

# WELKE WEG KIES JIJ?

Infofiches voor landbouwers over landbouwverbreding

Toerisme

Recreatie

Korte keten

Educatie

Zorg

## Colofon

**Verantwoordelijk uitgever:** Geert Anthierens, provinciegriffier

**Beleidsverantwoordelijke:** Bart Naeyaert, gedeputeerde voor land- en tuinbouw

**Voor meer informatie kan u contact opnemen met:**

Inagro, dienst bedrijfsvisie

Nele Dejonckheere, bedrijfsvisie@inagro.be

Een digitale versie vindt u terug op [www.inagro.be/landbouwverbreding](http://www.inagro.be/landbouwverbreding)

Zie ook: [www.vlaamsbrabant.be/vanallemarktenthuis](http://www.vlaamsbrabant.be/vanallemarktenthuis)

**Lay-out:** gebaseerd op ontwerp van provincie Vlaams-Brabant

**Foto's:** Jan Darthet

Vermenigvuldiging en/of overname van gegevens zijn toegestaan mits de bron expliciet vermeld wordt: Provincie West-Vlaanderen (2020). Welke weg kies jij? Infofiches voor landbouwers over landbouwverbreding.

Depotnummer: D/2017/0248/24

**Aansprakelijkheidsbeperking:** Deze publicatie werd met de meeste zorg en nauwkeurigheid opgesteld. Er wordt evenwel geen enkele garantie gegeven omtrent de juistheid of de volledigheid van de informatie in deze publicatie. De gebruiker van deze publicatie ziet af van elke klacht tegen de provincie West-Vlaanderen en zijn medewerkers, van welke aard ook, met betrekking tot het gebruik van de via deze publicatie beschikbaar gestelde informatie. In geen geval zullen de provincie West-Vlaanderen of zijn medewerkers aansprakelijk gesteld kunnen worden voor eventuele nadelige gevolgen die voortvloeien uit het gebruik van de via deze publicatie beschikbaar gestelde informatie.

**Deze uitgave kwam tot stand door volgende partners:**



## VOORWOORD

Landbouwers zijn ondernemers in hart en nieren. Zeker in uitdagende tijden als deze kijken ze vooruit en zoeken ze naar manieren om hun bedrijf te laten groeien. Dit kan door hun bedrijf 'groter' te maken – een grotere veestapel, meer akkerland... –, maar ook door het scala van activiteiten te 'verbreden'. Kiest de landbouwer de tweede weg, dan produceert hij niet alleen voedsel, maar doet hij bijvoorbeeld ook aan korte keten verkoop, aan landbouweducatie of organiseert hij feestjes op de boerderij. De landbouwer kan natuurlijk ook beide wegen combineren.

Landbouwverbreding is niet eenvoudig. Een landbouwer die verbreding overweegt, zit met tal van vragen. Wat houdt dat precies in, landbouwverbreding? Welke soorten van verbreding bestaan er allemaal? Brengen ze iets op? Hoe zit het met vergunningen, wetgeving, verzekering, subsidies? Hoe promoot ik mijn verbredingsactiviteit? And last but not least: is verbreding eigenlijk wel iets voor mij?

Al deze vragen kunnen een mens overdonderen. Vandaar deze brochure. Ze helpt de landbouwer die wil verbreden op weg. Waarnaartoe? Naar de weg die hij uiteindelijk zelf kiest.

De brochure 'Van alle markten thuis' is in 2016 samengesteld door de provincie Vlaams-Brabant. In 2017 heeft zij de brochure geüpdatet. De provincie West-Vlaanderen heeft zich grotendeels gebaseerd op de brochure van Vlaams-Brabant en waar nodig deze aangepast aan de lokale West-Vlaamse context. We willen de provincie Vlaams-Brabant uitdrukkelijk danken voor het pionierswerk dat ze verricht heeft.



Deze brochure is gelanceerd op de studiedag over landbouwverbreding 'Welke weg kies jij?' is geüpdatet in 2020.

Bart Naeyaert,  
Gedeputeerde voor land- en tuinbouw  
Provincie West-Vlaanderen



## INLEIDING EN LEESWIJZER

De fiches in deze bundel zijn telkens opgebouwd volgens een vast sjabloon. Sommige onderdelen komen in verschillende fiches terug, dit zorgt er voor dat elke fiche afzonderlijk gelezen en geraadpleegd kan worden. Via de online versie kan je onmiddellijk doorlinken naar de relevante websites en documenten (link door via de curatieve tekst).

We starten in dit overzicht bij de verschillende vormen van korte keten, daarna volgen landbouwenducatie en groene zorg, de verschillende vormen van recreatie en tot slot landschapsintegratie en trajectbegeleiding. De lijst is echter niet volledig, zo is er bijvoorbeeld geen fiche over een kinderboerderij, paardenpension, hoevebakkerij of energie opwekking op de boerderij. Toch hopen we met dit overzicht reeds een eerste aanzet te geven om startende ondernemers wegwijs te maken. We raden ook steeds aan om contact op te nemen met de bevoegde overheden en adviserende organisaties.

Wie met verbrede of multifunctionele landbouw start combineert op termijn vaak meerdere activiteiten, zoals bijvoorbeeld een zorgboerderij met een hoeve-winkel. Toch willen we benadrukken dat we er in dit overzicht van uitgaan dat de hoofdmoot op het bedrijf nog steeds de landbouwactiviteit is. Bovendien dienen sanitaire en fytosanitaire maatregelen steeds prioriteit te krijgen. Ook de veiligheid van bezoekers is een extra aandachtspunt bij vele vormen van multifunctionele landbouw.

Rond **rendabiliteit** (wat brengt het op?) is het niet evident om cijfers te vinden die zonder interpretatie bruikbaar zijn. Veel is immers bedrijfsafhankelijk en bovendien ontbreken vaak studies op Vlaams niveau.

Voor algemene cijfers kan je wel deze Nederlandse studie raadplegen:

Roest, A.E. en H. Schoorlemmer, *Kijk op multifunctionele landbouw. Omzet en impact 2007-2009. Publicatie 10-097. LEI, onderdeel van Wageningen UR, Den Haag, 2010.*

Sommige onderdelen zijn vrij generiek beschreven in de fiches, zoals **communicatie en promotie**. Nochtans is communicatie vaak van cruciaal belang om

(nieuwe) producten en diensten naar de potentiële doelgroep op de juiste manier te vermarkten. Van daar dat we je hieronder algemene informatie en links meegeven om jouw nieuwe product of de nieuwe dienst te vertalen naar een marketingstrategie, met bijhorende communicatie die afgestemd is op jouw potentiële klant. Tijdens de ontwikkelingsfase ligt de focus al te vaak op de technische innovatie en wordt er doorgaans te weinig aandacht aan de vermarkting besteed.

**Hoe moet het dan wel?** Dat is vaak heel specifiek en hiervoor kan je best beroep doen op specialisten. Bijvoorbeeld wanneer je hulp kan gebruiken in het samenstellen van een marketing- en communicatieplan kan je terecht bij [www.kmo-routes.be](http://www.kmo-routes.be).

Jaarlijks worden meer dan 100 bedrijven begeleid, ook in de agrarische sector, zoals bijvoorbeeld landbouwers die hun activiteiten willen verbreden naar toerisme, hoevewinkel of korte keten. Verschillende formules zijn mogelijk, eventueel met de inschakeling van derdejaars studenten marketing. Naast de klassieke communicatiekanalen zoals folders, beurzen en events, wordt meer en meer aandacht besteed aan online marketing. Een digitale strategie verandert eigenlijk de essentie van een organisatie. Uitstel is geen optie meer. Online media hebben het voordeel om kostenefficiënt te zijn en effectief de juiste doelgroep te bereiken. De basis van een online strategie blijft een goede website, maar potentiële klanten moeten naar dit platform geleid worden. Via gericht online adverteren (bijvoorbeeld via banners) kan je bovendien de ranking van je website op Google verbeteren. Men noemt dit search engine optimalisatie. Een van de mediaplatformen waarmee je als organisatie aan de slag kan gaan, zijn sociale media. Sociale media, zoals Facebook, Twitter, LinkedIn en Instagram, zijn uitgegroeid tot een onmisbaar communicatiemiddel in onze samenleving.

Deze cijfers bevestigen dat sociale media online ontmoetingsplaatsen zijn geworden die de meerderheid van de internetgebruikers bezoeken. Sociale-media-platformen laten ons toe om nieuws, standpunten, goede en slechte ervaringen op een eenvoudige en snelle manier te delen. Daarnaast maken sociale media de communicatie meer open en transparant, waar we heel eenvoudig informatie kunnen opzoeken over personen, onderwerpen, producten of bedrijven. Om een sociale-mediaplan te implementeren, is het nodig dat je weet hoe elk sociale-mediakanaal efficiënt benut kan worden. Het betekent dat er nagedacht moet worden over inhoud, kanalen, timing, reageren op negatieve feedback van klanten etc.

Er bestaat ook een specifieke regelgeving voor het **plaatsen of wijzigen van publiciteitsinrichtingen of uithangborden**. Ook deze info lijsten we hier op, omdat dit voor verschillende activiteiten van toepassing kan zijn:

● **Stedenbouwkundige vergunning nodig:** voor vaste reclameconstructies, bv. reclamezuilen of installaties aangebracht op blinde gevels voor het aanplakken van affiches.

● **Geen stedenbouwkundige vergunning nodig:**

- Voor verplaatsbare reclame-inrichtingen, tenzij men een grond gewoonlijk gaat gebruiken voor het plaatsen van dergelijke inrichtingen.
- Voor het bevestigen van niet-lichtgevende uithangborden aan een vergund gebouw, met een totale maximale oppervlakte van 4 m<sup>2</sup> (voor zover dit niet strijdig is met de voorschriften van stedenbouwkundige verordeningen, bouw- en verkavelingsverordeningen, ruimtelijke uitvoeringsplannen, bijzondere plannen van aanleg, verkavelingsvergunningen, bouwvergunningen of stedenbouwkundige vergunningen).

Bij de **wetgeving** wensen we te benadrukken dat alle (administratieve) verplichtingen als landbouwonderneming in orde moeten zijn: verzamelaanvraag, mestbank, FAVV, milieuvergunning, BTW-nummer bij Kruispuntbank van Ondernemingen, verzekering burgerlijke aansprakelijkheid, boekhoudkundige formaliteiten. Deze algemene zaken waar je als landbouwer moet aan voldoen zijn niet telkens opnieuw opgenomen.

**We danken tot slot alle partners die meewerkten aan deze fiches. Het overzicht en hun contactgegevens vind je achteraan de bundel.**

## INHOUD

Voorwoord 3

### KORTE KETEN: VERWERKING EN HOEVEVERKOOP

Hoewinkel 7  
Hoeslagerij - verkoop van vleespakketten 9  
Automaat 11  
Hoevererras - verbruikszaal - picknick 13  
Verkoop via een (boerenmarkt) of langs de openbare weg 15  
Community supported agriculture (CSA) 17  
Boeren & buren 19  
Voedselteams en webshops 21  
Verkoop aan derden (B2B) 23

### LANDBOUWEDUCATIE & GROENE ZORG

Landbouwenducatie 25  
Zorgboerderijen 27

### LOGIES & RECREATIE

Hoelogies (B&B's en vakantiewoningen) 29  
Kamperen en kampterreinen 31  
Feestjes op de boerderij 33  
Teambuilding op de boerderij 35  
Vergaderen op de boerderij 37

### ERF & LANDSCHAP

Erfbeplanting en landschapsintegratie 39  
Trajectbegeleiding, erfordingen en vergunningen 41

### OVERZICHT VAN DE BETROKKEN ORGANISATIES





## HOEVEWINKEL

### WAT/WAT NIET?

Veel consumenten vinden het leuk om inkopen bij de boer te doen. In een hoevewinkel wordt vaak ingespeeld op een taalbeleving. Een deel van je productie in een hoevewinkel op je bedrijf verkopen kan dus interessant zijn. In principe is het niet mogelijk in landbouwgebied zomaar een winkel te starten. Een uitzondering daarop vormt een hoevewinkel. Een exacte wettelijke definitie van een hoevewinkel is er echter niet. Wel wordt algemeen aangenomen dat een hoevewinkel een winkel is verbonden aan een actief landbouw- of tuinbouwbedrijf waar hoofdzakelijk producten van het eigen bedrijf verkocht worden (hoofdzakelijk wordt hier meestal bestempeld als 50% eigen producten). Daarnaast kunnen producten van collega landbouwers verkocht worden en/of vergelijkbare producten.

Het gamma dat in een hoevewinkel verkocht mag worden is heel breed. Dat kan gaan van primaire (niet verwerkte) eigen of ingekochte producten zoals groenten, fruit, eieren, honing, (rauwe) melk tot een uitgebreid assortiment (zelf) verwerkte producten zoals confituren, soepen, quiches, zuiveldesserten, ijs, kazen, vleesbereidingen, ...

### WAT BRENGT HET OP?

De verkoop van je producten in eigen handen nemen betekent dat je de marges van de tussenhandel uitschakelt. Hierdoor kunnen enerzijds de opbrengsten hoger uitvallen maar anderzijds moet je wel tijd besteden aan de verkoop. De opbrengsten zijn heel sterk afhankelijk van de producten die verkocht worden, de kostenstructuur van het bedrijf, het ondernemerschap van de bedrijfsleider(s), ...

### NODIGE VERGUNNINGEN

- **Stedenbouwkundige vergunning:** is afhankelijk van welke producten je verkoopt en welke infrastructuraanpassingen er nodig zijn.
- **Een toelating van het FAVV.** Er bestaan verschillende soorten toelatingen: een hoevezuivelaar heeft een andere toelating nodig dan iemand die confituren of wijn maakt.

### RELEVANTE WETGEVING

- **KBO:** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister).
- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar

en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.

- **Voedselveiligheid:** bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer nog steeds onder de sectorgids autocontrole voor de primaire productie. Ga je zelf producten verwerken (bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Een (korte) opleiding 'hygiëne en autocontrole' is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden wel een aantal administratieve versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de *FAVV brochure verwerking en verkoop op de hoeve*.

- **Drinkbaar water:** als je zelf producten verwerkt zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van stadswater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je -volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid- moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook *Drinkbaar water (Steunpunt Korte Keten)* en/of *Waterkwaliteit in de voedingssector (FAVV)*.

- **Etikettering:** vanaf het moment dat je een product voorverpakt, moet er in bijna alle gevallen een etiket voorzien worden. Op dit etiket mag je niet zomaar gegevens aanbrengen naar eigen goeddunken maar moet je ook bepaalde regels respecteren. Zie ook *wetgeving hoeveproducten (Steunpunt Korte Keten)* of *wetgeving etikettering (FAVV)*.

- **Allergenen:** bij voorverpakte levensmiddelen moeten de allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegedeeld.

### VERZEKERING

Je kan een extra verzekering 'Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Deze verzekering dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde producten. Je bent dan gedekt voor schade die onder meer toe te schrijven kan zijn aan:

- eigen gebrek van de goederen;
- een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling, de verpakking...

## SUBSIDIES

Verhoogde (30%) *VLIF steun* is mogelijk en kan aangewend worden voor de bouw van een winkelruimte/verwerkingsruimte, de inrichting, de aankoop van machines. Het moet wel gaan om investeringen voor de verkoop van voornamelijk eigen producten rechtstreeks aan de consument.

## TIPS EN TRICKS

- Bezin eer je begint. Een hoevewinkel kan een grote impact hebben op de rest van de bedrijfsvoering. Heel veel hangt af van het/de soort product(en) die je wenst te verkopen. Zeker wanneer je zelf gaat verwerken kruipen hier heel wat arbeidsuren in.
- Opteer je voor verwerking dan zal je sowieso moeten investeren. Verwacht niet vanaf het eerste jaar een positieve return. Je moet bekend geraken en consumenten moeten de weg naar je winkel vinden.
- Maak voor je van start gaat een goede kostprijsberekening voor elk van je producten. Eenmaal je weet wat het maken van een product je kost kan je een correcte verkoopprijs bepalen.
- Een hoevewinkel is een serieus engagement. Dit wil echter niet zeggen dat je winkel van 's morgens tot 's avonds moet open zijn. Kies duidelijke en eenvoudige openingsuren. Communiceer dit ook duidelijk zodat (voorbijrijdende) klanten goed geïnformeerd zijn.
- Uit onderzoek van VLAM blijkt dat klanten op de hoeve voornamelijk bestaan uit gepensioneerden en welgestelde gezinnen met kinderen (60%). Ook gezinnen met slechts één kostwinnaar worden belangrijkere klanten voor de hoeve. Op de hoeve koopt men ook vaker producten van biologische oorsprong!
- Naast het directe contact met de boer, de versheid en de meerwaardebeleving, biedt de hoeve soms een prijsvoordeel voor de consument. De hoeve is vooral voor aardappelen het goedkoopste aankoopkanaal!

## COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Een hoevewinkel starten is één ding maar bekendheid creëren is een heel belangrijke stap.
- Er zijn verschillende mogelijkheden die je zelf kan organiseren maar er bestaan ook websites waar je promotie kan maken voor je producten. Op [www.100procentwest-vlaams.be](http://www.100procentwest-vlaams.be) krijg je extra bekendheid bij een lidmaatschap. [www.rechtvanbijdeboer.be](http://www.rechtvanbijdeboer.be) heeft een gratis en een betalende aansluitmodule onder beheer van de VLAM.
- Een actieve facebookpagina of website kan zeker een meerwaarde zijn. Plaats hier (achtergrond)info over het product, je bedrijf, de bedrijfsvoering, receptjes, openingsuren, ...
- Maak je aanbod (gratis) kenbaar: gemeentelijk infoblad, geef bij (klas)bezoeken uit de gemeente een proevertje met flyer mee voor thuis of stel je product op een ludieke manier voor tijdens een gemeentelijk event of dag van de landbouw.

## ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

- Voor vragen over regelgeving, ... kan je terecht bij het Steunpunt Korte Keten, 016-24 39 54 of via [ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be](mailto:ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be)
- Voor vragen rond, beoordelen van je businessmodel, strategische begeleiding, promotie en marketing kan je terecht bij het Innovatiesteunpunt, 016 28 61 38 of via [patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be](mailto:patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be)
- Voor extra promotie, ondersteuning, professionalisering en netwerking, kan je terecht bij Inagro en 100% West-Vlaams hoeve- en streekproducten. Meer info op [www.inagro.be](http://www.inagro.be) en [www.100procentwest-vlaams.be](http://www.100procentwest-vlaams.be)
- Voor registratie en info over recht van bij de boer: [www.rechtvanbijdeboer.be](http://www.rechtvanbijdeboer.be)

## BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- [www.steunpuntkorteketen.be](http://www.steunpuntkorteketen.be)
- [www.innovatiesteunpunt.be](http://www.innovatiesteunpunt.be)
- [www.100procentwest-vlaams.be](http://www.100procentwest-vlaams.be)
- [www.favv-afscabehoeveverkoop.be](http://www.favv-afscabehoeveverkoop.be)
- *Omzendbrief met betrekking tot de toelating en erkenning voor hoevezuivelproducenten en het gebruik van de autocontrolelegidsen*
- FAVV Brochure 'Verwerking en verkoop op de hoeve': *Deze brochure helpt je aan de hand van praktische informatie een beter inzicht te krijgen in de verplichtingen inzake voedselveiligheid als hoeveproducent.*
- *Gids voor de invoering van een autocontrolesysteem voor de detailhandel in voedingswaren*
- *Autocontrolelegids voor de productie en verkoop van zuivelproducten op het landbouwbedrijf*
- *Autocontrolelegids voor de beenhouwerij-spek-slagerij*
- Brochure Innovatiesteunpunt 'Kwanta kost da?' *Deze brochure bevat praktische voorbeelden van kostprijsberekeningen voor korte keten producenten.*
- 'Aardappelverkoop zorgt voor groeiende omzet op de hoeve' (GFK cijfers VLAM, 2015). *Artikel met informatie over de doelgroep van korte keten en omzet per categorie*
- *Goed Geboerd van VLAM. Gratis online tool voor het maken van een sterkte-zwakte-analyse van de hoeveverkoop om deze te verbeteren.*

## FICHE KORTE KETEN WELKE WEG KIES JIJ?



# HOEVESLAGERIJ VERKOOP VAN VLEESPAKKETTEN

## WAT/WAT NIET?

Veel consumenten vinden het leuk om inkopen bij de boer te doen. Een deel van je productie in een hoevewinkel op je bedrijf verkopen kan dus interessant zijn. In principe is het niet mogelijk in landbouwgebied zomaar een slagerij te starten. Een uitzondering daarop vormt een hoeveslagerij. In een hoeveslagerij wordt hoofdzakelijk vlees van eigen dieren verkocht. Vlees dat je zelf hebt uitgebeend en versneden (= echte hoeveslagerij) of vlees dat eerst door een derde bewerkt werd waarna je het als verpakt vlees te koop aanbiedt op je bedrijf (= verkoop van vleespakketten). Daarnaast kan je ook vlees (van een andere diersoort) van een collega landbouwer verkopen.

## WAT BRENGT HET OP?

De verkoop van je producten in eigen handen nemen betekent dat je de marges van de tussenhandel uitschakelt. Dit betekent enerzijds dat de opbrengsten hoger kunnen uitvallen maar anderzijds moet je wel tijd besteden aan de verkoop. De opbrengsten zijn heel sterk afhankelijk van de producten die verkocht worden, de kostenstructuur van het bedrijf, het ondernemerschap van de bedrijfsleider(s), ...

## NODIGE VERGUNNINGEN

De vergunningen/toelatingen die je nodig hebt, hangen af van het feit of je ervoor opteert om een echte hoeveslagerij uit te baten of om enkel vleespakketten te verkopen. Een erkenning van het FAVV heb je enkel nodig wanneer je een substantieel deel van je vlees niet rechtstreeks aan de consument verkoopt maar aan 'derden'.

- Kies je voor een echte hoeveslagerij dan kan je voor bepaalde infrastructuraanpassingen een **stedenbouwkundige vergunning** nodig hebben.
- Sowieso dien je een toelating en soms een **erkenning bij het FAVV** aan te vragen.
- Door de afschaffing van de vestigingswet moet je geen specifiek diploma meer kunnen voorleggen.

## RELEVANTE WETGEVING

- **KBO**: wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)
- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar

en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.

- **Voedselveiligheid**: zowel bij een echte hoeveslagerij als bij de verkoop van vleespakketten moet je voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Een (korte) opleiding 'hygiëne en autocontrole' is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden wel een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de *FAVV brochure Verwerking en verkoop op de hoeve*.

- **Drinkbaar water**: als je zelf producten verwerkt zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van stadswater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je -volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid- moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook *Drinkbaar water (Steunpunt Korte Keten) en/of Waterkwaliteit in de voedingssector (FAVV)*.

- **Etikettering**: vanaf het moment dat je een product voorverpakt, moet er in bijna alle gevallen een etiket voorzien worden. Op dit etiket mag je niet zomaar gegevens aanbrenge naar eigen goeddunken maar moet je ook bepaalde regels respecteren. Zie ook *wetgeving hoeveproducten (Steunpunt Korte Keten) of wetgeving etikettering (FAVV)*.

- **Allergenen**: bij voorverpakte levensmiddelen moeten de allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegegeed.

## VERZEKERING

Je kan een extra verzekering 'Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Deze verzekering dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde producten. Je bent dan gedekt voor schade die onder meer toe te schrijven kan zijn aan:

- eigen gebrek van de goederen;
- een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling, de verpakking, ...

## SUBSIDIES

Verhoogde (30%) *VLIF steun* is mogelijk en kan aangewend worden voor de bouw van een winkelruimte/verwerkingsruimte, de inrichting, de aankoop van machines. Het moet wel gaan om de investering voor de verkoop van voornamelijk eigen producten rechtstreeks aan de consument.

## TIPS EN TRICKS

- Bezin eer je begint. Een echte hoeveslagerij kan een grote impact hebben op de rest van de bedrijfsvoering. In het uitbenen van vlees, het versnijden en het winkelklaar maken van vlees kunnen heel wat arbeidsuren kruipen.
- Opteer je voor een hoeveslagerij dan zal je sowieso moeten investeren. Verwacht niet vanaf het eerste jaar een positieve return. Je moet bekend geraken en consumenten moeten de weg naar je winkel vinden.
- Maak voor je van start gaat een goede kostprijsberekening voor elk van je producten. Eenmaal je weet wat het maken van een product je kost, kan je een correcte verkoopprijs bepalen.
- Een echte hoeveslagerij is een serieus engagement. Dit wil echter niet zeggen dat je winkel van 's morgens tot 's avonds moet open zijn. Kies duidelijke en eenvoudige openingsuren. Communiceer dit ook duidelijk zodat voorbijrijdende klanten goed geïnformeerd zijn.

## COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Een hoeveslagerij starten is één ding maar bekendheid creëren is een heel belangrijke stap.
- Er zijn verschillende mogelijkheden die je zelf kan organiseren maar er bestaan ook websites waar je promotie kan maken voor je producten. Op [www.100procentwest-vlaams.be](http://www.100procentwest-vlaams.be) krijg je extra bekendheid bij een lidmaatschap. [www.rechtvanbijdeboer.be](http://www.rechtvanbijdeboer.be) heeft een gratis en een betalende aansluitmodule onder beheer van de VLAM.
- Een actieve facebookpagina of website kan zeker een meerwaarde zijn. Plaats hier (achtergrond)info over het product, je bedrijf, de bedrijfsvoering, receptjes, openingsuren, ...
- Maak je aanbod (gratis) kenbaar: gemeentelijk infoblad, geef bij (klas)bezoeken uit de gemeente een proevertje met flyer mee voor thuis of stel je product op een ludieke manier voor tijdens een gemeentelijk event of dag van de landbouw.

## ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

- Voor vragen over regelgeving, ... kan je terecht bij het Steunpunt Korte Keten, 016-24 39 54 of via [ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be](mailto:ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be)
- Voor vragen rond, beoordelen van je business-model, strategische begeleiding, promotie en marketing kan je terecht bij het Innovatiesteunpunt, 016 28 61 38 of via [patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be](mailto:patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be)
- Voor extra promotie, ondersteuning, professionalisering en netwerking, kan je terecht bij Inagro en 100% West-Vlaams hoeve- en streekproducten. Meer info op [www.inagro.be](http://www.inagro.be) en [www.100procentwest-vlaams.be](http://www.100procentwest-vlaams.be)
- Voor registratie en info over recht van bij de boer: [www.rechtvanbijdeboer.be](http://www.rechtvanbijdeboer.be)

## BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- [www.steunpuntkorteketen.be](http://www.steunpuntkorteketen.be)
- [www.innovatiesteunpunt.be](http://www.innovatiesteunpunt.be)
- [www.100procentwest-vlaams.be](http://www.100procentwest-vlaams.be)
- [www.favv-afscab.be/hoeveverkoop](http://www.favv-afscab.be/hoeveverkoop)
- FAVV Brochure 'Verwerking en verkoop op de hoeve': *Deze brochure helpt je aan de hand van praktische informatie een beter inzicht te krijgen in de verplichtingen inzake voedselveiligheid als hoeveproducent.*
- Brochure Innovatiesteunpunt 'Kwanta kost da?' *Deze brochure bevat praktische voorbeelden van kostprijsberekeningen voor korte keten producenten.*
- Consumenteninteresse in de hoeveverkoop van vlees. Masterthesis Lieselot Vankeerberghen (2010). *Hoe groot is de huidige markt van hoeverundulees in Vlaanderen en welk beeld heeft de Vlaamse consument over hoeverundulees.*
- Gids voor de invoering van een autocontrolesysteem voor de detailhandel in voedingswaren
- Autocontrole gids voor de beenhouwerij-spekslagerij

## FICHE KORTE KETEN WELKE WEG KIES JIJ?

# AUTOMAAT

## WAT/WAT NIET?

Bij verkoop via een automaat zet je vooral in op bereikbaarheid en toegankelijkheid. Wanneer je je producten 24 uur per dag wilt aanbieden, wanneer je een beperkt aantal producten hebt of wanneer je gewenste tijdsinvestering een hoevewinkel niet toelaat, kan je kiezen voor een automaat. Dit kan zowel voor fruit, zuivel, groenten als vlees.

## WAT BRENGT HET OP?

Een automaat kost gemiddeld tussen de € 3.000 en € 10.000 (tweedehands is ook een optie). Een melkautomaat kost tussen de 7.500 en 10.000 euro<sup>1</sup>. Voor automaten die niet bij het eigen erf staan, hangt het rendement sterk af van de huurprijs die je moet betalen voor de standplaats en van de tijd die nodig is voor het bijvullen<sup>1</sup>.

## NODIGE VERGUNNINGEN

- **Stedenbouwkundige vergunning:** voor het plaatsen van bv. een aardappelautomaat op het bedrijf ('onder visuele controle') heb je normaal geen vergunning van de dienst ruimtelijke ordening nodig. Plaats je de automaat langs de openbare weg of op de eigendom van derden dan heb je wel een stedenbouwkundige vergunning nodig. Afhankelijk van wie bevoegd is voor de weg (gemeente, gewest) zal je bij een andere instantie moeten gaan aankloppen. Er is geen stedenbouwkundige vergunning nodig wanneer de automaat in een gevel is ingebouwd. Vraag hiervoor steeds advies bij de dienst ruimtelijke ordening van je gemeente.
- Dien een aanvraag in bij de stad of gemeente voor de **inname van openbaar domein**, in veel gevallen wordt hiervoor ook een specifieke belasting of retributie geïnd. Neem hiervoor contact op met de stad of gemeente.

## RELEVANTE WETGEVING

- **KBO:** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)
- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.
- **Voedselveiligheid:** bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer onder de sectorgids autocontrole voor de primaire productie. Ga je zelf producten verwerken



(bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Een (korte) opleiding 'hygiëne en autocontrole' is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de FAVV brochure *Verwerking en verkoop op de hoeve*.

- **Drinkbaar water:** als je zelf producten verwerkt zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van stadswater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je -volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid- moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook *Drinkbaar water* (Steunpunt Korte Keten) en/of *Waterkwaliteit in de voedingssector* (FAVV).
- **Etikettering:** vanaf het moment dat je een product voorverpakt moet er in bijna alle gevallen een etiket voorzien worden. Op dit etiket mag je niet zomaar gegevens aanbrenge naar eigen goeddunken maar moet je ook bepaalde regels respecteren. Zie ook *wetgeving hoeveproducten* (Steunpunt Korte Keten) of *wetgeving etikettering* (FAVV).
- **Allergenen:** bij voorverpakte levensmiddelen moeten de allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegedeeld.
- Voor **melkautomaten** geldt een specifieke wetgeving, die terug te vinden is op de website van het FAVV. Ook Steunpunt Korte Keten kan je hierbij helpen.

## VERZEKERING

Je kan een extra verzekering 'burgerlijke aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Deze verzekering dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde producten. Je bent dan gedekt voor schade die onder meer toe te schrijven kan zijn aan:

- eigen gebrek van de goederen;
- een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling, de verpakking, ...

## SUBSIDIES

Er is 30% *VLIIF*-steun mogelijk als je in de automaat voornamelijk je eigen producten verkoopt.

## TIPS EN TRICKS

- Zorg ervoor dat de automaat makkelijk bereikbaar is, (zwakke) weggebruikers niet in gevaar worden gebracht wanneer auto's halt houden aan de automaat en er voldoende parking is.
- Kies een goed verlichte plaats.
- Wees je ervan bewust dat niet elk bedrijf goed gelegen is voor een automaat.
- Let op voor vandalisme (plaats eventueel beveiligingscamera's, dit moet je duidelijk aangeven gezien de wet op privacy).
- Een automaat in een tuinhuis/chalet is minder uitnodigend dan een automaat waar je de producten bij het langsrijden meteen kan zien (bv. een automaat ingewerkt in een gebouw).
- Wees niet al te seizoensafhankelijk. Zorg voor rotatie in je producten zodat je de automaat het volledige jaar kan vullen. Hiervoor kan je eventueel producten van een collega-landbouwer verkopen in je automaat. In dat geval moet je rekening houden met de bewaring en omvang van je producten (bv. aardappelen versus aardbeien). Bovendien moet meer dan 50% van de producten afkomstig zijn van het eigen bedrijf.
- Zorg steeds voor kwaliteitsvolle en verse producten.
- Zorg voor een leuke en efficiënte verpakking (klanten die een zakje aardappelen kopen, willen geen aarde in de auto).
- Zorg per product ook voor een gevarieerd volume (geen al te grote verpakkingen).
- Als je een specifieke ruimte voor een automaat voorziet en inricht, zorg dan meteen dat deze voldoende ruim is zodat je bij succes nog een extra automaat kan plaatsen.

## COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Zorg voor één duidelijke gebruiksaanwijzing en gsm-nummer bij problemen.
- Werk met een duidelijke bewijzing en een uithangbord. Vraag hiervoor steeds advies bij de dienst ruimtelijke ordening van je gemeente.
- Er zijn verschillende mogelijkheden die je zelf kan organiseren maar er bestaan ook websites waar je promotie kan maken voor je producten. Op [www.100procentwest-vlaams.be](http://www.100procentwest-vlaams.be) krijg je extra bekendheid bij een lidmaatschap. [www.rechtvanbijdeboer.be](http://www.rechtvanbijdeboer.be) heeft een gratis en een betalende aansluitmodule onder beheer van de VLAM.
- Een actieve facebookpagina of website kan zeker een meerwaarde zijn. Plaats hier (achtergrond)info over het product, je bedrijf, de bedrijfsvoering, receptjes, openingsuren, ...
- Maak je aanbod (gratis) kenbaar: gemeentelijk infoblad, geef bij (klas)bezoeken uit de gemeente een proevertje met flyer mee voor thuis of stel je product op een ludieke manier voor tijdens een gemeentelijk event of dag van de landbouw.

## ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

- Voor vragen over regelgeving, ... kan je terecht bij het Steunpunt Korte Keten, 016-24 39 54 of via [ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be](mailto:ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be)
- Voor vragen rond, beoordelen van je business-model, strategische begeleiding, promotie en marketing kan je terecht bij het Innovatiesteunpunt, 016 28 61 38 of via [patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be](mailto:patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be)
- Voor extra promotie, ondersteuning, professionalisering en netwerking, kan je terecht bij Inagro en 100% West-Vlaams hoeve- en streekproducten. Meer info op [www.inagro.be](http://www.inagro.be) en [www.100procentwest-vlaams.be](http://www.100procentwest-vlaams.be)
- Voor registratie en info over recht van bij de boer: [www.rechtvanbijdeboer.be](http://www.rechtvanbijdeboer.be)

## BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- [www.steunpuntkorteketen.be](http://www.steunpuntkorteketen.be)
- [www.innovatiesteunpunt.be](http://www.innovatiesteunpunt.be)
- [www.100procentwest-vlaams.be](http://www.100procentwest-vlaams.be)
- [www.favv-afscab.be/hoeveverkoop](http://www.favv-afscab.be/hoeveverkoop)
- FAVV Brochure 'Verwerking en verkoop op de hoeve': Deze brochure helpt je aan de hand van praktische informatie een beter inzicht te krijgen in de verplichtingen inzake voedselveiligheid als hoeveproducent.
- <sup>1</sup> Bioforum (2012). Van om de hoek. Aan de slag met korte keten. Heb jij al korte ketenverkoop en wil je graag uitbreiden? Of zoek je een manier om ermee aan de slag te gaan? Aan de hand van zes voorbeelden uit de biosector in deze brochure van Bioforum krijg je praktische tips en inspiratie voor je eigen initiatief.

## FICHE KORTE KETEN WELKE WEG KIES JIJ?

# HOEVETERRAS VERBRUIKSZAAL PICKNICK

## WAT/WAT NIET?

In principe is een terras uitbaten in landbouwgebied niet mogelijk. Een terras is namelijk een recreatieve activiteit die niet toegelaten is in landbouwgebied, maar wel mogelijk is in (landelijk) woongebied. Het terras moet in landbouwgebied steeds een tijdelijk karakter hebben, mag het omliggende landschap niet beïnvloeden en er moeten voornamelijk producten van het eigen bedrijf verkocht worden. Daarnaast mag je wel, in ondergeschikt belang, wat andere zaken waaronder bv. dranken aanbieden.

De uitbating van een verbruikszaal is duidelijk een horeca activiteit die niet in landbouwgebied kan, maar wel in landelijk woongebied mogelijk is. Het is net als bij een terras de bedoeling dat in de verbruikszaal voornamelijk producten van het eigen bedrijf verkocht worden.

Het samenstellen van picknickmanden en/of geschenkmanden met producten van verschillende producenten is een mogelijkheid die al of niet verboden kan worden aan een hoeveterras, verbruikszaal of hoeveverkoop.

## WAT BRENGT HET OP?

Hoewel een hoeveterras seizoensgebonden is, vraagt het uitbaten ervan veel organisatie, tijd en energie. Bovendien is de strategische ligging (bijvoorbeeld dichtbij wandel- en fietsroutes) bepalend voor de rentabiliteit van het terras. Het is vooral voor melkveebedrijven een opportuniteit om hun basisproduct een toegevoegde waarde te geven: ijsjes maken van het hoeveterras een trekpleister. Met een hoeveterras bereiken landbouwers een bredere klantengroep dan bij de thuisverkoop. Landbouwers geven ook vaak aan dat het terras bevorderlijk is voor de thuisverkoop.

## NODIGE VERGUNNINGEN

- Afhankelijk van de grootte en investeringen (enkel tafel en stoelen of ook een windscherm, betonnering, luifel, verharding, ...) moet al dan niet een **stedenbouwkundige vergunning** worden aangevraagd voor een hoeveterras en/of verbruikszaal. Informeer je hiervoor op voorhand goed bij de dienst stedenbouw van de gemeente.
- Aanvraag attest **planologische bestemming** bij de dienst stedenbouw van de gemeente voor een hoeveterras en/of verbruikszaal. Het belangrijkste criterium is de impact van de uitbating op het landschap (zijn er belemmeringen?). De tijdelijkheid van de uitbating (van mei tot september) en het aanbieden van hoofdzakelijk eigen producten zijn factoren die in veel gevallen gunstig zijn voor de aanvraag<sup>1</sup>.
- Een **toelating van het FAVV**. Welke toelating je nodig hebt, hangt af van het feit of je al dan niet bedient aan tafel bij



een hoeveterras en/of verbruikszaal. Ook het aanbieden van picknickmanden met producten van verschillende producenten is verboden aan de aanvraag van een specifieke toelating door het FAVV.

- Door de afschaffing van de vestigingwet moet je geen specifiek diploma meer kunnen voorleggen.
- **Drankvergunning** indien je ook sterke dranken wil serveren.

## RELEVANTE WETGEVING

- **KBO**: als je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)
- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijzen**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.
- **Voedselveiligheid**: bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer nog steeds onder de sectorgids autocontrole voor de primaire productie. Ga je zelf producten verwerken (bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Een (korte) opleiding 'hygiëne en autocontrole' is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden bovendien een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de *FAVV brochure Verwerking en verkoop op de hoeve*.
- **Drinkbaar water**: als je zelf producten verwerkt zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van stadswater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je -volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid- moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook *Drinkbaar water (Steunpunt Korte Keten) en/of Waterkwaliteit in de voedingssector (FAVV)*.
- **Etikettering**: vanaf het moment dat je een product voorverpakt, moet er in bijna alle gevallen een etiket voorzien worden. Op dit etiket mag je niet zomaar gegevens aanbrenge naar eigen goeddunken maar moet je ook bepaalde regels respecteren. Deze wetgeving geldt deels ook voor onverpakte producten. Je moet namelijk van al je producten verkocht op het terras aan je klanten kunnen aangeven welke 'allergenen' je producten bevatten. Zie ook *wetgeving hoeveproducten (Steunpunt Korte Keten) of wetgeving etikettering (FAVV)*.
- **Allergenen**: bij voorverpakte levensmiddelen moeten de allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegedeeld.

- **BTW:** voedingswaren die na verkoop worden meegenomen worden verkocht aan 6% BTW. Ga je diezelfde voedingswaren op een terras bedienen dan moet je hier 12% BTW in rekening brengen. Voor de verkoop van dranken op een terras moet je 21% BTW in rekening brengen.

- Bij de uitbating van een terras en/of verbruikszaal geldt de wetgeving met betrekking tot het **Geregistreerd Kassa Systeem (GKS)** of ook nog Witte of Zwarte kassa genoemd. Deze elektronische kassa met software unit werd in de horeca verplicht in gebruik genomen op 1 januari 2015 en dit om het zwartwerk tegen te gaan. Haal je op jaarbasis 25.000 euro omzet uit de verkoop van 'maaltijden' dan ben je verplicht een dergelijke kassa aan te schaffen en je te registreren (een ijscoupe, een pannenkoek,... worden aanzien als maaltijd). Zit je onder dit omzet plafond dan zal je nog BTW bonnetjes moeten uitschrijven.

