

# DOSSIER

## Verbreiding in de land- en tuinbouw

Een land- of tuinbouwer is een zelfstandige. Dat wil zeggen dat hij of zij verantwoordelijk is voor het eigen inkomen. Het wordt in de land- en tuinbouw steeds moeilijker om uit de gewone landbouwactiviteit voldoende inkomen te halen. Daarenboven zijn de investeringen om mee te kunnen met de schaalvergroting in de sector zo groot aan het worden dat steeds meer bedrijfsleiders manieren zoeken om op hun bedrijf een bijkomend inkomen te vinden. We zien dan ook op steeds meer bedrijven dat er

bijkomende activiteiten worden ontwikkeld.

In dit dossier willen we land- en tuinbouwers informatie en inspiratie bezorgen om eventueel zelf met een verbredingsactiviteit te starten. Maar let op, kopiëren is nooit goed. Iedereen moet zijn eigen pad volgen, anders loopt het gegarandeerd mis. En bijkomend: gebruik de vele mogelijkheden om je te laten begeleiden in je nieuwe onderneming(en). Je vindt alle nodige info in dit dossier.



## AAN DE SLAG MET VERBREDE LANDBOUW

Steeds meer land- en tuinbouwers combineren hun bedrijf met verbrede activiteiten. Ook bij de klanten van SBB neemt dit aandeel jaarlijks toe. Denk je zelf ook aan de verkoop van je producten op een boerenmarkt of met een plukabonnement? Werd je al eens aangesproken door het restaurant om de hoek om producten te leveren? Heb je een mooie ruimte voor het organiseren van vergaderingen of teambuildings? En wacht denk je van hoevertoerisme? – *Jacky Swennen, SBB Kenniscentrum*

**D**it artikel geeft je een aantal tips, alvorens je aan de slag gaat met verbrede landbouw.

### Enmanszaak of vennootschap?

Hoe je je nieuwe activiteit juridisch organiseert is afhankelijk van vele factoren. Vaak is het niet nodig om een aparte onderneming te starten voor de verbrede activiteiten. Weet wel dat elke uitbatingsvorm zijn eigen fiscale gevolgen en

opstartkosten heeft. Zo heeft de landbouwvennootschap (LV) bijvoorbeeld als voordeel dat je kan wisselen tussen personenbelasting en vennootschapsbelasting (tabel 1 p. 22).

### Inkomensbelasting: kan ik forfaitair blijven?

Als je de belastingaangifte van je bedrijf nu al doet op basis van een fiscale boekhouding, verandert er niets. Alle inkomsten en

uitgaven van de verbrede landbouw moeten gewoon mee worden ingeschreven. Indien je echter gebruik maakt van de forfaitaire landbouwbarema's moeten de bijkomende inkomsten en uitgaven uit verbreding worden toegevoegd aan de semi-brutowinst. Wees je ervan bewust dat er financiële en praktische gevolgen zijn bij een overschakeling naar een fiscale boekhouding. Elk bedrijf is anders en deze beslissing is altijd maatwerk.

**Tabel 1** Verschillen tussen verschillende vennootschapsvormen - Bron: SBB

	Natuurlijke persoon, maatschap	LV	Bvba, Comm.V, Cvba ...
Personenbelasting			
Forfaitair (barema)	x	x	0
Fiscale boekhouding	x	x	0
Vennootschapsbelasting	0	x	x

**Opgelet!** Als de verbrede activiteiten een belangrijke omvang aannemen, kan de belastingadministratie de toepassing van het landbouwbarema verwerpen. Je schakelt dan verplicht over naar de fiscale boekhouding. Een andere oplossing – die SBB al voor meerdere klanten toepaste – is om de verbreding af te splitsen in een aparte onderneming. Hier zijn mogelijk wel gevolgen voor de VLIF-investeringssteun aan gekoppeld (zie verder). Het btw-landbouwforfait is een vereenvoudigingsregeling. Er worden geen periodieke btw-aangiften ingediend. Onder het btw-landbouwforfait kan er geen btw worden gerecupereerd op de aankopen. Omgekeerd moet er ook geen btw worden aangerekend op de verkopen. Men heeft wel recht op een compensatie (6%) die men voor zichzelf kan houden. De ervaring leert dat veel landbouwbedrijven overstappen van het btw-landbouwforfait naar de btw-boekhouding op het moment dat er grote investeringen gebeuren. Zo kan de btw op een groot bouwproject bijvoorbeeld alsnog gerecupereerd worden. Men zal dan wel btw op de leveringen of diensten moeten aanrekenen en afdragen aan de schatkist.

### Kan ik mijn (forfaitaire) btw-regeling behouden?

Indien je als land en -tuinbouwer reeds onder de gewone btw-boekhouding werkt en aan verbreding gaat doen, verandert er niets. Pas je echter het btw-landbouwforfait toe, dan sta je best even stil bij de mogelijke impact van deze bijkomende activiteit op je btw-regeling. De verbreding kan bestaan in de verkoop van zelf voortgebrachte producten op groot- of kleinhandelsmarkten, in een winkeltje op de hoeve zelf of van deur tot deur. Dit wordt al beschouwd als een bijkomende activiteit voor de btw. Van zodra je start met één of meer van dit type van verkopen overleg je best even met je adviseur. Je btw-landbouwforfait komt niet op de helling te staan, maar mogelijk zijn er btw-formaliteiten verbonden aan je bijkomende verkopen.

Belangrijk is wel dat het moet gaan om zelf voortgebrachte producten. De producten die je verkoopt mogen hoogstens een zogenaamde de primaire verwerking hebben ondergaan. Het gaat dan bijvoorbeeld om het maken van boter en kaas of yoghurt, het sorteren van fruit, het malen van graan tot bloem, verpakken van eieren ...

Wanneer verbreding bestaat in 'iets' anders dan wat hierboven vermeld staat, bestaat het risico dat je je btw-landbouwforfait kan verliezen. Je moet dit zeker laten weten aan je adviseur om niet voor een onaangename verrassing komen te staan. We denken dan bijvoorbeeld aan het verkopen van eigen producten nadat ze een 'secundaire verwerking' hebben ondergaan, zoals het maken van rijstpap, chocomousse, pudding of roomijs, het versnijden van vlees, maken van fruitsap ... Ook het

.....  
**De VLIF-administratie interpreteert het begrip landbouwverbreding niet zo ruim.**  
 .....

uitbaten van een B&B (bed and breakfast) of een ijssalon valt hieronder. Bedraagt de jaaromzet uit de hoeve-verbreding minder dan 25.000 euro, dan kan het landbouwforfait behouden blijven. Is het meer, dan moet je in principe overschakelen op de gewone btw-regeling voor je gehele activiteit, inclusief de landbouwactiviteit.

