duiding

Dit was 2021: korte keten werkt verder aan succes

duiding

Een aantal thema's beheerste dit jaar overduidelijk de landbouwactualiteit. VILT pikt er de komende weken de belangrijkste trends uit en blikt erop terug met iemand die het vanop de eerste rij allemaal beleefde. We starten met de korte keten: konden hoeveproducenten de aandacht van het begin van de coronapandemie ook in 2021 vasthouden? We polsten ernaar bij Marc De Boey van IJshoeve De Boey.

27 DECEMBER 2021 – LAATST BIJGEWERKT OM 27 DECEMBER 2021 15:53

Lees meer over:
korte keten
melkvee
melk
Coronacreativiteit
Corona

Net zoals vorig jaar heeft corona in 2021 een enorme boost gegeven aan de korteketenverkoop. Boederijwinkels, en verkoopautomaten schoten als paddenstoelen uit de grond. Als we Steunpunt Korte Keten vragen naar een symboolbedrijf, komt de organisatie al gauw op de proppen met Marc De Boey, voorheen melkveehouder, maar tegenwoordig ook ijsverkoper op zijn hoevewinkel in het Waasland. De Boey vertelt vol passie over de ontwikkeling van zijn bedrijf en geeft zijn visie op de korte keten.
IJshoeve De Boey in Sint-Gillis-Waas draait topweken rond de feestdagen. "We doen op deze dagen enorm veel gepersonaliseerde, take-away ijstaarten", vertelt de 56-jarige ondernemer. De ijs wordt zelf bereid uit eigen melk dat de 90-koppige veestapel voortbrengt. "Door corona is de vraag naar ijstaarten enorm toegenomen. Mensen brengen duidelijk meer tijd thuis door."
De korteketenverkoop van de familie De Boey begon acht jaar geleden toen de vrouw des huizes, Christine Heerwegh, een zwaar bedrijfsongeluk opliep en haar werk in een bakkerij moest stopleggen. "Christine miste enorm de sociale contacten waarop we besloten om een oude wens in vervulling te laten gaan en te starten met de verkoop van hoeveijs", vertelt De Boey. "Door een druk gezinsleven met vier kinderen en veel werk op het melkveebedrijf was het er nooit van gekomen."

Lokaal toerisme en ijsverkoop versterken elkaar

Na het besluit is Christine (57) samen met dochter Liselotte (28) begonnen met een cursus ijsmakerij en De Boey schreef zich in voor een cursus lokaal toerisme. “Ik wilde leren hoe je toeristen naar het bedrijf kon trekken, wat er voor nodig is om visueel aantrekkelijk te zijn.” Daarbij kreeg hij al snel in de gaten dat samenwerking met regionale bedrijven en organisaties in de landbouw, maar zeker en vooral ook in andere sectoren, vruchten kan afwerken.

Zo noemt hij het voorbeeld van het 'Vossen'-project van de Antwerpse haventopman Fernand Huts in 2018. Het betrof een fietsroute langs kunsthistorische objecten in het Waasland. Voor de gelegenheid werd de historische ‘Trianon van de Koningin’ nagebouwd op het bedrijf van De Boey en werd de ijshoeve opgenomen in de kunstroute. “Dat heeft ons veel bezoekers opgeleverd en ook extra bekendheid in de streek.”
In 2015 ging de ijswinkel open, waarna het verhaal al gauw explodeerde en er inmiddels op zonnige dagen meer dan duizend bolletjes ijs over de toonbank gaan en er acht personeelsleden rondlopen. “De verkoop ontwikkelde explosief”, vertelt de Boey die dit mede wijt aan het lokale toerisme dat in noorden van het Waasland tot wasdom kwam. Belangrijk was daarbij ook de synergie die ontstond uit Smaak van Waas, een coöperatie van verschillende streekproducten met De Boey als geestelijk vader.

Meer klanten, minder omzet door corona

Kort na de opening werd de hoevewinkel uitgebreid met een hoeveterras waar bezoekers zuivelproducten kunnen nuttigen. Het erf werd ingericht met fruitbomen die op termijn fruit voor eigen ijsproductie op moeten leveren, maar op dit moment al de nodige beleving met zich meebrengen. “Beleving is essentieel”, vertelt De Boey. In dat licht moet ook de bloemenpluktuin op een aanpalend perceel bezien worden.

Tijdens corona hebben de inkomsten een behoorlijke deuk opgelopen, alhoewel er mogelijk meer verkocht is in volumes. “Door de beperkende maatregelen van de overheid en de verplichte sluiting van horeca, hebben we lange tijd niets kunnen verkopen op het terras (alleen take-away). Dit terwijl deze producten de meeste marges opleveren. Aan de andere kant hebben we de kosten ook kunnen beperken omdat de uitgaven aan personeel ook grotendeels wegvielen.”

Op lange termijn heeft de pandemie het bedrijf geen windeieren gelegd, meent De Boey. “Tijdens de corona hebben mensen het land ontdekt. In plaats van het vliegtuig te nemen, heeft men de fiets gepakt en is de omgeving gaan ontdekken. Hierdoor heeft het lokaal toerisme een enorme boost gekregen en hebben wij veel nieuwe, terugkerende klanten erbij gekregen.”

Melkveehouderij in teken van ijsverkoop

Parralel aan de ontwikkeling van de hoevewinkel werd de melkveetak afgebouwd en liep de melkveestapel terug van 140 naar 90 melkkoeien. Als het aan de ondernemers ligt, zal de melkveetak de komende jaren verder afgebouwd worden ten faveure van de ijshoeve. “In de melkveehouderij ben je prijsnemer, terwijl je in de korte keten je eigen prijs kunt maken en de marges navenant hoger liggen”, verklaart de Boey.