- Er gelden specifieke voorwaarden voor het **aanbieden van alcohol**. Wie drank wil schenken voor verbruik ter plaatse, moet in bepaalde gevallen beschikken over een toelating van het gemeentebestuur.

- Verder gelden er in de horeca regels in verband met het verkopen van **alcohol aan jongeren**, is er een algemeen **rookverbod** en bij het afspelen van muziek dient een vergoeding betaald te worden aan **SABAM** (auteursrechten) én aan de Billijke Vergoeding (rechten uitvoerders).

- **Gelegenheidswerk** (bijvoorbeeld door jobstudenten) kan ingezet worden, dit is de sporadische tewerkstelling van een werknemer gedurende een maximaal aantal werkdagen per jaar.

- Heb je één of meerdere **speeltoestellen** staan, hou dan ook rekening met algemene **veiligheidsvoorschriften**. Als uitbater ben je verantwoordelijk voor de veiligheid en het onderhoud. Maar de ouder of begeleider blijft natuurlijk wel verantwoordelijk voor het gedrag van zijn kinderen.

aandoen zijn een dagje weg en zijn best bereid om voor een lekker ijsje een eerlijke prijs te betalen.

- Een hoefeterras is weersgevoelig. Een zonnig weekend in het vooruitzicht? Je dient hier heel flexibel op te kunnen inspelen zowel naar producten toe als naar personeel (vb. met jobstudenten).

## COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Een hoefeterras starten is één ding maar bekendheid creëren is een heel belangrijke stap.

- Er zijn verschillende mogelijkheden die je zelf kan organiseren maar er bestaan ook websites waar je promotie kan maken voor je producten. Op [www.100procentwest-vlaams.be](http://www.100procentwest-vlaams.be) krijg je extra bekendheid bij een lidmaatschap. [www.rechtvanbijdeboer.be](http://www.rechtvanbijdeboer.be) heeft een gratis en een betalende aansluitmodule onder beheer van de VLAM.

- Een actieve facebookpagina of website kan zeker een meerwaarde zijn. Plaats hier (achtergrond)info over het product, je bedrijf, de bedrijfsvoering, receptjes, openingsuren, ...

- Ga eens praten met de toeristische dienst van je gemeente, regio of provincie. Ook voor hen kan je terras een meerwaarde betekenen.

## ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

- Voorvragen over regelgeving,... kan je terecht bij het Steunpunt Korte Keten, 016-24 39 54 of via [ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be](mailto:ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be)

- Voor vragen rond, beoordelen van je businessmodel, strategische begeleiding, promotie en marketing kan je terecht bij het Innovatiesteunpunt, 016 28 61 38 of via [patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be](mailto:patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be)

- Voor extra promotie, ondersteuning, professionalisering en netwerking, kan je terecht bij Inagro en 100% West-Vlaams hoeve- en streekproducten. Meer info op [www.inagro.be](http://www.inagro.be) en [www.100procentwest-vlaams.be](http://www.100procentwest-vlaams.be)

- Voor registratie en info over recht van bij de boer: [www.rechtvanbijdeboer.be](http://www.rechtvanbijdeboer.be)

## BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- [www.steunpuntkorteketen.be](http://www.steunpuntkorteketen.be)  
 - [www.innovatiesteunpunt.be](http://www.innovatiesteunpunt.be)  
 - [www.westtoer.be](http://www.westtoer.be)  
 - [www.100procentwest-vlaams.be](http://www.100procentwest-vlaams.be)  
 - [www.onthaalopdeboerderij.be](http://www.onthaalopdeboerderij.be)

- **FAVV Brochure 'Verwerking en verkoop op de hoeve':** Deze brochure helpt je aan de hand van praktische informatie een beter inzicht te krijgen in de verplichtingen inzake voedselveiligheid als hoeveproducent.

- <sup>1</sup> **Inagro (2013).** Landbouw in de stad(srand): kansen of knelpunten.

- **Vergunningen en regelgeving in de horeca**

## FICHE KORTE KETEN WELKE WEG KIES JIJ?



# VERKOOP VIA EEN (BOEREN)MARKT OF LANGS DE OPENBARE WEG

## WAT/WAT NIET?

Je wenst een zekere meerwaarde te creëren op je bedrijf maar je vindt een hoevewinkel of een hoeveautomaat niet haalbaar. Misschien ben je ervan overtuigd dat je niet goed gelegen bent en dat klanten de weg naar je bedrijf niet zullen vinden. De verkoop via een (boeren)markt of via een verkoopstand langs de openbare weg kan dan een optie zijn.

Wettelijk gezien kan je dit doen met een uitgebreid gamma producten. Dat kan gaan van primaire (niet verwerkte) eigen producten zoals groenten, fruit, eieren, honing, rauwe melk tot een uitgebreid assortiment verwerkte producten zoals confituren, soepen, quiches, zuiveldesserten, ijs, kazen, vers vlees, vleesbereidingen, ...

## WAT BRENGT HET OP?

De opbrengsten zijn heel sterk afhankelijk van de producten die verkocht worden, de kostenstructuur van het bedrijf en het ondernemerschap van de bedrijfsleider(s).

## NODIGE VERGUNNINGEN

- **Stedenbouwkundige vergunning:** afhankelijk van welke producten je verkoopt en welke infrastructuraanpassingen er nodig zijn, zal je deze al dan niet moeten aanvragen voor de productieplaats.

- Een **toelating van het FAVV**. Bij de verkoop van verwerkte producten op een boerenmarkt moet je een onderscheid maken tussen de productielocatie en de verkoopslocatie. Voor beide activiteiten is een ander soort toelating nodig.

- **Leurkaart:** wie verkoopt buiten zijn bedrijf (dus op de markt, bij de consument thuis, langs de weg, op beurzen, ...) heeft hiervoor een 'machtiging voor ambulante handel' nodig, beter gekend als 'leurkaart'. Deze machtiging kan je bekomen via het ondernemingsloket. Een leurkaart is niet nodig wanneer je éénmalig op een markt staat die kadert in de algemene promotie van de landbouw, van hoeve- en streekproducten, bijvoorbeeld een jaarmarkt in je gemeente. Wanneer je echter regelmatig aan een markt deelneemt is de leurkaart een must.

## RELEVANTE WETGEVING

- **KBO:** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)

- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt,

moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.

- **Voedselveiligheid:** bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn val je als landbouwer nog steeds onder de sectorgids autocontrole voor de primaire productie. Wanneer je ook een deel van je productie levert aan de groothandel, veiling of melkerij dan hoef je normaal geen extra maatregelen te nemen of regels te respecteren. Ga je zelf producten verwerken (bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Een (korte) opleiding 'hygiëne en autocontrole' is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden wel een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de **FAVV brochure Verwerking en verkoop op de hoeve**.

- **Drinkbaar water:** als je zelf producten verwerkt, zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van stadswater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je -volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid- moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook **Drinkbaar water** (Steunpunt Korte Keten) en/of **Waterkwaliteit in de voedingssector (FAVV)**.

- **Etiketgeving:** vanaf het moment dat je een product voorverpakt, moet er in bijna alle gevallen een etiket voorzien worden. Op dit etiket mag je niet zomaar gegevens aanbrenge naar eigen goeddunken maar moet je ook bepaalde regels respecteren. Zie ook **wetgeving hoeveproducten** (Steunpunt Korte Keten) of **wetgeving etikettering** (FAVV).

- **Allergenen:** bij voorverpakte levensmiddelen moeten de allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegegeed.

- **Gemeente:** de meeste (boeren)markten hebben een bestuurscomité. In veel gevallen moet standgeld betaald worden en gelden regels i.v.m. het aanbod van bepaalde producten. Zij kunnen je ook informeren over eventuele specifieke gemeentelijke regelgeving. Ook voor de uitoefening van ambulante activiteiten langs de openbare weg, op commerciële parkings en private bermen gelegen langs de openbare weg is de voorafgaande toelating van de gemeente vereist. De gemeente kan hierbij een vergoeding vragen. De gemeente kan deze toelating weigeren omwille van re-

## VERZEKERING

Je kan een extra verzekering 'Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Deze verzekering dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde producten. Je bent dan gedekt voor schade die onder meer toe te schrijven kan zijn aan:

- eigen gebrek van de goederen.

- een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling, de verpakking....

## SUBSIDIES

Verhoogde (30%) **VLIF steun** is mogelijk en kan aangewend worden voor de bouw van een verbruikszaal/terras/verwerkingsruimte, de inrichting, de aankoop van machines. Het moet wel gaan om de verkoop van voornamelijk eigen producten rechtstreeks aan de consument.

## TIPS EN TRICKS

- Bezin eer je begint. Een hoefeterras kan een grote impact hebben op de rest van de bedrijfsvoering. Zeker tijdens de mooie zomermaanden kan een hoefeterras keihard werken zijn en heel wat arbeidsuren vergen.

- Of een hoefeterras een succes wordt, hangt voor een groot deel af van de omgeving. Zit je dicht bij een fiets- en/of wandelroute? Klanten willen graag even tot rust komen. Creëer in die zin dan ook een mooi plekje op je bedrijf. Kleed het mooi aan met wat planten, bloemen of andere decoratieve elementen.

- Maak voor je van start gaat een goede kostprijsberekening. Eenmaal je weet wat het maken van een product je kost, kan je een correcte verkoopprijs bepalen. Klanten die je terras



denen van openbare orde en veiligheid en bescherming van de consument. In sommige gemeentes bepaalt een gemeentereglement op welke plaatsen een ambulante activiteit mogelijk is.

#### VERZEKERING

Je kan een extra verzekering 'Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Deze verzekering dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde producten. Je bent dan gedekt voor schade die onder meer toe te schrijven kan zijn aan:

- eigen gebrek van de goederen.
- een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling, de verpakking...

Ga je op (boeren)markten voedingswaren bereiden (vb. hamburgers bakken), bekijk dan zeker met je verzekeringsmakelaar of een bijkomende verzekering niet noodzakelijk is (bv. bij eventuele verwonding van klanten aan hete bakplaat).

#### SUBSIDIES

Voor de verkoop aan de consument kan je aanspraak maken op verhoogde (30%) *VLIJF-steun* voor de bouw van een verwerkingsruimte, de inrichting, de aankoop van machines en/of een markt kraam.

#### TIPS EN TRICKS

- Begin eer je begint. Het zelf vermarkten van je producten kan een grote impact hebben op de rest van de bedrijfsvoering. Heel veel hangt af van het/de soort product(en) die je wenst te verkopen. Zeker wanneer je zelf gaat verwerken kruipen hier heel wat arbeidsuren in.

- Opteer je voor verwerking dan zal je sowieso moeten investeren. Verwacht niet vanaf het eerste jaar een positieve return. Je moet bekend geraken en klanten moet de weg naar je product vinden.

- Maak voor je van start gaat een goede kostprijsberekening voor elk van je producten. Eenmaal je weet wat het maken van een product je kost kan je een correcte verkoopprijs bepalen.

- Reken er niet alleen op dat je de uren die je op de markt staat niet beschikbaar bent voor je bedrijf. Je dient je markt kraam verkoopklaar te maken op marktdagen en na de markt moet je het kraam terug leegmaken en reinigen.

- Neem vooraf contact op met de marktverantwoordelijke - meestal bij gemeente- of stadsbestuur - als je met een nieuw kraam op de markt wil komen. Ook doe je best wat prospectie: hoe loopt de markt? Zijn er al veel landbouwproducten? Zijn er (bio)winkels bij de markt die vergelijkbare producten aanbieden? Een praatje maken met enkele markt kramers kan je ook veel leren. Lijkt het je een interessante verkoopplaats, dan kun je het marktreglement opvragen en een (vaste of vrije) plaats aanvragen. Vaak is er een wachtperiode, maar meestal is er ook plaats voorzien aan de rand van de markt of in aanloopstraten voor nieuwe kramen. Hou rekening met het marktgeld: afhankelijk van het succes van de markt kan dit sterk variëren; reken op tien tot dertig euro per drie meter standbreedte!

#### COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Een markt kraam starten is één ding maar bekendheid creëren is een heel belangrijke stap.

- Er zijn verschillende mogelijkheden die je zelf kan organiseren maar er bestaan ook websites waar je promotie kan maken voor je producten. Op [www.100procentwest-vlaams.be](http://www.100procentwest-vlaams.be) krijg je extra bekendheid bij een lidmaatschap. [www.rechtvanbijdeboer.be](http://www.rechtvanbijdeboer.be) heeft een gratis en een betalende aansluitmodule onder beheer van de VLAM.

- Een actieve facebookpagina of website kan zeker een meerwaarde zijn. Plaats hier (achtergrond)info over het product, je bedrijf, de bedrijfsvoering, receptjes, openingsuren, ...

#### ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

- Voor vragen over regelgeving, ... kan je terecht bij het Steunpunt Korte Keten, 016-24 39 54 of via [ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be](mailto:ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be)

- Voor vragen rond, beoordelen van je businessmodel, strategische begeleiding, promotie en marketing kan je terecht bij het Innovatiesteunpunt, 016 28 61 38 of via [patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be](mailto:patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be)

- Voor extra promotie, ondersteuning, professionalisering en netwerking, kan je terecht bij Inagro en 100% West-Vlaams hoeve- en streekproducten. Meer info op [www.inagro.be](http://www.inagro.be) en [www.100procentwest-vlaams.be](http://www.100procentwest-vlaams.be)

- Voor registratie en info over recht van bij de boer: [www.rechtvanbijdeboer.be](http://www.rechtvanbijdeboer.be)

#### BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- [www.steunpuntkorteketen.be](http://www.steunpuntkorteketen.be)

- [www.innovatiesteunpunt.be](http://www.innovatiesteunpunt.be)

- [www.100procentwest-vlaams.be](http://www.100procentwest-vlaams.be)

- <sup>1</sup> *Bioforum (2012)*. Van om de hoek met korte keten. *Heb jij al korte ketenverkoop en wil je graag uitbreiden? Of zoek je een manier om ermee aan de slag te gaan? Aan de hand van zes voorbeelden uit de biosector in deze brochure krijg je praktische tips en inspiratie voor je eigen initiatief.*

- *FAVV Brochure 'Verwerking en verkoop op de hoeve': Deze brochure helpt je aan de hand van praktische informatie een beter inzicht te krijgen in de verplichtingen inzake voedselveiligheid als hoeveproducent.*

- *FAVV Brochure: Richtlijnen voor handelaars op markten en evenementen. Deze brochure legt op een praktische wijze uit, hoe handelaars (B2C) voor markten en evenementen de wetgeving moeten respecteren om de voedselveiligheid te garanderen.*

- [www.lokaalmarkt.be](http://www.lokaalmarkt.be)

#### FICHE KORTE KETEN WELKE WEG KIES JIJ?

## COMMUNITY SUPPORTED AGRICULTURE (CSA)

#### WAT/WAT NIET?

Community supported agriculture (CSA) of 'gemeenschapslandbouw' staat voor landbouw gedragen door de gemeenschap. Het gaat om een wederzijdse relatie tussen lokale landbouwers en burgers die de landbouwer jaarlijks een aandeel betalen om de kosten van de boerderij (inclusief het loon van de boer) te kunnen dekken. In ruil ontvangen de leden een wekelijks oogstaandeel gedurende het lokale teeltseizoen, ofwel in de vorm van 'zelfoogst' of in de vorm van 'pakketten'<sup>1</sup>. Essentieel is dat de klanten een oogstaandeel voor een jaar kopen. Hierin verschillen de CSA-bedrijven bijvoorbeeld van Voedselteams of zelfplukboerderijen waar klanten sporadisch of regelmatig kunnen kopen zonder een engagement aan te gaan met het bedrijf<sup>2</sup>. Meer info over Voedselteams vind je in de fiche Voedselteams en webshops. Zelfplukboerderijen zijn een vorm van een hoevewinkel. CSA-bedrijven zijn meestal vrij kleine bedrijven (minder dan 5 ha). De meeste bedrijven kweken groenten, fruit en kruiden, sommige produceren ook aardappelen, bloemen en eieren. Maar ook granen, vlees en melk zitten in het aanbod van sommige bedrijven.

#### WAT BRENGT HET OP?

CSA gaat er van uit dat er een eerlijke prijs moet betaald worden voor de landbouwproducten. Een zelfoogstbedrijf heeft over het algemeen een prijs voor een volwassene en een prijs voor kinderen. Een oogstaandeel situeert zich tussen de 200 en 310 euro per volwassene en bedrijven kunnen tussen de 100 en 500 aandeelhouders bestaan<sup>1</sup>.

De financiële inbreng per lid wordt als volgt berekend: de boer maakt een berekening op basis van alle kosten, inclusief zijn loonkost en deelt dit door het aantal leden dat het bedrijf aan kan. Transparantie is hierbij een belangrijk kenmerk: deelnemers krijgen inzage in de boekhouding en weten hoeveel hun boer verdient. Voorbeeld: Voor de productie van groenten wordt 100m<sup>2</sup> per doorsnee gezin gerekend. Een startend CSA-bedrijf rekent op 50 à 60 gezinnen op ongeveer 0,5 ha. Het tweede jaar wordt ongeveer 1 ha bewerkt en streeft men naar 120 gezinnen. Uit 1,5 ha kan een inkomen voor 1 voltijds equivalent (vte) gehaald worden.

#### NODIGE VERGUNNINGEN

- **Stedenbouwkundige vergunning:** voor verschillende constructies (bv. permanente constructie voor een bureau) kan je een vergunning van de dienst ruimtelijke ordening nodig hebben. Vraag hiervoor steeds advies bij de dienst ruimtelijke ordening van je gemeente. Het opstarten van een CSA op een onbebouwd perceel in agrarisch gebied zal enkel kunnen met tijdelijke constructies. Handiger is te



KORTE KETEN:  
VERWERKING  
HOEVEVERKOOP  
...

vertrekken van terreinen aansluitend bij een hoeve of woning, die kan dienen voor de berging van materiaal, bureel, etc.

- Een **registratie** bij het FAVV.

- Als je start als **zelfstandig landbouwer** meld je je aan bij het Departement Landbouw & Visserij. Ook een nieuw stuk grond kan je hier aanmelden. Indien je een stuk grond van een landbouwer gebruikt, vul je samen met de overlater het formulier 'overname van een exploitatie' in.

#### RELEVANTE WETGEVING

- **KBO:** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)

- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.

- **Voedselveiligheid:** bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer onder de sectorgids autocontrole voor de primaire productie. Ga je zelf producten verwerken (bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Een (korte) opleiding 'hygiëne en autocontrole' is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de *FAVV brochure verwerking en verkoop op de hoeve*.

- In de *CSA-startersbrochure* en 'Starten met een CSA. Wegwijs in de administratieve verplichtingen' kan je heel wat relevante wetgeving meer in detail terugvinden.

#### VERZEKERING

Je kan een extra verzekering 'Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Deze verzekering dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde producten. Je bent dan gedekt voor schade die onder meer toe te schrijven kan zijn aan:

- eigen gebrek van de goederen;
- een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling, de verpakking, ...

## SUBSIDIES

Afhankelijk van het type bedrijf en de leeftijd van de bedrijfsleider zijn volgende steunmaatregelen van VLIF mogelijk:

- Overnamesteun voor de jonge landbouwer
- Steun voor ontwikkeling van kleine landbouwondernemingen

Een bedrijf dat voldoet aan het lastenboek biologische productie kan rekenen op de financiële ondersteuning voor de extra kosten (*bio hectaresteun*). Er zijn aparte verbintenissen voor percelen in omschakeling en percelen die al een certificaat voor de biologische productiemethode hebben.

Een CSA-bedrijf wordt gedragen door een gemeenschap en daarom lijkt het bijna een evidentie dat ook voor de financiering beroep gedaan wordt op diezelfde gemeenschap. De investeringskost van een CSA-bedrijf is niet zo hoog als van een gangbaar landbouwbedrijf, maar toch is de kost niet te onderschatten voor een starter en kan oplopen tot € 20.000 en meer<sup>1</sup>.

Crowdfunding, vrij vertaald 'financiering door de menigte (the crowd)' of 'financiering door het grote publiek', is een nieuwe manier om geld bijeen te krijgen om een bepaald project te realiseren. Het is een concept waarbij vele kleine investeerders en/of belanghebbenden bereid zijn om kleine bedragen te investeren in projecten waar ze zich bij betrokken voelen. Daarbij kom je al snel uit bij concepten zoals CSA. De burger/consument wordt al nauw betrokken en daardoor is hij wellicht ook beter 'mobiliseerbaar' om erin te investeren. Crowdfunding kan een mogelijkheid zijn om dergelijke projecten op te starten of om daar de nodige werkingsfondsen voor te genereren<sup>3</sup>.