**Opgelet!** Tot 25.000 euro kan voor de verbrede activiteit de vrijstellingsregeling voor kleine ondernemingen worden toegepast. Boven deze drempel zal de aard van je activiteit de doorslag geven of je btw-landbouwforfait al dan niet kan behouden worden. Om die reden wordt de verbrede landbouwactiviteit vaak afgesplitst naar een nieuw btw-nummer onder de gewone btw-regeling.

### Welk btw-tarief hanteer ik voor mijn producten en diensten?

Wanneer je op je landbouwbedrijf etenswaren aanbiedt, zoals heerlijk hoeve-ijs of pannenkoeken, kan je dat op tal van manieren doen. De manier waarop je je ijs of pannenkoeken aan de man of vrouw brengt, kan wel een impact hebben op het toe te passen btw-tarief en de daaraan gekoppelde gevolgen. Wanneer je klant de voedingswaren meeneemt en niet ter plaatse opeet, gaat het om een levering die in de meeste gevallen aan 6% btw is onderworpen. Dit is het geval wanneer je klant aan de toog zijn ijsje koopt en hiermee weg wandelt of wanneer men dozen vers bereid hoeve-ijs aankoopt om later thuis op te eten. Verkoop je alcoholische dranken, dan zal er 21% btw van toepassing zijn.

## WELKE BTW-REGIMES BESTAAN IN LAND- EN TUINBOUW?

Iedere onderneming kiest voor het btw-regime dat het best past:

- Normale btw-regeling = gewone btw-boekhouding

Bijzondere regelingen:

- Forfaitaire landbouwregeling = btw-landbouwforfait
- Vrijstellingsregeling kleine ondernemingen (jaaromzet tot 25.000 euro)

Andere forfaitaire regelingen per sector zoals:

- Slagers en spekslagers
- Consumptie-ijsbereiders
- Kleinhandelaars in levensmiddelen

Van zodra je een verbruiksruimte binnen hebt, zelfs al is deze slechts tijdelijk van aard (bijvoorbeeld een tent), zal je steeds een dienst verrichten voor je klant, tenminste als hij ter plaatse zijn ijsje of pannenkoek opeet. Het toepasselijke btw-tarief is dan plots 12%.

Wanneer je enkel verbruik mogelijk maakt in openlucht is er sprake van een restaurantdienst van zodra je één of meerdere (sta)tafels of een uitklapbare toog voorziet plus één bijkomend dienstenaspect. Dit is al het geval wanneer je grondbekleding voorziet of (terras-)verwarming, bescherming tegen de zon of regen (parasol, stertent), sfeermuziek, verlichting, services, een stoel of bankje. Ook dan zal je 12% btw moeten rekenen op de 'maaltijden' die je aanbiedt en 21% btw op de dranken.

Ook voor overnachtingen of verhuur van feest- of vergaderzalen is het btw-tarief afhankelijk van de geboden diensten zoals ontbijt, maaltijden, activiteiten ... Deze problematiek is zeer dossierafhankelijk en bespreek je best met je fiscaal adviseur.

Een SBB-klant getuigt: "Wij zijn vorig jaar begonnen met thuisverkoop en dit loopt enorm goed. In het begin was het wat extra administratie omdat het zoeken was, hoe het papierwerk te organiseren. SBB heeft ons goed op weg gezet en nu zijn wij het helemaal gewoon."

### Verbreiding en VLIF-investeringssteun?

De VLIF-administratie kent investeringssteun toe voor verbrede activiteiten aan het hoge subsidietarief van 30%. Niet enkel de gebouwen, maar ook het nodige materieel en bepaalde uitrusting zijn subsidiabel. De voorwaarden voor investeringssteun van het VLIF zijn voor alle landbouwers dezelfde, of je nu aan verbreding doet of niet (zie kader). Een aandachtspunt is wel dat de landbouwactiviteit 'hoofdzaak' moet zijn en belangrijker dan de verbrede activiteiten (uitgedrukt in bruto bedrijfsresultaat, ofwel BBR). De landbouwactiviteit afbouwen om meer verbrede activiteiten te gaan doen is dus niet aan te raden als je op VLIF-steun wil rekenen. Alle inkomensvoorwaarden zijn belangrijk, maar de laatste (zie kader) is vaak een aandachtspunt bij land- en tuinbouwers die aan verbreding doen. De VLIF-administratie interpreteert het begrip landbouwverbreding im-



Zodra je een verbruiksruimte binnen hebt, verricht je een dienst voor je klant als hij zijn ijsje ter plaatse opeet. Het btw-tarief dat moet worden toegepast is dan 12%.

mers niet zo ruim. Bepaalde verbrede activiteiten of producten ziet men als niet-landbouw en mogen dus niet boven bepaalde grenzen gaan. Voorbeelden van niet-landbouwproducten zijn bier, patisserie, koekjes en kaaskroketten.

Een bedrijfseconomisch adviseur vertelt: "Wij zien bij SBB-klanten dat de lopende VLIF-investeringssteun op het landbouwbedrijf meestal niet in het gedrang komt als men aan verbreding gaat doen. Soms worden er vanuit btw-overwegingen wel aanpassingen gedaan en dan moeten we opletten dat aan alle VLIF-voorwaarden nog voldaan is."

### Zijn mijn bouw- en milieuvergunning nog in orde?

Voor bepaalde aanpassingen aan de infrastructuur zal je een omgevingsver-

gunning nodig hebben. Ook aan het milieulijk kunnen aanpassingen nodig zijn. Belangrijk is steeds om navraag te doen bij de gemeente of provincie.

### Besluit

Samenvattend kunnen we stellen dat het net de samenhang van de verschillende regelgevingen is, die bewaakt moet worden. SBB heeft heel wat ervaring met de begeleiding van (opstartende) landbouwers in verbrede landbouw. Wij berekenen graag voor je wat de gevolgen zijn van de verschillende fiscale regimes of welke de btw-verplichtingen zijn. Laat je door SBB bijstaan bij je VLIF-aanvraag en/of breng je omgevingsvergunning in orde. ■

## Inkomensvoorwaarden voor alle bedrijfsleiders bij VLIF-investeringssteun

- Minimaal bruto bedrijfsresultaat (BBR) van 40.000 euro per bedrijfsleider en maximaal 800.000 euro per bedrijf, dus inclusief verbreding
- Minimaal netto-beroepsinkomen van 12.000 euro uit het VLIF-aanvragend bedrijf
- Maximale omzet uit niet-landbouw-activiteiten van 5580 euro op

het eigen landbouwbedrijf

- Maximaal netto-beroepsinkomen van 12.000 euro uit niet-landbouwactiviteiten (buiten VLIF-aanvragend bedrijf), bijvoorbeeld loonwerk, veehandel, grondwerken, beroepsactiviteiten buiten het landbouwbedrijf, invaliditeitsuitkering ...