In de melkveestapel lopen naast de traditionele Holsteins sinds enkele jaren ook Jersey koeien. Het betreft een Deens ras dat goed presteert op een grasrantsoen en een hoog ‘aaibaarheidsgehalte’ heeft. “Daarmee past het uitstekend in onze bedrijfsvisie. Buiten grazende, aaibare koeien dragen bij aan de beleving op het bedrijf”, vertelt De Boey die ook een soortgelijke meerwaarde toeschrijft aan kruidenrijke weides. “Kruiden en kleuren in de wei, ook dat ziet er visueel aantrekkelijk uit voor de bezoekers.”

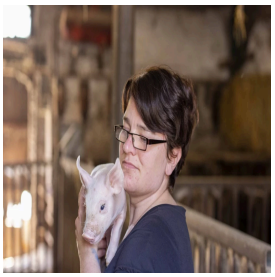
Een ander eigenschap van Jersey koeien is dat deze van nature melk produceren met het A2A2 gen. “Deze melk kan ook geconsumeerd worden door meeste mensen met melk/lactose intolerantie of een allergie”, stelt De Boey die veel potentieel ziet in deze melk. In afgelopen jaren heeft de ijswinkel een trouwe klantenkring opgebouwd voor A2A2 melk en de ondernemers willen volgend jaar ook starten met de verkoop van A2A2 ijs.

Passie aan de basis korte ketensucces

De Boey vertelt vol passie over de ontwikkeling van zijn bedrijf en de toekomstplannen. Passie is volgens hem ook het sleutelwoord van het succes van de ijshoeve en korteketenverkoop in het algemeen. “Je moet er je ziel en zaligheid inleggen en het vooral graag doen.” De ondernemer zag tijdens corona het aantal korteketeniniatieven als paddenstoelen uit de grond schieten. Sommige initiatieven sterven een vroege dood en dit komt volgens De Boey omdat verkeerde motieven eraan ten grondslag liggen. “Veel landbouwbedrijven zien hun marges onder druk komen en willen dit met de korteketenverkoop compenseren. Geld is echter niet de juiste drijfveer.”
Volgens hem is niet iedere onderneming en elk bedrijf weggelegd voor een korteketentak. “Je moet een uniek verhaal hebben dat je kan en nog eens erg graag wilt vertellen.” De sociale factor is daarbij erg belangrijk. “Voor mij is de combinatie van melkvee en ijshoeve ideaal”, vertelt de ondernemer. “Ik ben graag met dieren bezig, maar daarbij heb ik ook graag contact met anderen, iets wat ik voordien miste.”

> **“Veel landbouwbedrijven zien hun marges onder druk komen en willen dit met de korteketenverkoop compenseren. Geld is echter niet de juiste drijfveer. Passie is de basis. Je moet er je ziel en zaligheid inleggen en het vooral graag doen**
>
> Marc De Boey - Melkveehouderij en ondernemer

Contact met andere mensen heeft De Boey nu zeker. Behalve de bezoekers naar de ijshoeve, is hij deelnemer in talloze projecten. “Netwerken zijn dan ook enorm belangrijk en verruimen je beeld en visie binnen en vooral buiten de landbouw.” Alhoewel deze projecten niet gelijk winst opleveren, doen zij dat indirect wel, doordat er toeristen naar de regio getrokken worden.
Andere factoren die een succesvolle ontwikkeling van korteketenverkoop in de wegstaat volgens De Boey zijn tijds en financiële middelen. “Bedrijven hebben een lange termijnstrategie die vaak gekoppeld is aan een grote schuldenlast en ondernemers moeten jaarrond hard moeten werken om deze schulden af te lossen. Hierdoor ontbreekt er in de praktijk het geld voor de benodigde investeringen in de korte keten en daarnaast de tijd. Vergis je niet, er sluipt enorm veel tijd in de korte ketenverkoop. Je bent er dag en nacht mee bezig.” In juli en augustus is het bedrijf zeven op zeven open, in de winter vier dagen per week.



Uitgelicht

Varkenshouder herwint werkplezier door korte ketenverkoop

Reportage

Door jaren van slechte prijsvorming, grillige politieke regelgeving en maatschappelijke druk was Annelies Wanzele het plezier in de varkenshouderij verloren. Deze stemming slo...

19 AUGUSTUS 2021

Lees meer

Uitgelicht

David Clarinval wil soepeler regelgeving voor korteketenproducenten

nieuws

In de Commissie Gezondheid en Gelijke Kansen vertelde federaal landbouwminister David Clarinval (MR) dat hij de regelgeving op vlak van voedselveiligheid voor kleine producent...

6 DECEMBER 2021

Lees meer

Uitgelicht

Open brief aan minister Crevits: “Verwar korte keten niet met lokaal”

nieuws

Een alliantie van voedselteams, Boeren&Buren, Lokaal, linked.farm en Wervel schreef een open brief naar Vlaams minister van Landbouw Hilde Crevits naar aanleiding van haar...

23 SEPTEMBER 2020

Lees meer

Uitgelicht

Succes korte keten zorgt voor boost in verkoop van afhaalautomaten

nieuws

De verkoop van automaten, die bedoeld zijn voor de verkoop van groente, fruit, bloemen en voedselpakketten, zit sterk in de lift. Automaatverkopers profiteren enorm van de opk...

25 AUGUSTUS 2021

Lees meer

Bron: Eigen berichtgeving

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright