'Het netwerk richt zich niet op transport en het reguliere landbouw loonwerk.

WAT BRENGT HET OP?

Afhankelijk van de opdracht en het nodige materieel zorgt Werkers altijd voor marktconforme prijzen.

NODIGE VERGUNNINGEN

Je kunt meewerken met Werkers als je lid of vennoot wordt van de coöperatie. Daarvoor moet je zelfstandige zijn. Voor 10 euro ben je al lid:

- Je bent dan meteen arbeidsrechtelijk in orde.
- Je hebt een verzekering Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA).
- Je profiteert van alle administratieve diensten van Werkers.

RELEVANTE WETGEVING:

Wetgeving over *gemengd gebruik van landbouwtractoren*.

VERZEKERING

Elk voertuig waarmee je op de openbare weg rijdt, moet verzekerd zijn. Voor een verkeersongeval geldt altijd de verzekering van het voertuig. Als je agrarisch werk doet via Werkers, ben je verzekerd door je Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) voor schade die je veroorzaakt aan derden. Je werkt nog altijd als zelfstandige: schade aan je eigen materieel is voor eigen rekening.

SUBSIDIES

Niet van toepassing.

TIPS EN TRICKS

- Maak je vennoot van 'Werkers'.
- Ga regelmatig in op hun vraag naar uitvoerders.
- Hou in je regio in de gaten of er mogelijkheden zijn om werken uit te voeren met 'Werkers' voor een gemeente of andere opdrachtgevers.
- Voer je werken goed uit en laat zien dat 'Werkers' op je kan rekenen.
- De klanten van 'Werkers' zijn ook jouw klanten, draag hier dus zorg voor.
- Laat van je horen.

ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

'Werkers in aanneming cvba' is een coöperatie die zich bezig houdt met het aannemen en coördineren van een uitgebreid gamma van werkzaamheden. Werkers, 016 28 64 64, www.werkers.be

BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- www.agrobeheercentrum.be
- www.agrobedrijfshulp.be

AGRARISCH
AANNEMINGS-
WERK



ERFBEPLANTING EN LANDSCHAPSINTEGRATIE

WAT/WAT NIET?

Wil je een bepaalde vorm van multifunctionele landbouw toevoegen, dan is het meestal van groot belang dat je bedrijf er verzorgd bij ligt en mooi geïntegreerd is in het landschap. Om de gebouwen in het landschap te integreren dient er rond de inrichting beplanting voorzien te worden. Die beplanting moet passen bij je bedrijfsvoering en ligt best verspreid zodanig dat de gebouwen opgaan in het landschap. Om een goede landschapsintegratie te garanderen en omwille van de ecologische meerwaarde dient gekozen te worden voor streekeigen plantenmateriaal. Een combinatie van verschillende soorten is belangrijk om een natuurlijke en waardevolle begroeiing te laten ontwikkelen. Bij de aanplanting dient minstens voldaan te worden aan de voorwaarden m.b.t. het groenscherm zoals bepaald in de bouwvergunning en dient tevens rekening gehouden te worden met de wettelijke afstand t.o.v. de perceelgrens volgens het Veldwetboek.

WAT BRENGT HET OP?

Erfbeplanting en landschapsintegratie vallen onder de niet-productieve investeringen. Onrechtstreeks kunnen ze bijdragen aan een betere biodiversiteit, stuifmeel en nectar leveren aan bijen, dienen als windscherm en dragen ze bij aan de uitstraling van je bedrijf.

NODIGE VERGUNNINGEN

- Omgeving

Aanplantingen in de tuin zijn niet vergunningsplichtig. Bomen moeten volgens het veldwetboek 2 meter afstand houden van de perceelsgrens. Hagen die niet gemeenschappelijk op de perceelsgrens geplant worden moeten minstens 50 cm van de perceelsgrens staan. Het vellen van hoogstammige bomen (een boom met een omtrek van minstens 1 meter op 1 meter hoogte) is in principe vergunningsplichtig. Er bestaan een aantal vrijstellingen.

Vrijstelling: Vellen van hoogstammige bomen is vrijgesteld van vergunning als aan al de volgende voorwaarden voldaan is:

- de boom behoort niet tot een bos,
- de boom staat in woongebied, agrarisch gebied of industriegebied,
- de boom staat niet in woonparkgebied,
- de boom staat op maximaal 15 meter van de woning.

Ontbossen is altijd vergunningsplichtig. Daarbij is een boscompensatie verplicht. Ook het vellen van losstaande hoogstammige bomen is in regel vergunningsplichtig.

Voor het plaatsen van een **afsluiting of hekwerk** heb je in principe een omgevingsvergunning nodig. Er gelden een aantal vrijstellingen.

Vrijstelling: In de zij- en achtertuin kan je zonder vergunning een afsluiting plaatsen tot 2 meter hoog. In de voortuin mag de afsluiting niet hoger zijn dan 1 meter, tenzij ze open is (van draad of draadgaas). Dan is ook hier een hoogte van 2 meter vrijgesteld van vergunning.

Let op: de vrijstelling geldt niet als

- de afsluiting verder dan 30 meter van de woning geplaatst wordt,
- de afsluiting geplaatst wordt in een oeverzone, afgebakend in een bekkenbeheersplan of deelbekkenbeheersplan of in de 5 meter brede strook langs waterlopen. Deze informatie kan je bekomen bij de gemeentelijke diensten.

Een afsluiting op de perceelsgrens plaatsen kan enkel als beide burens akkoord zijn.

RELEVANTE WETGEVING:

Regels inzake plantafstanden: artikel 35 van het Veldwetboek.

VERZEKERING

Niet van toepassing.

SUBSIDIES

Gratis opmaak van beplantingsplan door de dienst land- en tuinbouw. Voor de aanplant kan de landbouwer terecht bij de Regionale Landschappen.

Het VLIF ondersteunt *niet-productieve investeringen*, dit zijn investeringen die bijdragen aan:

- verhogen van de biodiversiteit
- verbeterd waterbeheer
- verminderen van erosie

TIPS EN TRICKS

- Een beplantingsplan wordt op maat gemaakt en houdt rekening met de kenmerken van het bedrijf, het omliggende landschap en de streekeigen beplanting.
- Een natuurvriendelijke erfbeplanting is een gevarieerde, streekeigen beplanting. Bij de keuze van de beplanting zijn de ligging van je bedrijf (de streek), de grondsoort en de waterhuishouding van belang.
- Het verdient de voorkeur om zoveel mogelijk gebruik te maken van inheemse en autochtone bomen en struiken. Een haag van coniferen (een exoot) is weliswaar 'groen' maar draagt weinig bij aan de biodiversiteit. Inheemse bomen en

struiken komen van nature in Vlaanderen voor. Ze hebben een hogere natuurwaarde.

- Wil je weten welke soorten bomen, struiken en (bloeiende) kruiden het beste op je bedrijf passen? Kijk dan naar bestaande beplantingen in je eigen omgeving. Door in de omgeving van je bedrijf te kijken welke planten het goed doen, krijg je een indruk van de soorten die kenmerkend zijn voor de streek of grondsoort.
- Plant bomen en struiken die bessen of eetbare zaden dragen. Deze bieden in de herfst en in de winter voedsel aan zoogdieren, vogels en insecten. Besdragende soorten zijn onder andere vlier, meidoorn (opgelet voor bacterievuur!), zuurbes, gelderse roos en hulst.
- Plant bomen en struiken in de wintermaanden maar niet tijdens een vorstperiode. Houd bij het planten rekening met het ruimtebeslag van een volwassen exemplaar.

ORGANISATIES EN CONTACTGEGEVENS

- Voor een gratis beplantingsplan, neem contact op met Erwin Dunon van de Provincie Vlaams-Brabant, Dienst land- en tuinbouw, 016 26 72 71, Erwin.dunon@vlaamsbrabant.be
- Voor subsidies in het kader van de aanplant neem contact op met het regionaal landschap van je regio via www.regionalelandschappen.be

BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- www.vlaamsbrabant.be/bloeienderf

COMMUNICATIE EN PROMOTIE

Bij diverse vormen van multifunctionele landbouw (hoeveverkoop, logies) draagt erfbepanting en landschapsintegratie extra bij aan de uitstraling van het bedrijf.