## KANSEN VOOR LAND- EN TUINBOUW?

Vlaanderen telt een goeie 23.000 land- en tuinbouwbedrijven. Die verschillen sterk in omvang, teelten, productiewijze en afzetkanalen. De laatste jaren zien we daarenboven een toenemende interesse voor activiteiten zoals verkoop via de korte keten, hoevertoerisme, recreatie, educatie, aannemingswerk ... Deze diversificatie van activiteiten wordt verbreding genoemd of multifunctionele landbouw. – *Nele Lauwers, consulent Verbrede landbouw Boerenbond & Patrick Pasgang, innovatieconsulent*

**B**egin 2017 publiceerde Farmcafé cijfers over verbreding op Vlaamse land- en tuinbouwbedrijven. Dit geeft een idee van het aantal bedrijven dat aan verbrede landbouw doet en dus een extra inkomen wil genereren uit een nieuwe activiteit. Volgens Farmcafé zijn bepaalde keuzes niet uitsluitend onder één rubriek te rangschikken. De keuze wordt bovendien bepaald door diverse factoren: persoonlijke interesse, kennis en vaardigheden, beschikbare arbeid, ligging, financiële middelen en andere (wettelijke) randvoorwaarden. Uit de cijfers van Farmcafé blijkt dat 20 à 25% van de Vlaamse land- en tuinbouwbedrijven aan verbreding doet. De grootste groep zijn de bedrijven (ongeveer 3000) die hun producten verkopen via de korte keten. Daarnaast zijn er zowat 840 bedrijven die in samenwerking met een erkende welzijns- of zorgvoorziening 2250 mensen uit kwetsbare groepen

opvangen en begeleiden; 401 bedrijven die kamers (B&B) of vakantiewoningen verhuren aan toeristen, 80 (kijk)boerderijen die groepen of klassen ontvangen en rondleiden (soms gecombineerd met een

proeverij of (educatief) spel); 949 land- en tuinbouwers die op andere bedrijven ingehuurd worden om werkzaamheden uit te voeren met hun machines; en 895 bedrijven die energie produceren met

**Tabel 1** Evolutie van de spelers in de korte keten - Bron: VLAM 2017-2018

Type	2017	2018	Vershil (aantal)	Vershil (%)
Recht van bij de boer-verkooppunten	676	705	29	2
FAW-verwerkers	760	811	51	7
Steunpunt Korte Keten-geregistreerde producten	351	351	-	0
BioForum-boeren met groenteabonnementen	30	29	-1	-3
BioForum-abonnees met een groenteabonnement	10.760	10.760	-	0
BioForum-afhaalpunten	538	406	132	-25
CSA-boerderijen	40	41	1	3
CSA-leden	7.300	8.000	700	10
Voedselteams aantal	171	172	1	1
Voedselteams leden	4.000	3.500	-500	-13
Boeren & Buren aantal	33	54	21	64
Boeren & Buren leden	35.000	54.658	19.658	56

zonnepanelen en warmtekrachtkoppelinginstallaties en het surplus aanbieden op het lokaal net (figuur 1). Bedrijven kiezen voor verbreding om het inkomen te verhogen, de risico's te spreiden en zo de continuïteit op het bedrijf te garanderen. Het is een manier om nieuwe banden te smeden met de consument, de burens, de gemeente, de school, een zorginstelling, bedrijven uit de buurt ... Het indirecte positieve effect hiervan en de persoonlijk voldoening zijn zeker even belangrijk.

### Toegenomen interesse voor verkoop via korte keten

De grootste groep verbreders verkoopt haar producten via de korte keten. Landbouwers die dit doen, halen daar enorm veel voldoening uit door in contact te komen met de klant. Het vereist een andere werkorganisatie, veel tijd en vaak ook investeringen met de bedoeling het inkomen aan te vullen. Volgens VLAM is er ook vanuit de markt een toegenomen interesse voor lokale producten. Redenen om op de hoeve te kopen zijn: het directe contact met de boer, de versheid en de meerwaardebeleving. Voor sommige producten biedt de hoeve zelfs een prijsvoordeel.

VLAM werkt al enkele jaren een campagne uit om korteketenverkoop te ondersteunen en biedt een overzicht op de website [www.rechtvanbijdeboer.be](http://www.rechtvanbijdeboer.be), waar 1705 initiatieven aangemeld zijn. Het meest bekend is de hoevewinkel en de (boeren)markt, maar daarnaast zijn er steeds meer vaste afhaalpunten, automaten, zelfpluk, groenteabbonementen of buurderijen. Volgens recente cijfers van VLAM (tabel 1) zijn er 2351 hoeveverkopers die hun producten, eventueel aangevuld met producten van collega's, zelf verkopen op de boerderij. 811 hoeveverwerkers (7% meer ten opzichte van 2017) gaan op het bedrijf zelf hun primaire producten verwerken tot bijvoorbeeld confituur, fruitsap, kaas, charcuterie en ijs. In de cijfers is te zien dat het aantal CSA-bedrijven al op 41 staat en dat hierbij 8000 consumenten aangesloten zijn (10% meer dan 2017). De grootste stijging zien we bij de buurderijen die ondertussen op 58 locaties producten van hoeveproducenten tot bij de consument krijgen. Ook de huidige boerenmarkten zien een revival, bijvoorbeeld door initiatieven zoals 'Lokaalmarkt' in Deerlijk, Roeselare en Aalst. Maar bijvoorbeeld ook door

een netwerk van lokaal ondersteunde markten in de stad Antwerpen onder het concept 'Kraakvers'. Hoe je de verkoop ook organiseert, belangrijk is dat je er iets aan overhoudt. Verkoop via de korte keten is heel arbeidsintensief. Subsidies zijn niet altijd mogelijk omdat bijvoorbeeld het investeringsbedrag niet hoog genoeg is of de omzet uit aanvullende producten te hoog is. Bovendien heb je de juiste ondernemingsvaardigheden nodig zoals kennis over kostprijzen en verpakking, etikettering en marketing. Als besluit kunnen we stellen: 'Korte keten is geen red- of wondermiddel. Het is een missie.'



