

# Starten met biolandbouw

## Startersbrochure voor nieuwe landbouwers

---



*Kobe Van Looveren, De Zonnekouter*

## Voorwoord

Biologische landbouw is meer dan alleen een landbouw zonder chemicaliën. Het vraagt een andere benadering van het plantaardige en dierlijke productiesysteem. De vruchtwisseling bepaal je bijvoorbeeld in functie van de bemesting en het voorkomen van ziekten en plagen. En zo zijn er heel veel elementen die een andere kijk vragen.

Wie dus professioneel aan biologische landbouw wil beginnen doen, moet zich goed voorbereiden en antwoorden vinden op tal van vragen. Welke machines heb je nodig? Wat zijn je afzetkanalen? Wil je vee houden en is dat mogelijk binnen jouw bedrijf? In hoeverre ben je bereid om

BioForum Vlaanderen, de sectororganisatie van biologische landbouw en voeding, wil je met deze brochure in 10 stappen voorbereiden om effectief van start te gaan als bioboer. Bepaal je doelen, kijk naar de financiële kant van het verhaal en vergeet daarbij jezelf niet.

Dankzij deze brochure heb je alvast een goede start.

Veel leesgenot,  
An Jamart

# Inhoudsopgave

<b>Voorwoord</b>	<b>1</b>
<b>Stap 1 - Denk zorgvuldig na</b>	<b>4</b>
a. Heb je tijd?	4
b. Heb je marketingtalent?	4
c. Ben je een administratieve kracht?	4
d. Heb je kapitaal om een biobedrijf op te starten?	4
e. Heb je kennis van biologisch boeren?	5
f. Ben je het eens met de basisprincipes van bio?	5
<b>Stap 2 - Ken jezelf</b>	<b>6</b>
a. Wat zijn eigenschappen die je nodig hebt?	6
b. Wat zijn pluspunten om van start te gaan?	6
c. Wat zijn je redenen en doelen?	6
<b>Stap 3 - Zoek een grond</b>	<b>7</b>
a. Je beschikt over grond	7
b. Je beschikt niet over grond	7
<b>Stap 4 - Definieer je doelstellingen</b>	<b>9</b>
<b>Stap 5 - Verzamel informatie</b>	<b>10</b>
a. Afzetmogelijkheden	10
b. Cijfermateriaal	10
c. Praktijkkennis & onderzoek	10
<b>Stap 6 - Registreer je als landbouwer/zelfstandige</b>	<b>11</b>
a. Voorwaarden	11
b. Installatieattest en starterscursus	11
c. Stage lopen bij de bioboer	11
<b>Stap 7 - Registreer je als biologische landbouwer</b>	<b>12</b>
a. Verplichte controle	12
b. Erkenningsprocedure	12
c. Wetgeving	12
d. Periode van omschakeling	13
<b>Stap 8 - Bepaal je afzetkanaal</b>	<b>14</b>
a. Wie is de bioconsument?	14
b. Ken je afzetkanaal	14
c. Multifunctionele landbouw	15
<b>Stap 9 - Maak een ondernemingsplan</b>	<b>17</b>
a. Structuur van je bedrijf	17
b. Externe adviesraad	17
c. Netwerk uitbouwen	17
d. Breng je eigen sterktes en zwaktes in kaart	17
e. Personeel	17
f. Operationeel plan	17
<b>Stap 10 – Maak een financieel plan</b>	<b>18</b>
a. Prijs bepalen	18
b. Een financieel plan in verschillende stappen	18
c. Hoe ga je te werk?	19
d. Financiële steun van de overheid	19
<b>Nuttige adressen</b>	<b>21</b>

a. BioForum Vlaanderen vzw	21
b. Vlaamse Overheid, Departement landbouw & Visserij, Afdeling voorlichting, doelgroepenbeleid en kwaliteit plant - Cel bio	21
c. Vlaamse Overheid, Agentschap voor Landbouw en Visserij Markt- en Inkomensbeheer	21
d. Controle & certificering	21
e. Kennis & Onderzoek	22
f. Consumentenorganisatie	22
g. Vorming	22
<b>Nuttige publicaties</b>	<b>23</b>

## **Stap 1 - Denk zorgvuldig na**

Tijdens de eerste jaren zal je opbrengst beperkt zijn. Je grond zit dan vaak nog in een omschakelingsperiode, en de afzet van producten in omschakeling is niet altijd evident. Tijd, opbouw van kennis, het uitbreiden van je netwerk en een goed beheer moeten op termijn de winst verhogen. Jouw winst hangt gedeeltelijk af van de afzetkanalen die je kiest, het machinepark en/of de arbeid die je wenst in te zetten en het netwerk dat je rondom jou creëert, want kennis bespaart je geld.

Al je te snel stappen wil zetten, dan bestaat de kans dat je uiteindelijk achterblijft met een financiële kater. Het is slim om eerst onderstaande zaken in beschouwing te nemen:

### **a. Heb je tijd?**

Biologisch boeren vergt meer tijd, zowel arbeidstechnisch als organisatorisch, dan gangbaar boeren. Bioboeren hebben ook meer tijd nodig omdat de keten in Vlaandere nog niet altijd optimaal georganiseerd is. Je moet dus veel zelf doen: vb. zelf op zoek gaan naar zaden, bemesting, arbeid, machines, afzet ...

Je gaat als bioboer ook preventief te werk. Je denkt vooraf na over vruchtwisseling en bekijkt welke teelten voeding leveren aan de bodem en welke voeding onttrekken, welke teelten meer onkruiddruk geven en welke minder, welke teelten arbeidsintensief zijn en welke minder, welke teelten een hoog rendement en goed afzetperspectief geven enzovoort.

Bovendien ben je als boer vandaag ook heel wat tijd kwijt aan administratie. Als bioboer komt daar ook nog de biocontrole bij, dat ook wat administratie vraagt.

### **b. Heb je marketingtalent?**

Ondanks de groeiende markt verkopen bioproducten nog steeds niet zichzelf. De meeste consumenten en afnemers moet je overtuigen om een meerprijs te betalen voor jouw producten, en dan beschik je best over een goed marketingtalent. Het is aan jou om je afnemers te overtuigen van de meerwaarde van bio en de daaraan gekoppelde hogere productiekosten. Je zal dus potentiële afnemers moeten zoeken en een marketingplan moeten uitwerken om je producten te verkopen.

### **c. Ben je een administratieve kracht?**

Biologisch telen vereist dat je heel transparant bent over hoe je werkt. Je moet dat ook allemaal goed bijhouden. De biocontrole is in Vlaanderen heel strikt, want alleen zo is het mogelijk om de integriteit van het biologisch landbouwsysteem te behouden. Bewaar ook voor jezelf welke kosten je maakt en of je inkomsten wat evenredig verlopen met de hoeveelheid arbeid die je levert. De gegevens uit een btw-boekhouding of belastingsaangifte zijn niet voldoende voor je maandelijkse financiële planning. Ze tonen ook niet in hoeverre je onder de kostprijs aan het verkopen bent.