ONDERZOEK EN
ONDERWIJS



ONDERZOEK, VOORLICHTING EN ONDERWIJS

WAT/WAT NIET?

Multifunctionele landbouw is het thema van een toenemend aantal onderzoeksprojecten in Vlaanderen. Ook in het onderwijs komt multifunctionele landbouw in toenemende mate aan bod. De invalshoeken zijn daarbij zeer divers. Er zijn onderzoeksgroepen die de nadruk leggen op de economische component van multifunctionele landbouw, terwijl anderen de sociale of ecologische component als vertrekpunt nemen. Kenmerkend voor de inbedding van multifunctionele landbouw in onderzoek en onderwijs is de wetenschappelijke benadering. Wetenschappers willen kennis opbouwen op basis van data en analyse. Deze data kunnen gegenereerd worden via kwalitatief of kwantitatief onderzoek. Interactie en samenwerking met het werkveld – van consument tot boer – is in de meeste van deze onderzoeksprojecten een must. Anders dan bij veel andere wetenschappers wordt niet gewerkt in een geïsoleerd laboratorium. Integendeel, interacties van organisaties en individuen in het voedselsysteem zijn belangrijke elementen. Samenwerking met alle actoren in de keten is inherent aan dit onderzoek. Interviews, focusgroepen, media analyses en workshops maken dan ook deel uit van de onderzoeksmethode. Scholieren die op zoek zijn naar een secundaire school of hoger onderwijs in de richting land- of tuinbouw, vinden een actueel overzicht van scholen op www.onderwijskiezer.be.

PROJECTEN

- **Eco Food Map Leuven:** Het consortium (Leuven 2030, shiftN, KU Leuven en Rikolto) ontwikkelde een gebruiksvriendelijke online tool die het voedselsysteem in en rond Leuven in kaart brengt en zo een inzicht biedt in de complexiteit ervan. Voor meer informatie: <https://dashboard.voedingverbindt.be/>.
- **TRANSMANGO** is een Europees project, gecoördineerd door SFERE. Centraal in dit project staat de kwetsbaarheid van het Europees voedselsysteem. In Vlaanderen werden Voedselteams en het CSA netwerk onder de loep genomen. Zie www.transmango.eu.

ONDERZOEKSCENTRA EN CONTACTGEGEVENS

- **Het Platform voor Landbouw- en Voedingsonderzoek** verenigt de universiteiten van KU Leuven en UGent, het Instituut voor Natuur- en Bosonderzoek (INBO), Agrolink, Hogeschool Gent (HoGent), de praktijkcentra, de landbouworganisaties (Boerenbond, Algemeen Syndicaat en Bioforum), het departement Landbouw en Visserij, de Vlaamse Milieumaatschappij (VMM), het departement Economie, Wetenschap en Innovatie en het Agentschap Innovatie en Ondernemen (VLAIO).
Het Platform is klankbord en aanspreekpunt voor landbouwonderzoek. Het bundelt informatie over Europese onderzoeksprogramma's, stelt nieuwe onderzoeks- of beleidsinitiatieven voor en is een forum voor overleg en afspraken.

- **Het Instituut voor Landbouw-, Visserij- en Voedingsonderzoek (ILVO)** is een wetenschappelijke instelling voor multidisciplinair onderzoek in de land- en tuinbouw en visserij. Het multidisciplinaire onderzoek bekijkt productiesystemen in hun totaliteit, met aandacht voor het eindproduct, voor de manier van produceren en voor de gevolgen voor maatschappij, milieu, dier, landschap en biodiversiteit.
Het ILVO ontwikkelde een interactieve verdienwijzer (www.verdienwijzer.be): een onlinetool waarmee je inspiratie kan opdoen over mogelijke aanpassingen aan je verdienmodel. Met de selectiecriteria kun je aftoetsen welke nieuwe deelactiviteiten het best passen bij je bedrijf, je motivatie en de klanten die je graag wilt.

- Provinciale proefcentra (Vlaams-Brabant)

Praktijkpunt Landbouw Vlaams-Brabant: onderzoeksinstelling voor witloof en innovatieve teelten.
<https://praktijkpuntlandbouw.be/>

Proefcentrum Pamel: praktijkgerichte onderzoeksinstelling voor aarbeienteelt en kleinfruit en zoekt naar biologische bestrijdingstechnieken en mogelijkheden om de markt voor biologische producten te vergroten.
<https://www.vlaamsbrabant.be/nl/economie-en-landbouw/proefcentrum-pamel>



ENERGIE PRODUCEREN

Er zijn heel wat redenen waarom je kunt beslissen om zelf duurzame en hernieuwbare energie te produceren. De belangrijkste motivatie is vaak dat je zo energiekosten bespaart voor je bedrijf. Een land- of tuinbouwer die zijn eigen energie produceert, is minder afhankelijk van de prijzen op de energiemarkt. De meest rendabele investeringen voor een lagere elektriciteitskost zijn investeringen om minder energie te gebruiken. Andere motieven zijn interesse in extra bedrijfsactiviteiten, werkgelegenheid, extra inkomen, duurzamere productie, beter bedrijfsimago.

Daarnaast hebben land- en tuinbouwbedrijven ruimte en produceren ze vaak ook biomassa. Daarmee heb je twee troeven in de hand om een belangrijke rol te spelen in de CO2-kringloop.

Hoe produceer je zelf energie? Er zijn mogelijkheden genoeg: zonnepanelen, een windmolen, hout uit landschapsbeheer verbranden, kleinschalig vergisten. Maar welke techniek past het beste bij jouw bedrijf?

WAT?

Duurzame energie of hernieuwbare energie is energie die je opwekt uit hernieuwbare energiebronnen zoals zonne-energie, windenergie, waterkracht, biomassa, aard- en bodemwarmte. Het gaat om groene stroom, groene warmte en warmtekrachtkoppeling.

- Groene stroom is elektriciteit die je opwekt uit hernieuwbare energiebronnen, met *zonnepanelen*, een windturbine of onrechtstreeks door groente-, fruit- en tuinafval, mest of slib te vergisten.
- Groene warmte is warmte uit hernieuwbare energiebronnen met een zonneboiler, een warmtepomp, door hout te verbranden of onrechtstreeks door groente-, fruit- en tuinafval, mest of slib te vergisten.
- Een WarmteKrachtkoppeling of WKK is één proces om tegelijk warmte en kracht (elektriciteit) op te wekken. Met een WKK kun je energie besparen.

HOE WERKT HET?

Zonnepanelen

Fotovoltaïsche systemen (PV-systemen) produceren elektrische stroom met de stralen van de zon. Een fotovoltaïsche zonnecel zet licht rechtstreeks om in elektriciteit.

Windturbines

Windmolens die energie opwekken, noemen we windturbines. Zij zetten de energie van de wind om in elektriciteit.

Hoe hoger de windturbine, hoe meer wind de wieken vangen en hoe meer elektriciteit ze opwekken.

- Kleine windturbines (KWT) hebben een mast tot 15 meter hoog. Ze leveren per jaar gemiddeld 3.500 kWh op (toch volgens producenten en leveranciers: uit officiële tests blijkt dat in de praktijk vaak veel lager te liggen).

- Middelgrote windturbines (MWT) hebben minder dan 300 kW vermogen. De mast is hoger dan 15 meter, tussen 30 en 60 meter. Per jaar leveren ze van 33 tot 94 MWh (33.000 tot 94.000 kWh). Er zijn types met horizontale en verticale rotor.

- Grote windturbines (GWT) hebben meer dan 300 kW vermogen.

