



# Hoeveslagerijen vo

Hoevewinkels schieten als paddenstoelen uit de grond. Ook rundveehouders slaan steeds vaker het pad van de korteketenverkoop in.

Vlaanderen telt inmiddels 152 hoeveslagerijen en een veelvoud aan bedrijven die vleespakketten verkopen. Betere marges zijn veelgehoorde motieven, maar het werk moet niet onderschat worden.

TEKST JEROM ROZENDAAL

**H**et zijn slechte tijden voor de rundvleessector. Dat is geen nieuws voor Ann Detelder van het Steunpunt Korte Keten, een Vlaams adviesbureau dat landbouwers begeleidt bij het opstarten van korteketenverkoop. Zij ziet het in de groei van het aantal hoeveslagerijen en de vele adviesaanvragen van vleesveehouders. 'Door de slechte rendementen zie je dat veehouders op zoek zijn naar alternatieve afzetkanalen.' Het aantal Vlaamse hoeveslagers groeit als kool. In 2016 waren er 107 hoeveslagerijen geregistreerd in Vlaanderen, in 2019 was dat aantal opgelopen tot 152. 'En het aantal adviesvragen in 2019 was bij ons dubbel zoveel als in 2018, dus ik verwacht dat er volgend jaar ook veel bedrij-

ven zullen opstarten', zegt Detelder. Ze ziet de trend trouwens ook in andere landbouwsectoren. Telde België in 2016 nog 1450 hoeveverwerkers, in 2019 waren het er 2000.

### Groeiende vraag 'local for local'

De groei van hoeveverkoop komt niet als een verrassing. De landbouwsector merkt een groeiende vraag naar lokaal geproduceerd vlees. Mensen willen steeds meer weten waar hun eten vandaan komt, waar hun koe gelopen heeft. 'De vleesconsumptie daalt, maar daartegenover zie je dat mensen bereid zijn meer te betalen voor vlees met een verhaal', constateert Detelder.



# or meer marge

Boerderijverkoop sluit ook goed aan bij de visie van kringlooplandbouw van de Vlaamse en Nederlandse overheid. Om de korteketenverkoop te stimuleren, subsidiëren beide overheden tal van projecten die gericht zijn op korteketenverkoop. Steunpunt Korte Keten in Vlaanderen is hier een voorbeeld van. Enkele jaren geleden bracht deze kennisinstelling en tevens adviesbureau de startersmap 'Thuisverkoop in de land- en tuinbouw' uit, met in hoofdstuk 3 aandacht voor hoevevleesverkoop en -verwerking. Sinds de afschaffing van de vestigingswet in Vlaanderen is een diploma beenhouder-slager geen vereiste meer voor het opstarten van een hoeveslagerij. Bij het Federaal Agentschap voor de veiligheid van de voedselketen (FAVV) moet wel nog een toelating aangevraagd worden. Het agentschap controleert of de winkel en de werkplaats voldoen aan de voorschriften wat betreft infrastructuur,

uitrusting en hygiënemaatregelen. Ook het papierwerk moet in orde zijn. Vooral de traceerbaarheid van het vlees moet sluitend zijn.

## Klein beginnen en uitbouwen

Volgens Detelder hoeven de initiële investeringen helemaal niet zo hoog te zijn als je klein begint. Afhankelijk van de staat van het gebouw kan een oude loods of stal met een likje verf en eventueel afscheidingswanden omgebouwd worden tot een ruimte die aan de hygiëne-eisen voldoet.

Naast investeringen in de infrastructuur moet de veehouder ook geld opzijleggen voor de aanschaf van machines, zoals weegschalen, een gehaktmolen, oven, toonbank en koel- en vriescellen. Als er nieuw materiaal aangekocht wordt, kan de Vlaamse veehouder aanspraak maken op

## AANTAL HOEVESLAGERIJEN VLAANDEREN

2016 **107**

2017 **113** ↗

2018 **120** ↗

2019 **152** ↗



Door slechte marges zijn veel Belgisch-witblauwveehouders op zoek naar alternatieve afzetkanalen

een VLIF-subsidie, waarmee tot een derde van de investering vergoed wordt. Veel veehouders kiezen in de praktijk voor de aanschaf van tweedehands materiaal en voeren de werken in eigen beheer uit.