### **d. Heb je kapitaal om een biobedrijf op te starten?**

Een biologisch bedrijf opstarten is niet goedkoop. Naast de aankoop van grond of het betalen van een pachtprijs zal je ook moeten investeren in machines of externe arbeid. Daarbovenop moet je ook controlekosten betalen. Gelukkig voorziet de overheid daarvoor wel een tussenkomst gedurende vijf jaar. Vergeet ook niet dat je tijdens je omschakelingsperiode je producten niet als bio kan verkopen. Voor omschakelproducten is geen aparte vermarkting voorzien. Praat met bestaande bioboeren over hoe zij dit regelen en vraag naar de financiële kant van hun bedrijf. Maak een financieel plan op waarin je alle mogelijke kosten en inkomsten in kaart brengt. Identificeer welke afzetkanalen er bestaan en praat met leveranciers. Vraag naar prijzen bij andere boeren of bij de ketenmanager van BioForum Vlaanderen over de producten die je wenst te verkopen. Bekijk of er vraag is naar de producten die jij denkt te telen.

**e. Heb je kennis van biologisch boeren?**

Verzamel voor je start voldoende kennis over wat het betekent om biologisch te boeren. Kijk of je naast cursussen ook stage kan lopen bij een bioboer. Als je zestig dagen stage volgt, kom je bovendien in aanmerking voor financiële steun voor begeleiding bij je opstart. Op deze steun kan je niet rekenen als je geen startersopleiding bij een erkend vormingscentrum hebt gevolgd of geen 60 dagen stage hebt gelopen op een biobedrijf.

Schaaf ook je kennis bij over de biologische wetgeving, zodat je weet wat er kan en niet kan. En uiteraard moet een bioboer kennis hebben van vruchtbaar bodembeheer, bemesting, onkruiden, gewassen, ziekten en plagen, ...

**f. Ben je het eens met de basisprincipes van bio?**

Het biologisch label valt en staat met de integriteit van de mensen die het label gebruiken. Controle alleen is niet genoeg. Het is belangrijk dat je volledig achter de waarden van bio staat, zodat je deze principes steeds blijft toepassen op jouw bedrijf, ook in die periodes dat het even tegenzit.

## Stap 2 - Ken jezelf

### a. Wat zijn eigenschappen die je nodig hebt?

- Gezondheid, zowel geestelijk als fysiek:  
bv. niet ideaal om als boer te starten als je al rugklachten hebt
- Kritisch denken
- Koelbloedigheid en stressbestendig
- Organisatorisch sterk
- Drive om nieuwe dingen te leren
- Integriteit
- Mensenkennis
- Kennis van mechanica
- Marketingkennis

### b. Wat zijn pluspunten om van start te gaan?

Houd rekening met de situatie van waaruit je moet vertrekken. Die bepaalt voor een groot deel het succes van je onderneming. Bekijk volgende kenmerken:

- Eigendom of pacht van de grond
- Kenmerken of beperkingen van de grond
- Financiële middelen
- Persoonlijke kennis voor beheer van de boerderij
- Ervaring in teelt en verkoop van gewassen en/of vee
- Time management en beschikbare tijd
- Apparatuur, gebouw, activa
- Ondernemersplan
- Contacten en ondersteunend netwerk

### c. Wat zijn je redenen en doelen?

Biologisch boeren is een interessante carrièrekeuze, want er liggen nog heel wat kansen. Maar je mag het zeker niet te licht opvatten. Formuleer eerst je brede doelstellingen, bekijk wat je hiervoor nodig hebt en welke mogelijkheden je al tot je beschikking hebt. We raden je daarom ook aan om een starterscursus (cf. 'nuttige adressen' p. 27) te volgen waarin heel wat zaken over het opstarten van een landbouwbedrijf aan bod komen.

## Stap 3 - Zoek een grond

Biolandbouw is grondverbonden. De grond die je kiest, zal voor lange tijd de keuzes in de uitbouw van je biobedrijf bepalen. Idealiter kan je zelf op zoek gaan naar de meest geschikte grond en daarbij rekening houden met grondtype, bestaande bodemvruchtbaarheid, onkruiddruk op het perceel, aanwezigheid van andere bioboeren, toegang tot afzetmarkten enzovoort. Al deze elementen spelen een belangrijke rol in het slagen van je project. Jammer genoeg is er in Vlaanderen maar weinig grond beschikbaar en dus heb je doorgaans weinig keuze.

### a. Je beschikt over grond

Vertrek je vanuit een bestaand perceel? Dan zal dat perceel de uitbouw van je bedrijf definiëren bij de start. Denk na over de volgende vragen bij het maken van je beslissingen:

- Wat zijn je financiële verplichtingen op het terrein?
- Wat is je eigendomsstatus?
- Hoeveel hectare beheer je?
- Wat is de langetermijnstatus van je grond?
- Hoe ligt je perceel ingekleurd in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen?
- Ligt het in landbouwgebied of ander?
- Kan je bouwen op deze grond of niet?
- Wat zijn de mogelijkheden voor de uitbouw van hoeveeverkoop, toerisme of andere zaken?

Informatie over je perceel en de toepassingsmogelijkheden vind je bij de gemeente, via het kadaster:

[www.kadaster.be](http://www.kadaster.be) en [www.agiv.be/gis/](http://www.agiv.be/gis/)

Omdat afzet een belangrijk onderdeel is van je ondernemersplan, kan je best al vrij vroeg nagaan wat de mogelijkheden zijn als je aan thuisverkoop wil doen. Dit houdt immers een functiewijziging in. Meer info vind je in de startersmap voor hoeveeverkoop van het Innovatiesteunpunt:

[www.bfvl.be/startersmap\\_hoeveeverkoop](http://www.bfvl.be/startersmap_hoeveeverkoop).

Eens je in grote lijnen duidelijkheid hebt over de status van je eigendom en de toekomstperspectieven op deze grond, kan je aan de volgende stappen beginnen om een economisch rendabel biobedrijf uit te bouwen op de voor jou beschikbare oppervlakte.

### b. Je beschikt niet over grond

Wie geen grond heeft, leest hier over alle mogelijkheden.

#### **Grond kopen**

In ons verstedelijkt Vlaanderen staat de landbouwgrond onder druk. Ben je op zoek naar grond? Dan kan je bij lokale notarissen aankloppen of landbouwbladen bekijken zoals Boer & Tuinder of Landbouwleven bekijken. Je kan ook zelf een zoekertje plaatsen op de website van BioForum Vlaanderen: [www.bfvl.be/vraagenaanbod](http://www.bfvl.be/vraagenaanbod).

Neem ook eens een kijkje op [www.landbouwgrondtekoop.be](http://www.landbouwgrondtekoop.be). Praat zeker ook met je gemeentelijke ambtenaren en vertel je plannen aan zoveel mogelijk mensen, zij kunnen je helpen bij je zoektocht.

#### **Grond pachten**

In Vlaanderen bestaat een pachtwet, die als doel heeft om boeren te beschermen. Alleen blijkt die pachtwet niet altijd zaligmakend. Zo is het als startende boer niet makkelijk om aan pachtgrond te geraken omdat je niet kan bewijzen dat je een levensvatbaar bedrijf runt. Als je deze piste wil bewandelen, moet je over een ijzersterk bedrijfsplan beschikken. Let ook op bij overname van pacht en contacteer hiervoor best een gespecialiseerde advocaat.