**Figuur 1** Cijfers over verbreding op Vlaamse land- en tuinbouwbedrijven  
- Bron: [www.farmcafe.be](http://www.farmcafe.be)

### Hoevetoerisme

Een land- en tuinbouwbedrijf en de bijhorende omgeving vormen vaak een mooi decor om mensen te ontvangen. De consument zoekt plezier en rust op het platteland maar is ook geïnteresseerd in georganiseerde activiteiten, zoekt een het 'back-to-basic'-gevoel en geniet er van de gastvrijheid en een unieke beleving. Er zijn heel verschillende manieren om gasten te verwelkomen en hen te laten kennismaken met het reilen en zeilen op je bedrijf. Je kunt oude bedrijfsgebouwen herinrichten voor overnachtingen van gezinnen of groepen of een weide ombouwen tot een camping. Daarnaast zijn er heel wat bedrijven die ook groepen ontvangen zonder overnachting zoals een speelboerderij, boerengolf, picknick op de boerderij ... tot het organiseren van professionele teambuildings (zie verder). Mensen ontvangen en entertainen op je bedrijf moet je van nature graag doen. Het aanbod van verblijven is al groot, en het is daarom van belang om een uitstekende indruk na te laten en de gasten zo aan je bedrijf te binden. Tegelijk moet je actief op zoek gaan naar nieuwe klanten uit binnen- en vaak ook uit buitenland. Een gezonde portie creativiteit mag hierbij niet ontbreken en moet je helpen om nieuwe vormen van recreatie uit te denken voor diverse doelgroepen. Hou er ook rekening mee dat er op het vlak van ruimtelijke ordening obstakels kunnen zijn die de uitbating van (kleinschalige) horeca en andere zonevreemde activiteiten niet vergemakkelijken. Vooraleer hiermee te starten is het raadzaam om bij de toeristische dienst te informeren naar marktpotentieel en gelinkte initiatieven. ■

SKIN is een ambitieus project waarbij 20 verschillende partners (waaronder Innovatiesteunpunt) uit 14 Europese landen gedurende 3 jaar samenwerken rond het thema korte keten. Deze partners willen van elkaar leren, elkaar inspireren, producenten en consumenten samenbrengen en een Europees kennisnetwerk worden rond lokale voeding.

Blijf op de hoogte en registreer je voor de nieuwsbrief via [www.shortfoodchain.eu/Legal/Newsletter-Registration.kl](http://www.shortfoodchain.eu/Legal/Newsletter-Registration.kl) en/of volg SKIN op Twitter @shortfoodchain.



Dit project ontvangt financiële steun van het Europese programma Horizon 2020 Onderzoek en Innovatie. Onderdeel van de Grant Agreement N.728055





## KAMPEREN OP DE BOERDERIJ

In het West-Vlaamse Vleteren – waar 's werelds beste bier gebrouwen wordt – baten Gerdy Leuridan en Evy Butaye een bedrijf uit met vleesvee en vleesvarkens. Omdat 'Aan de Vleterbeke' eigenlijk wat te klein is om op zich rendabel te zijn, gaat Gerdy ook nog uit werken. Evy begon in 2014 met een vakantiewoning voor tien personen in een leegstaande woning op het erf van de boerderij. In 2016 startte ze met een hoevecamping met twee luxetenten. Dit jaar werd de camping uitgebreid met twee bijkomende tenten. We gingen eens kijken naar dit interessante initiatief in de Westhoek. – *Bart Vleeschouwers*

**L**uxetenten, safaritenten, glamping-tenten ... Het zijn allemaal benamingen voor een type tent zoals die staan opgesteld op het bedrijf van Gerdy en Evy. Het gaat om tenten die voorzien zijn van een binnenconstructie en alle

basiscomfort om gezinnen of groepen (tot acht personen) een leuk verblijf op de boerenbuiten te bezorgen. Tv of wifi is er niet, maar voor de rest heb je drie slaapkamertjes (2 x 2 personen en 1 x 4 personen), een badkamertje, een toilet, een

keukentje, een leefruimte en een mooi terras. Het is allemaal niet erg groot, maar wie heeft dat nodig als je in de zomer gaat kamperen met koeien aan de voordeur?

De tenten hebben allemaal een stevige houten constructie, wat het allemaal nog een beetje comfortabeler maakt. Volgens Evy zijn de tenten een mooi compromis tussen comfort en toch authentiek kamperen.



### AAN DE VLETERBEKE

Gerdy en Evy Leuridan-Butaye  
Gemeente: Vleteren  
Specialiteit: gemengd bedrijf met varkens en vleesvee (afmesten), vakantiewoning en hoevecamping.

“Trots op het Q-label, een kwaliteitsgarantie.”

### Toelating krijgen was niet evident

Voor een dergelijke onderneming heb je altijd een omgevingsvergunning nodig (vroeger was dit een bouwvergunning of stedenbouwkundige vergunning). Die hebben ze vorig jaar verkregen. Even opletten: je schakelt hier best ook een architect in omdat die toch iets beter de geplogenheden op de diensten van Stedenbouw kent.



Het feit dat het om iets nieuws ging, had daarenboven tot gevolg dat er heel wat uitleg moest gegeven worden over de plannen. Maar eind goed, al goed. De vergunning is er en de tenten staan intussen mooi opgesteld op het perceel naast de vakantiewoning. Wie zelf ook met iets dergelijks wil starten, kan altijd met Evy en Gerdy contact opnemen. Evy vertelde dat ze enkele jaren geleden bij Syntra een cursus 'kleinschalig toerisme' volgde. Daar kroop toen erg veel tijd in, maar het was wel een goede investering omdat ze er geleerd heeft hoe je een kleinschalig logiesbedrijf moet runnen om het rendabel te maken. Voortdurend bijscholen is ook erg belangrijk. Daarvoor maakt Evy dankbaar gebruik van de vormingsinitiatieven van Westtoer en Logeren in Vlaanderen. Ze is ook niet weinig trots op het feit dat ze een Q-label heeft behaald voor haar uitbating, een garantie dat het wel snor zit met de kwaliteit.

### Het draait prima

Op de vraag of de camping draait, antwoordde Evy met overtuiging: "Heel goed, we zitten bomvol in de vakantie en de weekends zijn volzet van Pasen tot Allerheiligen."

Dat betekent bij momenten hard werken omdat de mensen 's morgens vertrekken en de volgende familie in de namiddag al weer arriveert. En iedereen wil toch graag in een proper verblijf toekomen, dus moet er op de wisseldagen volop gepoetst worden en beddengoed verschoond. Op de drukste momenten krijgt Evy wel wat hulp van haar moeder en als Gerdy niet werkt, steekt hij ook nog een handje toe.

Het publiek bestaat hoofdzakelijk uit Nederlandse toeristen. Het gezegde dat Nederland een kampeerland is, is dus niet echt uit de lucht gegrepen. Daarnaast komen er ook nog wel andere nationaliteiten langs waardoor de hoevecamping in de zomer een multicultureel wereldje wordt. Evy denkt dat de prima ligging, op een halfuurtje van de kust met de Vlaamse heuvels in de buurt en vooral de rust en de ruimte van de landelijke Westhoek, het snelle succes van hun bedrijfje verklaren. En voor de bierliefhebbers is er dan nog de Sint-Sixtusabdij van Westvleteren op wandelafstand ... Om publiciteit te maken, hebben ze geadverteerd in de brochure van Logeren in Vlaanderen Vakantieland en hebben ze een degelijke website laten maken. Ze

hebben wel lang moeten zoeken om een websitebouwer te vinden die met hen meedacht en die een site kon ontwikkelen die werkbaar was en toch aantrekkelijk voor de toerist (zowel voor de camping als de vakantiewoning). Evy vertelde daarbij dat je het belang van een praktische en vlot te onderhouden website niet mag onderschatten. Het merendeel van de toeristen zoekt tegenwoordig zijn

### Voortdurend bijscholen is erg belangrijk.



1 De binneninrichting van de tenten is sober maar comfortabel. 2 Er staan momenteel 4 tenten alhoewel er 5 vergund zijn, maar voorlopig wil Evy Butaye het hierbij houden.

vakantieplek op het internet. Daarbij is een module met mogelijkheid tot boeking ook erg nuttig. Om in Nederland bekend te worden, hebben ze ook nog ingeschreven op enkele betalende websites voor kampeersites in Nederland. Dit heeft hen zeker geholpen om gelanceerd te geraken.