## TIPS EN TRICKS

- Er zijn enkele criteria die je kunnen helpen bij de keuze tussen het principe van zelfoogst of pakketten. Zoals de ligging van je veld ver of nabij woonkernen, je aandacht voor communicatie en je eigen voorkeur<sup>2</sup>.
- Een CSA gelegen in een straal van 5 km van een bebouwde kom of stadskern slaagt er meestal in om voldoende klanten binnen dit gebied binnen te halen.
- Denk niet dat je sowieso grond in eigendom moet hebben om te starten. Maar het beschikken over een veld is wel vaak een belangrijk knelpunt om te kunnen starten. Je kan ook grond huren, pachten of een gebruiksovereenkomst aangaan. Zoek ook steun bij de lokale gemeenschap om een geschikt veld te vinden in je regio naar keuze<sup>2</sup>.
- Kies voor een divers aanbod, kleinfruit is een mooie aanvulling bij groenten en fruit. Dieren op de boerderij kunnen het aanbod ook verrijken met eieren, zuivel of vlees. Door het telen van vergeten groenten, speciale kleinfruitsoorten en kruiden kan je inspelen op de trend dat veel consumenten op zoek zijn naar authenticiteit van hun voedsel.
- CSA-bedrijven die lid zijn van het netwerk ([www.csa-netwerk.be](http://www.csa-netwerk.be)) werken volgens de principes van biologische of biodynamische landbouw.
- Meewerken van aandeelhouders versterkt het gemeenschapsgevoel en kan op piekmomenten het werk sterk verlichten.

## COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Er zijn verschillende mogelijkheden die je zelf kan organiseren

maar er bestaan ook websites waar je promotie kan maken. Op [www.100percentwest-vlaams.be](http://www.100percentwest-vlaams.be) krijg je extra bekendheid bij een lidmaatschap. [www.rechtvanbijdeboer.be](http://www.rechtvanbijdeboer.be) heeft een gratis en een betalende aansluitmodule onder beheer van de VLAM.

- Voor crowdfunding (wat CSA in feite ook voor een deel is) worden specifieke vaardigheden aangesproken. Er is niet alleen het vlot kunnen omspringen met de sociale media, maar ook het dialogeren met de leden van het netwerk van (potentiële) investeerders, het kunnen overbrengen van de passie voor het project en het enthousiasmeren van burgers/consumenten hiervoor. Het uitschrijven van het project, het opzetten van webpagina's over het project en de zorg om gedane beloften te houden, zal van de initiatiefnemer, naast creativiteit, ook heel wat tijd vergen<sup>3</sup>.
- Een actieve facebookpagina of website kan zeker een meerwaarde zijn. Plaats hier (achtergrond)info over het product, je bedrijf, de bedrijfsvoering, receptjes, openingsuren, ...
- Maak het aanbod (gratis) kenbaar: gemeentelijk infoblad, verspreid flyers via de bibliotheek, cultuurcentrum, wereldwinkel.

## ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

- [www.CSA-netwerk.be](http://www.CSA-netwerk.be): deze website is gewijd aan het thema van CSA in Vlaanderen. Naast algemene informatie over CSA lees je hier ook wat het CSA netwerk zoal doet en op welke plaatsen in Vlaanderen er reeds CSA boerderijen actief zijn.
- De Landgenoten ondersteunt actief de ontwikkeling van CSA-initiatieven en de toegang tot de landbouw voor jonge, nieuwe boeren. Zie [www.delandgenoten.be](http://www.delandgenoten.be)

## BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- <sup>1</sup> Danckaert S. & Roels K. (2012) *Community Supported Agriculture (CSA)*. Consumentenparticipatie op een landbouwbedrijf, Departement Landbouw en Visserij, afdeling Monitoring en Studie, Brussel. Depotnummer: D/2012/3241/243.
- <sup>2</sup> [http://www.csa-netwerk.be/downloads/CSA\\_Starterbrochure.pdf](http://www.csa-netwerk.be/downloads/CSA_Starterbrochure.pdf)
- <sup>3</sup> Bergen D. (2014) *Crowdfunding – Zit er muziek in voor de Vlaamse land- en tuinbouwer?*, Departement Landbouw en Visserij, afdeling Monitoring en Studie, Brussel.
- <sup>4</sup> *Inagro (2013)*. Landbouw in de stad(srand): kansen of knelpunten.
- Provincie Limburg – VAC (2016). *Starten met een CSA*. Wegwijs in de administratieve verplichtingen.

## FICHE KORTE KETEN WELKE WEG KIES JIJ?



# BOEREN & BUREN

## WAT/WAT NIET?

Boeren & Buren is een innovatief netwerk dat lokale producenten en consumenten samenbrengt.

Via de website [www.boerenenburen.be](http://www.boerenenburen.be) kunnen consumenten (de Buren) rechtstreeks bij lokale Boeren kopen. Eénmaal per week kan de bestelling dan afgehaald worden op een vast tijdstip en op een vaste locatie, de 'Buurderij'. Dit kan een bibliotheek, school, cultureel centrum of zelfs een gemeentehuis zijn.

Het is de Buurderij-Verantwoordelijke die heel de Buurderij opzet en ook de producenten uitnodigt om mee te stappen in het netwerk. In Vlaanderen bevinden de Boeren zich gemiddeld in een straal van 18 km rond de Buurderij. De producenten zijn zelf aanwezig op de wekelijkse bijeenkomst, die maximaal 2 uur duurt en waar de op voorhand bestelde en betaalde producten rechtstreeks worden verdeeld aan de Buren. De Buren maken van de gelegenheid gebruik om vragen te stellen over de producten en de productiewijze of slaan gewoon een babbeltje. Als Boer geniet je van het persoonlijk contact met de klant en de directe feedback en weet je op voorhand precies hoeveel je elke week moet meenemen.

## WAT BRENGT HET OP?

Bij Boeren & Buren bepaalt de producent zelf zijn prijs. Van die prijs (excl. BTW) betaalt de producent twee maal 8,35 % als vergoeding aan de Buurderij-Verantwoordelijke en de organisatie achter Boeren & Buren. Je ontvangt met andere woorden meer dan 80 % van de verkoopprijs van je producten, wat vaak beduidend meer is dan via de reguliere verkoopkanalen.

Boeren & Buren biedt een handig online systeem voor het beheren van de productcatalogus, het opvolgen van de verkopen en het aanpassen van de beschikbare voorraad en prijzen. Al de betalingen en het hele facturatiesysteem verlopen automatisch, waardoor de betalingen vlot verlopen en in minder dan een week op de bankrekening staan.

## NODIGE VERGUNNINGEN

- Een toelating of **erkenning van het FAVV**. De verkoop van levensmiddelen in het netwerk van Boeren & Buren, kadert binnen de rechtstreekse verkoop of hoeveerverkoop. De relevante wetgeving in die zin is van toepassing.

Specifiek voor het verdelen van de producten tijdens de wekelijkse bijeenkomst op de Buurderij, is er geen leurderskaart of extra vergunning van het FAVV nodig. Ook de locatie waar de bijeenkomsten wekelijks doorgaan, de Buurderij, heeft

geen toelating van het FAVV nodig, aangezien alle producten al op voorhand werden verkocht. Ze worden er enkel verdeeld.

## RELEVANTE WETGEVING

- **KBO**: wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)

- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.

- **Voedselveiligheid**: bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer nog steeds onder de sectorgids autocontrole voor de primaire productie. Wanneer je ook een deel van je productie levert aan de groothandel, veiling of melkerij dan hoef je normaal geen extra maatregelen te nemen of regels te respecteren. Ga je zelf producten verwerken (bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Een (korte) opleiding 'hygiëne en autocontrole' is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden wel een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de *FAVV brochure Verwerking en verkoop op de hoeve*. Tijdens het transport en op de locatie waar de overhandiging van de producten plaatsvindt dient de wetgeving met betrekking tot voedselveiligheid verzekerd te worden. Zie FAVV Brochure: *Richtlijnen voor handelaars op markten en evenementen*.

- **Drinkbaar water**: als je zelf producten verwerkt, zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van stadswater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je - volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid - moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook *Drinkbaar water* (Steunpunt Korte Ketten) en/of *Waterkwaliteit in de voedingssector (FAVV)*.

- **Etikettering**: vanaf het moment dat je een product voorverpakt, moet er in bijna alle gevallen een etiket voorzien worden. Op dit etiket mag je niet zomaar gegevens aanbrenge naar eigen goeddunken maar moet je ook bepaalde regels respecteren. Zie ook *wetgeving hoeveproducten* (Steunpunt Korte Ketten) of *wetgeving etikettering* (FAVV).

- **Allergenen**: bij voorverpakte levensmiddelen moeten de

allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegedeeld.

**- Rechtstreekse verkoop:** de verkoop van producten die je aanbiedt als producent op het platform, evenals de betalingen hiervoor door de consument, gebeuren rechtstreeks tussen de aanbieder en de klant als afnemer. Hoewel dit allemaal automatisch verloopt, is het belangrijk op te merken dat de vergoeding die wordt betaald aan de Buurderij-Verantwoordelijke en de organisatie Boeren & Buren pas achteraf in rekening wordt gebracht. Deze verkoop wordt dus voor de producent tot de thuisverkoop of rechtstreekse verkoop gerekend. De eigendomsverdracht en verantwoordelijkheid i.v.m. voedselveiligheid van het product, gaat eveneens rechtstreeks over van producent naar consument op het moment van afgifte tijdens de bijeenkomst. De Buurderij-Verantwoordelijke en de onderneming achter Boeren & Buren bevorderen de transactie maar worden op geen enkel moment deel van de verkoopovereenkomst tussen producent en consument, noch eigenaar van het product of hiervoor verantwoordelijk gesteld. Dit staat ondubbelzinnig beschreven in de Algemene en Bijzondere Gebruikstermen van Boeren & Buren die door alle gebruikers van het web platform worden aanvaard.

#### VERZEKERING

Het is aangeraden om een professionele verzekering Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) voor schade aan derden af te sluiten, mocht er iets voorvallen tijdens de bijeenkomst op de Buurderij. De meeste producenten bezitten reeds deze verzekering.

#### TIPS EN TRICKS

- Je kan leveren aan verschillende Buurderijen.
- Je kan evengoed een beginnende boer als een ervaren rot in het vak zijn om deel te nemen.
- Kies voor een divers aanbod en/of verwerkte producten met toegevoegde waarde om je wekelijkse omzet binnen één Buurderij te vergroten en zorg steeds voor kwaliteitsvolle producten.
- Zorg per product ook voor verschillende aanbiedingen (variaties in aantal of aangeboden volume) zodat zowel de alleenstaande Buur als hele gezinnen hun ding vinden in je aanbod.
- Je maakt met hulp van de Buurderij-Verantwoordelijke en het team van Boeren & Buren een online catalogus aan. Zet een leuke foto en beschrijving bij je producten. Je kan je online catalogus aanpassen naarmate je eigen aanbod van producten evolueert.
- Boeren & Buren biedt een platform voor de verkoop van producten van eigen teelt of eigen productie. Doorverkoop van producten van andere producenten hoort hier dus niet thuis.
- Buren kunnen je feedback geven en zelfs aanmoedigen om iets nieuws te proberen.
- Het sociale aspect is heel belangrijk, voorts vraagt de wetgeving rond voedselveiligheid ook dat jij je producten rechtstreeks aan de consument verkoopt/overhandigt. Kan je er uitzonderlijk eens niet bij zijn, dan kan iemand van het familiebedrijf of een naaste collega eventueel inspringen.
- Probeer zo afvalzuinig mogelijk te werken. Je hoeft dus niet al je producten in plastic zakjes te steken. Je kan wat herbruik-

bare verpakkingen achter de hand houden wanneer de Buren hun katoenen zakken vergeten zijn.

#### COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- De Buurderij-Verantwoordelijke neemt de lokale communicatie op zich, hierin wordt hij of zij ondersteund door de communicatieverantwoordelijke van het team van Boeren & Buren.
- In de vergoeding voor de Buurderij-Verantwoordelijke en het team van Boeren & Buren zit de communicatie inbegrepen: de nodige communicatiematerialen en -acties op de Buurderij en een snel antwoord op alle vragen i.v.m. het gebruik van de website.
- De Buurderij-Verantwoordelijke zorgt ook voor een actieve facebookpagina met info over jouw producten, je verhaal, de landbouw en lokaal voedsel in het algemeen.
- Het is ook een goed idee om af en toe proevetjes aan te bieden tijdens de Bijeenkomst, zo leren de Buren je producten beter kennen wanneer ze hun bestelling ophalen.
- Op provinciaal en regionaal niveau zorgt Boeren & Buren voor de zichtbaarheid van het netwerk van Buurderijen via de sociale media, evenementen, mediacampagnes en communicatieacties.
- Een buurderij kan ook geregistreerd worden bij [www.rechtvanbijdeboer.be](http://www.rechtvanbijdeboer.be) met een gratis en een betalende aansluitmodule onder beheer van de VLAM

#### ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

- Voor alle vragen omtrent de organisatie Boeren & Buren: [helpdesk@boerenenburen.be](mailto:helpdesk@boerenenburen.be), [www.boerenenburen.be](http://www.boerenenburen.be)

#### BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- [www.boerenenburen.be](http://www.boerenenburen.be)
- [www.facebook.com/boerenenburen](https://www.facebook.com/boerenenburen)
- [www.twitter.com/BoerenenBuren](https://www.twitter.com/BoerenenBuren)
- [www.instagram.com/boerenenburen](https://www.instagram.com/boerenenburen)

## FICHE KORTE KETEN WELKE WEG KIES JIJ?



# VOEDSELTEAMS EN WEBSHOPS

#### WAT/WAT NIET?

In elke provincie organiseert Voedselteams een netwerk van boeren en lokale teams, ondersteund door regjowerkers. Elk team bestelt wekelijks de gewenste producten van de boeren waarmee ze samenwerken. Leden zijn niet verplicht om wekelijks te bestellen, maar gaan wel het engagement aan om dat op regelmatige basis te doen. Er wordt ook geprobeerd om de betrokkenheid tussen de leden van het team en de producenten te vergroten. Wat de werking van de individuele teams zelf betreft: dat blijft eerder informeel, maar wel met een leidraad aan afspraken.

Een webshop of webwinkel is eveneens een optie. Aankopen via het internet zijn immers aan het toenemen en een kanaal waar de doelgroep 'jonge tweeverdieners' mee vertrouwd is. Lekkers uit het Pajottenland cvba, Linkedfarm en de webshop van Voedselteams zijn voorbeelden. In dit concept verkopen enkele bedrijven hun producten via een webwinkel: de klant meldt zich aan op de website, krijgt het volledige aanbod te zien, kan bestellen wat hij wenst, betaalt eventueel online en krijgt de bestelling thuis geleverd of kan die afhalen op een afgesproken punt.

#### WAT BRENGT HET OP?

Bij Voedselteams bepaalt een producent zelf zijn prijs, wat een optelsom moet zijn van de productprijs die hij zelf fair vindt, plus de kostprijs van het transport naar het depot van Voedselteams, plus de zes procent werkingskosten van de vzw.

Voor een grote omzet is de webwinkel een direct, zeer toegankelijk en klantvriendelijk verkoopkanaal. In opstart is het wel behoorlijk duur. Zowel het opzetten van een webwinkel als het opstarten van de logistiek zijn een investering waar je door moet!

#### NODIGE VERGUNNINGEN

- **Stedenbouwkundige vergunning:** voor verschillende constructies (bv. permanente constructie voor een afhaalpunt) kan je een vergunning van de dienst ruimtelijke ordening nodig hebben. Vraag hiervoor steeds advies bij de dienst ruimtelijke ordening van je gemeente.
- Een toelating of **erkenning van het FAVV.**

#### RELEVANTE WETGEVING

- **KBO:** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)
- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt,

moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.

- **Voedselveiligheid:** bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer nog steeds onder de sectorgids autocontrole voor de primaire productie. Ga je zelf producten verwerken (bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Een (korte) opleiding 'hygiëne en autocontrole' is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden wel een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de **FAVV brochure Verwerking en verkoop op de hoeve**.

- **Drinkbaar water:** als je zelf producten verwerkt, zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van stadswater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je -volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid- moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook **Drinkbaar water (Steunpunt Korte Ketten) en/of Waterkwaliteit in de voedingssector (FAVV)**.

- **Etikettering:** vanaf het moment dat je een product voorverpakt, moet er in bijna alle gevallen een etiket voorzien worden. Op dit etiket mag je niet zomaar gegevens aanbrenge naar eigen goeddunken maar moet je ook bepaalde regels respecteren. Zie ook **wetgeving hoeveproducten (Steunpunt Korte Ketten) of wetgeving etikettering (FAVV)**.

- **Levering door derden.** In veel gevallen zal de levering gebeuren door een derde of worden producten van verschillende bedrijven opgehaald op één afhaalpunt.

**A.** Een afhaalpunt (bv. ruimte bij een particulier of hoeveproducent) moet niet aangegeven worden bij het FAVV, wanneer aan volgende voorwaarden is voldaan:

1. er is geen commerciële activiteit verbonden met het beheren van het afhaalpunt; er is geen winstoogmerk en dus geen commercieel belang gekoppeld aan de verdeling van de producten en
2. het afhaalpunt bevindt zich buiten de lokalen van een inrichting, actief in de voedselketen.

De organisatie van dergelijke afhaalpunten moet dus niet aangegeven worden bij het FAVV, evenmin de verantwoordelijken. Dit ontslaat evenwel geen van de deelnemende partijen van hun verantwoordelijkheid met betrekking tot de veiligheid van de voedselketen.

B. Het beheer van een afhaalpunt moet wel aangegeven worden als activiteit in de voedselketen indien:

1. het afhaalpunt zich in de lokalen van een inrichting, actief in de voedselketen bevindt (bijv. voedingswinkels, hoeveproducenten, restaurants), zelfs indien dit op vrijwillige basis gebeurt en/of

2. de beheerders van het afhaalpunt dit beheren met winst oogmerk.

De betrokken bedrijven moeten gekend zijn bij het FAVV en aan alle van toepassing zijnde wettelijke vereisten voldoen.

#### ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

Voor informatie in verband met Voedselteams vzw, neem contact op met [west-vlaanderen@voedselteams.be](mailto:west-vlaanderen@voedselteams.be).

De overkoepelende organisatie Voedselteams vzw verenigt consumenten die lokaal hun producten willen aankopen en werkt hiervoor samen met producenten die aan agro-ecologische landbouw doen. Op dit moment zijn er 150 teams, waarvan 7 actief in West-Vlaanderen.

#### BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- [www.voedselteams.be](http://www.voedselteams.be)
- <sup>1</sup> *Bioforum (2014)*. Samenwerken in de korte keten. Van collega's tot partners. *Deze brochure geeft je niet alleen heel veel nuttige informatie over bestaande samenwerkingsvormen, maar wil je ook inspireren via verschillende praktijkvoorbeelden.*
- <sup>2</sup> *Bioforum (2012)*. Van om de hoek. Aan de slag met korte keten. *Heb jij al korte ketenverkoop en wil je graag uitbreiden? Of zoek je een manier om ermee aan de slag te gaan? Aan de hand van zes voorbeelden uit de biosector in deze brochure van Bioforum krijg je praktische tips en inspiratie voor je eigen initiatief.*
- *FAVV Brochure 'Verwerking en verkoop op de hoeve'*. *Deze brochure helpt je aan de hand van praktische informatie een beter inzicht te krijgen in de verplichtingen inzake voedselveiligheid als hoeveproducent.*
- *Omzendbrief (FAVV)* met betrekking tot verkoop van levensmiddelen door de producent aan de consument met tussenkomst van een derde voor de organisatie van de levering.

#### VERZEKERING

Je kan een extra verzekering 'Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Deze verzekering dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde producten. Je bent dan gedekt voor schade die onder meer toe te schrijven kan zijn aan:

- eigen gebrek van de goederen.
- een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling, de verpakking...

#### SUBSIDIES

Voor de verkoop aan de consument kan je aanspraak maken op verhoogde (30%) *VLIJF-steun* voor de bouw van een verwerkingsruimte, de inrichting, de aankoop van machines.

#### COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Producenten die interesse hebben om hun producten aan te bieden via lokale voedselteams, kunnen contact opnemen. Aan de hand van een vragenlijst en gesprek wordt nagegaan of je voldoet aan hun criteria.
- Er zijn verschillende mogelijkheden die je zelf kan organiseren maar er bestaan ook websites waar je promotie kan maken voor je producten. Op [www.100percentwest-vlaams.be](http://www.100percentwest-vlaams.be) krijg je extra bekendheid bij een lidmaatschap. [www.rechtvanbijdeboer.be](http://www.rechtvanbijdeboer.be) heeft een gratis en een betalende aansluitmodule onder beheer van de VLAM.
- Een actieve facebookpagina of website kan zeker een meerwaarde zijn. Plaats hier (achtergrond)info over het product, je bedrijf, de bedrijfsvoering, receptjes, openingsuren, ...

## FICHE KORTE KETEN WELKE WEG KIES JIJ?



## VERKOOP AAN DERDEN (B2B)

#### WAT/WAT NIET?

Je wenst een zekere meerwaarde te creëren op je bedrijf maar je ziet een hoevewinkel, een hoeveautomaat niet haalbaar op je bedrijf. De optie om op verschillende boerenmarkten te gaan staan lijkt je ook niet echt iets maar toch zou je graag een deel van je productie zelf vermarkten. Een optie kan dan zijn om je producten aan winkels, grootwarenhuizen, horeca-zaken, speciaalzaken, traiteurs,... te verkopen. We spreken dan over verkoop aan derden of business to business (B2B). Wettelijk gezien kan je dit doen met een uitgebreid gamma producten. Dat kan gaan van primaire (niet verwerkte) eigen producten zoals groenten, fruit, eieren, honing, rauwe melk tot een uitgebreid assortiment verwerkte producten zoals confituren, soepen, quiches, zuiveldesserten, ijs, kazen, vers vlees, vleesbereidingen, ... Uit ervaring weten we echter dat de meeste derden op zoek zijn naar speciale producten die ze moeilijk ergens anders kunnen aankopen. Vandaar dat verwerkte producten vaak aantrekkelijker zijn voor de verkoop.

Voor lokale producenten die een manier zoeken om hun producten te vermarkten kan leveren aan een winkel een deel van de oplossing zijn. Supermarkten of superettes willen meer en meer een band opbouwen met lokale producenten en tegemoetkomen aan de wensen van hun klanten, al doet iedere keten dat op zijn eigen manier.

#### WAT BRENGT HET OP?

Naast de wettelijke verplichtingen zijn er nog andere zaken waar je je als B2B-verkoper van bewust moet zijn. Bij thuisverkoop bepaal je zelf je prijs en logischerwijze is de prijs minimaal gebaseerd op een goede kostprijsberekening. Wanneer je naar de B2B sector stapt, zal je ook met hen moeten onderhandelen over de prijs. Dit ben je als land- of tuinbouwer wellicht niet gewoon.

Weet dat retailers in sommige gevallen bijkomende eisen opleggen. Aan jou om te bepalen welke bijkomende investeringen (tijd, financieel, ...) deze eisen vertegenwoordigen en of je hieraan kan voldoen. Stap je in een systeem met een logistieke of andere ondersteuning, dan is het ook logisch dat deze ondersteuning een bepaalde financiële bijdrage van jou vraagt. Je hoeft bijvoorbeeld zelf niet meer rond te rijden, pakketten samen te stellen, facturen op te stellen, ... maar kan dit allemaal uitbesteden. Dit heeft een prijskaartje, maar in return krijg jij meer tijd voor bijvoorbeeld andere bedrijfsactiviteiten. Wanneer je de stap naar de B2B-sector zet, leg je best niet al je eieren in hetzelfde mandje. Probeer via verschillende B2B-kanalen te leveren en probeer je omzet via elk B2B-kanaal procentueel niet boven een bepaalde limiet te laten komen. Haakt een van de B2B-klanten af, dan is de im-

pact relatief klein. Bovendien, als een B2B-klant bijvoorbeeld de prijsafspraken herziet, heb jij nog steeds de vrijheid om deze klant niet meer te bedienen. Haal je bijvoorbeeld 50% van je B2B-omzet van 1 afnemer, dan staat deze in een veel sterkere onderhandelingspositie dan wanneer hij bij jou maar een omzet zou hebben van 10-15%!

#### NODIGE VERGUNNINGEN

- **Stedenbouwkundige vergunning:** voor verschillende constructies (bv. verwerkingsruimte) kan je een vergunning van de dienst ruimtelijke ordening nodig hebben. Vraag hiervoor steeds advies bij de dienst ruimtelijke ordening van je gemeente.
- Een toelating of **erkenning van het FAVV**. In veel gevallen zal je voor de levering van verwerkte producten aan een derde een erkenning moeten aanvragen. Zie ook *brochure '(Over)stap naar B2B'*. Let op: de checklijsten in deze brochure zijn niet meer actueel.

#### RELEVANTE WETGEVING

- **KBO:** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)
- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.
- **Voedselveiligheid:** bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer nog steeds onder de sectorgids autocontrole voor de primaire productie. Ga je zelf producten verwerken (bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Een (korte) opleiding 'hygiëne en autocontrole' is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden wel een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de *FAVV brochure Verwerking en verkoop op de hoeve*.
- **Drinkbaar water:** als je zelf producten verwerkt, zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van stadswater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je -volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid- moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook *Drinkbaar water (Steunpunt Korte Ketten)* en/of *Waterkwaliteit in de voe-*

dingssector (FAVV).

- **Etikettering:** vanaf het moment dat je een product voorverpakt moet er in bijna alle gevallen een etiket voorzien worden. Op dit etiket mag je niet zomaar gegevens aanbrenge naar eigen goeddunken maar moet je ook bepaalde regels respecteren. Zie ook *wetgeving hoeveproducten* (Steunpunt Korte Keten) of *wetgeving etikettering* (FAVV).

- **Allergenen:** bij voorverpakte levensmiddelen moeten de allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegedeeld.

#### ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

- Voor vragen over regelgeving, ... kan je terecht bij het Steunpunt Korte Keten, 016-24 39 54 of via [ferm.steunpuntkorteketen@samferm.be](mailto:ferm.steunpuntkorteketen@samferm.be)
- Voor vragen rond, beoordelen van je businessmodel, strategische begeleiding, promotie en marketing kan je terecht bij het Innovatiesteunpunt, 016 28 61 38 of via [patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be](mailto:patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be)

#### BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- <sup>1</sup> *Provincie Antwerpen (2016)*. (Over)stap naar B2B. *Overweeg je om jouw hoeve- en streekproduct ook via collega's, horeca, supermarkten, delicatessenzaken of webwinkels aan te bieden? Dan krijg je te maken met enkele bijkomende/nieuwe regels. In deze brochure gaan we er samen met jou door. Zuivel, vlees, dranken, ... de verschillende productgroepen komen aan bod.*
- *Brochure Comeos: 'Ook jouw lokale producten kunnen in de winkelrekken liggen'*

#### VERZEKERING

Je kan een extra verzekering 'Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Deze verzekering dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde producten. Je bent dan gedekt voor schade die onder meer toe te schrijven kan zijn aan:

- eigen gebrek van de goederen.
- een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling, de verpakking...

#### SUBSIDIES

Zie algemene *VLIIF-investeringssteun*. Verhoogde VLIIF-steun is vaak niet mogelijk.

#### TIPS EN TRICKS

Comeos, de federatie voor handel en diensten, gaat samenwerkingen tussen lokale landbouwers en supermarkten stimuleren. De federatie lanceert hiervoor de brochure: *'Ook jouw lokale producten kunnen in de winkelrekken liggen'*. In de brochure kan je lezen welke stappen je moet doorlopen om producten aan een winkelketen te verkopen en wie je daarvoor bij de verschillende winkels kan contacteren.

## FICHE LANDBOUWEDUCATIE & GROENE ZORG WELKE WEG KIES JIJ?



# LANDBOUWEDUCATIE

#### WAT/WAT NIET?

Landbouweducatie of boerderijeducatie is een vlag die vele ladingen dekt. Het gaat hem om het openstellen van een landbouwbedrijf (meestal na afspraak) voor het publiek waarbij een educatief programma wordt aangeboden voor één of meerdere doelgroepen. Als consument van voedsel is iedereen nauw verbonden met landbouw. Door de gewijzigde voedingsgewoonten en economische structuren is de afstand tussen producent en consument sterk vergroot en lijkt het 'boerderijleven' soms zo ver af. De basisfilosofie van landbouweducatie is de kloof tussen producent en consument te verkleinen door mensen in contact te brengen met hedendaagse en actieve land- en tuinbouwbedrijven. Een boerderijbezoek is de ideale manier voor jong en oud om te leren over de productie van hun voedsel. Maar ook techniek, milieu en natuur komen tijdens een bezoek zeker aan bod.

Plattelandseducatie duikt ook meer en meer als synoniem op. Onder plattelandseducatie verstaan we in deze fiche een bredere vorm van educatie waarbij op een locatie bezoekers en scholen terecht kunnen voor een actieve kennismaking met de streek, het landschap, natuur en landbouw. Bijvoorbeeld een bezoek aan een landbouwmuseum, landschapsexcursie of een kinderboerderij. Landbouweducatie is volgens deze definitie dan een onderdeel van plattelandseducatie, waarbij de educatieve activiteiten zich afspelen op een actieve boerderij.

Mogelijke doelgroepen voor landbouweducatie zijn:

- Kinderen en jongeren in schoolverband
- Kinderen en jongeren in de vrije tijdssfeer
- Volwassenen: families, verenigingen, bedrijven

Mogelijke vormen in schoolverband:

- Eénmalige excursie van een hele of halve dag, dit is de vorm die momenteel in Vlaanderen het meeste voorkomt.
- Boerderijweek / plattelandsklassen (zie [www.plattelandsklassen.be](http://www.plattelandsklassen.be))
- Boerderijwerk met de nadruk op doen.
- Herhaalde boerderijbezoeken met nadruk op een traject, meewerken en eventueel inhoudelijk gekoppeld aan lesdoelen (bvb. [School@platteland](mailto:School@platteland) via Inagro).

#### WAT BRENGT HET OP?

Uit onderzoek tijdens het project Groeikans bleek dat de meerderheid van de landbouwers aan educatie doet vanuit maatschappelijke overwegingen. Slechts een beperkte groep gaf aan dat educatie ook een winstgevende nevenactiviteit was. Aandacht voor een correcte prijszetting is aangeraden.

Het potentieel aan inkomsten stijgt wanneer meerdere doelgroepen worden aangesproken in combinatie met andere verbredingsactiviteiten. Landbouweducatie in combinatie met thuisverkoop kan dan positief zijn voor de verkoop, omdat je het verhaal achter de producten brengt. Wedden dat na een rondleiding in de wijngaard, bezoekers stevast ook enkele flessen wijn zullen kopen.

#### NODIGE VERGUNNINGEN

- Voor de inrichting of bouw van een onthaalruimte is in sommige gevallen een **stedenbouwkundige vergunning** vereist. Vraag steeds advies bij de dienst ruimtelijke ordening van je gemeente.

- Er is geen bijkomende *toelating of erkenning* van het FAVV nodig voor landbouweducatie op zich, tenzij er regelmatig verbruik ter plaatse is van bijvoorbeeld dranken. Hou ook rekening met de algemene sanitaire maatregelen voor bezoekers op je bedrijf.

#### RELEVANTE WETGEVING

- **KBO:** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister).

- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.

- **Voedselveiligheid:** naast de wetgeving die van toepassing is als producent in de primaire productie dien je rekening te houden met de wetgeving in het geval van proevertjes of bij verbruik ter plaatse. Dit verbruik dient steeds gekoppeld te zijn aan de educatieve activiteit. Producten die je in de hoevewinkel verkoopt, bestemd om mee te nemen, mogen gewoon ter plaatse verbruikt worden, bijvoorbeeld appelsap van eigen appels, eigen melk (nooit rauw!), plakjes hesp van de hoeveslager.

- Heb je één of meerdere **speeltoestellen** staan, hou dan ook rekening met algemene **veiligheidsvoorschriften**. Als uitbater ben je verantwoordelijk voor de veiligheid en het onderhoud. Maar de ouder of begeleider blijft natuurlijk wel verantwoordelijk voor het gedrag van zijn kinderen. Zie ook deze *veel gestelde vragen en antwoorden* m.b.t. speeltoestellen.

## VERZEKERING

Verzekering Burgerlijke Aansprakelijkheid maar ook Objectieve Aansprakelijkheid (brand en ontploffing). Dit zit meestal in de bedrijfspolis maar je kan best contact opnemen met de verzekeringsmakelaar en je activiteiten eventueel extra mee laten opnemen.

## SUBSIDIES

Klasbezoeken aan bedrijven die deel uitmaken van het aanbod 'Met de klas de boer op' komen in aanmerking voor een subsidie van 50 euro per bezoek. Meer info hierover verder in 'Tips en tricks'.

### Melk4kids

Met het educatieve project van Melk4kids kunnen groepen kinderen van 3 tot 12 jaar op bezoek naar een bedrijf in de buurt, zo maken ze op een speelse manier kennis met het verhaal van de koe en de melk! Per groep voorziet VLAM een subsidie van 50 euro. Deze subsidie wordt toegekend aan de school of groep die op bezoek komt. Als landbouwer kan je dit verrekenen in je vraagprijs. De bedrijven die lid zijn van dit netwerk ontvangen ook een promotiepakket en gadgets.

### VLIF

Je kan VLIF-investeringssteun aanvragen voor het uitoefenen van activiteiten inzake landbouwverbreiding. Er is een steun-intensiteit van 30% voorzien voor het educatief toegankelijk maken van het bedrijf (zowel voor gebouwen als materieel).

## TIPS EN TRICKS

- Inagro begeleidt ruim 15 jaar het Netwerk West-Vlaamse Bezoekboerderijen. Aangesloten hoeves richten zich tot klassen en/of groepen (verenigingen, vrienden, families) onder het respectievelijke aanbod 'Met de klas de boer op' en 'Samen de boer op'. Alle West-Vlaamse land- en tuinbouwbedrijven, in hoofd- of bijberoep, kunnen aansluiten bij dit netwerk. Hoeves worden geïnformeerd en geselecteerd door Inagro. Ze kunnen rekenen op (basis)vorming, advies, uitwisseling en promotie. Wie wenst in te stappen in dit netwerk, contacteert de dienst landbouwenductie van Inagro.
- Melk4kids werkt samen met Inagro voor de begeleiding en vorming van West-Vlaamse melkveebedrijven.
- In de brochure *Boerderij van dichtbij van Plattelandsklassen* vind je tal van interessante tips om het klas- en/of groepsbezoek aan je bedrijf leerrijk, boeiend en creatief te maken.
- *School@platteland* is een initiatief waarbij een klas en hoeve een 10-wekenproject opzetten voor de 3de graad basisonderwijs onder begeleiding van Inagro en Vives. *Ontdek de STEM-lessen op [www.schoolatplatteland.be](http://www.schoolatplatteland.be)*
- Ontleen gratis een voelgoed, kunstmelkkoe, informatiepanelen, ... voor jouw landbouwenductief evenement of open-deurdag. Informatie en reservatie van de uitleendienst van Inagro met educatief spel- en tentoonstellingsmateriaal over land- en tuinbouw op de *website van Inagro*. <http://www.inagro.be/Diensten-producten/Uitleenmateriaal>

## COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Communiceer met één duidelijk e-mail adres en gsm-nummer als contact naar de leerkracht of verantwoordelijke van de groep.
- Het aanbod 'Met de klas de boer op' en 'Samen de boer op' wordt via de website en gerichte mailing met brochures en informatieacties bekend gemaakt naar diverse doelgroepen.

### ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

- Inagro - Dienst landbouwverbreiding en -educatie: Nele Dejonckheere en Katrien Grauwet, [klantenservice@inagro.be](mailto:klantenservice@inagro.be), 051 27 32 66, [www.inagro.be](http://www.inagro.be)
- Plattelandsklassen: Tania Vis, [info@plattelandsklassen.be](mailto:info@plattelandsklassen.be), 016-28 60 25, [www.plattelandsklassen.be](http://www.plattelandsklassen.be)
- Melk4Kids: Paulien Stoffels [paulien.stoffels@vlam.be](mailto:paulien.stoffels@vlam.be), [www.melk4kids.be](http://www.melk4kids.be)

### BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

#### Websites

- [www.samenopdeboer.be](http://www.samenopdeboer.be)
- [www.metdeklasdeboerop.be](http://www.metdeklasdeboerop.be)
- [www.melk4kids.be](http://www.melk4kids.be)
- [www.plattelandsklassen.be](http://www.plattelandsklassen.be)

#### Documenten

- *Wageningen. Levende Boerderij, Lerende Kinderen*. Beschrijving en effecten van verschillende vormen van educatie op de boerderij
- *Plattelandsklassen Boerderij van dichtbij*
- *Stichting Educatief Platteland! Boerderijeducatie in soorten en maten*,

LANDBOUW-  
EDUCATIE &  
GROENE ZORG



# ZORGBOERDERIJEN

## WAT/WAT NIET?

Een zorgboerderij is een bedrijf, vereniging of particulier initiatief dat zijn land- en tuinbouwactiviteiten open stelt voor mensen uit kwetsbare groepen. De 'zorggast' kan er meedoen met de gewone bezigheden.

Je vindt zorgboerderijen onder alle types van land- en tuinbouwbedrijven: melk- en vleesvee, varkenshouderij, gemengde bedrijven, groente- en fruitteelt, sierteelt,... Andere zorgboerderijen zijn geen land- of tuinbouwbedrijf maar werken wel met plant en/of dier: paardenbedrijf, tuinonderhoud, particulier initiatief, vzw, ...

Een brede waaier van kwetsbare groepen kan terecht op de zorgboerderij:

- Mensen met een verstandelijke en/of lichamelijke beperking
- Personen met psychische moeilijkheden
- Jongeren met problemen op school, thuis of in de instelling waar ze verblijven
- Ouderen
- Mensen in kansarmoede

## WAT BRENGT HET OP?

Er zijn ruim 200 actieve zorgboerderijen in West-Vlaanderen. Jaarlijks worden zo'n kleine 200 nieuwe zorggasten aangemeld. Aan het aanbod van dagbesteding kunnen kosten verbonden zijn. Je kan deze kosten vergoed krijgen...

## NODIGE VERGUNNINGEN

Om te starten met een zorgboerderij zijn er geen specifieke vergunningen nodig tenzij je gaat bouwen of verbouwen in functie van je zorggasten. In dat geval kan een omgevingsvergunning noodzakelijk zijn. Voor advies rond het toegankelijk maken van je infrastructuur kan je terecht bij Inter: <https://inter.vlaanderen>

## RELEVANTE WETGEVING

**Sociale wetgeving** Voor elke zorggast die de zorgboerderij wil opvangen, sluit de boerderij een overeenkomst af met de voorziening van de zorggast. Ook al heeft deze zorgboerderijovereenkomst voor de zorggast een vrijwillig karakter, toch is de zorgboerderij ertoe gehouden om de wetgeving omtrent welzijn op het werk na te leven (toepasselijke wetgeving: wet van 4 augustus 1996 betreffende het welzijn van de werknemers bij de uitvoering op hun werk. Algemeen reglement voor

de arbeidsbescherming).

## VERZEKERING

Zorgboerderij, begeleidende voorziening en zorggast moeten elk verzekerd zijn voor het risico van burgerlijke aansprakelijkheid bij schade op de zorgboerderij. Bovendien is het ten zeerste aanbevolen dat de zorggast zich indekt tegen het risico van lichamelijke ongevallen die zich kunnen voordoen tijdens de zorgboerderijactiviteiten.

Bedrijven die groene zorg aanbieden kunnen dit risico laten opnemen in hun bestaande bedrijfspolis. Vooraleer je start als zorgboer, neem je hiervoor contact met je verzekeringsmaatschappij. Meestal hoef je voor deze aanvulling geen bijkomende premie te betalen. Land- en tuinbouwbedrijven die aanspraak willen maken op de zorgboerderijsubsidie vanwege het Departement Landbouw en Visserij moeten als bewijs van hun verzekering burgerlijke aansprakelijkheid een attest kunnen voorleggen.

Let op! De verzekering burgerlijke aansprakelijkheid dekt jou enkel tegen de eventuele schade die de zorggast aan derden toebrengt. Schade die je zelf oploopt (bv. zorggast beschadigt jouw materiaal) is niet gedekt. Dergelijke schade kan enkel gedekt worden door een zaakschadeverzekering.