Meer info over pachten:

- <http://www.vlaanderen.be/nl/economie-en-werk/landbouw-en-visserij/landbouwgrond-en-pacht/hoe-wordt-de-pachtprijs-bepaald>



- <http://www.notaris.be/verkopen-kopen-huren-lenen/pachten-en-verpachten/opzegging-door-de-verpachter>
- [www.bfvl.be/pachtwet folder](http://www.bfvl.be/pachtwet_folder)

Info over de huidige pachtprizen:

> <http://lv.vlaanderen.be/nlapps/docs/default.asp?id=84>

Als je grond pacht en je wil een thuisverkoop opstarten, moet je geen toestemming van de verpachter vragen. Dat doe je wel als je hiervoor extra gebouwen moet zetten of bepaalde werken wil uitvoeren. In dat geval moet je bij het einde van de pacht een hogere vergoeding betalen. Krijg je geen toestemming, dan kan je bij de vrederechter om een machtiging vragen voor de beoogde werken. Machtiging van de vrederechter wordt gelijkgeschakeld met toestemming van de verpachter. Hierdoor vermijd je alleszins op het einde van de pacht discussies over de nuttigheid van de werken en de te betalen vergoeding. Opdat deze gebouwen ook effectief jouw eigendom zouden zijn gedurende de pacht, moet je een recht van opstal vragen. Opgelet, voor de aanplanting van laagstammige fruitbomen gelden bijzondere voorwaarden.

### **De Landgenoten**

Eind april 2014 richtten zo'n 15 middenveldorganisaties De Landgenoten op, een biogrondfonds dat een betere toegang tot grond wil voor bioboeren. Het biogrondfonds De Landgenoten verwerft financiële middelen via de verkoop van aandelen, schenkingen en legaten. Met deze middelen koopt ze grond aan en de eventueel bijhorende gebouwen. Vervolgens verleent ze betaalbare en duurzame gebruiksrechten op deze gronden aan gecertificeerd biologische landbouwbedrijven. Ook boeren in omschakeling naar bio kunnen gebruik maken van de verworven gronden.

Meer info:

> <http://www.delandgenoten.be>

### **Percelen in natuurgebied**

Als je wil starten met veeteelt, dan heb je veel grond nodig voor akkerbouw en weiland. Praat met lokale natuurverenigingen zoals Natuurpunt, met lokale medewerkers van Agentschap Natuur en Bos (ANB) of met je gemeentelijke ambtenaar om de gronden in je gemeente die in natuurgebied liggen te kennen. Zorg dat je bij deze gesprekken al een concreet ondernemingsplan kan voorleggen.

## Stap 4 - Definieer je doelstellingen

Om je doelstellingen te bepalen kan je best vertrekken vanuit je eigen interesses en je eigen situatie: bv. als vegetariër een veebedrijf opstarten, zou niet zo verstandig zijn. Denk goed na over wat het runnen van een biobedrijf voor jou zou betekenen en waarom dit een goede carrièreswitch is voor jou.

Stel jezelf volgende vragen:

- Is het de bedoeling om uit de toekomstige landbouwactiviteiten een volwaardig inkomen te halen?
- Wat is momenteel jouw inkomstenbron?
- Hoeveel tijd zal je steken in de toekomstige landbouwactiviteiten (voltijds/halftijds/...)?
- Heb je financieel wat reserve?
- Wat is je gezinssituatie?
- Is het de bedoeling om een eenmanszaak te starten of zal er samengewerkt worden (en eventueel een vennootschap of coöperatieve opgericht worden)?
- Welk type bedrijf zou je willen opstarten?
- Welke ervaring heb je in de landbouw? Professionele ervaring, enkel hobbytuinier, geen?
- Wat is je kennis rond bedrijfsbeheer?
- Wat is je kennis op teelttechnisch vlak?
- Heb je een landbouwopleiding genoten, en heb je daarin ook praktijkervaring opgedaan?
- Welk afzetsysteem heb je voor ogen?
- Heb je al wat marktonderzoek gedaan? Is er vraag naar in de omgeving?
- Wil je ook je producten verwerken?
- Heb je al een netwerk in de biosector? Ken je (bio)landbouwers uit je buurt?

De kansenscanner helpt je ook bij het in kaart brengen van de mogelijkheden die jij in je hebt: [www.bfvl.be/kansenscanner](http://www.bfvl.be/kansenscanner).

## Stap 5 - Verzamel informatie

Als je goed je doelstellingen voor ogen hebt, dan kan je op zoek naar informatie.

### a. Afzetmogelijkheden

Meestal bepaalt de wijze waarop je jouw producten wil afzetten ook jouw productiewijze. Er zijn verschillende opties:

#### Veiling

Als klein bedrijf aansluiting vinden bij het veilingstelsel is niet altijd evident. Als je die keuze wel maakt, weet dan dat slechts een beperkte thuisverkoop gedoogd wordt. Je neemt best contact op met de veiling en met de ketenmanager van BioForum Vlaanderen.

Meer info:

- > <http://belorta.be/nl/home/>
- > <http://bfv.be/>
- > <http://www.bfvl.be/biozoekketen>

#### Korte Keten

Voor je aan de slag gaat met korteketenverkoop kan je best wat inspiratie gebruiken. Met de brochure 'Van om de hoek' maakt BioForum Vlaanderen, met steun van de Vlaamse Overheid, de kennis en ervaring op dit vlak voor iedereen toegankelijk. Zes sprekende voorbeelden uit de biosector, aangevuld met praktische tips vormen een inspiratiebron voor jouw korteketeninitiatief:

> <http://www.bfvl.be/korteketen>

Afzet vanuit kleinschalige opstart kan ook via CSA, groente-abonnementen, zelfpluktuinen en samenwerkingsverbanden. Informatie over CSA vind je bij het CSA-netwerk op [www.csa-netwerk.be](http://www.csa-netwerk.be).

### b. Cijfermateriaal

BioForum Vlaanderen maakte voor diverse sectoren marktstudies waarin de markt en afzetkansen worden beschreven, alsook prijzen voor diverse producten zijn uitgewerkt:

[www.bfvl.be/cijfers\\_algemeen](http://www.bfvl.be/cijfers_algemeen)

Met vragen over actuele prijzen kan je terecht bij de ketenmanager van BioForum Vlaanderen:

[www.bfvl.be/biozoekketen](http://www.bfvl.be/biozoekketen).

Op dit moment is nog weinig cijfermateriaal over prijzen in bioproductie voorhanden. Op bezoek gaan bij bioboeren is nog de beste optie om info te verzamelen. Op [www.biobedrijvengids.be](http://www.biobedrijvengids.be) vind je een databank met de contactgegevens van alle Vlaamse biobedrijven.

### c. Praktijkkennis & onderzoek

BioForum Vlaanderen stimuleert zowel praktijkgericht onderzoek op proefboerderijen en op de eigen boerderijen als fundamenteel onderzoek door wetenschappelijke instellingen.