Alhoewel ze nog maar twee seizoenen bezig zijn, hebben ze nu al heel wat terugkeerders (mensen die een tweede keer boeken) en hadden ze zelfs al kampeersites die bij hun vertrek meteen

reserveerden voor volgend jaar. Als je dit kunt bereiken, ben je natuurlijk wel heel goed bezig.

### Het landbouwbedrijf erbij betrekken

Een hoevecamping zou geen hoevecamping zijn als er geen landbouwactiviteit in de buurt was. Heel wat kampeersites komen trouwens net wegens dit landbouwgebeuren naar een camping als 'Aan de Vleterbeke'.

Voor Gerdy is dat dan weer een gelegenheid om mensen te laten kennismaken met een gewoon doorsnee gemengd bedrijf. Toeristen kunnen een rondleiding krijgen, maar de afspraak is wel dat ze niet op eigen initiatief gaan rondlopen in de stallen. Spijtig is misschien dat op het bedrijf alleen dieren afgemest worden (zowel bij de koeien als bij de varkens). Daardoor zijn er geen kalveren of biggen, wat voor kinderen toch wel leuker zou zijn. De drie honden en de vele katten op het bedrijf zorgen dan weer voor heel wat plezier voor de logerende kinderen. Evy en Gerdy hebben zelf drie jonge kinderen die zich in de vakanties fantasieus amuseren met al dat 'vreemd volk'. Wie kan er zeggen dat ze om de week weer nieuwe vriendjes hebben? De taal blijkt daarbij blijkbaar geen enkele hinderpaal. De kroost van Evy en Gerdy wordt zo zonder moeite meertalig! Op 'Aan de Vleterbeke' gaat al het rundvee naar de korte keten. Daarvoor krijgt Gerdy hulp van zijn broer die slager is. Met 50 stuks vleesvee per jaar komt men zo op ongeveer één koe per week die geslacht en verdeeld moet worden, hetgeen perfect beheersbaar is. De vleespakketten worden ook aangeboden aan de kampeersites die maar wat blij zijn om een barbecue te kunnen organiseren met vlees van het bedrijf waar ze verblijven!

De varkens (1900 stuks) gaan daarentegen gewoon weg via het slachthuis. Dat zijn er veel te veel om via de korte keten af te zetten. Enige voorzichtigheid om de toeristen met de varkens te laten kennismaken, is daarenboven wel aangewezen. Varkens zijn nu eenmaal gevoelige dieren. Zeggen wetenschappers niet dat varkens erg op mensen lijken? ■

Meer info vind je via [www.aandevleterbeke.be](http://www.aandevleterbeke.be).



## BELLA & ROSITA: ZOVEEL MEER DAN IJSJES

Het melkveebedrijf 'Aan de Hey Hoeven', gelegen in een van de laatste landbouwgebieden in Edegem, is een mooi voorbeeld van wat je kan bereiken als je van een handicap een voordeel maakt. De stadsrand wordt dan een fantastische mogelijkheid om je producten rechtstreeks aan de man en de vrouw te brengen. De ijsjeszaak 'Bella & Rosita' zit niet zomaar vol tijdens mooie lente- en zomerdagen. Je moet er hard voor werken, maar het loont de moeite. We hadden een aangenaam (en lekker) gesprek met Gert Malisart en Isabelle Stultiens, boer en boerin met een extra. – *Bart Vleeschouwers*

**Isabelle en Gert, vertel eens wat meer over jullie bedrijf en hoe jullie met 'Bella en Rosita' begonnen zijn.**

Gert: "Ik ben in 2005 begonnen met mijn eigen bedrijf. Ik heb het ouderlijk bedrijf overgenomen maar ben uiteindelijk op deze bedrijfszetel terechtgekomen omdat die qua gebouwen beter geschikt was dan het oorspronkelijke bedrijf, een paar honderd meter verder. In 2011 heb ik dan een nieuwe melkveestal gebouwd waardoor ik kon uitbreiden tot 130 melkkoeien. Ik heb twee melkrobots die het werk wat moeten verlichten, alhoewel ze niet echt altijd perfect werken. Ik heb de laatste jaren al heel wat defecten gehad en dat is natuurlijk minder leuk. Het merendeel van de melk gaat naar Milcolbel, maar als ik kon zou ik liever meer melk zelf verwerken. Bij de melkerij

vergeet men blijkbaar af en toe dat ze een boerencoöperatie zijn ..."

Isabelle: "Sinds 2014 maak ik deel uit van Gerts leven. Ik kom zelf niet uit de

boerenstiel maar wilde het wel graag leren. Ik heb daarom een B-cursus gevolgd en een opleiding voor ambachtelijk ijsbereider bij Syntra Turnhout. Daar



### BELLA & ROSITA

Gert Malisart en Isabelle Stultiens  
Gemeente: Edegem  
Specialisatie: melkbedrijf met 130 koeien en ijs salon

"Je moet er hard voor werken, maar het loont de moeite."



had ik het geluk om een leraar te hebben die echt 'ambachtelijk' dacht, waardoor we op dezelfde golflengte zaten. Van hem heb ik heel veel geleerd. Voor de volledigheid moet ik er nog bij zeggen dat ik nog regelmatig bijleer via het Steunpunt Hoeveproducten, dat is een belangrijk contactpunt voor thuisverwerkers.

In het begin heb ik nog wel wat gezocht naar een manier om op het bedrijf een verbredingsactiviteit op te zetten. Ik heb daarbij gedacht aan een B&B, een educatieve activiteit, een 'melktap' (een automaat voor verse melk) en ten slotte ijsbereiding. Ik ben deze winter ook wat bezig geweest met kaas en daar zou ik heel graag mee verder gaan, maar ik ben bang dat ik dan personeel zal moeten inschakelen en daar zie ik wat tegenop."

#### Waar komt de naam 'Bella & Rosita' vandaan?

Isabelle (lachend): "Dat is een oud verhaal. Toen mijn kinderen klein waren, noemden we alle koeien die we zagen in de wei 'Bella' en 'Rosita'. En dat hebben

.....