## SUBSIDIES

- **Subsidie voor land- en tuinbouwers die zorgboerderijactiviteiten organiseren**

Land- en tuinbouwers kunnen aanspraak maken op een subsidie van het Departement Landbouw en Visserij wanneer zij zorgactiviteiten op hun bedrijf organiseren. De subsidie bedraagt 20 euro per dagdeel dat één of meer zorggasten op de zorgboerderij geactiveerd worden.

De Vlaamse overheid beschouwt deze vergoeding als een economische compensatie voor de tijd die boeren en tuinders investeren in de zorgactiviteiten. Het gaat niet om een vergoeding voor de begeleiding van de zorggasten.

Je moet aan volgende voorwaarden voldoen om in aanmerking te komen voor een zorgboerderijsubsidie: het inkomen uit de land- en tuinbouwactiviteiten moet voldoende hoog liggen en je moet een *zorgboerderijovereenkomst* afsluiten met een erkende welzijnsvoorziening. Voor de aanvraag van de zorgboerderijsubsidie moet je je wenden tot het Departement Landbouw en Visserij.

### - Investeringssubsidie voor land- en tuinbouwers

Voor aanpassingswerken op het bedrijf in functie van de opvang van kwetsbare groepen kan je als land- of tuinbouwer in hoofd- of nevenberoep, aanspraak maken op *investeringssteun* van het VLIF.

### TIPS EN TRICKS

- Vraag je af of het opvangen van zorggasten iets voor jou is. Ben je sociaal ingesteld en geëngageerd? Belangrijk ook is dat het hele gezin achter de keuze staat om zorgboerderij te worden. Weet dat je zeker geen diploma in een sociale richting moet bezitten om zorgboer te worden.

- Wees ervan bewust dat het opvangen van een zorggast tijd en energie vergt. Zeker in het begin moet je de zorggast alles aanleren en voldoende ondersteuning bieden. Ook moet je tijd maken voor de contacten met de begeleidende organisatie (kennismaking, evaluatiegesprekken).

- Het gevoel dat je iets kan betekenen voor je zorggast geeft je zeker en vast veel voldoening. Toch loopt het niet altijd van een leien dakje. De ene keer zal de samenwerking met een zorggast een heel positieve ervaring zijn, de andere keer kan het wat minder zijn. Afhankelijk van welke zorggast je opvangt, kan deze ook een helpende hand zijn op je bedrijf. Je bent echter niet goed bezig wanneer blijkt dat je economisch afhankelijk bent van de inzet van de zorggast.

- Wees je ervan bewust dat je land- of tuinbouwbedrijf een risicovolle omgeving vormt voor de zorggasten die je opvangt. Voor sommige zorggasten is het immers de eerste keer dat ze op een land- of tuinbouwbedrijf komen en ze kunnen de gevaren hiervan zelf niet inschatten. Veiligheid op de zorgboerderij is een belangrijk aspect!

- Als je start als zorgboerderij kan je zelf heel wat keuzes maken; hoeveel en op welke dagen vang ik een zorggast op? Met welke doelgroep werk ik het liefst? Zal ik werken met jongeren of volwassenen, met vrouwen of mannen?

- Zorg voor aangepaste taken voor je zorggast. Naargelang de aard van het bedrijf zijn de taken voor de zorggast verschillend. Welke taken haalbaar zijn voor je zorggast kan je bespreken met zijn begeleider.

### COMMUNICATIE EN PROMOTIE

Elke zorggast die naar de zorgboerderij gaat, wordt opgevolgd door een begeleidende dienst. De samenwerking met deze dienst biedt garanties op kwaliteitszorg. Voor de zorgboerderij is het samenwerken met een dienst voordelig want je hebt het gevoel dat je er niet alleen voor staat. Indien zich een probleem voordoet met de zorggast kan de zorgboerderij steeds terecht bij de betrokken dienst.

### NIEUWE ONTWIKKELINGEN EN TRENDS

Het landschap van zorgboerderijen wordt steeds gevarieerder. Er zijn diverse initiatieven van verdieping (meer zorggasten op de zorgboerderij) en verbreding van doelgroepen (burn-out). Een aantal zorgboerderijen speelt bijvoorbeeld in op de kansen die persoonsvolgende financiering biedt. Indien je binnen dit kader wil werken, zet Steunpunt Groene Zorg je op weg door de nodige informatie, het gepaste advies en nuttige tools aan te reiken.

### ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

- Het biedt voordelen als zorgboerderij om nauw samen te werken met het Steunpunt Groene Zorg. Het Steunpunt zorgt voor een goede en kwaliteitsvolle koppeling tussen de zorgvraag en het aanbod van zorgboerderijen. Daarnaast biedt het advies en begeleiding aan en organiseert het informatiesessies en vormingen (aanbod zie website). Tot slot wil het Steunpunt Groene Zorg inzetten op een sterk netwerk van zorgboerderijen en doet het aan belangenbehartiging.  
Els Roelof, 050-40 70 31, 0473-63 08 91  
[els.roelof@groenezorg.be](mailto:els.roelof@groenezorg.be)

- Departement Landbouw en Visserij.  
Info rond administratie en subsidies eloket zorgboerderijen  
[zorgboerderijen@lv.vlaanderen.be](mailto:zorgboerderijen@lv.vlaanderen.be)  
02-553 44 08

### BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- [www.groenezorg.be](http://www.groenezorg.be)
- [www.lv.vlaanderen.be](http://www.lv.vlaanderen.be)

Interessante publicaties (te verkrijgen via Steunpunt Groene Zorg of downloadbaar via website):

- [Aan de slag met een zorgboerderij](#)
- [Hulpboer zoekt zorgboerderij](#)
- [Lokale inbedding van de zorgboerderij](#)
- [Schade, aansprakelijkheid en verzekering op de zorgboerderij](#)
- [Omgaan met vertrouwelijke informatie](#)
- [Business Model Canvas voor zorgboerderijen](#)
- [Kostprijsberekening voor zorgboerderijen](#)

## FICHE LOGIES & RECREATIE WELKE WEG KIES JIJ?

# HOEVELOGIES (B&B'S EN VAKANTIEWONINGEN)

### WAT/WAT NIET?

Voor logies op hoeve wordt een deel van de gebouwen omgebouwd tot gastenkamers of vakantiewoningen. Het verhuren van kamers veronderstelt het aanbieden van maaltijden in een centrale ruimte (B&B, gastenkamer). In de andere vormen bereiden de gasten voor het merendeel hun maaltijden zelf. Hoevetoerisme biedt een antwoord op een steeds toenemende vraag van mensen die op zoek zijn naar:

- de charme en authenticiteit van boerderijen;
- familiaal en persoonlijk contact;
- versbereide en seizoensgebonden streekproducten;
- een actieve vakantie voor de kinderen;
- een uitvalsbasis om een boeiende streek te ontdekken.

### NODIGE VERGUNNINGEN

- **Stedenbouwkundige vergunning** en functiewijziging/bestemmingswijziging.

- Je dient je logies aan te melden volgens het Vlaams logiesdecreet dat van start ging op 1 april 2017. Je kan tegelijk ook een erkenning aanvragen. Voor hotels, B&B's, vakantiewoningen, campings en vakantieparken kan je een comfortclassificatie (sterren) aanvragen.

- Het Vlaams logiesdecreet vereist dat je over onderstaande documenten beschikt:

- Brandveiligheidsattest
- Verzekering brandveiligheid en burgerlijke aansprakelijkheid
- Eigendomsbewijs of huurovereenkomst die toestemming geeft om de accommodatie als logies uit te baten.

- **Registratie bij het FAVV:** landbouwbedrijven die aan gasten ook kamers met ontbijt aanbieden, dienen zich te registreren bij het FAVV. Indien evenwel in het kader van het hoevetoerisme andere maaltijden dan ontbijt worden bereid en/of aan de gasten aangeboden, dient het landbouwbedrijf hiertoe over de passende **toelating** te beschikken.

### RELEVANTE WETGEVING

- **KBO:** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)

- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.



- **Logiesdecreet:** Dit decreet vereenvoudigt de administratieve regels voor wie toeristen tegen betaling laat overnachten. Veiligheid en kwaliteit blijven essentieel. Voor elk logies gelden dezelfde basisnormen in verband met (brand)veiligheid, verzekering en hygiëne, aangevuld met meer specifieke uitbatingnormen per type logies. Meer informatie vind je hier: <http://www.toerismevlaanderen.be/logiesdecreet>

- **Voedselveiligheid:** de hygiëne-eisen maken deel uit van het verplicht autocontrolesysteem. Dit systeem bestaat uit de elementen: traceerbaarheid, goede hygiënepraktijken (GHP), HACCP en meldingsplicht (dit laatste in de betekenis van de wetgeving van het FAVV en dus niet in de betekenis van logieswetgeving). Autocontrole staat helemaal los van het element: 'registreren of een toelating aanvragen' en dus wordt hier ook geen rekening gehouden met het onderscheid: 'geef ik enkel ontbijt of meer dan dat' als vertrekbasis maar wel met andere zaken.

- **Drinkbaar water:** als je zelf producten verwerkt zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van stadswater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je - volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid - moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook *Drinkbaar water* (Steunpunt Korte Ketten) en/of *Waterkwaliteit in de voedingssector* (FAVV).

- **Etikettering:** deze wetgeving geldt deels ook voor onverpakte producten. Je moet nl. van al je producten verkocht op het terras aan je klanten bijvoorbeeld kunnen aangeven welke 'allergenen' je producten bevatten. Zie ook *wetgeving hoeveproducten* (Steunpunt Korte Ketten) of *wetgeving etikettering* (FAVV).

- **Allergenen:** bij voorverpakte levensmiddelen moeten de allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegedeeld.

- **Legionellabeheersing in matig risico-inrichtingen:** preventie van veteranenziekte op publiek toegankelijke plaatsen

- Er gelden specifieke voorwaarden voor het **aanbieden van alcohol**. Wie drank wil schenken voor verbruik ter plaatse, moet in bepaalde gevallen beschikken over een toelating van het gemeentebestuur.

- Verder gelden er in horeca regels in verband met het verkopen van **alcohol aan jongeren**, is er een algemeen **rookverbod** en bij het afspelen van muziek dient een vergoeding betaald te worden aan **SABAM** (auteursrechten) én aan de **Bilijke Vergoeding** (rechten uitvoerders).

- **Gelegenheidswerk** (bijvoorbeeld door jobstudenten) kan ingezet worden, dit is de sporadische tewerkstelling van een werknemer gedurende een maximaal aantal werkdagen per jaar.
- Heb je één of meerdere **speeltoestellen** staan hou dan ook rekening met algemene **veiligheidsvoorschriften**. Als uitbater ben je verantwoordelijk voor de veiligheid en het onderhoud. Maar de ouder of begeleider blijft natuurlijk wel verantwoordelijk voor het gedrag van zijn kinderen.
- **Verordening Toegankelijkheid**: gewestelijke stedenbouwkundige verordening inzake toegankelijkheid
- **Brandveiligheid**: ieder toeristisch logies moet voldoen aan specifieke brandveiligheidsnormen. Hiervoor moet ook een attest verkregen worden.
- **Registratie reizigers**: elektronisch of op papier ter beschikking houden van politie

## COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- West-Vlaamse logies die in orde zijn met het logiesdecreet kunnen weergegeven worden op: [www.westtoer.be](http://www.westtoer.be) en op de regiowebsite: [www.brugseommeland.be](http://www.brugseommeland.be), [www.toerisme-leiestreek.be](http://www.toerisme-leiestreek.be), [www.toerismewesthoek.be](http://www.toerismewesthoek.be), [www.dekust.be](http://www.dekust.be) (Afhankelijk van de regio van het logie, contacteer hen!)
- Logies kunnen adverteren via de promotiekanalen van Logeren in Vlaanderen Vakantieland

## VERZEKERING

In het kader van de aanmelding van een toeristisch logies dient de volgende verzekering voorgelegd te worden:

- Een geldige brandverzekering (brandpolis) voor het toeristisch logies, meer bepaald voor het gebouw of de delen ervan die toeristisch worden geëxploiteerd, inclusief de inboedel van toeristisch logies. Die polis bevat eveneens de waarborg 'BA gebouw' met dekking van zowel de contractuele als de extracontractuele aansprakelijkheid.
- In geval van toeristisch logies van de categorie hotel, gastenkamer, openluchtrecreatief terrein of vakantielogies: een bewijs van verzekering burgerlijke aansprakelijkheid voor de uitbating.

## SUBSIDIES

- **Logiessubsidie** van Toerisme Vlaanderen
- **VLLIF-investeringssteun** voor land- en tuinbouwers

## TIPS EN TRICKS

- Kies een originele naam voor je uitbating.
- Wacht niet te lang met het starten van promotie:
  - eigen dynamische website en social media;
  - folder, visitekaartje of flyer;
  - free publicity: bv. openingsmoment;
  - website, brochures en acties van je provincie, regio of gemeente;
  - aanwezigheid op boekingsites;
  - mond-aan-mondreclame.
- Lidmaatschap beroepsverenigingen bv. Logeren in Vlaanderen.
- Belang van gastheerschap.
- Wissel ervaringen uit met collega-uitbaters.

## ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

- Westtoer, Karen François, sector- en logiescoördinator, 050 30 55 04  
[karen.francois@westtoer.be](mailto:karen.francois@westtoer.be)  
[www.westtoer.be](http://www.westtoer.be)
- Logeren in Vlaanderen: overkoepelende organisatie voor kleinschalig logies, 016-28 60 35, [info@logereninvlaanderen.be](mailto:info@logereninvlaanderen.be), [www.logereninvlaanderen.be](http://www.logereninvlaanderen.be)

## BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- Westtoer beschikt over *cijfer- en onderzoeksmateriaal* met betrekking tot toerisme en de toeristische sector. (zie [corporate.westtoer.be/kenniscentrum](http://corporate.westtoer.be/kenniscentrum)) Meer informatie vind je hier: <http://www.toerismevlaanderen.be/logiesdecreet>
- Agentschap Ondernemen: [www.vlaio.be](http://www.vlaio.be)
- DLV brochure: Specialist in landelijk vastgoed - toerisme op het platteland.
- Brochure: *Het Vlaams logiediscreet in één opslag*
- Brochure: *Jouw logies in de ruimtelijke ordening*

## FICHE LOGIES & RECREATIE WELKE WEG KIES JIJ?



# KAMPEREN EN KAMPTERREINEN

## WAT/WAT NIET?

Het is belangrijk om een onderscheid te maken tussen het uitbaten van een toeristisch kampeerterrein en een kampterrein voor jeugdverenigingen.

Bij toeristisch hoevekampen gaat het om de inrichting van een terrein, een weiland, boomgaard, grasveld... gelegen bij een actief landbouwbedrijf dat tijdelijk ter beschikking wordt gesteld voor toeristen met tenten of caravans. De nodige sanitaire en andere voorzieningen zijn ondergebracht in de bestaande bedrijfsgebouwen. Kamperen op de hoeve wordt gezien als een niche van het brede kampeeraanbod. Hoewel de vraag bij recreanten leeft, is het aanbod van hoevekampen in Vlaanderen nog sterk beperkt. In Nederland is het hoevekampen sterk uitgebouwd. Daar groeit ook de trend om een luxueuzer verblijf op hoevecampings aan te bieden. Bij het zogenaamde 'glamping' worden tenten authentiek en nostalgisch ingericht. Het betere boerenbed is een concept uit Nederland dat hier op inspeelt!

Bij een kampterrein voor jeugdverenigingen stel je als landbouwer je weiden ter beschikking van een jeugdvereniging. Voor veel jeugdverenigingen is kamperen een traditie. Elke jaar opnieuw gaan jeugdverenigingen op zoek naar een geschikte locatie voor hun zomerkamp. Dit kan in agrarisch gebied. Voor jeugdkampen is er nl. een uitzonderingsmaatregel. Als uitbater mag je het terrein maximaal vier keer ter beschikking stellen voor een periode van 30 dagen voor een tentenkamp.

Een kampterrein is:

- een kort gemaaid grasveld
- minstens voor een gedeelte vlak (voor tenten)
- inpasbaar in de landbouwbedrijfsvoering (makkelijk bereikbaar, geschikte bodem...)
- bij voorkeur groter dan 1 ha (er is vooral vraag naar grote terreinen)
- bij voorkeur rustig gelegen
- in het ideale geval gelegen in de buurt van (zwem)water en/of een (speel)bos

## WAT BRENGT HET OP?

Voorbeeld van de regio Noord-Hageland: voor een groep van 80 personen die 10 dagen op kamp gaan, wordt gemiddeld +/- 1000 euro betaald.

## NODIGE DOCUMENTEN/VERGUNNINGEN

Welke stappen moet een landbouwer ondernemen om hoevekampen te faciliteren?

- Je dient je logies aan te melden volgens het logiesdecreet

dat van start ging op 1 april 2017. Je kan tegelijk ook een erkenning aanvragen. Voor hotels, B&B's, vakantiehuizen, campings en vakantieparken kan je een comfortclassificatie (sterren) aanvragen. Een online-aanmelding kan via <http://vlis.vlaanderen.be>

Het **Vlaams logiesdecreet** vereist dat je bij aanmelding over onderstaande documenten beschikt:

- brandveiligheidsattest;
- verzekering brandveiligheid en burgerlijke aansprakelijkheid;
- eigendomsbewijs of huurovereenkomst die toestemming geeft om de accommodatie als logies uit te baten.

- Indien van toepassing: aanvraag **attest planologische bestemming**, dienst Stedenbouw van de gemeente. De wijziging van agrarisch naar recreatiegebied moet goedgekeurd worden wanneer men enkel deze activiteiten als hoofdactiviteit heeft en dus een RUP wil opmaken om uit te breiden.
- Aanvraag **stedenbouwkundige vergunning** voor sanitaire voorziening, dienst Stedenbouw van de gemeente. Sanitaire voorzieningen mogen enkel in bestaande gebouwen.

Een tijdelijk kampeerterrein voor jeugdverenigingen uitbaten voor **maximum 75 dagen** per jaar is relatief eenvoudig:

- **Aanvraag** indienen bij de **gemeente**, ze oordelen o.a. over de veiligheid en de hygiëne
- Schikken naar het **gemeentelijk politiereglement** (geluid, brandveiligheid...)
- Er is geen stedenbouwkundige vergunning nodig voor maximum 90 dagen per jaar. Opgelet: je mag geen constructies, verhardingen of terreinrepen aanbrengen die normaal landbouwgebruik in de overige dagen belemmeren.

## RELEVANTE WETGEVING

- Om een toeristisch kampeerterrein uit te baten moet je voldoen aan de uitbatingsvoorwaarden die beschreven zijn in het logiesdecreet. Baat je een kampeerterrein uit voor jeugdverenigingen dan moet je voldoen aan het decreet 'Toerisme voor allen'.

- **KBO**: wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)

- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijzen**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.

- **Pachtwetgeving**: geen probleem want de pachtwet is niet van toepassing op deze verhuring gemeen recht

- **Cumulatie met toeslagrechten**: niet-landbouwkundig gebruik van maximum 3 maand/jaar is toegelaten. Er is geen melding bij de landbouwadministratie nodig voor dit tijdelijk



nevengebruik.

- Voor vragen over de lokale wetgeving (aanvraag uitbating, afval, politiereglement, GAS-boetes, ...) kan je terecht bij je gemeentebestuur.
- Sluit een (huur)overeenkomst en/of huishoudelijk reglement af met de groep (zie [www.cjt.be](http://www.cjt.be)).

#### VERZEKERING

De huurovereenkomst (maar ook het gemeen huurrecht) bevat in eerste instantie afspraken tussen de uitbater en de groep. Wanneer deze afspraken niet worden nageleefd, kan hierdoor schade worden geleden. De personen waarmee de overeenkomst werd afgesloten, zijn aansprakelijk voor deze schade en moeten deze in principe vergoeden. Wanneer de schade groot is, kan zowel de uitbater als de contractant zich hiertegen verzekeren (burgerlijke aansprakelijkheid). Als zich dan schade voordoet waarvoor één van beide partijen aansprakelijk is, zal de verzekering de andere partij in principe uitbetalen. Voor de uitbaters is het dus zeker aangewezen een verzekering *burgerlijke aansprakelijkheid (BA)* uitbating af te sluiten.

