

# Vakantie op Vlaamse hoeves: Inkomsten uit melkveehouderij aangevuld met B&B

Omdat verdere groei van hun melkveebedrijf niet mogelijk was, startte familie Fevery in Blankenberge 20 jaar geleden met hoevetoerisme. Dit jaar was ze met de intrede van hun zoon Samuel andermaal op zoek naar een alternatieve inkomstenbron en is de keuze op hoeve-ijs gevallen. Het ijssalon Polderhoeve opende vorige week de deuren. Als het loopt zoals de B&B, ziet de toekomst er rooskleurig uit.

🕒 19 JULI 2022 – LAATST BIJGEWERKT OM 19 JULI 2022 16:15

Lees meer over:

[verbreiding](#)

[toerisme](#)

[korte keten](#)



Aan de rand van de kustgemeente Blankenberge combineert de familie Fevery een melkveebedrijf met een Bed & Breakfast. Op een ochtend in juli is het rustig op de oude boerenhoeve. Pijltjes bij de ingang wijzen bezoekers de weg naar de B&B-parking en het ijssalon. De rust blijkt maar schijn. Binnen draait Samuel Fevery (24) het ijs voor deze middag en vader Koen maakt het terras in orde voor de bezoekers nadat hij zopas de koeien heeft gemolken.

In de ontvangstruimte van de B&B ruimt moeder Anje de buffettafel op en verlaten de laatste gasten hun ontbijttafel. “Vanmiddag zal het een drukke dag worden, dan is ons ijssalon voor de derde dag open”, zegt zij. Door de start van het zomerseizoen verwachten de ondernemers een drukke dag op het terras van het ijssalon. Aan de rand van Blankenberge en op het knooppunt van verschillende fietsroutes, is de Polderhoeve uiterst gunstig gelegen voor de korteketenverkoop en voor hoevetoerisme.



## Op zoek naar aanvullende inkomsten

Toch is de B&B min of meer bij toeval ontstaan, vertelt Anje. De familie was 20 jaar geleden op zoek naar alternatieve inkomsten om de melkvee-activiteiten aan te vullen. Aanvankelijk werd gedacht aan de bouw van een kippenstal of de uitbreiding van de melkveestapel, maar dat bleek moeilijk. "Bedrijven die in de kustzone lagen, hadden in het kader van het structuurplan kustzone in de jaren '90 geen mogelijkheden om uit te breiden", legt Koen uit.

Na veel wikken en wegen viel de keuze op hoevetoerisme. "Dat was eigenlijk al lange tijd een droom van mij", vervolgt Anje die een cursus toerisme volgde. Naast de 45 melkkoeien heeft het bedrijf zo sinds 20 jaar een B&B met 8 kamers en worden er op dit moment nog eens 4 andere ruimtes verbouwd tot B&B-gelegenheid. In de loop der jaren werd een vast klantenbestand opgebouwd van kusttoeristen uit België, Nederland en Duitsland. Al vinden ook toeristen van verdere oorden zoals Amerika en Israël hun weg naar de kustpolders. De kamers zijn in het seizoen volzet en een deel van de klanten blijven jaarlijks terugkomen.



De B&B is volgens haar goed te combineren met de melkveehouderij en akkerbouw op het bedrijf. Sterker nog, beide activiteiten vullen elkaar aan. "De boerderij is een trekpleister voor de gasten. Veel komen juist voor het boerderijleven naar hier", vervolgt de boerin-gastvrouw. "Gasten helpen met melk geven aan de kalveren en noteren en onthouden dan het oornummer van het kalf. Als ze ons een jaar later bezoeken, treffen ze een volwassen koe aan", geeft zij een voorbeeld. Naast het contact met het melkvee zijn er kleine ritjes met de pony in de weide voor de jeugd.



## Uitbreiding melkveehouderij



Ook in de melkveehouderij staat een uitbreiding op de planning. Dit was mogelijk door de vleesveestapel af te stoten. Achter de hoeve zijn de fundamenteën van een nieuwe stal zichtbaar. “Wij breiden de veestapel uit naar 70 dieren”, vertelt Koen die melk levert aan FrieslandCampina. Tot enkele jaren geleden werden de koeien in een bindstal gehouden, en nu is het bedrijf in transitie naar een potstal. “Wij hebben veel stro”, verklaart Koen waarom het bedrijf heeft gekozen voor een potstal terwijl de koeien aan weidegang doen.

Met het hoevetoerisme en een kleine akkerbouwtaak - er wordt graan, suikerbieten en aardappelen verbouwd - is het echtpaar erin geslaagd een inkomen voor twee personen uit de Polderhoeve te halen. Waarom dan toch de uitbreiding van de melkveehouderij en B&B? “Onze zoon Samuel komt in het bedrijf”, verklaart het echtpaar.

Met de intrede van hun zoon stond de familie voor hetzelfde probleem als 20 jaar geleden. Omdat de uitbreiding van de veestapel en de B&B-activiteiten niet voldoende was om een inkomen voor 3 personen te genereren, is er deze keer gekozen voor de korteketenverkoop. Op de officiële start van het vakantieseizoen op 15 juli opende ijshoeve Polderhoeve de deuren. “We waren tot het laatste moment bezig met verbouwingen en hebben eigenlijk nog geen tijd gehad om reclame te maken”, vertelt Samuel.



De jonge ondernemer heeft er alle vertrouwen in dat de klanten zullen komen. Niet alleen is de hoeve gelegen aan de toeristische kustplaats Blankenberge, ze profiteert ook van de vele fietstoeristen die langsrijden. Daarbij kan ze ook bogen op de vaste klantenkring die de B&B in de loop der jaren heeft opgebouwd. “Wij hebben een aantal vaste klanten, die na het horen van de opening van de ijshoeve speciaal voor het ijs naar hier gekomen zijn. Daar was zelfs een familie uit Limburg bij”, besluit Anje.

**Bron:** Eigen verslaggeving

## VILT vzw

Koning Albert II Laan 35  
1000 Brussel  
Belgium

## Contact

T • 0473 59 41 39  
M • [info@vilt.be](mailto:info@vilt.be)

## Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: <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/>  
screenreader.visit us on our instagram page: <https://www.instagram.com/vilt.nieuws>

---

© 2024 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)  
[Copyright](#)  
[Cookie Policy](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra