



In deze rubriek reizen we van Den Hoorn naar Hoeselt. Op de route ontmoeten we melkveehouders die hun sector op een bijzondere manier dichterbij de burger brengen.

Zelfs een wandelroute is vernoemd naar de karakteristieke vierkantshoeve van familie Vanacker. Binnen smul je er van zelfgemaakt ijs. We zijn in: **Huldenberg**.

TEKST JORIEKE VAN CAPPELLEN

## Verse melk en ijs op de route



De boerderij was er een heel stuk eerder dan de wandelroute. Maar liefst vierhonderd jaar oud is de vierkantshoeve Hof ter Vaeren in Huldenberg, midden in de groene, golvende Druivenstreek van Vlaams-Brabant. 'Deze streek is vooral bekend om de teelt van de Belgische tafeldruif', vertelt Karin Vanacker (48). Met haar man Koen en schoonbroer Walter is ze de derde generatie van de familie Vanacker die boert op deze hoeve. Samen hebben ze de zuiveltak op het bedrijf, ooit begonnen door Koens moeder, verder uitgebouwd. 'We maken onder andere ijs, boter, chocomousse en platte kaas. Op woensdag kan men verse rauwe melk afhalen. Dat laatste wordt steeds populairder. Het gaat niet om grote aantallen, maar toch circa 100 liter melk per week', vertelt Karin.

De Hof ter Vaeren-wandelroute is echt vernoemd naar de boerderij, die een begrip is in de streek. 'Maar als bedrijf hebben we daar verder geen inmenging in gehad, het was een initiatief van provincie Vlaams-Brabant voor de streek', aldus Karin.

De toevallige wandelaars van de vijf kilometer lange wandelroute en de dagjesmensen op de fiets zijn in de zomer een mooie inkomstenbron. Wat Karin regelmatig hoort, is dat mensen het fijn vinden dat ze op de boerderij zelf hun producten kunnen kopen. 'Bezoekers aan onze winkel mogen ook een kijkje in de stallen nemen, voor het verhaal achter onze producten.'

De bedrijfsvoering is niet alledaags op Hof ter Vaeren. Zo wordt alle vee, 70 koeien van het zeldzame witblauw-dubbeldoelras, het jongvee en 30 stuks vleesvee volledig op stro gehouden.

De zuivelhoeve kan ook op een grote schare vaste klanten rekenen. 'Ik vind het mooi dat mensen ons zo goed weten te vinden, terwijl we nooit actief reclame hebben gemaakt', vindt Karin. Het zorgt voor een warme band. 'Sommige klanten komen wekelijks op dezelfde dag en hetzelfde tijdstip binnen. Dan zeggen we elkaar gedag en nemen zij vast plaats, terwijl wij hun ijscoupe bereiden. We weten namelijk al precies welke ijscoupe hun favoriet is.'