**"De kinderen noemden alle koeien in de wei Bella en Rosita."**

.....

we dan maar gebruikt om voor ons ijssalon een leuke naam te bedenken. Het heeft echt niets met mijn naam te maken. Nu is een naam niet het enige dat je nodig hebt om 'naam te maken' bij je potentiële consumenten. We zitten hier weliswaar aan de rand van een grote stad, maar daarom weten die consumenten je nog niet te vinden.

In 2017 hebben we meegedaan aan de Dag van de Landbouw en dat heeft ons echt op de kaart gezet. Het was een fenomenaal succes en daar profiteerden we vooral dit jaar maximaal van.

We hebben in het begin heel veel zelf moeten ondervinden en we hebben veel leergeld betaald, maar alles bijeen zijn we snel en vlot kunnen starten. Je moet in het begin zeker bereid zijn om je aan te passen en in te spelen op mogelijke fouten in het opzet van je activiteit."

#### Een zomer als dit jaar was waarschijnlijk wel een voltrefter voor 'Bella & Rosita'.

Isabelle: "Het was zeker een succes, maar wel heel hard werken. Als de zon

begint te schijnen willen de mensen graag een ijsje eten en dan komen ze ons massaal opzoeken. En gelet op het weer van de voorbije zomer ... Ik maak intussen ook ijstaarten op bestelling en daarin kan ik dan weer mijn creativiteit kwijt, wat toch wel veel voldoening geeft."

#### Gert, wat vind jij van de onderneming van je vrouw?

"Ik vind het allemaal prima, ik heb zelf nog bij een loonwerker gewerkt en ik merk nu dat ook een ijssalon erg weersafhankelijk is. Als het mooi weer is, moet je als loonwerker overal tegelijk beginnen. Bij het ijs is dat net hetzelfde. Als de zon schijnt, wil iedereen op hetzelfde moment een ijsje. Het is hard werken, maar je haalt er wel veel voldoening uit, dat kan ik alleen maar bevestigen."

#### Isabelle, hoe reageren je klanten op 'Bella & Rosita'?

"Ik mag zeggen dat de mensen zeer enthousiast zijn. Je merkt trouwens dat dezelfde gezichten regelmatig terugko-

derij is eigenlijk altijd alleen, maar hier bij ons komen er voortdurend mensen over de vloer. Je hebt steeds iemand om mee te praten, dat maakt een heel verschil, ook voor Gert alhoewel die natuurlijk veel meer op het veld of in de stal zit, maar toch ...

Het mooiste compliment heb ik onlangs nog gekregen van een van onze trouwe klanten. Die vond het fantastisch wat we deden en zei: 'Sinds jullie hier zijn, praten de mensen terug tegen elkaar!' Fantastisch toch? We denken er trouwens aan om nieuwe, lange 'babbeltafel' te plaatsen op ons terras zodat de mensen die aan deze tafel zitten ook kiezen om een babbeltje met elkaar te slaan in plaats van met hun telefoon bezig te zijn.

#### Hebben jullie hulp gekregen van de overheid om alles op te starten?

Isabelle: "Er is natuurlijk de mogelijkheid om VLIF-steun te krijgen, maar de voorwaarden zijn niet mals. Daarnaast worden we regelmatig gevraagd om mee te werken aan allerlei projecten om de



Hun deelname aan Dag van de Landbouw in 2017 heeft Bella & Rosita op de kaart gezet.

men en dat bewijst natuurlijk dat die mensen tevreden zijn. We krijgen veel gratis mond-tot-mondreclame, hetgeen veel effectiever werkt dan alle mogelijke advertenties en websites. Maar wat ik naast het economische ook fijn vind aan ons ijssalon is dat je voortdurend contact hebt met je klanten. En die worden soms echte vrienden. Het is dat menselijke aspect dat misschien nog het meest voldoening geeft. Een boer op zijn boer-

landbouw beter bekend te maken bij de burger. Dat zijn op zich allemaal mooie initiatieven, maar meestal blijkt de financiële bijdrage maar een klein deel van je totale projectkosten. Gelukkig moeten we niet leven van subsidies en kunnen we de vruchten plukken van ons eigen werk. Daar zijn we tenslotte erg blij om. En wie weet wat de toekomst ons nog allemaal brengt. Ik zie het allemaal goed zitten." ■



© DUROC DE RIEGEL

## VARKENS VAN DE STAL NAAR DE CONSUMENT

In het Hagelandse Kortenaken kweken Yvan en Nadine Schurmans-Adams al jaren varkens. Om hun klein bedrijf leefbaar te houden, zochten ze naar alternatieven voor de klassieke kweek van beren voor de verkoop. Zo kwamen ze terecht bij de Duroc-varkens, die een veel betere prijsvorming mogelijk maken. Een volgende stap leek logisch: ze zouden proberen om hun dieren ook zelf via de korte keten te verkopen aan slagers, restaurants en consumenten. Er bleek achteraf gezien meer bij te komen kijken dan ze eerst hadden gedacht, maar ze zouden het niet anders doen als ze opnieuw zouden moeten beginnen. – *Bart Vleeschouwers*

**D**uroc De Riegel is de naam van het varkensbedrijf van Yvan en Nadine. Daarbij verwijst Duroc naar het varkensras dat ze kweken en 'De Riegel' naar het gehucht in Kortenaken waar hun bedrijf ligt. Oorspronkelijk was het bedrijf gespecialiseerd in de kweek van Piétrainberen voor de verkoop, maar daarvan bleek de afzet te klein te worden. Daarom zochten Yvan en Nadine naar een alternatief en kwamen ze toevallig in contact met het Duroc-varken. Dit roodbruine varkensras komt oorspronkelijk uit Amerika, waar het waarschijnlijk terechtkwam vanuit Spanje. Duroc-vlees heeft een uitgespro-

.....  
**Duroc-zeugen vragen veel meer zorg en aandacht dan de landrassen.**  
.....

ken smaak, vooral omdat het met vet dooraderd is waardoor de smaak beter bewaard wordt. Het is niet de eerste keus voor wie een dieet volgt, maar wie lekker vlees wil eten vindt niet veel beters op de markt. Daarom ook dat meer en meer topchefs momenteel zweren bij dit varkensras.