#### TIPS EN TRICKS

- De zomervakantie is veruit de meest populaire periode, vooral van 10 juli – 15 augustus.
- Kies een geschikte weide en denk eraan dat die nadien eventueel hersteld moet worden. De landbouwgrond zelf mag evenwel niet definitief aan de landbouw onttrokken worden. Let op: landbouwgrond waarop je MTR-rechten hebt, mag je gedurende dat jaar niet verhuren als kampeerweide. Kijk dit dus goed na om te weten welke terreinen je kan verhuren.
- Voorzie voldoende tijd voor en tijdens het kamp om afspraken te maken en op te volgen.
- Producten van het eigen landbouwbedrijf of van nabijgelegen bedrijven aanbieden is een meerwaarde
- Veel kampterreinen worden 2 - 4 jaar vooraf geboekt. Hou er bij opstart dus rekening mee dat je op tijd reclame begint te maken.
- Een kampterrein is geen camping! Sommige jeugdgroepen kiezen wel voor een terrein met voorzieningen zoals water, sanitair en elektriciteit terwijl andere groepen net geen enkele voorziening willen behalve een mooie weide.

#### COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- West-Vlaamse kampeerterreinen die in orde zijn met het logiesdecreet worden weergegeven op: [www.westtoer.be](http://www.westtoer.be), [www.brugseommeland.be](http://www.brugseommeland.be), [www.toerisme-leiestreek.be](http://www.toerisme-leiestreek.be), [www.toerismewesthoek.be](http://www.toerismewesthoek.be), [www.dekust.be](http://www.dekust.be) (Afhankelijk van de regio van het logies)
- Logies kunnen adverteren via de promotiecampagnes van Logeren in Vlaanderen Vakantieland .
- Kamperen voor jeugdverenigingen: [www.opkamp.be](http://www.opkamp.be)

#### ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

- Vragen over toeristisch kamperen: Westtoer, Michel Gilté, projectconsultant RO, GIS en Innovatie: 050 30 55 26, [michel.gilte@westtoer.be](mailto:michel.gilte@westtoer.be)
- Voor vragen over kampterreinen voor jeugdverenigingen: Centrum voor Jeugdtoerisme (CJT), Maarten Dekoninck, Tel. 09-210 57 75, [maarten.dekoninck@cjt.be](mailto:maarten.dekoninck@cjt.be) of [ondersteuning@cjt.be](mailto:ondersteuning@cjt.be)

#### BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- [www.cjt.be/ondersteuning](http://www.cjt.be/ondersteuning)
- [www.opkamp.be](http://www.opkamp.be)
- <sup>1</sup> *Inagro (2013)*. Landbouw in de stad(srand): kansen of knelpunten.
- Westtoer beschikt over *cijfer- en onderzoeksmateriaal* met betrekking tot toerisme en de toeristische sector. (zie [corporate.westtoer.be/kenniscentrum](http://corporate.westtoer.be/kenniscentrum))

## FICHE LOGIES & RECREATIE WELKE WEG KIES JIJ?

LOGIES & RECREATIE

## FEESTJES OP DE BOERDERIJ

#### WAT/WAT NIET?

Landbouwgebied is geen zone waar je een feestzaal kan uitbaten om trouw- en communiefeesten te organiseren. Echter je kan wel onder de brede noemer van educatie tal van feestelijke activiteiten organiseren. Verjaardagsfeestjes zijn bijvoorbeeld enorm populair. Dergelijke feestjes op de boerderij onderscheiden zich van het klassieke 'ballenbadfeestje' of 'binnenspeeltuinfestje' door het feit dat de kinderen en jongeren iets bijleren over het moderne land- en tuinbouwgebeuren maar dan op een ludieke en aangename manier. Dergelijke activiteiten passen in de ruime zin onder landbouweducatie. Deelnemers worden ontvangen in de stal, een loods of een specifiek uitgerust lokaal, nemen deel aan de activiteiten en kunnen nadien vaak genieten van een traktatie klaargemaakt met producten van de hoeve.

#### WAT BRENGT HET OP?

De meeste bedrijven hanteren een prijs per deelnemer/per kind maar tegelijkertijd ook een minimum prijs per feestje. De prijs per kind verschilt nogal eens maar ligt vaak rond de 10 à 15 euro.

#### NODIGE VERGUNNINGEN

- **Stedenbouwkundige vergunning:** voor het inrichten van een bestaand lokaal tot ontvangstruimte kan -afhankelijk van welke infrastructuraanpassingen hiervoor nodig- een vergunning vereist zijn. Een binnenspeeltuin of feestzaal kan bijvoorbeeld niet in agrarisch gebied.

- **Toelating FAVV:** wanneer je de deelnemers een traktatie aanbiedt als onderdeel van de activiteit of wanneer je producten verkoopt, dan is een toelating van het FAVV nodig.

#### RELEVANTE WETGEVING:

- **KBO:** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)
- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijzen**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.
- **Voedselveiligheid:** bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer nog steeds onder de sectorgids autocontrole voor de primaire productie. Ga je zelf producten verwerken (bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je

bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Een (korte) opleiding 'hygiëne en autocontrole' is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden bovendien een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de *FAVV brochure Verwerking en verkoop op de hoeve*.

- **Drinkbaar water:** als je zelf producten verwerkt zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van stadswater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je - volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid - moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook *Drinkbaar water (Steunpunt Korte Ketten)* en/of *Waterkwaliteit in de voedingssector (FAVV)*.

- **Etikettering:** deze wetgeving geldt deels ook voor onverpakte producten. Je moet bijvoorbeeld van al je producten die je verkocht hebt aan je klanten aangeven welke 'allergenen' de producten bevatten. Zie ook *wetgeving hoeveproducten (Steunpunt Korte Ketten)* of *wetgeving etikettering (FAVV)*.

- **Allergenen:** bij voorverpakte levensmiddelen moeten de allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegedeeld. Je moet bewust zijn van de allergenen die in je producten zitten en dit ook meedelen aan je klanten. Maak je vb. pannenkoeken van de melk van je bedrijf dan betekent dit dat in je pannenkoeken het allergeen 'melk' zit en dat je dit moet kunnen communiceren.

- Heb je één of meerdere **speeltoestellen** staan hou dan ook rekening met algemene **veiligheidsvoorschriften**. Als uitbater ben je verantwoordelijk voor de veiligheid en het onderhoud. Maar de ouder of begeleider blijft natuurlijk wel verantwoordelijk voor het gedrag van zijn kinderen.

## VERZEKERING

Organiseer je eenmalig een educatief feestje dan is een extra verzekering niet noodzakelijk. Ga je hier echter op inzetten, dan is het een goed idee om je verzekeringsmakelaar hiervan op de hoogte te brengen. Hij kan het mogelijk (verhoogd) risico inschatten en je polis – indien nodig – aanpassen.

## SUBSIDIES

Voor de inrichting van een ontvangstruimte/degustatieruimte kan je eventueel aanspraak maken op verhoogde (30%) *VLIJF-steun*.

## TIPS EN TRICKS

- De organisatie van feestjes is iets dat complementair in te plannen is in de rest van de bedrijfsvoering. Bvoor verjaardagsfeestjes zijn vooral de woensdagnamiddagen en de zaterdagen populair maar ook tijdens de schoolvakanties kan het druk zijn.
- Blijf je buur te vriend! Waak over geluid- en verkeers hinder.
- Tijdens de feestjes moet je er wel van bewust zijn dat je continu beschikbaar moet zijn en dat je partner voor de rest van de bedrijfsactiviteiten niet op jouw hulp zal kunnen rekenen. Veel bedrijven opteren er ook voor dat (bij kinderfeestjes) minstens 1 ouder aanwezig blijft. Zeker bij jonge kinderen kan dit nuttig zijn.
- Een aantal basis didactische vaardigheden zijn nuttig maar je moet vooral enthousiasme en liefde voor het vak uitstralen. Daarnaast zijn communicatieve vaardigheden bijzonder nuttig aangezien het soms belangrijk is om duidelijke grenzen te stellen aan de bezoeker(tje)s van je bedrijf.

## COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Een dergelijke activiteit starten is één ding maar bekendheid creëren is een heel belangrijke stap.
- Een actieve facebookpagina of website biedt zeker een meerwaarde. Plaats hier (achtergrond)info over het product, je bedrijf, de bedrijfsvoering, receptjes, openingsuren, ...

## ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

- Voor ondersteuning, professionalisering, netwerk en promotie, kan je terecht bij Inagro, dienst landbouwverbreiding, meer info [www.inagro.be](http://www.inagro.be).
- Voor vragen over regelgeving, ... kan je terecht bij het Steunpunt Korte Keten, 016-24 39 54 of via [ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be](mailto:ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be)
- Voor vragen rond, beoordelen van je business-model, strategische begeleiding, promotie en marketing kan je terecht bij het Innovatiesteunpunt, 016 28 61 38 of via [patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be](mailto:patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be)

## BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- [www.onthaalopdeboerderij.be](http://www.onthaalopdeboerderij.be)
- [www.steunpuntkorteketen.be](http://www.steunpuntkorteketen.be)
- [www.innovatiesteunpunt.be](http://www.innovatiesteunpunt.be)

## FICHE LOGIES & RECREATIE WELKE WEG KIES JIJ?

# TEAMBUILDING OP DE BOERDERIJ

## WAT/WAT NIET?

Tijdens een teambuilding (letterlijk 'het bouwen van een team') is het de bedoeling dat medewerkers van een bedrijf de kans krijgen om elkaar beter te leren kennen en samen over zaken na te denken. Dit alles echter in een andere context dan de werkvloer.

Een bedrijf staat voor heel wat uitdagingen en heeft er dus alle baat bij dat de werknemers aan één zeel trekken, geëngageerd zijn en het gevoel hebben dat ze erbij horen. Een teambuilding kan de banden tussen collega's versterken en hun teamgeest een boost geven. Elke medewerker in een bedrijf heeft een eigen persoonlijkheid en andere vaardigheden. Dit is zeker een meerwaarde maar kan ook tot conflicten leiden.

Heel wat bedrijven organiseren op regelmatige basis een teambuilding. Meestal doen ze dit niet zelf maar gaan ze op zoek naar bedrijven die een aanbod hebben dat beantwoordt aan hun verwachtingen. Teambuilding is dus in principe meer dan een gezellig dagje uit maar heeft een doel: in groepjes krijgen de medewerkers een aantal hindernissen, uitdagingen en andere raadsels voorgeschoteld. Samen dienen ze naar oplossingen te zoeken zodat ze elkaar meer gaan waarderen en dus de bedrijfsdoelstellingen makkelijker of beter gehaald kunnen worden.

## WAT BRENGT HET OP?

Prijzen voor een teambuilding activiteit lopen heel sterk uiteen en zijn afhankelijk van de begeleiding die vanuit het landbouwbedrijf al dan niet nodig is, de duur van de activiteit, de grootte van de groep, ... Het grote verschil met de organisatie van (kinder)feestjes is dat je je hier voornamelijk richt naar bedrijven en dit vergt een andere aanpak.

## NODIGE VERGUNNINGEN

- **Stedenbouwkundige vergunning:** voor het inrichten van een bestaand lokaal tot ontvangstruimte of het permanent inrichten van een buitenruimte kan - afhankelijk van welke infrastructuraanpassingen hiervoor nodig - een vergunning vereist zijn.
- **Toelating FAVV:** wanneer je de deelnemers een traktatie aanbiedt als onderdeel van de activiteit of wanneer je de mogelijkheid biedt om bij jou een lunch te nuttigen dan heb je een toelating van het FAVV nodig.



## RELEVANTE WETGEVING:

- **KBO:** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister)
- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijs**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.
- **Voedselveiligheid:** bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer nog steeds onder de sectorgids autocontrole voor de primaire productie. Ga je zelf producten verwerken (bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Een (korte) opleiding 'hygiëne en autocontrole' is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden bovendien een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de *FAVV brochure Verwerking en verkoop op de hoeve*.
- **Drinkbaar water:** als je zelf producten verwerkt, zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van stadswater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je - volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid - moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook *Drinkbaar water (Steunpunt Korte Keten)* en/of *Waterkwaliteit in de voedingssector (FAVV)*.
- **Etikettering:** deze wetgeving geldt deels ook voor onverpakte producten. Je moet nl. van al je producten verkocht aan je klanten bijvoorbeeld kunnen aangeven welke 'allergenen' je producten bevatten. Zie ook *wetgeving hoeveproducten (Steunpunt Korte Keten)* of *wetgeving etikettering (FAVV)*.
- **Allergenen:** bij voorverpakte levensmiddelen moeten de allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegedeeld.
- **BTW:** voedingswaren die na verkoop worden meegenomen worden verkocht aan 6% BTW. Ga je diezelfde voedingswaren op een terras bedienen dan moet je hier 12% BTW in rekening brengen. Voor de verkoop van dranken op een terras moet je 21% BTW in rekening brengen.
- Bij de uitbating van een verbruikszaal geldt de wetgeving met betrekking tot het **Geregistreerd Kassa Systeem (GKS)** of ook nog Witte of Zwarte kassa genoemd. Deze elektronische kassa met software unit werd in de horeca

verplicht in gebruik genomen op 1 januari 2015 en dit om het zwartwerk in de horeca tegen te gaan. Haal je op jaarbasis 25.000 euro omzet uit de verkoop van 'maaltijden' dan ben je verplicht een dergelijke kassa aan te schaffen en je te registreren (een ijscoupe, een pannenkoek, ... worden aanzien als maaltijd). Zit je onder dit omzet plafond dan zal je nog BTW bonnetjes moeten uitschrijven.

- Er gelden specifieke voorwaarden voor het **aanbieden van alcohol**. Wie drank wil schenken voor verbruik ter plaatse, moet in bepaalde gevallen beschikken over een toelating van het gemeentebestuur.
- Verder gelden er in de horeca regels in verband met het verkopen van **alcohol aan jongeren**, is er een algemeen **rookverbod** en bij het afspelen van muziek dient een vergoeding betaald te worden aan **SABAM** (auteursrechten) én aan de **Billijke Vergoeding** (rechten uitvoerders).

zijn maar je moet vooral enthousiasme en liefde voor het vak uitstralen. Daarnaast zijn communicatieve vaardigheden bijzonder nuttig aangezien het soms belangrijk is om duidelijke grenzen te stellen aan de bezoekers van je bedrijf.

- Blijf je buur te vriend! Waak over geluid- en verkeershinder.

#### COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Een dergelijke activiteit starten is één ding maar bekendheid creëren is een heel belangrijke stap.
- Een actieve facebookpagina of website biedt zeker een meerwaarde. Plaats hier (achtergrond)info over het product, je bedrijf, de bedrijfsvoering, receptjes, openingsuren, ...

#### ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

- Voor ondersteuning, professionalisering, netwerking en promotie, kan je terecht bij Inagro, dienst landbouwverbreding, meer info [www.inagro.be](http://www.inagro.be).
- Voor vragen over regelgeving, ... kan je terecht bij het Steunpunt Korte Keten, 016-24 39 54 of via [ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be](mailto:ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be)
- Voor vragen rond, beoordelen van je businessmodel, strategische begeleiding, promotie en marketing kan je terecht bij het Innovatiesteunpunt, 016 28 61 38 of via [patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be](mailto:patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be)

#### BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- [www.onthaalopdeboerderij.be](http://www.onthaalopdeboerderij.be)
- [www.steunpuntkorteketen.be](http://www.steunpuntkorteketen.be)
- [www.innovatiesteunpunt.be](http://www.innovatiesteunpunt.be)

#### VERZEKERING

Organiseer je een dergelijke activiteit eenmalig dan is een extra verzekering niet noodzakelijk. Ga je hier echter op inzetten dan is het een goed idee om je verzekeringsmakelaar hiervan op de hoogte te brengen. Hij kan het mogelijks (verhoogd) risico inschatten en je polis -indien nodig- aanpassen.

Je kan ook een extra verzekering 'Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Deze verzekering dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde diensten. Je bent dan gedekt tegen schade die onder meer toe te schrijven is aan:

- eigen gebrek van de goederen;
- een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling, de verpakking, ...

#### SUBSIDIES

Voor de inrichting van een ontvangstruimte/degustatieruimte kan je eventueel aanspraak maken op verhoogde **VLIIF-investeringssubsidie** (30%).

#### TIPS EN TRICKS

- De organisatie van teambuilding activiteiten is iets dat in te plannen is in de rest van de bedrijfsvoering.
- Tijdens de activiteit moet je er bewust van zijn dat je continu beschikbaar moet zijn en dat je partner voor de rest van de bedrijfsactiviteiten niet op jouw hulp zal kunnen rekenen.
- Een aantal basis didactische vaardigheden kunnen nuttig



## VERGADEREN OP DE BOERDERIJ

#### WAT/WAT NIET?

Misschien heb je op je bedrijf een ruimte of loods die je niet vaak gebruikt en denk je eraan hier iets mee te doen. Een optie is om deze in te richten als vergaderruimte waar groepen na reservatie terecht kunnen om een halve of hele dag te vergaderen. Zie je hier wel iets in dan dien je eigenlijk twee grote doelgroepen te onderscheiden. Enerzijds heb je bedrijven die vaak op zoek zijn naar een unieke, originele locatie om een dagje met de medewerkers te vergaderen. Anderzijds heb je ook de talrijke verenigingen die vaak op zoek zijn naar een lokaal om leden- of bestuursvergaderingen te organiseren. De verwachtingen van beide doelgroepen zijn totaal verschillend alsook de prijzen die je hiervoor natuurlijk kan hanteren.

Bedrijven zijn op zoek naar een degelijke, comfortabele accommodatie met goed werkende technische ondersteuning. Veelal zullen ze ook verwachten dat jij ook de catering voor je rekening neemt. Verenigingen stellen vaak minder eisen aan accommodatie en catering.

#### WAT BRENGT HET OP?

Prijzen voor de verhuur van een vergaderzaal lopen heel sterk uiteen en zijn afhankelijk van de doelgroep (bedrijven of verenigingen) en de bijkomende verwachtingen die de klant heeft.

#### NODIGE VERGUNNINGEN

- **Stedenbouwkundige vergunning:** voor het inrichten van een bestaand lokaal tot vergaderruimte kan -afhankelijk van de infrastructuraanpassingen die hiervoor nodig zijn- een vergunning vereist zijn. Een zaal met de dimensie van een feestzaal en/of bijkomende parking aanleggen in agrarisch gebied kunnen niet, hou hier dus rekening mee.

- **Toelating FAVV:** wanneer je de deelnemers een traktatie aanbiedt als onderdeel van de activiteit of wanneer je de mogelijkheid biedt om bij jou een lunch te nuttigen dan heb je een toelating van het FAVV nodig.

#### RELEVANTE WETGEVING:

- **KBO:** wanneer je handelsactiviteiten uitoefent moet dit ook ingeschreven staan in de KBO (vroegere handelsregister).

- Elke verkoper die aan de consument producten aanbiedt, moet regels naleven in verband met de **prijzen**. De basisregels zijn dat de prijzen schriftelijk, leesbaar, goed zichtbaar en ondubbelzinnig moeten worden aangeduid, minstens in euro.

- **Voedselveiligheid:** bij directe verkoop aan de consument van eigen producten die niet voorverpakt en verwerkt zijn, val je als landbouwer nog steeds onder de sectorgids autocontrole voor de primaire productie. Ga je zelf producten verwerken (bv. kaas, confituur, roomijs, ...) dan zal je bijkomend moeten voldoen aan de regelgeving 'hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid'. Een (korte) opleiding 'hygiëne en autocontrole' is hiervoor vereist. Voor kleine bedrijven werden bovendien een aantal versoepelingen uitgewerkt. Meer info hierover vind je in de **FAVV brochure Verwerking en verkoop op de hoeve**.

- **Drinkbaar water:** als je zelf producten verwerkt, zal je gebruik moeten maken van drinkbaar water. Kan je gebruik maken van stadswater dan is de drinkbaarheid hiervan normaal gegarandeerd. Maak je echter gebruik van putwater dan zal je -volgens de voorschriften van het ministerie van volksgezondheid- moeten kunnen aantonen dat je water van voldoende hoge kwaliteit is. Zie ook **Drinkbaar water** (Steunpunt Korte Keten) en/of **Waterkwaliteit in de voedingssector** (FAVV).

- **Etikettering:** deze wetgeving geldt deels ook voor onverpakte producten. Je moet nl. van al je producten verkocht aan je klanten bijvoorbeeld kunnen aangeven welke 'allergenen' je producten bevatten. Zie ook **wetgeving hoeveproducten** (Steunpunt Korte Keten) of **wetgeving etikettering** (FAVV).