Vergisten

Door groente-, fruit- en tuinafval, mest of slib te vergisten produceer je biogas. Dat gebeurt door anaerobe vergisting, een biologisch proces door micro-organismen in een omgeving zonder zuurstof. Door het geproduceerde gas te verbranden in een warmtekrachtkoppeling, krijg je elektrische stroom en warmte. De vergiste biomassa (of het digestaat) kun je verder gebruiken als meststof.

Kleinschalige vergisting of pocketvergisting is een technologie om bedrijfseigen biomassastromen zoals mest te vergisten om zelf hernieuwbare energie te produceren.

Verdiep je je graag verder in de technische aspecten van vergisting, raadpleeg dan de brochure '*Kleinschalige vergisting*'.

Zonneboiler

Een zonneboiler zet zonlicht om in warmte en slaat die warmte op in een voorraatvat water. Het hele systeem bestaat uit verschillende onderdelen, waaronder zonnecollectoren, een opslagvat, een regelenheid, een circulatiepomp, een warmtewisselaar en eventueel een leegloopvat of expansievat.

Als er genoeg zonlicht is, kunnen de zonnecollectoren het water in het voorraatvat gemakkelijk opwarmen tot meer dan 60°C. Een regeling beschermt tegen bevriezing en oververhitting. Is er te weinig zon? Dan zorgt de naverwarming (een elektrische weerstand, een doorstroomtoestel op gas of een centrale verwarmingsketel) voor genoeg warm water.

Je kiest tussen vlakkeplaatcollectoren onder glas, vacuüm-buiscollectoren en vlakkeplaatcollectoren niet onder glas.

Warmtepomp

De warmtepomp haalt warmte-energie uit de omgeving (water, lucht, bodem, waswater, mest) en geeft die dan vrij in de vloerverwarming of waterverwarming. Een duurzame en zuinige manier om warmte te produceren. Hoeveel elektriciteit de warmtepomp zelf gebruikt, hangt af van de efficiëntie. De hoofdonderdelen van een compressiewarmtepomp zijn de verdampers, de compressor, de condensator en het expansieventiel.

- Een lucht/lucht-warmtepomp neemt via een buitenunit warmte op uit de buitenlucht, zelfs als het buiten vriest.

- Een lucht/water-warmtepomp onttrekt warmte uit de buitenlucht voor het water in je verwarmingsinstallatie.
- Een bodem/water-warmtepomp gebruikt de warmte die in de grond zit via verticale sondes of horizontale collectoren.
- Een water/water-warmtepomp haalt de warmte uit het grondwater en warmt daarmee je verwarmingswater op.

Hout verbranden

Verwarmen met hout kan met moderne en geautomatiseerde installaties met hoog rendement. We hebben het over houtachtig materiaal en dus niet over bladafval, maaisel of mest. Belangrijk is dat je alleen lokale biomassa gebruikt. Biomassa is pas een hernieuwbare energiebron als je alle gebruikte biomassa ook zelf weer hernieuwt.

Resthout uit groen- en landschapsbeheer kun je gemakkelijk verwerken tot houtsnippers om in een moderne biomassaketel om te zetten in duurzame warmte. Concreet gaat het bijvoorbeeld over snoeihout uit dreven, parken of openbaar domein, over kroon- en takhout uit een natuurgebied of bossen of provinciale domeinen in de buurt, over de natuurlijke aanwas van knotwilgen en houtkanten. Het gaat vooral om resthout uit landschaps- en groenbeheer en stromen waar geen hogere toepassingen voor bestaan.

Die houtige biomassa kan dus rechtstreeks bijdragen tot behoud en onderhoud van het landschap en dus ook aan de biodiversiteit.

Houtige biomassa van kleine landschapselementen (knotbomen, hakhout) kun je aanvullen met korteomloophout, uit de teelt van houtige biomassa op een perceel.

Warmtekrachtkoppeling (WKK)

Bij WKK gebruik je energiebronnen efficiënt, ongeacht de vorm (gas, vloeibaar of vast) en de oorsprong (fossiel, synthetisch of hernieuwbaar). Doordat je spaarzaam omspringt met energiebronnen, stoot je ook minder CO₂ uit dan met klassiek opgewekte warmte en elektriciteit. Je gebruikt de warmte bijvoorbeeld om serres te verwarmen. De geproduceerde elektriciteit gebruik je zelf of zet je op het elektriciteitsnet.

De meeste WKK's werken op fossiele brandstoffen. Het is ook mogelijk om hernieuwbare energiebronnen zoals biogas te gebruiken als brandstof.

Meer op www.cogenvlaanderen.be

Slim aansturen en batterijopslag

Je kunt je energieverbruik slim aansturen. De complexiteit van de regeling kan sterk variëren, van een eenvoudige tijds klok tot verschillende processen op basis van de zelf geproduceerde elektriciteit.

Batterijen kunnen de overtollige groene stroom opslaan die je niet direct zelf verbruikt. Er zijn verschillende soorten batterijen.

installaties brengen de eerste jaren zelfs nog meer op. Voor de hele levensduur van je installatie reken je het best met 8.500 tot 9.000 kWh. Het rendement neemt af met de leeftijd van je zonnepanelen.

De grootte van een fotovoltaïsch systeem stem je het best af op je elektriciteitsverbruik overdag, eventueel vermeerderd met het elektriciteitsverbruik dat je kunt verschuiven van nacht naar dag. Aan de hand van de hoeveelheid Wp vermeld door de fabrikant, kun je de zonnepanelen onderling vergelijken. Voor eenzelfde oppervlakte geldt: hoe meer Wp, hoe beter het paneel presteert.

De prijs hangt vooral af van hoe groot je installatie is.

Windturbines

Windturbines hebben het voordeel dat ze geen licht nodig hebben en dus dag en nacht kunnen produceren, in alle seizoenen.

Bedrijven die dag en nacht constant energie nodig hebben, kunnen gebaat zijn met een kleine of middelgrote windturbine. Heel belangrijk voor het verdienmodel is dat je een groot deel van de windstroom onmiddellijk kunt gebruiken. In een gunstige windregio kunnen landbouwers met een middelgrote windmolen hun elektriciteitsfactuur drukken met 10 tot 30%. Als je nog subsidies krijgt, gaat die factuur nog sneller omlaag.

De technologie van windturbines is in volle evolutie en is rendabel voor grootschalige projecten. Voor kleine en middelgrote is het rendement minder duidelijk: die markt is minder ontwikkeld. De rendabiliteit hangt sterk af van de jaarlijkse gemiddelde windsnelheid op de locatie van je windturbine. Kleine hoogtes verschillen, grote bomen of intense bebouwing kunnen een grote impact hebben.

Vergisten

Ten opzichte van andere productiemogelijkheden voor hernieuwbare energie (zoals zonnepanelen en windmolens) heeft vergisten het voordeel dat je de hele dag continu en stuurbaar energie produceert. Bovendien hang je niet af van het weer. Je kunt 7/7 en 24/24 produceren.

Pocketvergisting geldt in Vlaanderen ook als klimaatmaatregel omdat het broeikasgasemissies uit de mestopslag voorkomt. Daarom staat pocketvergisting in het Vlaams Energie- en Klimaatplan 2021-2030 als techniek om emissies bij mestopslag te verminderen en groene warmte en stroom te produceren.

Wil je je graag verder verdiepen in het businessmodel van vergisting? Raadpleeg dan module 4 van de publicatie 'Kleinschalige vergisting'.

Zonneboiler

Voor zonthermische systemen geldt als vuistregel dat je per m² collector een voorraadvat nodig hebt van 40 tot 60 liter. Het is van belang om het waterverbruik van je bedrijf goed te kennen, zowel het totale volume als de spreiding in de tijd.

Hoeveel je kunt besparen door om te schakelen naar een zonneboiler, hangt sterk af van je verwarmingsinstallatie. Veel melkveebedrijven verwarmen bijvoorbeeld hun spoelwater met elektrische boilers, waardoor ze veel kunnen besparen met zonneboilers. De rendabiliteit van een zonneboiler hangt onder andere af van de oppervlakte, de grootte van je opslagvat, of je wel of niet bij verwarmt, het goedkoopste alternatief. Laat het daarom op maat berekenen.