**Moeilijk ras maar eerste kwaliteit vlees**

Duroc-zeugen zijn veel 'primitiever' dan die van onze gekende landrassen. Ze vragen veel meer aandacht en zorg. Het is daarom bijna niet te doen om grote aantallen zeugen van dit ras te houden. Bij Duroc De Riegel zijn het een zeventigtal zeugen die in een gesloten bedrijfsvorm zorgen voor voldoende vleesvarkens om aan de vraag te voldoen. Om een optimale vleeskwiteit te bekomen, werd er in samenspraak met een veevoederadviesbureau een aangepaste veevoedersamenstelling voor de varkens ontwikkeld. De basis van eigen geteelde



gerst, tarwe, triticale en CCM krijgt een aanvulling onder de vorm van een hoogwaardig aangepast kernvoeder. Dit alles maakt het geheel wel behoorlijk duur en dat moet dan wel ergens terugverdiend worden. Gelukkig staat het uitgebalanceerde voeder garant voor prima vlees met een mooie vetdooradering. Gelet op het beperkte aantal zeugen en het dure voeder was het voor Yvan en Nadine belangrijk om de keten van producent naar consument zo kort mogelijk te maken en hun eigen afzetkanalen te ontwikkelen. Op die manier konden ze de meerwaarde die in de loop van de afzetketen gecreëerd wordt voor een groot deel voor zichzelf houden. In combinatie met een hogere prijs betekent het dat Duroc De Riegel toch een rendabele onderneming is. Nochtans is het ook weer geen goudmijn, volgens Yvan Schurmans. Het is niet aan te raden om met dit soort zaken te beginnen als je bedrijf in financiële nood zit. Je moet ook een goede kennis en inzicht hebben van varkenskweek buiten het klassieke circuit, want hier komt kwaliteit vóór kwantiteit. Je betaalt immers altijd leergeld en als je al krap zit, is dat de snelste manier om kopje onder te gaan. Vergeet ook niet dat er bijkomende investeringen nodig zijn voor deze aanpak. Maar wie het goed aanpakt, zich goed laat begeleiden en wat commerciële feeling heeft, kan er een behoorlijk gezinsinkomen uithalen.

### Waar moet je allemaal op letten?

Als je zelf (varkens)vlees op de markt wilt brengen, moet je natuurlijk in de eerste plaats afspraken maken met een slachthuis waar je dieren geslacht kunnen worden, vertelt Yvan Schurmans. Het is daarbij ook beter om met een kleiner slachthuis te werken omdat je daar gemakkelijker goede afspraken kunt mee maken dan met een groot slachthuis. Het is ook belangrijk dat de dieren rustig kunnen blijven tot op het moment dat ze geslacht worden, en dat is in een groot slachthuis meestal een probleem. Het moet daar vooruitgaan (wat op zich wel begrijpelijk is), maar de dieren zijn dan vaak gestrest op het ogenblik dat ze in de slachtlijn komen. Zeker voor varkens is dat geen ideale situatie, want het vlees van een gestrest varken is niet te vergelijken met dat van een varken dat rustig bleef tot het einde.

Zelf werken ze bij Duroc De Riegel samen met een klein slachthuis in Nederland dat perfect voldoet aan de bovenstaande criteria.

Het versnijden kan je laten doen of je kunt het zelf doen, maar dan moet je wel een slagersdiploma hebben en dat is dan weer een serieuze investering in tijd maar die kan op termijn heel goed renderen. Je moet trouwens ook beslissen of je in een eigen versnij- en verpakkingsruimte investeert of niet.

Maar het allerbelangrijkste voor de zelfvermarkter is dat je een betrouwbare leverancier moet zijn van een kwaliteitsvol product. Laat je niet verleiden om vals te spelen en minderwaardige producten te mengen tussen je kwaliteitsproduct,

beleverd met vleespakketten. De mensen kunnen daarbij kiezen uit pakketten van 5, 10 of 17 kg. Een goede diepvriezer is dan wel een nuttig hulpmiddel. Een belangrijk deel van de particuliere klanten krijgen hun producten via de buurderijen van Aarschot, Diest, Hoegaarden en Hasselt. Daarnaast is er 'Boeren en Buren', een online verkoopplatform waar verschillende producenten hun producten aanbieden en de bestelde producten nadien zelf leveren aan de klanten. Er wordt sinds kort ook samengewerkt met een ambachtelijke vleesverwerker waar beenhammen gekookt worden. Daarnaast laten ze er ook hammen drogen. De droogtijd bedraagt hier minstens één jaar. De kwaliteit die je zo



## DUROC DE RIEGEL

Yvan en Nadine Schurmans-Adams  
Gemeente: Kortenaeken  
Specialisatie: Duroc-varkens, het vlees gaat rechtstreeks naar restaurants, slagers en particulieren

"Het uitgebalanceerde voeder staat garant voor prima vlees met een mooie vetdooradering."

ervan uitgaande dat de mensen dat waarschijnlijk toch niet zullen merken. Dit soort praktijken, die spijtig genoeg soms voorkomen, zijn nefast voor je imago en besmeuren ook nog eens dat van je collega's. Bij Duroc De Riegel gaan ze er prat op dat ze constant een hoogkwalitatief product hebben wat trouwens bevestigd wordt door de trouw van hun afnemers. Die klantentrouw is voor een zelfvermarkter van levensbelang. Als je constant op zoek moet naar nieuwe klanten omdat er te veel afhaken, ben je zeker niet goed bezig. Yvan en Nadine zeggen liever tegen mensen dat ze uitverkocht zijn dan dat ze iemand met iets van mindere kwaliteit zouden 'gelukkig' maken.

### Concreet

Duroc De Riegel levert rechtstreeks aan restaurants, aan enkele slagers en vooral ook aan heel wat particuliere klanten. Deze wordt op regelmatige momenten

bereikt, evenaart minstens die van de beroemde Ibericoham uit Spanje. Door deze nieuwe tak kunnen ze bij de familie Schurmans in ieder geval het gamma aan kwaliteitsproducten op een interessante manier uitbreiden.

Voor Yvan en Nadine is de korteketenverkoop van hun varkens in ieder geval een succes. Ze kunnen met hun relatief klein bedrijf toch een behoorlijk inkomen verdienen en ze ervaren daarnaast ook veel meer waardering voor hun werk. Doordat ze regelmatig rechtstreeks in contact staan met de consumenten van hun product zijn ze ook uit de anonimiteit kunnen treden en voelen ze zich veel beter in hun vel als boer. Het is immers niet alleen het geld dat telt! ■

Meer info [www.durocderiegel.be](http://www.durocderiegel.be)





## RAVOTTEN OP DE BOERDERIJ

In Glabbeek kunnen kinderen naar hartenlust ravotten op het vleesveebedrijf van de familie Theunis aan de Wolvendreef. Verjaardagsfeestjes zijn er hét succesnummer maar boerin Catherine waakt erover dat de landbouw duidelijk en uitgesproken aan bod komt tijdens de verschillende activiteiten die er op het programma staan. Als gewezen kleuterjuf heeft Catherine in ieder geval alle vaardigheden in huis om deze verbreding tot een succes te laten uitgroeien. – *Bart Vleeschouwers*

**L**andbouwvennootschap Theunis is een mooi vleesveebedrijf gelegen aan de rand van Glabbeek, in het Hageland.

Het bedrijf werd in juli getroffen door een familiaal drama toen de bedrijfsleider Marc Theunis overleed na een slepende ziekte. Het is dan ook bijzonder dat boerin Catherine en haar dochters Margo

en Ines ons toch wilden ontvangen om over hun nieuwe project te praten. Sinds september vorig jaar zijn ze immers gestart met een 'speelboerderij' waar kinderen op een speelse manier kunnen kennismaken met koeien (en andere dieren) en met het landbouwgebeuren. In een van de stallen heeft Catherine, een gewezen kleuterleidster, een prachtige

droom kunnen verwezenlijken. Ze kreeg van haar man een groot stuk van de achterste koeienstal ter beschikking om die om te bouwen naar haar inzicht om er een ravotruimte van te maken.

