



Het Steunpunt Hoeveproducten bestaat dit jaar 10 jaar en we kunnen gerust stellen dat we in het voorbije decennium uitgegroeid zijn tot de enige organisatie in Vlaanderen die land- en tuinbouwers daadwerkelijk ondersteunt bij de uitbouw van hun Korte Keten activiteit op hun bedrijf.

Directe verkoop aan de consument op het L&T bedrijf is zeker niets nieuws onder de zon. Het geeft altijd al bestaan: menig bedrijf verkocht aardappelen, eieren, fruit en groenten aan dorpsgenoten. Melk, boter en karnemelk ging je gewoon vaak halen 'bij de boer' en je kon op simpele vraag wel een konijn of kip laten slachten of je diepvries vullen met een kwartier vlees. Het gebeurde gewoon, er was geen specifieke regelgeving en de verkoop bracht een (beperkt) neveninkomen op zonder dat er echt over werd nagedacht. Extra investeringen waren onbestaande of heel beperkt.

Toen kon je als land- of tuinbouwer je Korte Keten verkoop langzaam uitbouwen en de opstart gebeurde vaak 'toevallig'. Je bereidde wat roomijs voor een familiefeest, leverde wat vlees voor de straat BBQ, maakte wat confituur of soep voor het schoolfeest,... en je producten vielen in de smaak. Meer en meer mensen gingen vragen wanneer je nog eens dit of dit maakte en waren ook bereid hiervoor te betalen. Je hobby breidde zich beetje bij beetje uit tot een nevenactiviteit. Of dit al dan niet wettelijk kon vroeg je je niet af. Het was gewoon een hobby die bij heel wat mensen op bijval kon rekenen. Zolang je je gemaakte kosten terugverdiende was je al tevreden. Een echt neveninkomen kreeg je er niet door.

Feit is dat het steeds moeilijker werd om op een land- of tuinbouwbedrijf een serieus inkomen te halen en binnen de KVLV-Agrawerking zagen we halverwege de jaren '90 dat bedrijven actief op zoek gingen naar een neveninkomen op hun bedrijf. Schaalvergroting was toen 'in' maar niet haalbaar voor elk bedrijf. Verbreding werd een optie en de Korte Keten verkoop bleek één van de, maar tevens de belangrijkste piste te zijn om het inkomen te diversifiëren. Omdat het vnl. de vrouwen waren die de thuisverkoop uitbouwden ging KVLV-Agra zich toeleggen om deze bedrijven te begeleiden.

De wet- en regelgeving was toen heel diffuus en de eerste opdracht van het Steunpunt (toen nog niet onder deze naam) was om de wetgeving die er bestond op verschillende niveaus te bundelen en te vertalen naar de situatie van de kleinschalige thuisverkopers/verwerkers. Geen sinecure maar stillletjes aan groeide het Steunpunt uit tot de expert organisatie m.b.t. de wettelijke regelgeving.

De oprichting van het FAVV in 2000 betekende voor heel wat land- en tuinbouwers met interesse in een Korte Keten verkoop een hele ommezwaai. Een geleidelijke opstart met vallen en opstaan was er niet meer bij. De kleinschalige verwerking werd plots gelijkgesteld met de grote voedselverwerkende industrieën. De dioxinecrisis zorgde ervoor dat hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid ook voor de Korte Keten verwerkers een dagelijkse zorg

werd. Om een verwerking te kunnen opstarten moest geïnvesteerd worden en moest de Korte Keten verkoop rendabel zijn. Op korte tijd diende het Steunpunt Hoeveproducten zich ook te professionaliseren om land- en tuinbouwers die de Korte Keten sprong waagden bij te staan met advies en de geldende regelgeving op maat van hun bedrijf te vertalen.

In 2003 werd het Steunpunt Hoeveproducten boven de doopvont gehouden en sindsdien groeide het uit tot hét aanspreekpunt voor iedere Vlaamse land- en tuinbouwer die eraan denkt een Korte Keten verkoop op te starten. Gelukkig konden we hiervoor de voorbije jaren rekenen op de financiële ondersteuning van de Vlaamse Overheid. Zonder deze middelen was het onmogelijk geweest op het Steunpunt Hoeveproducten uit te bouwen tot wat het nu is. Een organisatie die:

Zo'n 1400 land- en tuinbouwers ondersteunt in hun Korte Ketenactiviteit. Meer dan 6% van de Vlaamse land- en tuinbouwbedrijven verkoopt via de Korte keten en dit is een onderschatting daar bedrijven die enkel primaire producten verkopen aan de consument minder nood hebben aan informatie en dus minder geneigd zijn zich aan te sluiten bij het Steunpunt.

Actief is over gans Vlaanderen en advies verleend aan alle Vlaamse land- en tuinbouwers met een interesse in de Korte Keten verkoop ongeacht hun productiemethode, aard van de Korte keten verkoop,...

Reeds honderden adviesvragen beantwoorde en heel wat bedrijven actief en persoonlijk begeleidde. Het Steunpunt Hoeveproducten wil het eerste aanspreekpunt zijn voor iedere land- en tuinbouwer die eraan denkt (een deel van) zijn producten via de Korte Keten te vermarkten. Het Steunpunt werkt echter samen met heel wat partners elk expert in hun eigen vakgebied. Voorbeelden zijn SBB (oa VLIF), ISP (commercialisatie van de verkoop), VLAM (erkend verkooppunt), Bioforum (biologische teelt), Voedselteams (commercialisatie van de verkoop), provinciale netwerken,...

Mee de kwaliteit en de voedselveiligheid van verwerkte producten ondersteunt. Dit door de gezamenlijke laboanalyses en de recente samenwerking met NUBEL.

Reeds ontelbare cursussen en infoavonden organiseerde zowel theoretische (verplichte opleiding hygiëne en autocontrole, etikettering van hoeveproducten, VLIF,...) als meer praktische (ijs maken, ijstaarten versieren, innovatieve fruit- en groentebereidingen, kaas maken,...)

De belangen van alle Vlaamse Korte Ketenverkopers verdedigt en dit op alle niveaus en binnen verschillende organisaties. De voornaamste doelstelling van het Steunpunt is hier de regelgeving te respecteren maar alles haalbaar te houden voor de kleinschalige verwerkers zodat zij door het bos de bomen blijven zien en niet ontmoedigd geraken door een te strenge regelgeving. Op die manier ondersteunt het Steunpunt mee de instroom in de Korte Keten.

De sector van de Korte Keten heeft zich de voorbije jaren gespecialiseerd en het Steunpunt is hierin meegegroeid. Getuige hiervan zijn onder meer de vele en diverse publicaties die we de laatste jaren hebben uitgewerkt en die jullie hier kunnen inkijken. Voor veel bedrijven is de Korte Keten verkoop een economische nevenactiviteit geworden waardoor het inkomen enerzijds gediversifieerd worden (en dus de risico's beperkter worden) en anderzijds de eigen verkoop vaak leidt tot een substantieel meerinkomen.

Naast de financiële meerwaarde voor de bedrijven zorgen de Korte Keten verkopers ook voor een actieve promotie van het moderne land- en tuinbouwbedrijf naar de consument en van het platteland. De consument die sinds een aantal jaren veel bewuster zijn voedingsaankopen doet, wil weten waar zijn voedsel vandaan komt, hoe het gekweekt/geteeld wordt en terug voeling wil krijgen met dit platteland. Ambachtelijke, kwalitatieve en voedselveilige producten zijn 'in' en Hoeveproducten/Korte Keten producten zijn hier een rechtstreeks antwoord op.

Ann Detelder
Coördinator
Steunpunt Hoeveproducten