Warmtepomp

Met warmtepompen kun je enorm veel besparen, afhankelijk van deze omgevingsfactoren:

- Temperatuur en debiet van je warmtebron
- Temperatuur van je warmteafgiftesysteem
- Verschil in temperatuur tussen bron en afgiftesysteem
- Vermogen
- Aantal draaiuren

WAT BRENGT HET OP?

Zonnepanelen

Het vermogen van een PV-systeem wordt uitgedrukt in watt-piek (Wp) of kilowatt-piek (kWp). De opbrengst in kilowatt-uur (kWh).

Wat is het verschil?

Kilowattuur is de hoeveelheid elektriciteit die je zonnepanelen produceren. Meestal uitgedrukt in kWh/jaar. Kilowattpiek is het brutovermogen van je PV-installatie. Dat vermogen produceren je panelen in standaard (labo-) condities: bij een instralingsvermogen van 1.000 W per m² en bij 25°C. Dat vermogen krijg je in Vlaanderen ongeveer bij helder weer. De temperatuur mag variëren. 1kWp komt in theorie overeen met 1.000 kWh per jaar.

Om de opbrengst in kWh per jaar te weten, rekenen we in België met een factor 850-900. Een installatie van 10 kWp aan zonnepanelen brengt dus per jaar 8.500 tot 9.000 kWh op. Goede

Voor een warmtepompsysteem is wel een grote investering nodig, afhankelijk van het concept en de omvang. Dat hangt vooral af van het warmteafgiftesysteem en van de beschikbare warmtebron: grond, grondwater, buitenlucht, lucht uit het centrale kanaal, mest. Meer info op: www.enerpedia.be/nl/energiethema/warmtepomp-5

Een warmtepomp is extra interessant als je in je bedrijf zowel de geproduceerde kou als de warmte kunt gebruiken. Dus als je zowel koeling als verwarming nodig hebt, het liefst tegelijk.

Hout verbranden

Er zijn veel redenen om te kiezen voor lokale houtige biomassa. Van landbouwverbreding over biodiversiteit, landschap en recreatie tot een lokale economische impuls: lokale houtige biomassa is een troef.

Je verwerkt resthout uit groen- en landschapsbeheer tot houtsnippers die je in een moderne biomassaketel omzet in duurzame warmte. Dat is interessant, want droge houtsnippers hebben een vrij hoge verbrandingswaarde. Met 280 kilogram kwaliteitsvolle houtsnippers kan je evenveel warmte opwekken als met 100 liter stookolie.

Met houtige biomassa kun je onder andere serres verwarmen of een schuur, een stal of een werkplaats. Een biomassaketel is bovendien gemakkelijk te combineren met een zonneboiler en een gascondensatieketel.

Ook klimaat, natuur, landschap en lokale actoren winnen erbij. De hele keten inclusief beheer, verwerking en transport heeft natuurlijk een kostenplaatje. Je kunt je kosten drukken door slim samen te werken met andere landbouwbedrijven, bijvoorbeeld door materieel en machines te delen. Het grootste voordeel is dat je – door een lokale afzetmarkt te creëren – de houtige biomassa een economische waarde geeft die een fors deel van je kosten zal dekken. Als je ook de positieve effecten (zoals minder erosie, betere biodiversiteit) meerekent, is klimaatbewust investeren in houtige biomassa in veel gevallen meer dan kostenbesparend.

Warmtekrachtkoppeling

Een WKK-motor is duur. Het doel is elektriciteit produceren. Warmte is een restproduct. Je benut veel beter de energie door elektriciteit en warmte samen op te wekken. Daardoor heb je minder brandstof nodig dan voor gescheiden productie van eenzelfde hoeveelheid warmte en elektriciteit.

Let wel: je ketel vervangen door een micro-WKK, verhoogt je brandstofkosten. Je gaat meer brandstof (meestal aardgas) gebruiken, omdat je ook elektriciteit produceert. Anderzijds haal je minder elektriciteit van het net.

De WKK-installatie produceert dus elektriciteit en warmte, maar kan afhankelijk van de grootte van de installatie en de toepassing ook extra inkomsten opleveren door de verkoop van eigen elektriciteit en warmtekrachtcertificaten.

Warmtekrachtcertificaten kun je aanvragen bij het VEKA. Je kunt ze verkopen aan een energieleverancier of aan de netbeheerder. Op de website van de VREG vind je meer informatie over *certificaten en garanties van oorsprong verhandelen*.

Voor teelt onder glas zijn de inkomsten van je energieproductie het grootst. Als je je WKK-installatie in een serre uitrust met een rookgasreiniger, kun je planten bemesten met CO₂ uit de rookgassen van de verbranding.

Batterijopslag

Door batterijopslag gaat de geproduceerde groene stroom niet verloren en kun je die later gebruiken, bijvoorbeeld op piekmomenten of als je zonnepanelen geen stroom meer produceren. Daardoor stijgt het aandeel zelfconsumptie, wat automatisch leidt tot hogere rendabiliteit van je installatie. Er zijn verschillende soorten batterijen.

NODIGE VERGUNNINGEN

Zonnepanelen

De installatie van zonnepanelen moet voldoen aan heel wat wettelijke en technische regels. Meestal ben je vrijgesteld van de vergunningsplicht als je voldoet aan enkele voorwaarden. Bij twijfel kun je terecht bij je gemeente voor meer informatie. Er zijn wel andere voorwaarden, zoals een keuring door een erkend controleorganisme en aanmelding bij de netbeheerder.

Windturbines

Voor een windturbine moet je altijd een omgevingsvergunning aanvragen die getoetst wordt aan een duidelijke beleidsvisie. Dat maakt windturbines zeker niet overal mogelijk. Kleine en middelgrote windturbines kun je gemakkelijker integreren in het landschap omdat ze niet zo hoog zijn.

Grote windturbines kunnen pas na een grondig openbaar onderzoek om de impact op mens en natuur aanvaardbaar te houden en de voordelen zo goed mogelijk te benutten. Deze windturbines moeten aansluiten bij bestaande infrastructuur zoals autosnelwegen, industrieterreinen, kanalen, havens en hoogspanningslijnen.

Vergisten

Voor een kleinschalige vergisting moet je altijd een omgevingsvergunning aanvragen. Als je je digestaat afzet bij derden, heb je documenten nodig: ontheffing van de FOD Volksgezondheid, FAVV-erkenning als producent van bodemverbeterende middelen, Vlaco-keuringsattest (alleen als je externe afvalstromen gaat vergisten).

Zonneboiler

Sinds 1 december 2010 zijn zonneboilers meestal vrijgesteld van een omgevingsvergunning. Op een plat dak is de plaatsing vrijgesteld als je zonneboiler niet meer dan 1 meter boven de dakrand uitkomt. Op een hellend dak is de plaatsing van zonneboilers vrijgesteld als ze geïntegreerd worden in een hellend dakvlak: op de dakbedekking of ter vervanging ervan. Bij twijfel kun je terecht bij je gemeente voor meer informatie.

Warmtepomp

Om te boren naar een warmtebron voor een warmtepompinstallatie heb je soms een omgevingsvergunning nodig (deel milieu). Hoe diep je boort, bepaalt of je de vergunnings- of meldingsplicht hebt. De diepte hangt onder andere af van de locatie waar je boort.

Het dieptecriterium kan je opzoeken op www.dov.vlaanderen.be/portaal/?module=public-rubriek55. Tip: geef het adres in waar de boring plaatsvindt, klik op de exacte plek op het perceel en dan verschijnt het dieptecriterium dat van toepassing is.

Hout verbranden

Het vermogen van je installatie bepaalt of je al dan niet meldings- of vergunningsplichtig bent. Meer op www.enerpedia.be/nl/energiethema/houtverbranding-6.