Bij de proefcentra is heel wat interessante info terug te vinden over praktijkonderzoek.

Meer info over de proefcentra: <http://www.ccbt.be/?q=praktijkcentra>. Je vindt er ook een onderzoeksdatabank: [http://www.ccbt.be/?q=zoek\\_item](http://www.ccbt.be/?q=zoek_item)

Tijdens de Biobedrijfsnetwerken krijg je als startende boer de kans om samen met andere (meer ervaren) boeren praktijkkennis op te doen. Meer informatie over deze bijeenkomsten vind je op [www.bfvl.be/biobedrijfsnetwerken](http://www.bfvl.be/biobedrijfsnetwerken).

## Stap 6 - Registreer je als landbouwer/zelfstandige

### a. Voorwaarden

Als je een landbouwbedrijf wil opstarten moet je aan bepaalde voorwaarden voldoen.

Welke stappen je moet ondernemen vind je op de website van de Vlaamse Overheid:

<http://lv.vlaanderen.be/nlapps/docs/default.asp?fid=219>.

Voor een optimale start moet je rekening houden met alle aspecten, zowel financieel, juridisch als sociaal. Als starter kan je met jouw administratieve vragen terecht bij de buitendiensten van het Agentschap voor Landbouw en Visserij. Neem contact op met de afdeling Structuur en Investerings en de afdeling Markt- en Inkomensbeheer: <http://lv.vlaanderen.be/nlapps/docs/default.asp?id=54#bd>

### b. Installatieattest en starterscursus

Een installatieattest kan je behalen na het volgen van een opleiding bij een erkend vormingscentrum. De opleiding bestaat uit twee cursussen, een stage, een mondelinge en schriftelijke proef. Eens je de starterscursus hebt gevolgd, kan je onder bepaalde voorwaarden in aanmerking komen voor Vlaamse Investeringssteun (VLIF).

Het installatieattest is bedoeld voor personen die:

- zich vestigen op een land- of tuinbouwbedrijf
- zonder diploma of getuigschrift van een landbouwopleiding van minstens het niveau hoger secundair onderwijs

Meer info over het behalen van het attest:

> <http://lv.vlaanderen.be/nl/voorlichting-info/voorlichting>

> <http://lv.vlaanderen.be/nl/voorlichting-info/voorlichting/vormingsaanbod>

Overzicht van de erkende vormingscentra:

- <http://lv.vlaanderen.be/nl/voorlichting-info/voorlichting/vormingscentra/erkende-centra-naschoolse-vorming>

Sporadisch is er ook een specifieke starterscursus voor bioboeren.

### c. Stage lopen bij de bioboer

Om het installatieattest te bekomen ben je ook verplicht twintig dagen stage te lopen. We raden je aan om stage te lopen bij een bioboer. Neem contact op met Landwijzer of BioForum Vlaanderen voor ondersteuning bij het zoeken naar geschikte stageplaats.

## Stap 7 - Registreer je als biologische landbouwer

### a. Verplichte controle

Je kan uiteraard biologisch werken zonder je te laten controleren. Alleen mag je in dit geval de term 'biologisch' en het keurmerk Biogarantie niet gebruiken. Door je te laten controleren, waarborg je de biologische kwaliteit naar de consument.

Als je de term 'bio' wil gebruiken, moet je je laten controleren door een controleorganisatie. Deze erkende organisaties werken in opdracht van de Vlaamse overheid. Pas na controle mag je 'bio' en 'biologisch' op je etiketten, in je reclame en op je facturen plaatsen. Steeds meer klanten stellen een wettelijke controle trouwens als voorwaarde: particulieren, maar zeker ook overheidsbesturen en andere afnemers. Bovendien is een certificaat onmisbaar om de meerprijs van jouw bioproduct te verrekenen naar je klanten.

Tüv Nord Integra, Certisys, Quality Partner en Control Union zijn de controleorganisaties voor de biologische landbouw. Zij controleren aangesloten bedrijven op naleving van de productieregels. De contactgegevens vind je achteraan in deze brochure.

Je betaalt zelf de controlekosten aan de organisatie. Deze kosten worden berekend volgens het aantal dieren (per diersoort) en het aantal hectares (per teeltgroep).

bv. voor een klein groentebedrijf van 2 ha en 0,5 ha kleinfruit en een koude kas van 0,2 ha is dit ongeveer 620 euro per jaar.

Je kan voorlopig wel tot 80% van de controlekost terugbetaald krijgen door de overheid. (cf. 'financiële steun van de overheid' p.24)

### b. Erkenningsprocedure

Eerst en vooral vraag je een officieel formulier aan bij de controleorganisatie waarmee je wenst samen te werken. Dat document bestaat uit een verklaring van biologische landbouwactiviteit en een contract om de geldende reglementering na te leven. Het bekendmakingsdocument en het contract moet je ingevuld en ondertekend terugsturen naar de controleorganisatie. De datum waarop de controleorganisatie deze documenten ontvangt, geldt als de 'omschakelingsdatum', de datum waarop de omschakeling start.

### c. Wetgeving

Het gebruik van de termen 'bio', 'biologisch' of 'eco' (e.a.) is wettelijk beschermd voor een aantal producten. Dit betekent dat je aan een aantal wettelijke voorwaarden moet voldoen vooraleer je van een erkende controleorganisatie een certificaat krijgt. Dit certificaat is jouw garantie maar zeker ook dat van de consument. Bio wordt over de hele keten gecontroleerd.

BioForum Vlaanderen maakte een online publicatie 'Bio en de wet' die je wegwijs maakt doorheen alle Europese en Vlaamse wetteksten die betrekking hebben op de biosector:

> <http://www.bfvl.be/bioendewet>

De wettelijke bescherming van de term 'bio' geldt niet voor alle mogelijke producten. De Europese biowetgeving is van toepassing op de volgende producten van de landbouw (en aquacultuur):

- levende en onverwerkte landbouwproducten
- verwerkte landbouwproducten voor gebruik als levensmiddel
- veevoeder
- vegetatief teeltmateriaal en zaaizaad
- als levensmiddel of diervoeder gebruikte gist

Producten van jacht en visserij op dieren die in het wild leven, worden niet als bioproducten beschouwd. Er zijn wel Europese regels voor runderen, paarden, varkens, schapen, geiten, pluimvee en bijen. In Vlaanderen is dit verder aangevuld met enkele diersoorten als konijnen, struisvogels en slakken.

Ook de regels voor zeewier en aquacultuur zijn opgenomen in de Europese biowetgeving. Deze specifieke regels zijn nog niet opgenomen in de publicatie 'Bio en de wet'. Ook de productieregels voor bijen hebben we daarin niet behandeld. Zodra er interesse blijkt op de Vlaamse markt, zal BioForum Vlaanderen deze publicatie verder aanvullen. Intussen verwijzen we door naar de wetgeving zelf: <http://lv.vlaanderen.be/nl/bio/wetgeving-biologische-landbouw>

#### **d. Periode van omschakeling**

De omschakelingsperiode gaat in zodra je kennis hebt gegeven van jouw landbouwactiviteit aan het Agentschap voor Landbouw en Visserij via de verzamelaangifte én je jouw bedrijf aan het controlesysteem hebt onderworpen. Na een omschakelingsperiode krijg je een bedrijfscertificaat en kan je producten als 'biologisch', 'biologisch in omschakeling' of onder het keurmerk Biogarantie op de markt brengen.

De duur van de omschakelperiode is afhankelijk van het type gewas:

Type gewas	Omschakelperiode
Éénjarige gewassen	2 jaar voor de zaai
Grasland en blijvende voedergewassen	2 jaar voor het gebruik als biologisch diervoeder
Andere blijvende gewassen	3 jaar voor de oogst

Plantaardige producten mag je na de eerste 12 maanden van omschakeling verkopen als 'product in omschakeling naar de biologische landbouw', op voorwaarde dat ze slechts één ingrediënt bevatten (dus geen verwerkte producten).

Alle info over omschakelperiodes en wetgeving vind je op [www.bioforumvlaanderen.be/bioendewet](http://www.bioforumvlaanderen.be/bioendewet)

## Stap 8 - Bepaal je afzetkanaal

Wanneer je een plan opmaakt voor je bedrijf mag een diepgaand onderzoek van je doelpubliek en afzetkanalen niet ontbreken. Welke producten wil je produceren en aan wie zal je die producten verkopen? Bekijk de opties die je hebt en wat dit voor jouw bedrijf betekent op het vlak van afzetmarkt, de concurrentiepositie die je zou hebben op die markt, de manier waarop logistiek en distributie geregeld is, en je positie in de keten.

<b>Potentieel afzet</b>	Jouw positie als bedrijf tov consumenten en invloed op prijsbepaling	Jouw bedrijf in relatie met andere biobedrijven	Jouw bedrijf in relatie met andere gangbare bedrijven	Logistieke mogelijkheden
Nationaal (via veiling, groothandels)				
Lokaal (thuisverkoop, boerenmarkten, markt, voedselteam,...)				

### a. Wie is de bioconsument?

Bepaal eerst jouw doelpubliek. Je moet te weten komen welke consumenten geïnteresseerd zijn in jouw producten en hoe je hen kan bereiken.

VLAM houdt GFK cijfers bij over de verkoop van bio. Je vindt die informatie ook terug in het jaarlijkse biojaarrapport, dat je hier vindt: [www.bioforumvlaanderen.be/nl/cijfers\\_algemeen](http://www.bioforumvlaanderen.be/nl/cijfers_algemeen)

In maart 2015 deed BioForum een grootschalige enquête bij consumenten, om te ontdekken wie de bioconsument is. De resultaten vind je op [www.bioforumvlaanderen.be/nl/consumentenenquête](http://www.bioforumvlaanderen.be/nl/consumentenenquête).

VLAM is het promotiekanaal voor de Vlaamse land- en tuinbouw ([www.vlam.be](http://www.vlam.be)). Je vindt er heel wat informatie. Onder de naam 'Recht van Bij De Boer' kan je er ook terecht voor een heuse online marketingopleiding voor korteketenverkoop: <http://goedgeboerd.rechtvanbijdeboer.be/>

### b. Ken je afzetkanaal

Leer de biologische afzetkanalen kennen en ga in gesprek. Vaak doen bioboeren die afzetten via de veiling daarnaast ook nog aan thuisverkoop. Om die thuisverkoop uit te bouwen moet je natuurlijk weten welk potentieel er in jouw streek is. Op <http://biomijn Natuur.be/biopunten> kan je zien welke bedrijven al in jouw streek actief zijn. Zo heb je een idee van het potentieel van jouw verkoopskanaal.

#### Diverse types

Je kan je product verkopen **via de lange keten**. Hierbij heb je geen contact met de eindconsument. De invloed die je hebt op de prijs is ook beperkt. Verkoop van jouw producten wordt geregeld door de veiling of telercoöperatieve waar je bij aansluit of door de groothandel. In de marktstudies van BioForum Vlaanderen staan de respectievelijke afzetkanalen opgelijst: [http://www.bfvl.be/cijfers\\_algemeen](http://www.bfvl.be/cijfers_algemeen).

Je kan er ook voor kiezen je product **via de korte keten** te verkopen. Je verkoopt je product dan als CSA-bedrijf of via één of meerdere van volgende kanalen: thuisverkoop via een eigen winkel en/of webwinkel, groenteabonnements, boerenmarkt of gewone markt, via Voedselteams of andere intermediairen, of leveren aan restaurants in de buurt.

### **Afzet en wetgeving**

Het is belangrijk dat je inzicht krijgt in de diverse wetgeving en structuren die te maken hebben met de afzet van je producten. Via de starterscursus krijg je hierover heel wat informatie. Ook op de website van FAVV vind je heel wat info terug en kan je sinds 2015 ook terug bij de begeleidingscel, op maat van hoeveproducenten: <http://www.favv.be/vcb/begeleidingscel>

Meer info op de website van Steunpunt hoeveproducten: <http://www.steunpunthoeveproducten.be>.

### **c. Multifunctionele landbouw**

Starters zijn vaak geïnteresseerd in diverse vormen van verbrede landbouw zoals hoevetoerisme, zorgboerderij, landbouweducatie,... In Vlaanderen zit de informatie over de mogelijkheden van verbrede landbouw heel erg verspreid.

We zien wel hernieuwde energie vanuit de provincies om hiermee aan de slag te gaan. Zo organiseerde de Provincie Vlaams-Brabant in 2016 een studienamiddag 'Van alle markten thuis' en publiceerden zij ook een infobrochure. Je vindt ze hier:

- [http://www.vlaamsbrabant.be/binaries/VAMT\\_infofiches-016\\_def\\_tcm5-110858.pdf](http://www.vlaamsbrabant.be/binaries/VAMT_infofiches-016_def_tcm5-110858.pdf)
- Verslag en presentaties : <http://www.vlaamsbrabant.be/economie-landbouw/land-en-tuinbouw/voor-landbouwers-en-gemeentebesturen/multifunctionele-landbouw/index.jsp>

We geven jou een overzicht van mogelijke nevenactiviteiten

### **Hoevetoerisme**

De Vlaamse overheid geeft investeringssteun aan landbouwers die een hoevewinkel willen beginnen. Neem hiervoor contact op met het Vlaams landbouwinvesteringsfonds (VLIF: <http://lv.vlaanderen.be/nl/subsidies/vlif-steun-voor-de-land-en-tuinbouw>).

Daarnaast vind je informatie bij de vzw Logeren in Vlaanderen (<http://www.logereninvlaanderen vakantieland.be/>). Wil je met een hoevelogies starten, dan moet je rekening houden met het Vlaamse logiesdecreet (<https://www.vlaanderen.be/nl/publicaties/detail/het-vlaams-logiesdecreet-in-n-oogopslag>).

### **Zorgboerderijen**

Er zijn boeren die een zorgfunctie opnemen, zoals de opvang en begeleiding van ouderen of mentaal gehandicapten. Enkele dagen meedraaien op een bedrijf kan ook als time-out voor jongeren die even in een moeilijke situatie verzeild is geraakt. De doelgroepen zijn zeer uiteenlopend: mensen met een verstandelijke handicap, mensen uit de psychiatrie, jongeren uit de bijzondere jeugdzorg, (dementerende) ouderen, mensen met een depressie of uit de geestelijke gezondheidszorg.

