

Een week na de verkiezing van de Schoonste Boerin rij ik op een mooie maar koude vriesochtend het erf op van 'De Meetjeshoeve'. Ik word er hartelijk verwelkomd door de tweede Schoonste Boerin van Vlaanderen, Elke Huysman. Ze verzekert mij ervan dat ondertussen het leven weer zijn gewone gangetje gaat na een paar heel vermoeiende weken.

Starten was geen eenvoudige maar wel een overwogen keuze.

Je wordt wel een beetje geleeft tijdens zo'n verkiezingsperiode. Het was bijzonder leuk én leerzaam maar ik ben ook blij terug tijd voor mijn bedrijf te kunnen vrijmaken. Ik baat sinds een 3-tal jaar een slakken- en saffraanbedrijf uit. Geen voor de hand liggende keuze, zeker als je niet uit de landbouw komt en toch een stukje ervaring van thuis uit mist.

Samen met mijn man kochten we een aantal jaren geleden 'Hoeve Meetjesland' in Moerbeke op een steenworp van de expresweg. We wilden beiden 'iets' doen in de landbouw maar wat was ons niet helemaal duidelijk. Mijn oom had een melkveebedrijf en als kind was ik meer daar te vinden dan thuis maar een dergelijk bedrijf leek ons niet haalbaar. Zo veel ruimte hadden we niet en ons boerderijtje is ook vlakbij een natuurgebied gelegen dus naar milieuvergunning e.d. zou dit zeker problematisch worden.

We zijn toen gaan kijken naar een slakkenkweker in Brussel en eigenlijk was het liefde op het eerste gezicht en in 2012 zijn we heel kleinschalig gestart met 3000 jonge slakjes. Een jaar waar we heel veel uit geleerd hebben: hoe kweek je de diertjes op, welke voeding slaat het best aan, hoe laat je ze overwinteren, hoe maak je ze klaar, voor welke producten opteer je en heel belangrijk hoe en waar verkoop je je producten.



We hebben 2012 positief afgesloten en samen met mijn man hebben we besloten om in 2013 echt professioneel van start te gaan. Het productieproces hadden we ondertussen onder de knie maar nu wilden we ons echt vestigen als landbouwer. We kwamen in contact met het FAVV, de landbouwadministratie, dienst milieuvergunningen,....

De verschillende administraties hebben ons zoveel mogelijk proberen verder helpen, daarover mogen we zeker niet klagen maar we pasten in geen enkel 'vakje' wat het juist invullen van alle formulieren zeker niet makkelijk maakte. Maar ondertussen is alles uitgeklaard. Doordat we onze producten vooral via winkels en horeca zaken verdelen diende ik bij het FAVV een erkenning aan te vragen. Had ik op voorhand geweten welke eisen hiervoor gesteld werden was ik er misschien niet aan begonnen maar we zijn ervoor gegaan en na een tijdje word je het systeem toch wat gewoon. De opleidingen van het Steunpunt Hoeveproducten waren daarbij een zeer goede hulp.

Diversificatie is levensnoodzakelijk

Om onze risico's te spreiden was ik op zoek naar een tweede teelt. In Wallonië ben ik toen een opleiding saffraanteelt gaan volgen en heb ik het eerste jaar 500 bloembolletjes aangeplant. De oogst was toen beperkt maar de interesse vanuit de klanten was er direct. Het volgende jaar hebben

we de productie sterk uitgebreid. De saffraanteelt is heel arbeidsintensief, zeker niet te onderschatten. Bij de pluk in het najaar is het enkele weken alle hens aan dek.



Bewust en duurzaam groeien

Om financiële redenen hebben we besloten om zachtjes te groeien en onze productie stap voor stap uit te bouwen. De grootste investering was eigenlijk de bouw van een keuken volgens de normen van het FAVV. Wanneer je je producten zelf verwerkt kan dit niet in je eigen privé keuken maar moet je een aparte eenheid voorzien. We hebben alles kleinschalig gehouden en qua verbouwingen alles zelf gedaan maar industriële keukentoeestellen kosten nu eenmaal veel geld en je kan niet alles tweedehands vinden.

De promotie van je producten is tijdrovend maar loont

De verkoop van beide producten moest ik ook zelf van nul af aan uitbouwen en daar heb ik heel wat tijd in gestoken. Ik heb een marketing opleiding genoten en dit heeft zeker geholpen maar prospectie naar (nieuwe) klanten is een voortdurend proces en je moet verschillende kanalen bespelen. Zo wilde ik zowel de particuliere klant als de business klant aanspreken maar dit moest ik natuurlijk op een andere manier aanpakken.

Bedrijven, verenigingen, particulieren.... kunnen een bedrijfsbezoek reserveren waar ze het ganse productieproces te zien krijgen. De verkoop van saffraan verloopt voornamelijk via dit kanaal. Met mijn slakken ga ik ook langs bij horecazaken waar ik mijn verhaal breng en telkens een staaltje van mijn product achterlaat. Sommige horecazaken pikken hierop in en plaatsen daarna regelmatig bestellingen, andere zaken tonen geen interesse. Ik lever sinds een tijdje ook via een bekende hypermarktketen wat toch telkens weer vrij belangrijke bestellingen zijn. Maar ik wil mijn eieren niet allemaal in hetzelfde mandje leggen en ik probeer ook de particuliere verkoop van mijn slakken uit te bouwen.

Zo heb ik vorig jaar een persberichtje uitgestuurd en heb ik zo in 3 kranten gestaan. Resultaat was dat ik heel wat reservaties kreeg voor rondleidingen en dat andere consumenten me zo leerden kennen. Ik nam ook deel aan het ambachtelijk weekend van het Waasland en kreeg toen heel veel volk over de vloer. Elk begin is moeilijk maar eenmaal de bal aan het rollen is krijg je soms vragen uit heel diverse hoeken.

Sinds vorige zomer open ik ook elke zaterdag mijn hoefeterras, heel kleinschalig. We liggen langs een wandel- en fietsroute en mensen komen uit nieuwsgierigheid een glaasje drinken. Ik bied ze dan



telkens een versnapering aan op basis van mijn producten. Op die manier promoot ik ook de verkoop van mijn producten.

Alles in eigen hand houden is de sleutel tot kwaliteit

Ik zie de toekomst van mijn bedrijf positief. Wel staan er een aantal aanpassingen op til. Zo wil ik de slakkenproductie uitbouwen tot een volledig

gesloten bedrijf. Tot nog toe kocht ik de jonge slakjes steeds aan maar je bent nooit zeker over de kwaliteit en de levertermijn. We willen ons nu toeleggen op de kweek van slakken en dus gaan werken van eitje tot eindproduct om zo de kwaliteit volledig in eigen handen te krijgen.

De saffraanteelt dienen we te mechaniseren. De pluk zal steeds handwerk blijven maar voor de rest van de werkzaamheden zijn we op zoek naar mogelijkheden om het handwerk te verlichten.

Nieuwe plannen

Vanaf dit jaar starten we ook met ons 'Plan Bees' project. Bijen staan om allerlei redenen sterk onder druk en we willen deze diertjes -die zo belangrijk zijn voor de land- en tuinbouw- helpen te overleven. We willen aan bedrijven de mogelijkheid bieden de bijenpopulatie ook een symbolisch hart onder de riem steken. Ze zullen bij ons de mogelijkheid krijgen een van onze tien bijenkasten te adopteren zodat ze kunnen meehelpen de bijenpopulatie op peil te houden. Op het einde van het seizoen zullen deze bedrijven dan voor een aantrekkelijke prijs 'hun' honing kunnen aankopen.

Hoeve- en streekproducten scoren bij de consument

Thuisverkoop is in de land- en tuinbouw een waardevolle piste om als bedrijf over na te denken. Consumenten zijn op zoek naar verse, gezonde producten van de boerderij en het hoeven zeker geen nicheproducten te zijn. Ook 'gewone' groenten en fruit vinden vlot de weg naar de consument. Een dergelijke verkoop is voor bedrijven vaak met minimale financiële investeringen maar met een gezonde dosis creativiteit te organiseren.

Meetjeshoeve BVBA
Molenstraat 30
9180 Moerbeke Waas
elke@meetjeshoeve.be
www.meetjeshoeve.be
0476/875608