Warmtekrachtkoppeling

Voor een WKK-installatie heb je drie vergunningen nodig:

- Omgevingsvergunning
- Aansluiting op elektriciteits- of gasnet. Voor grotere installaties moet je bij Elia een aanvraag indienen voor aansluiting op het elektriciteitsnet en bij Fluxys voor aansluiting op het gasnet.
- Productievergunning. Bij elektrische vermogens groter dan 25 MW moet je een productievergunning aanvragen bij de CREG. Voor installaties kleiner of gelijk aan 25 MW is er alleen meldingsplicht. Meer over de verschillende vergunningen op www.cogenvlaanderen.be.

WETGEVING

De Europese richtlijnen 2004/8/EG en 2009/28/EG leggen bindende doelstellingen vast die vertaald zijn in het Vlaamse Energiedecreet van 8 mei 2009 en het Energiebesluit van 19 november 2010. Meer regels staan in de ministeriële besluiten en omzendbrieven. Daarvoor verwijzen we naar www.energiesparen.be/groene-energie-en-wkk/wetgeving

Het Vlaio LA-project Pocket Power maakte een duidelijk overzicht van het wetgevend kader voor pocketvergisting. Zie module 3 van de publicatie 'Kleinschalige vergisting'.

SUBSIDIES

Er zijn heel wat mogelijke steunmaatregelen. De steunregeling is complex, verandert in de tijd en kunnen we niet uitgebreid weergeven. Als je kiest voor een bepaald systeem, raden we je aan de meest actuele informatie op te zoeken via:

- De website van Vlaanderen voor de meest actuele steunregeling: energiesparen.be/groene-energie-en-wkk/prof/steunregeling
- www.enerpedia.be
- lv.vlaanderen.be/nl/subsidies/vlif-steun-voor-de-land-en-tuinbouw (steunmaatregelen voor land- en tuinbouwers)
- www.vlaanderen.be/subsidies-aan-ondernemingen-voor-energiebesparende-maatregelen (subsidies aan ondernemingen)
- apps.energiesparen.be/subsidies/subsidiemodule (premies van je netbeheerder)

Kom je in aanmerking voor verhoogde investeringsaftrek? Zie:

- www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/subsidi databank/investeringsaftrek
- energiesparen.be/verhoogdeinvesteringsaftrek
- financien.belgium.be/nl/ondernemingen/vennootschapsbelasting/belastingvoordelen/investeringsaftrek

TIPS

Voor zelfvoorzienende energie is het aan te raden om je energievraagprofiel duidelijk in kaart te brengen en dan na te gaan welke bronnen van energie daar het best bij aansluiten.

Zonnepanelen

Om het maximumrendement uit de zonnepanelen te halen, is het belangrijk dat je zoveel mogelijk van je stroom gebruikt op het ogenblik dat je zonnepanelen stroom produceren.

Hoeveel stroom ze produceren hangt af van het invallende licht. Alle vormen van licht zijn bruikbaar, maar direct zonlicht levert de meeste energie op. Oriënteer je panelen het liefst tussen zuidoost en zuidwest met een helling van 20 tot 60°. Zonnecellen worden aan elkaar gekoppeld in grotere zonnepanelen (PV-modules). In een zonnepaneel zitten de zonnecellen beschermd tussen een glasplaat aan de voorkant en een waterdichte kunststofolie aan de achterkant. Daar zitten meteen ook de kwaliteitsverschillen tussen goedkope en degelijke panelen. Zonnepanelen moeten ook streng getest worden om op de markt en op het dak te komen. Vraag naar de testcertificaten.

Denk je aan zonnepanelen, dan is het een goed moment om te kijken of er asbest in je dak zit en of het aangewezen is om dat eerst te laten weghalen. De Vlaamse regering ondersteunt land- en tuinbouwers om de asbestdaken op landbouwgebouwen versneld te verwijderen. Je kunt je aanmelden voor de dienstverlening van de Ovam via ovam.vlaanderen.be/omgaan-met-asbest of via ovam.vlaanderen.be/ondersteuning-voor-land-en-tuinbouw

Windturbines

Bepaal zorgvuldig de locatie voor je windturbine. Dat bepaalt de rendabiliteit.

Vergisten

Vandaag zijn het vooral melkveebedrijven die pocketvergisten. Het Vlaio LA-project Pocket Power onderzocht hoe je die technologie kunt uitbreiden naar andere sectoren zoals de varkens- en de groentesector. Zeker de varkenssector lijkt veel potentieel te hebben. Meer over de uitbreiding naar andere sectoren vind je op inagro.be/sites/default/files/media/files/2021-08/pocketvergisting-module5.pdf

Zonneboiler

Het is van belang om het waterverbruik van je bedrijf goed te kennen, zowel het totale volume als de spreiding in de tijd. Voor een ideale opbrengst moeten de collectoren tussen zuidoost en zuidwest gericht zijn, onder een hoek van 20 tot 60°. Zowel platte als hellende daken komen in aanmerking. Denk je eraan om een zonneboiler te installeren? Net als voor zonnepanelen is dat een goed moment om na te kijken of er asbest in je dak zit en of het aangewezen is om dat eerst te laten weghalen.

Hout verbranden

De winst voor milieu, klimaat en landschap is het grootst als je houtige biomassa lokaal gebruikt en de transportkilometers drastisch beperkt. Houtige biomassa voor energie is alleen duurzaam en zinvol als er geen hoogwaardigere toepassing haalbaar is en je de meest efficiënte technieken gebruikt.

De CO2-balans moet in evenwicht zijn. De absolute voorwaarde is dat de houtstromen afkomstig zijn uit het lokale landschap (bossen, natuurgebieden, parken, houtkanten) en duurzaam en cyclisch beheerd worden.

ORGANISATIES EN CONTACTGEGEVENS

- **Enerpedia** is een samenwerking van 13 landbouwproefcentra in Vlaanderen die al hun kennis, studiedagen, nieuws over energie in de land- en tuinbouw bundelen op één website. De algemene coördinatie van Enerpedia ligt bij Inagro.
www.enerpedia.be
- **Boerenbond** (energiescan - enkel voor leden):
www.boerenbond.be/diensten/energiescan

EXTRA INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- Kijk op de website van Vlaanderen voor de meest actuele steunregeling:
energiesparen.be/groene-energie-en-wkk/prof/steunregeling
- Een overzicht van investeringssteun voor land- en tuinbouwers:
v.vlaanderen.be/nl/subsidies/vlif-steun-voor-de-land-en-tuinbouw
- www.ode.be
- zonneboilertips.be
- <https://www.cogenvlaanderen.be/>
- <https://lv.vlaanderen.be/nl/subsidies/bedrijfssubsidies/kratos>



BELEID

WAT/WAT NIET?

Multifunctionele landbouw heeft naast landbouw heel wat raakvlakken met andere beleidsdomeinen (platteland, economie, milieu, toerisme, ...). Zowel op Europees, federaal, Vlaams, provinciaal als gemeentelijk niveau zijn er plannen, acties, strategieën, subsidies of wetgeving die multifunctionele landbouw rechtstreeks of onrechtstreeks ondersteunen. Een volledige oplijsting maken in deze fiche is niet haalbaar. We hebben daarom getracht 'door de bomen het bos te zien' en voor de verschillende niveaus (België, Vlaanderen, provincie en gemeente) een overzicht te geven van de relevante bevoegdheden rond korte keten en ook de mogelijkheden te schetsen die het beleidsniveau biedt om kansen en knelpunten rond korte keten aan te pakken.

WAT BETEKENT DIT BELEIDSNIVEAU VOOR MULTIFUNCTIONELE LANDBOUW?

België - FAVV

Het Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV) is bevoegd voor voedselveiligheid, in multifunctionele landbouw is dit vaak een belangrijk aspect. Het voorkomen van incidenten in de voedselketen is één van de hoofdbekommernissen van het Agentschap. Het FAVV heeft hierin vooral een wetgevende en controlerende opdracht. Voor korte keten werden reeds versoepelingen doorgevoerd op maat van de bedrijven.