Sinds 1 december 2005 krijgen de zorgboeren een bescheiden vergoeding als compensatie. Per dag opvang ontvangen ze een vrij laag forfaitair bedrag. Een zorgboerderij kan dus (nog) geen volwaardige verbreding voor de landbouwactiviteit zijn. Meer informatie op <http://www.groenezorg.be>.

### **Educatie op de hoeve**

Heel wat provincies ondersteunen educatie op de hoeve via initiatieven zoals 'boeren met klasse' in Limburg en Vlaams-Brabant:

- [www.vlaamsbrabant.be/boerenmetklasse](http://www.vlaamsbrabant.be/boerenmetklasse)
- <http://www.limburg.be/boerenmetklasse>



- [http://www.oost-vlaanderen.be/public/economie\\_landbouw/landbouw/educatie/index.cfm](http://www.oost-vlaanderen.be/public/economie_landbouw/landbouw/educatie/index.cfm)
- <http://leden.inagro.be/onthaal-op-de-boerderij/Educatie/De-boer-op/Met-de-klas-de-boer-op#Wat>

Enkele biologische boeren hebben de krachten verenigd om aan landbouweducatie te doen:

- > <http://www.mondina.be/>
- > <http://www.kollebloem.be/papaver>

En er werd ook een heuse boerderijschool vzw opgestart: <http://boerderijschoolvzw.be/index.html>

In Nederland maakte een Taskforce Multifunctionele Landbouw heel wat interessante publicaties die vrij beschikbaar zijn. Je vindt ze hier:

- > <http://multifunctionelelandbouw.net/content/nieuws>
- > <http://multifunctionelelandbouw.net/netwerk/informatie-over-multifunctionele-landbouw>

## Stap 9 - Maak een ondernemingsplan

Door een ondernemingsplan op te stellen, onderzoek je of een idee haalbaar is. Vindt de bank of mogelijke zakenpartner jouw idee ook briljant? Zitten klanten op jouw product te wachten? In een ondernemingsplan houd je je idee tegen het licht. Dan moet je natuurlijk wel eerst weten wat je doelen zijn: moet je ervan kunnen leven of wil je gewoon structureel bijverdienen? In dit deelt geven we jou enkele tips mee die kunnen helpen bij het opstellen van je ondernemingsplan.

### a. Structuur van je bedrijf

Het is belangrijk dat je bekijkt wat voor jouw situatie de beste bedrijfsstructuur kan zijn en hoe je privé en werk ook financieel gescheiden kan houden. Die structuur zal ook bepalend zijn voor je administratie en belastingen. Je neemt hiervoor best contact op met een dienstenkantoor gespecialiseerd in landbouw. Er zijn echter weinig kantoren die ervaring hebben met kleinschalige biobedrijven. Je kan altijd aan bioboeren uit je buurt vragen met wie zij samenwerken.

### b. Externe adviesraad

De eerste stappen in het denkproces doe je best alleen, maar eens je de grote lijnen op papier hebt, kan je misschien een soort 'adviesraad' betrekken bij je plannen. Een adviesraad bestaat uit externe personen, die een klankbord en denktank vormen en adviezen formuleren voor jou als ondernemer. Ze denken mee over mogelijkheden voor het bedrijf en begeleiden je mee bij strategievorming en het financieel advies. Je geeft best aan wat precies van hen verwacht wordt. Je kan hierin ondersteuning vragen via Innovatiesteunpunt. Vraag ook zeker aan BioForum Vlaanderen wat de mogelijkheden zijn.

### c. Netwerk uitbouwen

Zeker als je verder wil met CSA, korte keten of een ander kleinschalig initiatief in nauwe samenwerking met de gemeenschap om je heen, helpt het om nu al aan het netwerk rondom je bedrijf te werken en op zoek te gaan naar anderen die je idee genegen zijn.

### d. Breng je eigen sterktes en zwaktes in kaart

Iedereen heeft goede en zwakke punten. Het is belangrijk om te weten waar je goed in bent, en waar je nog bij moet leren.

### e. Personeel

Bekijk in je ondernemingsplan ook welke mogelijkheden je hebt om in geval van nood extra personeel in te zetten. Je kan hiervoor een beroep doen op seizoensarbeiders of interim-personeel. BioForum Vlaanderen houdt een lijst bij van seizoenarbeiders die je kan opvragen. Meer info over seizoensarbeid:

<http://www.vdab.be/seizoenarbeid/wat-wg.shtml>

### f. Operationeel plan

Een volgende stap is bepalen wat je nu nodig hebt om operationeel te kunnen starten. In de omschakelbrochures van BioForum Vlaanderen kan je per sector nagaan wat de operationele kosten zijn:

<http://www.bfvl.be/vakpublicaties/omschakelbrochures>

## Stap 10 – Maak een financieel plan

Het financieel plan is een belangrijk onderdeel van je bedrijfsplan. Het geeft de financiële vooruitzichten weer en geeft aan of jouw plannen al dan niet haalbaar zijn. Een financieel plan bevat verschillende onderdelen.

### a. Prijs bepalen

Onthoud dat de vraagprijs voor je producten niet alleen bepaald wordt door de kostprijs van je product. Uit studies blijkt immers dat de prijs voor biovoeding ook sterk gerelateerd is aan de prijs van gangbare voeding, zeker als je afzet via het veilingstelsel. Enkel het CSA-systeem maakt hier het verschil: samen met consumenten ga je aan de slag met prijzen en bepaal je samen met hen wat het loon van de boer kan zijn op basis van de kostenstructuur en opbrengststructuur van je bedrijf.

Om een zicht te krijgen op de oogst die je kan hebben van bepaalde producten raden we je aan de Kwin te consulteren. Kwin is de 'Kwantitatieve Informatie voor de Akkerbouw en de Vollegrondsgroenteteelt' vanuit Nederland. Ook al zijn deze cijfers op maat van grote bedrijven opgemaakt, ze geven toch een inzicht in het kosten- en opbrengstplaatje van biologische teelten.

- <http://digitaal.kwin.nl>
- <http://edepot.wur.nl/212667>

Er is weinig cijfermateriaal in Vlaanderen beschikbaar. Uiteindelijk is de eenvoudigste manier nog een gesprek aangaan met andere bioboeren, of betalende hulp inschakelen van bioadviseurs (cf. nuttige adressen p. 27). Je kan ook terecht bij de ketenmanager van BioForum op [www.bfvl.be/biozoekketen](http://www.bfvl.be/biozoekketen).

### b. Een financieel plan in verschillende stappen

Dit zijn de onderdelen van een financieel plan:

#### Persoonlijke inkomsten en uitgaven

Hoeveel geld heb je nodig voor je privé-uitgaven? Denk aan voeding, verwarming, elektriciteit, auto, enz. Die kosten moet je uiteraard kunnen betalen, ook al draait je bedrijf niet meteen op volle toeren. Het kan een aantal maanden duren vooraleer je inkomsten uit je bedrijf haalt. Weet dat ondertussen je persoonlijke uitgaven (voeding, verwarming, enz.) doorlopen. Als je jouw investeringsplan opmaakt, kan je daarmee rekening houden.