#### Investeringen variëren sterk

Een rondgang langs een aantal hoeveslagerijen wijst uit dat de hoogte van de investeringen behoorlijk varieert, van enkele duizenden euro's tot 100.000 euro. 'Wij hebben zo'n twintig-, dertigduizend euro geïnvesteerd in een winkel met koel- en vriescellen, maar we hebben veel zelf gedaan', zegt Olena Tarasenko van hoeveslagerij Prokeshof uit Ransberg, een dorpje tussen Leuven en Hasselt. Zij rekent daarbij het materiaal niet mee. 'Onze tweedehandsoven kostte al 6000 euro', zegt ze.

De boerderijwinkel zag in juni 2018 het levenslicht. Tarasenko vond dat het vlees in de winkel door toevoegingen van kleurstoffen en bewaarmiddelen van inferieure kwaliteit was. Zo werd het idee van de hoeveslagerij geboren. 'Ons vlees ziet er minder rood uit, maar is beter van kwaliteit, zonder toevoegingen', zegt zij. Ook de financiële vooruitzichten wogen mee. 'Het werk op de boerderij is tegen kostprijs, bijna verliesgevend. Door de slagerij kunnen we er nog wat op verdienen', verklaart zij.

Prokeshof heeft een mengeling van 300 Belgisch witblauwen en blonde d'Aquitaines rondlopen. Het bedrijf verkoopt gemiddeld één koe per maand en één kalf in de vijf maanden. De rest van de koeien wordt via het gangbare circuit verkocht. Via de webshop kunnen mensen hun bestelling doorgeven en deze 's avonds afhalen. 'Daarnaast is de slagerij op zaterdag open', vertelt Tarasenko, die behalve rundvlees ook

varkensvlees verkoopt. Momenteel onderzoeken ze mogelijkheden om kippenvlees aan te bieden. Steunpunt Korte Ketten adviseert hoeveslagers om meerdere vleessoorten aan te bieden. 'Mensen verwachten dat toch van een slagerij. Men wil niet meerdere adressen afaan voor de vleesinkopen', aldus Detelder. Ook hoeveslagerij 't Lindebos uit Wijtschate, onder de rook van Ieper, biedt naast het rundvlees ook kippen- en varkensvlees aan. 'Onze veeteeltactiviteiten zijn volledig afgestemd op de hoeveslagerij. Wij houden alleen maar dieren die we in de beenhouwerij verkopen', vertelt mede-eigenaar Stefanie Segers. Uitzondering zijn de stierkalven die het bedrijf verlaten. Door dalende marges in de vleesveesector zijn haar schoonouders al negentien jaar geleden gestart met de hoeveslagerij. 't Lindebos heeft zo'n vijftig Belgisch witblauwe koeien rondlopen, jongvee en zoogdieren. De koeien gaan na twee afkalvingen naar het slachthuis. 'Dan is het vlees op zijn best', zegt Segers. In tegenstelling tot het rundvee worden de varkens niet zelf gefokt, maar als big aangekocht. Ook de kippen komen op latere leeftijd naar de boerderij waar ze worden afgemest.

#### Achttien koeien over de toonbank

Het bedrijf verkoopt jaarlijks achttien runderen, in de wintermaanden één per maand en in de zomer twee per maand. Vorig jaar investeerde het in nieuwe stallen en in een nieuwe winkel met atelier. 'De investering in de winkel en het atelier bedroeg 75.000 euro en daar zitten geen apparaten bij', zegt Segers. De investering moet vooral terugverdiend worden met bereide producten. 'De marges zitten in producten als bereid stoofvlees, vol-au-vent, spaghetti en lasagne. De marges zitten niet in de biefstukken of koteletten', verklaart zij.

Volgens Detelder is 't Lindebos een uitzondering. 'Hoeveverkoop is vaak een aanvulling op de gangbare afzetkanalen.' Zij schat dat er in Vlaanderen hooguit twintig hoeveslagers actief zijn die hoofdzakelijk van de boerderijverkoop leven. Zij benadrukt overigens dat consumentenverkoop moet primeren in een hoeveslagerij. 'Je mag maximaal dertig procent aan derden

Olena Tarasenko:  
**'Ons vlees ziet er minder rood uit, maar is beter van kwaliteit'**





verkop, zoals horecagelegenheden. Zit je hierboven, dan gelden er strengere regels.’

Volgens Peter Mabesoone moet de korteketenverkoop niet geromantiseerd worden. De Nederlander is eigenaar van hoeveslagerij De Piemonteese in het Zeeuws-Vlaamse Aardenburg, maar bouwt zijn activiteiten af, omdat hij zijn veestapel afstoot. ‘Mensen hebben inderdaad interesse voor lokaal geproduceerd vlees. Maar deze interesse wordt snel minder als ze hun portemonnee moeten trekken’, zegt hij. Mabesoone, die zelf uitbeent en versnijdt, schat de opbrengst voor het rundvlees uit de hoeveverkoop rond de 11 tot 12 euro per kilo. ‘Aan het eind van het jaar blijft er meer over dan via de gangbare kanalen, maar je moet niet kijken naar het extra werk.’ Mensen onderschatten volgens de slager-boer het werk. ‘Voor het verwerken van een rund ben je met twee man al gauw drie dagen bezig. Van uitbenen tot versnijden, sorteren en inpakken. En dan heb ik het nog niet eens over worsten maken.’

### Vleespakketten als extraatje

Naast de hoeveslagerijen lijkt ook de verkoop van vleespakketten een vlucht te hebben genomen. ‘Meestal zie je dat mensen tegen kostprijs in het gangbare circuit verkopen. Met de verkoop van pakketten verdient men wat extra’, zegt Detelder. Volgens haar brengt een gemiddeld bedrijf dat vleespakketten verkoopt, hooguit één rund per maand aan de man. Bij deze verkoopwijze gaat het rund na het slachthuis naar de beenhouwer, die het dier uitbeent en versnijdt. Samengestelde vleespakketten worden vervolgens vacuümgetrokken en gaan terug naar de rundveehouder bij wie ze in de koeling belanden. Meestal worden de pakketten binnen enkele dagen verkocht. De veehouder heeft een klantenkring, die hij op de hoogte brengt van een geplande slachtdatum, waarna per mail bestellingen worden geplaatst. Bij de verkoop van vleespakketten hoeft de veehouder ook aan veel beperktere hygiëne-eisen te voldoen. ‘Hij moet alleen een toelating aanvragen bij het FAVV. Dat is niet meer dan een administratieve aangelegenheid, maar dan weet het FAVV dat dit bedrijf met vleesver-

koop bezig is en kan eventueel langskomen voor controle’, aldus Detelder.

Ook in Nederland is een vleespakkettenverkoper niet vergunningsplichtig. Daniël en Veronique Dekker uit Sluis, in Zeeuws-Vlaanderen, zijn deze zomer begonnen met de verkoop van vleespakketten. Meer dan het opzetten van een website en de aanschaf van een diepvries heeft Het Gistelhof niet geïnvesteerd. ‘Idealiter is al het vlees vóór de slacht verkocht, maar als er toch wat overblijft, bewaren we dat in de diepvries’, verklaart Veronique Dekker.

Het Gistelhof verkoopt één koe per twee, drie maanden. ‘De veesector zit al jaren in een neergaande spiraal. Met de korteketenverkoop kunnen we toch nog wat marge behalen’, vertelt Dekker. Het bedrijf heeft 300 witblauwe vleeskoeien en daarnaast werkt Dekker ook nog buitenshuis. ‘Om volledig over te stappen op een hoeveslagerij zouden we keuzes moeten maken. Daar zijn we nu niet klaar voor’, besluit ze.

Goed nadenken voordat je begint met een hoeveslagerij, dat is ook het standpunt van Steunpunt Korte Ketten. ‘Een van de eerste zaken die wij bekijken, is of het bedrijf en de vleesveehouder geschikt zijn voor hoeveverkoop’, vertelt Ann Detelder, die wekelijks bedrijfsbezoeken aflegt om geïnteresseerde boeren te adviseren bij de opstart van korteketenverkoop. ‘Verkoop moet je wel liggen’, beaamt zij. |

▲  
*Links: hoeveslagers spelen met de marketing in op de groeiende vraag naar lokaal geproduceerd voedsel*

*Rechts: ook meer bedrijven met blonde d'Aquitaines werken steeds vaker via de korte keten*

## Samenvatting

- Het aantal hoeveslagerijen in Vlaanderen steeg van 107 in 2016 tot 152 in 2019.
- Door de slechte marges zijn veel veehouders op zoek naar alternatieve afzetkanalen.
- De marges in de korteketenverkoop liggen hoger, maar betrokkenen waarschuwen voor de werkdruk.
- Vleespakkettenverkoop vereist minder werk en investeringen.