

“Financieel inzicht is één van de belangrijkste succesfactoren voor de korte keten”

25 OKTOBER 2022

Met welke hindernissen en valkuilen worden landbouwers in de korte keten geconfronteerd? En vooral: wat kunnen ze leren van en aan collega's? Met die insteek is Steunpunt Korte Keten, samen met provincie Antwerpen, vorig jaar gestart met een lerend netwerk voor hoevezuivelaars. Dat heeft geresulteerd in een brochure met tips en tricks waarmee het Steunpunt de boer op kan gaan.

Lees meer over: [korte keten](#) [hoeve](#) [zuivel](#) [melkvee](#) [melk](#)



In Vlaanderen zijn er 2.630 melkveehouders actief. Daarvan wagen zich er 303, dat is zo'n 11,5 procent, aan hoevezuivel, waarbij een deel van de melkproductie verwerkt wordt in ijs, yoghurt, desserts of kazen. Boeren die de stap naar de korte keten zetten, moeten heel wat drempels zien te overwinnen: de complexe wetgeving, hoe vind en hou je klanten, hoe breng je de passie voor het vak over zonder te vervallen in goedkope marketingstrategieën, hoe wordt alles rendabel en welke investeringen moet je daarvoor doen?

“Startende ondernemers, maar ook ervaren rotten in het vak, worden geconfronteerd met heel wat vragen en onzekerheden”, vertelt Katrien Vanhoutte van Steunpunt Korte Keten, een spin-off van Ferm. “Een lerend netwerk is daarom een handig klankbord. Ze kunnen bij elkaar te rade gaan en horen hoe de collega's zaken aanpakken.”

Voor het lerend netwerk rond hoevezuivel werd een groep van negen melkveehouders bijeengebracht. “Elk met hun eigen bedrijfsverhaal en passie voor hun vak. Zo waren er starters bij, maar ook enkele met generatie overschrijdende ervaring. Die verscheidenheid was erg nuttig”, aldus Vanhoutte. Eén ding hebben ze wel gemeen: “Ze kloppen allemaal heel wat uren om hun kwaliteitsvol en eerlijk product op de markt te brengen.”

Timemanagement was dan ook één van de drie thema's die tijdens de sessies behandeld werd, naast financiële investeringen en bedrijfsstructuur. Steunpunt ging op zoek naar experts om de onderwerpen uit te diepen. “Maar de nadruk lag niet alleen op de theorie, ook de vertaalslag naar de praktijk is belangrijk. Vooral omdat ieder bedrijf uniek is”, legt Vanhoutte uit. Het resultaat werd in een brochure gegoten waarmee andere melkveehouders en hoevezuivelaars aan de slag kunnen. “Eén van de belangrijkste succesfactoren van een korteketenondernemer is het financiële inzicht, zoals kostprijsberekening, investeringsnood en rendabiliteit. We willen hier hard op inspelen door de boeren te sensibiliseren en informeren”, benadrukt Vanhoutte.



“ Een lerend netwerk is een handig klankbord. Boeren kunnen bij elkaar te rade gaan en horen hoe de collega's zaken aanpakken

Katrien Vanhoutte - Steunpunt Korte Ketten

Voorbij de Vlaamse bescheidenheid

Vanhoutte merkt een zekere schroom bij de boeren. “Vaak durven ze niet zeggen dat ze een goed product hebben. Ze hebben “maar een gewone appel” of maken “gewoon ijs”. Terwijl dat net de fijne producten zijn waar de consument naar op zoek is. Het vergt veel tijd om boeren te overtuigen om mee te stappen in zo'n netwerk. Maar eenmaal ze mee zijn, merken ze snel dat het de moeite is.”

Dat wordt bevestigd door Caroline Vermeiren van de IJshoeve in Bevel, bij Nijlen, één van de negen deelnemers. “Toen ik de vraag kreeg om mee te doen, had ik wat twijfels. Had het wel zin en kon ik iets betekenen voor de anderen? Maar mijn nieuwsgierigheid won het van de twijfel. En wat bleek? Iedereen, hoe groot of hoe klein, had zijn meerwaarde. Dat zorgde ervoor dat iedereen wel iets van elkaar kon leren”, vertelt ze.

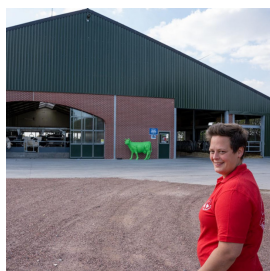
Caroline is boerendochter en startte in 2011 met de verwerking van een deel van de melk in hoeve-ijs. De activiteit in bijberoep combineert ze met een deeltijdse job in de verzekeringssector. Ondertussen liggen de plannen op tafel om het ouderlijk bedrijf over te nemen. Haar belangrijkste drijfveer is de puurheid van de producten. “De meerwaarde zit in het lokale aspect: familiebedrijven die de zuivel- of vleesverwerking in eigen handen houden. Voor ons product werken we met zo weinig mogelijk tussenschakels: het dier is hier geboren en wordt hier opgekweekt. Dat in tegenstelling tot producten die uit het buitenland komen, waarvan we niet weten hoe ermee gewerkt wordt en aan welke normen.”



Wat ze geleerd heeft uit het lerend netwerk? “Ten eerste heb ik deze zomer geïnvesteerd in een groter pasteurisatievat. Voorheen werkte ik met twee kleinere vaten waardoor ik minder in één keer kon maken. Dat verhoogt de efficiëntie enorm, al zijn het wel serieuze investeringen, reken maar een equivalent van een auto”, vertelt Caroline.

Daarnaast was de kostprijsberekening zeer leerrijk. “Dat zorgde bovendien voor de nodige discussies in het netwerk. Starters slagen er bijvoorbeeld niet in om al hun uren door te rekenen. Want als ze dat doen, wordt hun product gewoonweg onbetaalbaar. Een bedrijf heeft nu eenmaal tijd nodig om te groeien, om op die markt te geraken en om correct loon naar werk te krijgen. Veel geduld en passie, dat is de boodschap.”

Op de IJshoeve van Caroline werd maandag de eerste brochure officieel overhandigd aan Kathleen Helsen, gedeputeerde Landbouw voor provincie Antwerpen. Zij merkt dat de boost die de korte keten kreeg tijdens de coronacrisis ondertussen weer wat afgevlakt is. Toch is het aantal korteketenproducten sinds 2009 verdrievoudigd. “Dat maakt het interessant voor de consument: als er meer producten zijn, loont het meer om naar de boer te rijden. Daarom is het belangrijk om na te denken over hoe we de korte keten nog verder kunnen versterken.”



Uitgelicht

“Gestegen kosten zetten druk op het korteketenmodel”

REPORTAGE

De melkveefamilie Aertsen uit Loenhout startte 30 jaar geleden met de verkoop van hoeve-ijs als antwoord op de lage melkprijs. Anno 2022 is de situatie omgedraaid: de melkprijs...

13 SEPTEMBER 2022

[Lees meer](#)

Bron: Eigen verslaggeving

VILT vzw

Koning Albert II Laan 35
1000 Brussel
Belgium

Contact

T • [0473 59 41 39](tel:0473594139)

M • info@vilt.be

Volg ons op:

[screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/](https://www.facebook.com/vilt.nieuws/)

[screenreader.visit us on our twitter page: https://twitter.com/vilt_nieuws](https://twitter.com/vilt_nieuws)

[screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/](https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/)