#### Het investeringsplan

Een investeringsplan heeft als doel een overzicht te krijgen van alle uitgaven. Zo vermijd je dat je je uitgaven onderschat. Denk zeker aan de financiering van het omlopend kapitaal als je een investeringsplan opstelt. Vooraleer je kunt oogsten, zijn er al een heleboel uitgaven: meststoffen, sproeistoffen, zaigoed, loonwerken, voeders, enz. Voorzie dat, zodat je na enkele maanden niet in geldnood komt.

#### Het financieringsplan

Investeringsvragen om financiële middelen. Naast je eigen kapitaal, kan je een beroep doen op financiële instellingen voor een lening. De banken zijn meestal niet snel geneigd om kleinschalige biobedrijven een lening toe te kennen. Een gedreven ondernemersplan kan hierbij helpen. In sommige gevallen zou ook een winlening een uitkomst kunnen bieden. Zie voor meer info hier:

<http://www.agentschapondernemen.be/maatregel/winlening>

We zien ook dat *crowdfunding* aan opmars wint. Dit is een alternatieve vorm van financiering waarbij je het grote publiek aanspreekt om te investeren:

[http://www.bioforumvlaanderen.be/nl/crowdfunding\\_sites](http://www.bioforumvlaanderen.be/nl/crowdfunding_sites)

Je kan ook op eigen houtje aan *crowdfunding* doen. Kijk voor een inspirerend voorbeeld op: <http://www.grebbeveld.nl>.

### **Het inkomensplan**

Aan de hand van jouw productie en marktprospectie kan je een schatting maken van de verwachte opbrengsten en kosten, en dus ook van het verwachte bedrijfsresultaat.

Wees realistisch. Maak enkele simulaties om na te gaan hoe gevoelig jouw inkomen is voor eventuele dalingen van de productieomvang of de verkoopprijs. Op die manier vorm je een beeld van de inkomensmarge bij slechtere marktomstandigheden.

Door de werkelijke uitgaven af te trekken van de werkelijke inkomsten, verkrijg je de nettogeldstroom, de cashflow van je bedrijf. Dat saldo geeft nog geen uitsluitsel over de rendabiliteit van je project, aangezien een vergoeding voor het eigen kapitaal en de familiale arbeidskrachten niet meegeteld zijn. Bovendien moet je een deel van de winst reserveren om toekomstige investeringen te financieren, of om eventuele extra kredietlasten te kunnen dragen. Een goed zicht op de cashflow verkrijg je aan de hand van de bedrijfseconomische boekhouding.

### **Het kasplan**

Het inkomensplan geeft een globale raming van de inkomsten en uitgaven op jaarbasis. Maar die begroting vertelt niets over de geldstromen die op een bepaald moment in en uit de onderneming gaan. Daarom moet je ook een kasplan opstellen. Dat toont de (drie)maandelijkse stroom van inkomsten en uitgaven. De afzet van je producten zal ook bepalen welke volumes je moet oogsten. Die oogstvolumes bepalen of je meer arbeidskrachten of machine-uitrusting nodig zal hebben.

### **c. Hoe ga je te werk?**

Als je de mogelijkheid om een korte inleiding tot marketing te volgen, dan is dat zeker een aanrader. Innovatiesteunpunt en ook de diverse provinciale landbouwdiensten organiseren op geregelde tijdstippen korte vorming of cursussen. De eisen en de nuances leren kennen van de bioconsument en de markt is een uitdaging.

Een aanrader is ook het boek 'Klant in de driver's seat' door Sjors van Leeuwen:

[http://www.bfvl.be/nieuws/boek\\_klantgericht](http://www.bfvl.be/nieuws/boek_klantgericht)

Voor hulp met je marketingplan lees dit dossier: [http://www.bioforumvlaanderen.be/dossier\\_marketing](http://www.bioforumvlaanderen.be/dossier_marketing).

### **d. Financiële steun van de overheid**

#### **Hectaresteen biologische landbouw**

In België geldt sinds 1994 een systeem waarbij Belgische boeren die de biologische productiemethode invoeren of verder toepassen en hiervoor een aanvraag indienen, rechtstreeks subsidies kunnen krijgen met hectaresteen.

De hectaresteen is in de eerste jaren van omschakeling vooral bedoeld als compensatie van de omschakelingskosten. De boeren, zowel in hoofdberoep als in nevenberoep, kunnen verbintenissen aangaan voor het verkrijgen van subsidie. Deze omschakelsubsidie wordt toegekend voor verbintenisperiodes van de omschakelduur (2 of 3 jaar). Vanaf het moment dat je effectief bio gecertificeerd bent en voor zover de reglementering het op dat ogenblik toelaat, kan een nieuwe verbintenis gesloten worden. Opgelet, vanaf 2020 is er een nieuw GLB (Gemeenschappelijk Europees Landbouwbeleid) in voege waardoor deze bedragen kunnen wijzigen. Check de website voor laatste stand van zaken:

<http://lv.vlaanderen.be/nl/bio/subsidies/hectaresteen-biologische-productiemethode-pdpo-iii>

Hoe je de hectaresteen moet aanvragen en wat de voorwaarden zijn, lees je op de website van de Vlaamse overheid. De fiche staat onder het hoofdstuk agromilieumaatregelen.

- <http://lv.vlaanderen.be/nl/landbouwbeleid/landbouwbeleid-eu/gemeenschappelijk-landbouwbeleid-glb-2020/informatiefiches>

### **Subsidie controlekost**

Vlaanderen legt aan de controleorganisaties, erkend voor controle in de biologische productiemethode, de voorwaarde op tot het uitvoeren van een minimaal aantal analyses en steekproefcontroles omdat dit bijdraagt tot een efficiënt en sluitend controlesysteem. Deze voorwaarde zorgt echter ook voor een verhoging van de controlekost. Om enerzijds de kwaliteitsgaranties te behouden, maar anderzijds de Vlaamse biologische marktdeelnemers niet langer de meerkost te laten dragen heeft Vlaams Minister van Landbouw beslist om een subsidie toe te kennen, maar dit enkel voor het vaste deel van de controlekost.

De subsidie aan de producenten valt onder de vrijstellingsverordening (Verordening (EG) Nr. 1857/2006). De subsidie kan je enkel aanvragen via de elektronische verzamelaanvraag. De controleorganen geven hun facturatiegegevens rechtstreeks door aan het DLV..

<http://lv.vlaanderen.be/nl/bio/subsidies/controlekosten-biologische-productiemethode>

### **Investeringssteun**

De overheid biedt zowel kapitaalsubsidie als rentesubsidie voor investeringen in de biologische landbouw voor zover die gericht zijn op milieuvriendelijkheid, dierenwelzijn of diversificatie. Er bestaan diverse types investeringssteun. Bekijk zeker ook de

- Vlif-aanloopsteun voor ontwikkeling van kleine landbouwondernemingen
- Projectsteun voor innovaties in de landbouw: <http://lv.vlaanderen.be/nl/subsidies/vlif-steun/projectsteun-voor-innovaties-de-landbouw-oproep-2017>

### **Biobedrijfsadvies**

Er is een hele hoop kennis nodig om op te starten. Niet alle kennis is makkelijk beschikbaar. Daarom ondersteunt de Vlaamse overheid je ook financieel in de begeleiding. Alle informatie vind je via onderstaande link

- <http://lv.vlaanderen.be/nl/bio/subsidies/bedrijfsadvisering>

Voor starters zonder landbouwkundige opleiding die steun willen krijgen via het biobedrijfsadviesstelsel voor ze bij een controle-organisatie zijn aangemeld, zijn volgende voorwaarden voorzien:

- Een diploma behaald hebben van een landbouwgerelateerde opleiding
- Een installatieattest als vermeld in artikel 20 van het besluit van de Vlaamse Regering van 4 juni 2014 betreffende de toekenning van subsidies voor naschoolse opleidingsinitiatieven in de landbouwsector behaald hebben
- Minstens zestig dagen voltijds stage hebben gelopen op een biologisch land- of tuinbouwbedrijf.

Maar ook als je geen financiële tussenkomst geniet kan je tegen betaling een beroep doen op adviseurs. Gezien de beperkte omvang van de biosector is het aantal bio-adviseurs dun bezaaid en is hun tijd beperkt. Als je met een degelijk doordacht idee naar de adviseur stapt, maak je meer kans om geholpen te worden.

Een lijst met erkende adviseurs en adviescentra vind je op de website van de Vlaamse overheid:

<http://lv.vlaanderen.be/nl/bio/subsidies/bedrijfsadvisering>

## Nuttige adressen

Voor een actuele adressenlijst van gecertificeerde biobedrijven kan je steeds terecht op de online databank van BioForum Vlaanderen:

[www.biobedrijvengids.be](http://www.biobedrijvengids.be)

Voor de lijst van bedrijven die actief zijn in de korte keten kan je ook terecht op:

<http://biomijn Natuur.be/biopunten>

### a. BioForum Vlaanderen vzw

Regine Beerplein 1 Bus E305 - 2018 Antwerpen

[www.bioforumvlaanderen.be](http://www.bioforumvlaanderen.be)

An Jamart - Coördinator Landbouw & Biobedrijfsnetwerken

T 03 286 92 65

E [an.jamart@bioforumvl.be](mailto:an.jamart@bioforumvl.be)

Paul Verbeke - Ketenmanager

T 03 286 92 68

E [paul.verbeke@bioforumvl.be](mailto:paul.verbeke@bioforumvl.be)

[www.biozoektketen.be](http://www.biozoektketen.be)

Alle contactgegevens personeel: <http://www.bfvl.be/personeel>

### b. Vlaamse Overheid, Departement landbouw & Visserij, Afdeling voorlichting, doelgroepenbeleid en kwaliteit plant - Cel bio

- Strategisch Plan Biologische Landbouw
- Europese Wetgeving biologische productie

Elfi Laridon - [elfi.laridon@lv.vlaanderen.be](mailto:elfi.laridon@lv.vlaanderen.be)

T 02 552 79 19 - fax 02/552 78 71

- Vlaamse wetgeving, importmachtigingen, afwijkingen, controleorganisaties biologische productie

Vanessa De Raedt - [vanessa.deraedt@lv.vlaanderen.be](mailto:vanessa.deraedt@lv.vlaanderen.be)

T 02 552 78 86 - fax 02/552 78 71

### c. Vlaamse Overheid, Agentschap voor Landbouw en Visserij Markt- en Inkomensbeheer

- Aangiftes Hectaresteen (verzamelaanvraag)

Contacteer de buitendienst in je regio

[http://lv.vlaanderen.be/sites/default/files/attachments/tabel\\_contactadressen - versie 02022017.pdf](http://lv.vlaanderen.be/sites/default/files/attachments/tabel_contactadressen_-_versie_02022017.pdf)

- VLIF - Vlaams landbouw investeringsfonds (Structuur en Investerings)

Contacteer de buitendienst in je regio

➤ <http://lv.vlaanderen.be/nl/subsidies/vlif-steun/vlif-overnamesteun-voor-land-en-tuinbouwers>

- Behalen van installatieattest

<http://lv.vlaanderen.be/nl/voorlichting-info/voorlichting/installatieattest>

### d. Controle & certificering

**Certisys bvba** (BE-BIO-01)

K. Maria Hendrikaplein 5-6, 9000 Gent

Tel. 09 245 82 36

e-mail: [Emailinfo@certisys.eu](mailto:Emailinfo@certisys.eu)

<http://www.certisys.eu>

**TÜV Nord Integra** (BE-BIO-02)

Statiestraat 164 A, 2600 Berchem

Tel. 03 287 37 60 - Fax 03 287 37 61

e-mail: [Emailinfo@tuv-nord-integra.com](mailto:Emailinfo@tuv-nord-integra.com)

<http://www.tuv-nord-integra.com>

**Quality Partner nv** (BE-BIO-03)

Rue Hayeneux 62, 4040 Herstal

Tel. 04 240 75 00 – Fax 04 240 75 10

e-mail: [Emailinfo@quality-partner.be](mailto:Emailinfo@quality-partner.be)

<http://www.quality-partner.be/nl/>

**e. Kennis & Onderzoek**

- Biobedrijfsnetwerken

<http://www.bioforumvlaanderen.be/biobedrijfsnetwerken>

- CCBT- Coördinatiecentrum Praktijkgericht onderzoek en voorlichting biologische landbouw

<http://www.ccbt.be/>

- Nobl – Netwerk Onderzoek Biologische Landbouw en Voeding

<http://www.nobl.be/>

**f. Consumentenorganisatie**

Velt vzw

Jan Van Noppen

Uitbreidingstraat 392 C - 2600 Berchem

T 03 281 74 75 - fax 03/281 74 76

[www.velt.be](http://www.velt.be)

**g. Vorming**

Landwijzer vzw - Algemeen vormingscentrum in de landbouw

Koen Dhoore

Kasteellaan 435 – 9000 Gent

T 09 39 14 557

E [koen.dhoore@landwijzer.be](mailto:koen.dhoore@landwijzer.be)

## Nuttige publicaties

In de brochure 'Van om de hoek' maakt BioForum Vlaanderen, met steun van de Vlaamse Overheid, de kennis en ervaring over korte keten voor iedereen toegankelijk. Zes sprekende voorbeelden uit de biosector, aangevuld met praktische tips vormen een inspiratiebron voor jouw korte keten initiatief:

<http://www.bfvl.be/korteketen>

Afzet vanuit kleinschalige opstart kan via CSA, groente-abonnementen, zelfpluktuin, samenwerkingsverbanden. Meer informatie en bedrijven die langs deze weg afzetten:

<http://biomijnnatuur.be/biopunten>

En een overzicht van alle biobedrijven:

<http://www.biobedrijvengids.be/>

Informatie over CSA:

<http://www.csa-netwerk.be/>

Omschakelbrochures BioForum Vlaanderen

<http://www.bfvl.be/vakpublicaties/omschakelbrochures>