<http://www.favv-afsc.fgov.be/autocontrole-nl/gidsen/>
<http://www.favv-afsc.fgov.be/hoeveverkoop/>

Vlaanderen

De Vlaamse Overheid stimuleert multifunctionele landbouw op diverse vlakken. Bijvoorbeeld door het geven van werkingssubsidies aan organisaties zoals Steunpunt Korte Ketten en Groene Zorg.

Specifiek rond korte keten werd in 2011 een Strategisch Platform Korte Ketten opgericht.

Het Interbestuurlijk Plattelandsoverleg formuleerde in 2015 een advies met betrekking tot lokale voedselstrategieën, gericht aan de Vlaamse Regering, provincie- en gemeentebesturen.

Met het Vlaams Programma voor Plattelandsontwikkeling (PDPO III) voor de periode 2014 – 2020 geeft Vlaanderen invulling aan het Europees beleid rond plattelandsontwikkeling, de tweede pijler van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB). Het gaat om steun voor opleiding, steun voor investeringen (VLIF), projectsteun voor innovaties, steun voor oprichting van producentenorganisaties, hectaresteen voor omschakeling naar biologische landbouw etc.

Het Vlaams Landbouw investeringsfonds (VLIF) ondersteunt door duurzame investeringen te stimuleren. Volgende zaken kunnen ondersteund worden:

- Overnamesteun voor de jonge landbouwer
- Investeringssteun op land- en tuinbouwbedrijf
- Steun voor niet-productieve investeringen op het landbouwbedrijf
- Steun voor ontwikkeling van kleine landbouwondernemingen
- Projectsteun voor innovaties in de landbouw

VLAM bundelt op de website www.rechtvanbijdeboer.be alle verkooppunten in de korte keten. Via een handige zoekmachine kan elke consument verkooppunten in de regio opzoeken. Producenten kunnen zich gratis registreren.

Provincie

De Vlaamse provincies voeren al decennialang een landbouwbeleid. Door zowel ondersteuning, advisering en het actief promoten van multifunctionele landbouw wordt ernaar gestreefd om de kansen voor de regio zoveel mogelijk te benutten. De provincie Vlaams-Brabant zette de laatste jaren sterk in op ondersteuning van multifunctionele landbouw, zoals landbouweducatie (Boeren met Klasse), landschap-sintegratie, hoeve- en streekproducten (Straffe Streek) en zorgboerderijen (ondersteuning Groene Zorg).

Ook het plattelandsbeleid zorgde voor extra stimulansen, zowel via provincie brede projectwerking als via de Leader regio's Hageland en Pajottenland. Tussen 2007-2013 ondersteunde de provincie Vlaams-Brabant meer dan 230 plattelandsprojecten. Diverse plattelandsprojecten hebben in het verleden sterk bijgedragen aan de ondersteuning van multifunctionele landbouw. Ook in het huidige plattelandsbeleidsplan liggen nog volop kansen om via innovatieve projecten de plattelandseconomie te stimuleren. Ook via het provinciaal klimaatbeleid en de klimaatprojecten wordt lokale voeding met minder voedselkilometers gestimuleerd.

De vzw Streekproducten Vlaams-Brabant is een coördinatie-, overleg- en actieplatform van, voor en door Vlaams-Brabantse streek- en hoeveproducenten en uitbaters van streekhoekjes, B&B's en horecazaken, gemeentebesturen en andere partners. Doelstelling is de Vlaams-Brabantse streekproducten te promoten en professionaliseren.

www.vlaamsbrabant.be/landbouw
www.vlaamsbrabant.be/platteland
www.vlaamsbrabant.be/klimaatneutraal
www.vlaamsbrabant.be/toerisme
www.straffestreek.be

Lokale voedselstrategieën brengen voedselproducenten en consumenten dicht bij elkaar en bevorderen sociale cohe-

sie en integratie. Waar mogelijk worden in die strategie kringlopen van energie, water en grondstoffen lokaal gesloten. Korte keten initiatieven zijn typerend voor de invulling van lokale voedselstrategieën. Sinds 1 februari 2017 kunnen lokale besturen bij de VVSG terecht voor de ondersteuning bij de uitbouw van hun lokale voedselstrategie.

Meer info krijgt u bij Steven Desair, adviseur lokale voedselstrategie, steven.desair@vvsug.be.

Het stimuleren van de korte keten in de gemeente is een uitstekende manier om rond lokale duurzaamheid te werken. In elke gemeente in Vlaanderen zijn er wel één of meerdere korte keten initiatieven, maar hoe kan je als gemeente daar nog meer op inspelen?

Verschillende mogelijkheden worden aangereikt in de brochure *Korte Keten Initiatief* van VAC.

Enkele voorbeelden voor gemeentes:

Boerenmarkt (Bron: *Korte Keten Initiatief van VAC*, vac.eu/vacademie)

Belangrijk is om met bepaalde zaken rekening te houden:

- Vele markten verkopen de laatste jaren minder maar dit is vooral toe te schrijven aan het feit dat in steeds meer gezinnen beide partners gaan werken en dus geen tijd hebben om in de week overdag aan boodschappen te doen. Vandaar adviseren we om een boerenmarkt in het weekend te organiseren.
- Op een markt kopen, vraagt meer tijd dan gewoon binnenlopen in de supermarkt. Belangrijk om dit aspect te gaan overbruggen, is een goede bereikbaarheid van de markt met voldoende parkeerplaats dichtbij. In vele gevallen is het centrum van de stad minder bereikbaar met de auto dan een plaats net buiten het centrum. Zorg ook dat er op z'n minst een bushalte zeer dichtbij is om de mensen met openbaar vervoer ook gemakkelijk bij de markt te krijgen.
- De korte keten is kort, dus geef in je afspraken en marktreglement de voorkeur aan producenten van eigen gemeente, in de tweede plaats aan de randgemeentes en pas daarna aan eventueel verder gelegen producenten indien er voor een bepaald product geen producent in de buurt is.
- Zorg dat de nodige nutsvoorzieningen aanwezig zijn, zoals elektriciteit en water en let er op dat de opkuis na de markt goed geregeld is. In de korte keten kan men vrij gemakkelijk met herbruikbare verpakkingen werken. Maak er dan ook de producenten op attent zelf hun eigen afval en lege verpakkingen terug mee te nemen. (dit is meteen ook nog een duwtje in de rug op weg naar duurzamere productie)
- Ga vooraf samenzitten met producenten en consumenten om een goeie locatie te bepalen. Vanuit deze bijeenkomsten kan men het best ook een ondersteunend team oprichten van belanghebbenden, zoals een vertegenwoordiger van de gemeente, van de milieuorganisatie, vrijwilligers, hoeveproducenten, ...

- Meer info omtrent ambulante activiteiten kan men terug vinden op deze pagina van VVSG: http://www.vvsug.be/economie/economie/Pages/Ambulante_handel.aspx
- FAVV: breng de provinciale PCE dienst op de hoogte dat er een boerenmarkt is in de gemeente
- Producenten dienen zich zelf in orde te stellen met de nodige verplichtingen (zie fiche Boerenmarkt).

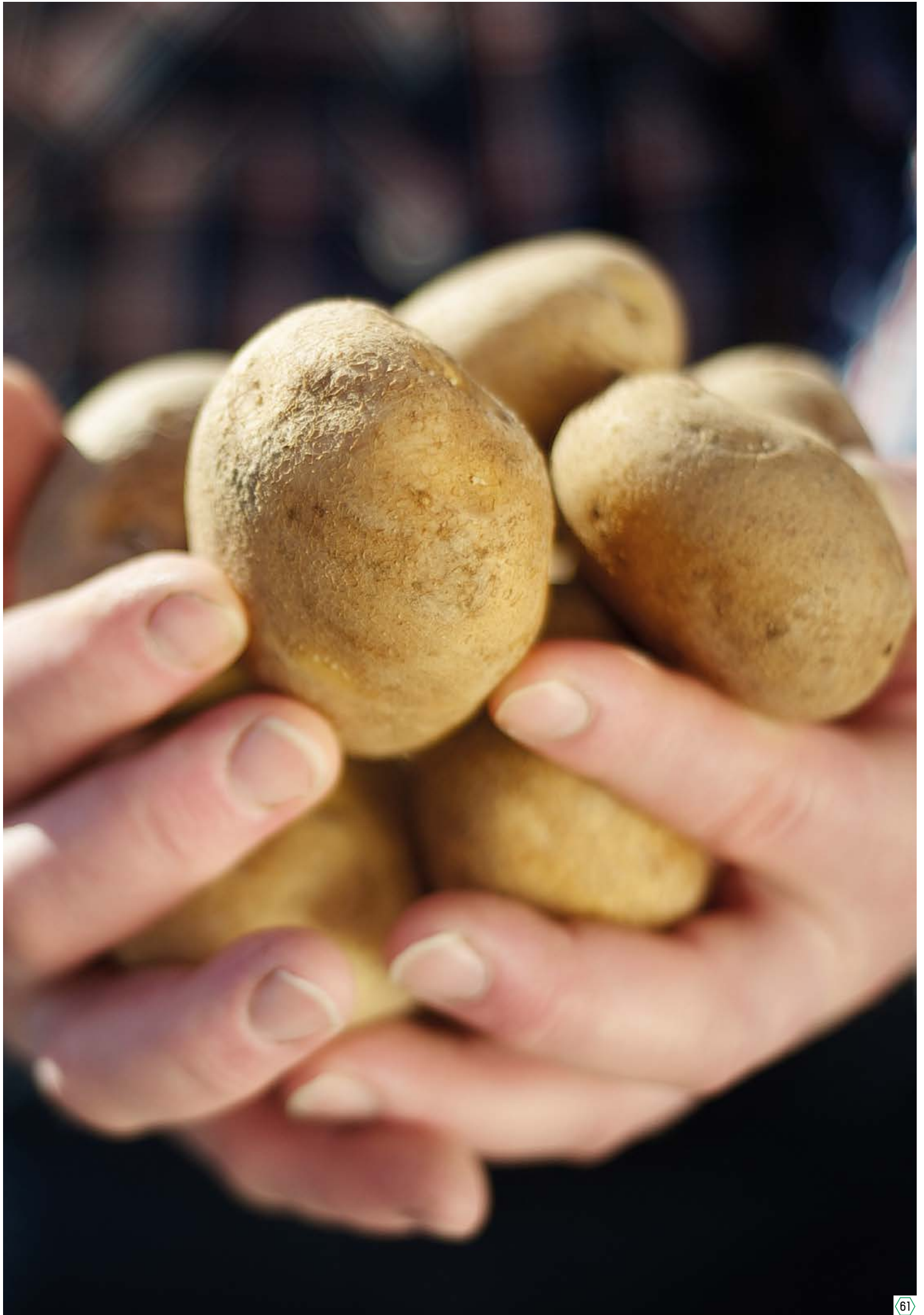
Ter beschikking stellen grond:

(www.delandgenoten.be/content/als-lokaal-bestuur)

Is jouw lokaal bestuur eigenaar van landbouwgrond? Vind je het belangrijk dat deze gebruikt wordt om gezond en lokaal voedsel te produceren? Wil je mensen in jouw gemeente de kans geven om lid te worden van een zelfoogstboerderij en zo de sociale cohesie versterken? Of wil je jouw klimaatimpact verkleinen door koolstof op te slaan in de bodem of door de voedselkilometers te beperken? De Landgenoten helpt je om jouw grond ter beschikking te stellen van een bioboer.

ORGANISATIES EN CONTACTGEGEVENS

- www.favv.be
- www.vlaanderen.be/lv
- www.vlaamsbrabant.be/landbouw
- www.vvsug.be



OVERZICHT VAN DE BETROKKEN ORGANISATIES

Provincie Vlaams-Brabant

Provincieplein 1, 3010 Leuven
www.vlaamsbrabant.be

Dienst landbouw - Erfbeplanting en landschapsintegratie

Advies, landschapsplan, doorverwijzen naar subsidies
Erwin Dunon, 016 26 72 71,
erwin.dunon@vlaamsbrabant.be
www.vlaamsbrabant.be/bloeienderf

Dienst landbouw - Landbouwenducatie

Advies, vorming, subsidie
Henk Daenen en Lia Wauters, 016 26 72 49,
henk.daenen@vlaamsbrabant.be
www.vlaamsbrabant.be/boerenmetklasse

Dienst landbouw

Algemene infovragen,
doorverwijzen naar organisaties
Dienst landbouw, 016 26 72 72,
landbouw@vlaamsbrabant.be
www.vlaamsbrabant.be/landbouw

Dienst Europa - Platteland

Voor vragen in verband met subsidies
PDPO-projecten:
Eva Roeykens, 016 26 74 11,
eva.roeykens@vlaamsbrabant.be
www.vlaamsbrabant.be/platteland
Leader coördinator Hageland:
Pierre-Bernard Van Acker, 016 26 77 53,
pierrebernard.vanacker@vlaamsbrabant.be
Leader coördinator Pajottenland:
Robrecht Geeroms
robrecht@pajottenland.be
www.hagelandplus.be
www.pajottenland.be

Dienst toerisme

Advies, marketing en wetgeving
verblijfstoerisme
Tina Huybrechts, 016 26 77 81,
tina.huybrechts@vlaamsbrabant.be
www.toerismevlaamsbrabant.be

Provinciale proefcentra

Proefcentrum Pamel
Molenstraat 26, 1760 Roosdaal
054 32 08 46

Praktijkpunt Landbouw Vlaams-Brabant
Blauwe Stap 25, 3020 Herent
016 29 01 74
<https://praktijkpuntlandbouw.be/>

Streekproducten Vlaams-Brabant vzw Straffe Streek

Provincieplein 1, 3010 Leuven
www.straffestreek.be

Bevorderen, professionaliseren,
promoten, ondersteunen en vermarkten
van de Vlaams-Brabantse hoeve- en streek-
producten - ledenvereniging
Joke Gilles, 016 26 72 27,
straffestreek@vlaamsbrabant.be

Departement Landbouw en Visserij

Koning Albert II-Laan 35, bus 40,
1030 Brussel
www.vlaanderen.be/landbouw
communicatie@lv.vlaanderen.be

VLIF (Vlaams-Brabant)

Veerle Blommaert, 016 66 61 70,
veerle.blommaert@lv.vlaanderen.be

Afdeling Beleidscoördinatie en Omgeving

Advisering stedenbouwkundige
aanvragen en RUP's (Vlaams-Brabant)
016-66 61 33,
adviesvraag.vlaamsbrabant@lv.vlaanderen.be

VLAM

Koning Albert II-laan, 35 bus 50, 1030 Brussel
www.vlam.be, vlam@vlam.be

Korte Keten

Evy De Kock, 0495 48 14 93,
evy.dekock@vlam.be

FAVV

Administratief Centrum Kruidtuin
Food Safety Center
Kruidtuinlaan 55, 1000 Brussel
www.FAVV.be

Sector Primaire productie

Controle in landbouwsector, zowel dierlijke
als plantaardige productie, inclusief hoeve-
producenten en slachthuizen, ...
www.favv.be/dierlijkeproductie/
www.favv.be/plantaardigeprodctie/
www.favv.be/hoeveverkoop/

Sector Transformatie

Controle in de verwerkende sector o.a.
melkproductie, vlees- en visverwerking, ...
www.favv.be/dierlijkeproductie/
www.favv.be/plantaardigeprodctie/
www.favv.be/hoeveverkoop/

Sector Distributie

Controle in horeca en distributie
www.favv.be/levensmiddelen/

Grenscontrolepost (GCP)

www.favv.be/invoerderdelanden/

Gemeente Zemst

www.zemst.be
dienst Landbouw
Liesbeth Vandenbroucke, 015 61 88 99,
landbouw@zemst.be

Boerenbond

Diestsevest 40, 3000 Leuven
www.boerenbond.be

Beroepsorganisatie voor land- en
tuinbouwers
Belangenverdediging, opleiding,
dienstverlening en acties
Provinciaal secretariaat Vlaams-Brabant
Els Corbeels, 016 28 61 01,
vlaamsbrabant@boerenbond.be

Algemeen Boerensyndicaat (ABS)

Industrieweg 53, 8800 Roeselare
www.absvzw.be

Boerensyndicaat, adviesbureau, landbouwboekhouding

Eric Claeys, 051 26 08 20, 0491 90 87 40,
eric.claeys@absvzw.be

VLAAMS AGRARISCH CENTRUM

Ambachtsweg 20, 9820 Merelbeke
www.VAC.eu

Belangenverdediging voor autonome
familiale landbouwbedrijven door een on-
afhankelijke en deskundige dienstverlening,
landbouwbedrijfseconomische boekhou-
ding met module "korte keten".
Mieke Van de Walle, 09 252 59 19,
mieke.vandewalle@vac.eu

BioForum Vlaanderen vzw

Quellinstraat 42, 2018 Antwerpen
www.bioforumvlaanderen.be

Landbouw

Algemene ondersteuning biologische land-
bouwers, Biobedrijfsnetwerken, aansturing
onderzoek biologische landbouw
An Jamart, 0487 90 51 05,
an.jamart@bioforum.be

Ketenontwikkeling bio - Bio Zoekt Keten

Ketenontwikkeling bio
Paul Verbeke, 03 286 92 68,
paul.verbeke@bioforum.be

Verkooppunten bio

Verkooppunten, korte keten, food services
Marijke Van Ranst, 03 286 92 67,
marijke.vanranst@bioforum.be

Liv

Remylaan 4b, 3018 Wijnmaal
www.e-liv.be

Eerstelijnsadvies op maat van
ondernemende vrouwen op het raakvlak
gezin en bedrijf.
Sociale wetgeving, statuut meewerkende
echtgenote, contracten, studiebeurs,
deeltijds ondernemen, kinderbijslag,
eerste job.
www.e-liv.be
info@boerenoepenkrispunt.be
0477 97 48 55

Steunpunt Korte Keten

Remylaan 4b, 3018 Wijnmaal

Opstart Korte Keten, regelgeving FAVV,
Regelgeving etikettering, ruimtelijke
ordening, autocontrole, hygiëne, traceer-
baarheid, inrichting verwerkings- en winkel-
ruimte, VLIF, fiscaliteit, BTW, ...
Ann Detelder en Bart Thoelen,
016 24 39 54,
steunpuntkorteketen@ons.be
www.steunpuntkorteketen.be

Ferm

Remylaan 4b, 3018 Wijnmaal

Feesten, vergaderen en teambuiding op
de boerderij, regelgeving opstart, FAVV,
ruimtelijke ordening, inhoudelijke invulling
activiteiten, fiscaliteit, BTW, VLIF, ...
016 24 39 99
www.samenferm.be/

Steunpunt Groene Zorg

Remylaan 4c, 3018 Wijnmaal
www.groenezorg.be

Steunpunt Groene Zorg Vlaams-Brabant

Consulent Steunpunt Groene Zorg
Limburg en Vlaams-Brabant
Claire Luyten, 0477 63 29 88
cluyten@groenezorg.be

Groene Kring

Diestsevest 32 bus 3b, 3000 Leuven
www.groenekring.be

Vereniging voor jonge land- en tuinbouwers
Beweging, opleiding, belangenverdediging
016 79 55 30
info@groenekring.be

Werkers

Diestsevest 40, 3000 Leuven
www.werkers.be

Agrarisch aannemingswerk, winterdiensten,
landbouwers aan het werk
016 28 64 64, info@werkers.be

Innovatiesteunpunt Boerenbond

Diestsevest 40, 3000 Leuven
www.boerenbond.be/domein/innovatie

Met vragen over strategie, mogelijke opties,
promotie en marketing kun je terecht bij de
Boerenbond, 016 28 61 38,
advies@boerenbond.be,
www.boerenbond.be/domein/innovatie

Agrocampus

Diestsevest 40
3000 Leuven
www.agrocampus.be

Het vormingscentrum voor land- en tuinbouw
van Boerenbond, KVLV-Agra en Groene Kring.
De partner voor startersopleidingen en -bege-
leiding in alle sectoren, managementopleidin-
gen en praktijkcursussen.
Geert Mertens, 016 28 61 10,
info@agrocampus.be

Nationaal Agrarisch Centrum (NAC)

Industrieweg 53
8800 Roeselare
www.nacvzw.be

Erkend vormingscentrum voor agrarische
opleidingen: vergaderingen, vormingscursus-
sen en startersopleidingen bedrijfsleiding- en
overname
Vorming en begeleiding in agrarische sector
o.a. cursussen hoevertoerisme en
zuivelverwerking
051 26 08 30
info@nacvzw.be

Landwijzer vzw

De Landpoort
Kasteellaan 435
9000 Gent
www.landwijzer.be

Erkend vormingscentrum voor agrarische
opleidingen: vergaderingen, vormingscursus-
sen en startersopleidingen bedrijfsleiding- en
overname. Vorming en begeleiding voor biolo-
gische en biodynamische landbouw.
09 391 45 57
info@landwijzer.be
Leslocatie Leuven: Abdij van Park 7

Boeren op een Kruispunt vzw

Brouwerijstraat 1, 9880 Aalter
www.boerenopeenkruispunt.be

Ondersteuning van alle Vlaamse land en
tuinbouwers in moeilijkheden d.m.v. integrale
begeleiding en advies bij bedrijfs-, gezins en
persoonlijke problemen.
Contact via gratis nummer: 0800 99 138 of
info@boerenopeenkruispunt.be

Boeren & Buren

Huidevettersstraat 60a, 1000 Brussel
www.boerenenburen.be

Netwerkcoördinatie

Voor alle vragen rond het zelf openen en
beheren van een Buurderij.
Een buurderij starten:
<https://boerenenburen.be/nl-BE/p/open>

Helpdesk

Voor alle vragen in verband met het openen
van je producentendossier, het aanmaken van
de productcatalogus of het gebruik van de
website in het algemeen.
helpdesk@boerenenburen.be

Centrum voor Jeugdtoerisme VZW

Bergstraat 16, 9820 Merelbeke
www.cjt.be

Kamperen, jeugdverblijf

09 210 57 75,
info@cjt.be

Plattelandsklassen

www.plattelandsklassen.be

Landbouweducatie

016 28 60 25
info@plattelandsklassen.be

Melk4Kids

www.melk4kids.be

Landbouweducatie

Ellen Vanderpoorten
Projectcoördinator Melk4Kids
ellen.vanderpoorten@vlam.be
0478 48 30 86

KU Leuven

www.kuleuven.be

KU Leuven - SFERE groep.

Onderzoek multifunctionele landbouw.
Tessa Avermaete,
Tessa.Avermaete@kuleuven.be.

UCLL

www.ucll.be

Meer informatie over communicatiestrategieën binnen multifunctionele landbouw kan je bekomen bij Robrecht Van Goolen, StartMinds coördinator Vlaams-Brabant
robrecht.vangoolen@ucll.be

DLV

www.dlv.be

Adviespartner voor iedereen die iets onderneemt op 't platteland
info@dlv.be
Stationsstraat 100, 3360 Bierbeek
016 74 53 00

SBB Accountants & Adviseurs

www.sbb.be

Diestsevest 32 bus 1A, 3000 Leuven
016 24 64 65,
<https://www.sbb.be/nl/afspraak-maken>





MEER INFO

www.vlaamsbrabant.be/korteketen

Dienst landbouw

Provincieplein 1 - 3010 Leuven

016 26 72 72

landbouw@vlaamsbrabant.be

Beleidsverantwoordelijke

gedeputeerde Tom Dehaene

016 26 70 22

kabinet.dehaene@vlaamsbrabant.be



**VLAAMS-
BRABANT**