Naast een stroparcours en een ruimte voor allerlei educatieve spelletjes is er ook een keuken in opbouw, een degelijke sanitaire blok en bovenal ook een speelweide buiten. Je kan er tussen echte dieren lopen, ze aanraken en er op een speelse manier mee kennismaken. Het kalfje Juliette, eigenlijk een achterblijvertje, wordt hier met de goede zorgen van moeder en de twee dochters opgevoed tot een stevige koe. Verder maken een ezeltje, een pony, een reeks kippen en ganzen, enkele geiten en schapen en een paar ongelooflijk luie varkens de beestenboel compleet.

En dan zijn er natuurlijk de bijna 300 koeien die momenteel de ruggengraat van het bedrijf vormen. Catherine is in ieder geval vastbesloten om het bedrijf verder te zetten. Ze hoopt dat ze met hulp van



### CATHERINE THEUNIS

Gemeente: Glabbeek  
Specialisatie: Vleesvee en speelboerderij met ravotruimte

“Zowat elke woensdag- en zaterdagmiddag zit volgeboekt met verjaardagsfeestjes.”

familie, haar kinderen en de loonwerker erin zal slagen om het levensproject van haar overleden man te kunnen bewaren. De infrastructuur is er in ieder geval en het bedrijf staat aan de top van het Belgisch witblauw rundvee waardoor een behoorlijke prijsvorming mogelijk moet zijn.

### Speelboerderij 'Ravot'

De speelboerderij is, zoals gezegd, ondergebracht in de laatste stal en heeft aansluitend een mooi grasperk met speeltuigen, een verhard gedeelte en een paar weilandjes waarin de troeteldieren staan. In principe mogen kinderen overal bij, maar dan bij voorkeur onder toezicht want een dier blijft een dier en kan soms onberekenbaar zijn.

In ieder geval is de speelboerderij een groot succes want zowat elke woensdag- en zaterdagmiddag zit volgeboekt met verjaardagsfeestjes. Voor kinderen is een boerderij zoveel interessanter dan een

Tijdens het jaar zijn er ook zeer regelmatig schoolbezoeken. Dan volgen de kinderen een programma onder begeleiding van hun leerkrachten en eigen begeleiders. Op die manier komen elk jaar vele honderden kinderen langs op het bedrijf. Het is weer eens wat anders dan de klassieke schooluitstapjes. Maar Catherine wil ook andere dingen mogelijk maken op haar bedrijf: teambuilding voor bedrijven, (familie)feestjes met een extraatje, vergaderingen in een apart kader, het zijn allemaal zaken waarrond ze momenteel iets probeert uit te werken.

.....  
**Het is belangrijk om voortdurend te blijven zoeken naar een nieuw aanbod.**  
.....



Catherine en dochter Margo zorgen met veel liefde voor het kalfje Juliette, een blijvertje.

bezoek aan een speeltuin of de bioscoop. Omgaan met levende dieren, zich vuil kunnen maken, in contact komen met de natuur ... kinderen beleven een dag uit de duizend. Het is daarbij mooi meegenomen dat ze ook nog eens kennismaken met de echte landbouw en wat daar allemaal bij komt kijken. Voor een gewen kleuterjuf is het educatieve aspect van alle activiteiten erg belangrijk. Vergeet ook niet dat naast de kinderen ook de ouders kennismaken met het bedrijf.

### Hoe begin je aan zoiets?

Het is duidelijk dat een dergelijk initiatief niet voor iedereen weggelegd is. Niet elk bedrijf is ervoor geschikt en niet elke bedrijfsleider kan zoiets aan. Je moet al uit stevig hout gesneden zijn om een bende joelende (en soms ook jengelende) kinderen bezig te houden. Het is ook belangrijk om voortdurend te blijven zoeken naar nieuwe manieren van aanpak en een nieuw aanbod. Catherine heeft daarvoor onder andere deelgenomen aan een werkgroep rond verbreding die geor-

ganiseerd werd door het Innovatiesteunpunt. Daar leer je om voor jezelf de mogelijkheden en beperkingen van je bedrijf te zien. Je kunt er heel wat leren, niet in het minst uit de gesprekken met de andere bedrijfsleiders in de werkgroep. Maar naast de groepsvoorlichting kan het ook goed zijn om individueel advies te vragen. Elk dossier is immers anders en vraagt een aangepaste aanpak. Wat bij de ene kan, zal bij de andere onhaalbaar blijken. Daarom kan de hulp van een innovatieconsulent van groot belang zijn. En om de wettelijke kant van het verhaal (vergunningen, verzekering en aansprakelijkheid enz.) in orde te krijgen, kan de hulp van medewerkers van SBB of KBC erg nuttig zijn. Aarzel niet om deze mensen in te schakelen, zelfs als dat geld zou kosten. Een mislukking van je project omdat het niet goed onderbouwd is op juridisch, fiscaal of vergunningstechnisch vlak, kost altijd vele malen meer.

Bij de overheid zijn er trouwens ook vaak mensen die kunnen helpen, bijvoorbeeld door publiciteit te maken voor je zaak. In de meeste provincies zijn er diensten die er net op gericht zijn om mensen die met iets nieuws willen starten mee te begeleiden.

### Vergunningen en subsidies

Een vergunning voor een project als 'Ravot' kan je krijgen als er voldoende aandacht is voor het educatieve (het opvoedkundige) aspect van de hele aanpak. In dat geval kun je zelfs tot 30% subsidie krijgen via het VLIF. Let wel op: VLIF-steun wordt enkel toegekend na een oproep en je project moet dan ook nog eens inpasbaar zijn in het thema of de thema's van die oproep. Maar zoals altijd moet je wagen om te kunnen winnen! Bij speelboerderij De Ravot bijvoorbeeld is men hiervoor te rade geweest bij SBB. Deze mensen hebben het hele dossier in orde gebracht waardoor Catherine en haar dochters nu met een gerust hart bezig kunnen zijn met hun kleine klanten. Nog even dit: op 14 en 15 september vond op de boerderij een geslaagd provinciaal evenement plaats: de 'Smaakhoeve'. Onder leiding van chef Bart De Bondt (van het gelijknamige restaurant in Tienen) konden heel wat mensen kennismaken met de lekkerste streekproducten uit Vlaams-Brabant. Het succes was buiten alle verwachtingen want al weken voor het gebeuren was alles volgeboekt. Een boerderij kan duidelijk veel meer betekenen dan alleen maar 'boeren'. ■