- **Allergenen:** bij voorverpakte levensmiddelen moeten de allergenen vermeld worden in de lijst met ingrediënten. Bij niet-voorverpakte voedingsmiddelen moet de informatie over allergenen zowel mondeling als schriftelijk aan de consument kunnen worden meegegeed.

- **BTW:** voedingswaren die na verkoop worden meegenomen worden verkocht aan 6% BTW. Ga je diezelfde voedingswaren op een terras bedienen dan moet je hier 12% BTW in rekening brengen. Voor de verkoop van dranken op een terras moet je 21% BTW in rekening brengen.

- Bij de uitbating van een verbruikszaal geldt de wetgeving met betrekking tot het **Geregistreerd Kassa Systeem (GKS)** of ook nog Witte of Zwarte kassa genoemd. Deze elektronische kassa met software unit werd in de horeca verplicht in gebruik genomen op 1 januari 2015 en dit om het zwartwerk in de horeca tegen te gaan. Haal je op jaarbasis 25.000 euro omzet uit de verkoop van 'maaltijden' dan ben je verplicht een dergelijke kassa aan te schaffen en je te registreren (een ijscoupe, een pannenkoek, ... worden aanzien als maaltijd). Zit je onder dit omzet plafond dan zal je nog BTW-bonnetjes moeten uitschrijven.

- Er gelden specifieke voorwaarden voor het **aanbieden van alcohol**. Wie drank wil schenken voor verbruik ter plaatse,

moet in bepaalde gevallen beschikken over een toelating van het gemeentebestuur.

- Verder gelden er in horeca regels in verband met het verkopen van **alcohol aan jongeren**, is er een algemeen **rookverbod** en bij het afspelen van muziek dient een vergoeding betaald te worden aan **SABAM** (auteursrechten) én aan de **Billijke Vergoeding** (rechten uitvoerders).

#### VERZEKERING

Organiseer je een dergelijke activiteit eenmalig dan is een extra verzekering niet noodzakelijk. Ga je hier echter op inzetten dan is het een goed idee om je verzekeringsmakelaar hiervan op de hoogte te brengen. Hij kan het mogelijks (verhoogd) risico inschatten en je polis –indien nodig- aanpassen.

Je kan ook een extra verzekering 'Burgerlijke Aansprakelijkheid (BA) na levering' afsluiten. Deze verzekering dekt je aansprakelijkheid als fabrikant of verkoper voor de geleverde diensten. Je bent dan gedekt voor schade die onder meer toe te schrijven kan zijn aan:

- eigen gebrek van de goederen;
- een fout of vergissing bij bijvoorbeeld de kweek, de behandeling, de verpakking, ...

#### SUBSIDIES

Voor de inrichting van een ontvangstruimte/degustatieruimte kan je eventueel aanspraak maken op verhoogde **VLIF-investeringsteun** (30%).

#### TIPS EN TRICKS

- Het verhuur van vergaderzalen is in te plannen in de rest van de bedrijfsvoering.
- Tijdens de activiteit moet je er bewust van zijn dat je bereikbaar moet zijn maar kan je wel nog bepaalde bedrijfsactiviteiten verder blijven uitvoeren.
- Klanten die een vergaderlocatie bij jou boeken komen ook graag wat te weten over je bedrijf en/of krijgen ook graag een korte rondleiding. Een aantal basis didactische vaardigheden kunnen nuttig zijn maar je moet vooral enthousiasme en liefde voor je vak uitstralen. Daarnaast zijn communicatieve

vaardigheden bijzonder nuttig aangezien het soms belangrijk kan zijn duidelijke grenzen te stellen aan de bezoekers van je bedrijf.

- Blijf je buur te vriend! Waak over geluid- en verkeershinder.

#### COMMUNICATIE EN PROMOTIE

- Een dergelijke activiteit starten is één ding maar bekendheid creëren is een heel belangrijke stap.
- Een actieve facebookpagina of website biedt een meerwaarde. Plaats hier (achtergrond)info over het product, je bedrijf, de bedrijfsvoering, receptjes, openingsuren, ...

#### ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

- Voor ondersteuning, professionalisering, netwerking en promotie, kan je terecht bij Inagro, dienst landbouwverbreiding, meer info [www.inagro.be](http://www.inagro.be).
- Voor vragen over regelgeving, ... kan je terecht bij het Steunpunt Korte Keten, 016-24 39 54 of via [ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be](mailto:ferm.steunpuntkorteketen@samenferm.be)
- Voor vragen rond, beoordelen van je businessmodel, strategische begeleiding, promotie en marketing kan je terecht bij het Innovatiesteunpunt, 016 28 61 38 of via [patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be](mailto:patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be)

#### BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- [www.onthaalopdeboerderij.be](http://www.onthaalopdeboerderij.be)
- [www.steunpuntkorteketen.be](http://www.steunpuntkorteketen.be)
- [www.innovatiesteunpunt.be](http://www.innovatiesteunpunt.be)



# ERFBEPLANTING EN LANDSCHAPSINTEGRATIE

#### WAT/WAT NIET?

Omdat landbouwbedrijven deel uitmaken van het landschap, is het belangrijk deze goed te integreren in het landschap. Bedrijfsbeplanting helpt om je bedrijf mooi in het omringende landschap in te passen. Indien de bomen en struiken mooi verspreid liggen rondom je bedrijf is dit een meerwaarde voor het landschap. Inagro kan je hierbij goed helpen. We geven de voorkeur aan streekeigen beplanting, deze soorten zijn sterker en groeien beter op onze West-Vlaamse grond. Een natuurvriendelijke erfbeplanting met gevarieerde streekeigen beplanting is niet alleen mooier maar brengt ook heel wat nuttige dieren zoals zwaluwen op je bedrijf. Een combinatie van verschillende soorten bomen en struiken geeft steeds het mooiste eindresultaat.

#### WAT BRENGT HET OP?

- Goede landschappelijk integratie.
- Aangenamere bedrijfs sfeer in het groen voor jezelf én bezoekers. Een positieve beleving voor de bezoeker draagt sterk bij tot het succes van verbredingsactiviteiten.
- Een verblijf of voedselplaats voor heel wat nuttige dieren zoals zwaluwen.
- Goede verstandhouding met de vergunningverlenende (lokale) overheid.

#### NODIGE VERGUNNINGEN

Aanplantingen die worden opgenomen in functie van een **omgevingsvergunning** zijn verplicht uit te voeren.

**(Vrijwillige) aanplantingen aan en rond de woning/het bedrijf** zijn niet vergunningsplichtig. Bomen moeten volgens het veldwetboek 2 meter afstand houden van de perceelsgrens. Hagen die niet gemeenschappelijk op de perceelsgrens geplant worden moeten minstens 50 cm van de perceelsgrens staan.

Het **vellen van hoogstammige bomen** (een boom met een omtrek van minstens 1 meter op 1 meter hoogte) is in principe vergunningsplichtig. Er bestaan een aantal vrijstellingen (zie hieronder) maar informeer je bij de gemeente voor haar specifieke bepalingen:

- de boom behoort niet tot een bos;
- de boom staat in woongebied, agrarisch gebied of industriegebied;
- de boom staat niet in woonparkgebied;
- de boom staat op maximaal 15 meter van de woning.

Ontbossen is altijd vergunningsplichtig. Daarbij is een boscompensatie verplicht. Ook het vellen van losstaande hoogstammige bomen is in regel vergunningsplichtig.

Voor specifieke locaties mogen vrijgestelde werken enkel uitgevoerd worden na het verkrijgen van een machtiging van het **Agentschap Onroerend Erfgoed**:

- op percelen met beschermde monumenten;
- in beschermde landschappen of aangeduide erfgoedlandschappen;
- in beschermde stads- en dorpsgezichten;
- in beschermde archeologische monumenten.

#### RELEVANTE WETGEVING:

Regels inzake plantafstanden: artikel 35 van het Veldwetboek.

#### VERZEKERING

Niet van toepassing.

#### SUBSIDIES

Gratis opmaak van beplantingsplan door Inagro - Dienst bedrijfsintegratie of door de Regionale landschappen. Voor de aanplant kan de landbouwer terecht bij de Regionale Landschappen.

Het VLIF ondersteunt *niet-productieve investeringen*, dit zijn investeringen die bijdragen aan:

- verhogen van de biodiversiteit;
- verbeterd waterbeheer;
- verminderen van erosie.

#### TIPS EN TRICKS

- Een beplantingsplan wordt op maat gemaakt en houdt rekening met de kenmerken van het bedrijf, het omliggende landschap en de streekeigen beplanting.
- Een natuurvriendelijke erfbeplanting is een gevarieerde, streekeigen beplanting. Bij de keuze van de beplanting zijn de ligging van uw bedrijf (de streek), de grondsoort en de waterhuishouding van belang.
- Het verdient de voorkeur om zoveel mogelijk gebruik te maken van inheemse en autochtone bomen en struiken. Inheemse bomen en struiken hebben een hogere natuurwaarde.
- Plant bomen en struiken die bessen of eetbare zaden dragen. Deze bieden in de herfst en in de winter voedsel aan zoogdieren, vogels en insecten.
- Plant bomen en struiken in de wintermaanden maar niet tijdens een vorstperiode. Houd bij het planten rekening met het ruimtebeslag van een volwassen exemplaar.

## COMMUNICATIE EN PROMOTIE

Bij diverse vormen van verbrede landbouw (hoeveverkoop, logies) draagt erfbeplanting en landschapsintegratie extra bij aan de uitstraling van het bedrijf.

## ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

- Voor een gratis beplantingsplan, neem contact op met Inagro vzw - dienst bedrijfsintegratie, [bedrijfsintegratie@inagro.be](mailto:bedrijfsintegratie@inagro.be), 051/27 33 85
- Voor subsidies in het kader van de aanplant neem contact op met het regionaal landschap van je regio via [www.regionalelandschappen.be](http://www.regionalelandschappen.be)

## BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- [www.inagro.be](http://www.inagro.be)
- [www.regionalelandschappen.be](http://www.regionalelandschappen.be)
- <http://lv.vlaanderen.be/nl/subsidies/ulif-steun/niet-productieve-investeringssteun>

## FICHE ERF EN LANDSCHAP WELKE WEG KIES JIJ?

# TRAJECTBEGELEIDING, ERFORDENING EN VERGUNNINGEN



## WAT/WAT NIET?

Plannen en ideeën zijn er wel. Hoe maak je deze concreet op je bedrijf? Heel wat factoren komen hierbij kijken elk met zijn pro's en contra's. Is het bijvoorbeeld financieel een goed idee om logies uit te werken in die leegstaande stal? En wat betekent dit naar hinder voor de landbouwwerken en omgekeerd? Zet alles van in de beginfase op een rijtje en laat je hiervoor bijstaan. Organisaties denken graag met je mee. Je ideeën worden overlopen en bekeken om ze op het bedrijf te concretiseren in relatie met jouw landbouwactiviteiten. Elementen als erfording, creëren van woonzone en bedrijfszone en arbeidsefficiëntie komen aan bod.

Ook het vergunnen van verbredingsactiviteiten verdient aandacht. Verbredingsactiviteiten balanceren soms op de grens van het zone-eigen zijn of net niet. Instanties helpen dossiers op te bouwen en eventueel te bemiddelen.

## WAT BRENGT HET OP?

- Een op voorhand goed doordacht dossier leidt tot een transparanter, vollediger dossier en vlotter parcours.
- Vele vergunningsdossiers bewandelen een moeilijke weg. Een bemiddeld dossier biedt je op voorhand duidelijkheid.
- Extern advies doorbreekt bedrijfsblindheid en is verrijkend door vanuit verschillende perspectieven pro's en contra's naast elkaar te zetten.
- Bijstand verlicht de dossierlast en brengt relevante informatie bij.

## RELEVANTE WETGEVING:

Wetgeving Ruimtelijke Ordening

## TIPS EN TRICKS

- Vraag advies van bij de droomfase van je ideeën. Zo kunnen je ideeën verder rijpen, met kennis van de pro's en contra's.
- Geef jezelf de tijd om je dossier te concretiseren. Snel een vergunningsdossier indienen is zelden goed. Door je plannen stap per stap op te maken en te bespreken op voorhand, vermijd je heel wat problemen en frustraties achteraf.
- Vraag onafhankelijk en divers advies en doorbreek bedrijfsblindheid. Indien relevant organiseert Inagro een overleg met de vergunningsverlenende diensten om op voorhand de haalbaarheid af te toetsen. In deze fase kan het project nog gemakkelijk bijgestuurd worden, zonder dat reeds onnodige kosten gemaakt werden.
- Een goede erfording biedt op langere termijn steeds voordelen. Het zorgt voor een net en overzichtelijk geheel, efficiënte werkorganisatie en een rustige uitstraling. Dit zal je verbredingsactiviteiten zeker ten goede komen.

## ORGANISATIE EN CONTACTGEGEVENS

- Gratis advies, erfording, looplijnenanalyse en eventueel trajectbegeleiding door Inagro - Dienst Bedrijfsintegratie, [klantenservice@inagro.be](mailto:klantenservice@inagro.be), 051 27 33 87 [www.inagro.be](http://www.inagro.be)
- Advies en opmaak vergunningsdossiers: architecten en studiebureau's

## BIJKOMENDE INFORMATIE EN INTERESSANTE LINKS

- *Inagro. Agrarische Architectuur, Technisch Bekeken*. Brochure met duiding over de principes Agrarische architectuur voor architecten en bouwfirma's.
- *ILVO. Agrarische Architectuur, Sleutel voor de toekomst*. Leidraad voor alle betrokken actoren in het architecturaal proces om via een grondige en haalbare bewaking van het volledige concept-, vergunnings- en bouwproces tot merkbare verbeteringen te komen. [url: https://www.vlaanderen.be/nl/publicaties/detail/agrarische-architectuur](https://www.vlaanderen.be/nl/publicaties/detail/agrarische-architectuur)



## OVERZICHT VAN ONDERSTEUNENDE ORGANISATIES

### Vlaanderen - Departement Landbouw en Visserij

Koning Albert II-Laan 35,  
bus 40 - 1030 Brussel  
[www.vlaanderen.be/landbouw](http://www.vlaanderen.be/landbouw)  
[communicatie@lv.vlaanderen.be](mailto:communicatie@lv.vlaanderen.be)

#### VLIF (West-Vlaanderen)

Steun door middel van duurzame investeringen te stimuleren  
Adres: Koning Albert I-laan 1-2, bus 101, 8200 Brugge  
T 050 24 76 50  
[johan.dekoker@lv.vlaanderen.be](mailto:johan.dekoker@lv.vlaanderen.be)

#### Afdeling Beleidscoördinatie en Omgeving

Advisering stedenbouwkundige aanvragen en RUP's (West-Vlaanderen)  
T 02 552 77 54,  
[katleen.vannijverseel@lv.vlaanderen.be](mailto:katleen.vannijverseel@lv.vlaanderen.be)

#### Lokale voedselstrategieën

(korte keten, hoeveverkoop, ...)  
T 02 552 78 78,  
[nathalie.decooman@lv.vlaanderen.be](mailto:nathalie.decooman@lv.vlaanderen.be)

### Provincie West-Vlaanderen

Koning Leopold III-laan 41, 8200 Sint-Andries  
[www.west-vlaanderen.be](http://www.west-vlaanderen.be)

#### Dienst Economie en Europese & Internationale Samenwerking – Beleidskern economie/landbouw

T 050 40 70 05  
[bart.laridon@west-vlaanderen.be](mailto:bart.laridon@west-vlaanderen.be)

#### Gebiedswerkers landbouw

Regio Westhoek  
T 051 51 94 37  
[bart.boeraeve@west-vlaanderen.be](mailto:bart.boeraeve@west-vlaanderen.be)

Regio Noord-West-Vlaanderen  
T 050 40 35 45

[lode.tanghe@west-vlaanderen.be](mailto:lode.tanghe@west-vlaanderen.be)

Regio Midden-West-Vlaanderen  
T 051 27 55 55

[jan.vanwinghem@west-vlaanderen.be](mailto:jan.vanwinghem@west-vlaanderen.be)

#### Plattelandsloket

Ontwikkeling Platteland  
T 050 40 35 47  
[plattelandsloket@west-vlaanderen.be](mailto:plattelandsloket@west-vlaanderen.be)

#### Leader

Regio Westhoek  
[wouter.bertier@west-vlaanderen.be](mailto:wouter.bertier@west-vlaanderen.be)  
Regio Midden-West-Vlaanderen  
[pieter.santens@west-vlaanderen.be](mailto:pieter.santens@west-vlaanderen.be)  
[jan.vanwinghem@west-vlaanderen.be](mailto:jan.vanwinghem@west-vlaanderen.be)

### INAGRO

Ieperseweg 87, 8800 Rumbek-Beitem  
[www.inagro.be](http://www.inagro.be)

Dienst landbouwverbreding en –educatie  
Verbreding en korte keten, werking 100%  
West-Vlaams, hoeve- en streekproducten  
T 051 27 32 29  
[katrien.grauwet@inagro.be](mailto:katrien.grauwet@inagro.be)

Landbouweducatie, werking  
bezoekboerderijen  
T 051 27 32 66  
[muriel.derycke@inagro.be](mailto:muriel.derycke@inagro.be)

Dienst bedrijfsintegratie en -ontwikkeling  
T 051 27 33 87  
[kathleen.Storme@inagro.be](mailto:kathleen.Storme@inagro.be)

### WESTTOER

Koning Albert I-laan 120, 8200 Brugge  
[www.westtoer.be](http://www.westtoer.be)

Regiowerking  
T 050 30 55 50  
[lien.phlypo@westtoer.be](mailto:lien.phlypo@westtoer.be)

Adviesdienst plattelandslogies  
T 050 33 55 04  
[karen.francois@westtoer.be](mailto:karen.francois@westtoer.be)

### POM West-Vlaanderen

Koning Leopold III-laan 66 - 8200 - Brugge  
[www.pomwvl.be](http://www.pomwvl.be)

100 % West-Vlaams  
[info@100procentwest-vlaams.be](mailto:info@100procentwest-vlaams.be)

### VIVES

Bacheloropleiding agro- en biotechnologie.  
Expertisecentrum  
Wilgenstraat 32, 8800 Roeselare  
[www.vives.be](http://www.vives.be)  
T 051 23 23 30  
[bio.roeselare@vives.be](mailto:bio.roeselare@vives.be)

### Landwijzer

Erkend vormingscentrum voor agrarische opleidingen, biologische en biodynamische landbouw  
Kasteellaan 435, 9000 Gent  
[www.landwijzer.be](http://www.landwijzer.be)  
T 09 391 45 57, 0494 99 21 85  
[info@landwijzer.be](mailto:info@landwijzer.be)

### Nationaal Agrarisch Centrum (NAC)

Erkend vormingscentrum voor agrarische opleidingen, o.a. hoefveterisme en zuivelverwerking  
Industrieweg 53, 8800 Roeselare  
[www.nacvzw.be](http://www.nacvzw.be)  
T 051 26 08 30  
[info@nacvzw.be](mailto:info@nacvzw.be)

### Ferm voor Agrovrouwen

Vormingscentrum voor land- en tuinbouw van Boerenbond, Ferm-Agra en Groene Kring  
Diestsevest 40, 3000 Leuven  
[www.agrocampus.be](http://www.agrocampus.be)  
T 016 28 61 10  
[info@agrocampus.be](mailto:info@agrocampus.be)

### PCLT

Praktijkopleiding voor de para-agrarische sector  
Zuidstraat 25, 8800 Roeselare  
[www.pclt.be](http://www.pclt.be)  
T 051 24 58 84  
[info@pclt.be](mailto:info@pclt.be)

### Boerenbond

Beroepsorganisatie voor land- en tuinbouwers, belangenverdediging, opleiding, dienstverlening  
Diestsevest 40, 3000 Leuven  
[www.boerenbond.be](http://www.boerenbond.be)

Provinciaal secretariaat West-Vlaanderen  
Tel.: 051 26 03 80  
E-mail: [westvlaanderen@boerenbond.be](mailto:westvlaanderen@boerenbond.be)

### Algemeen Boerensyndicaat (ABS)

Boerensyndicaat, adviesbureau, landbouwboekhouding  
Industrieweg 53, 8800 Roeselare  
[www.absvzw.be](http://www.absvzw.be)  
T 051 26 08 20,  
[info@absvzw.be](mailto:info@absvzw.be)

### Vlaams Agrarisch Centrum

Belangenverdediging voor autonome familiale landbouwbedrijven  
Ambachtsweg 20, 9820 Merelbeke  
[www.VAC.eu](http://www.VAC.eu)  
T 09 252 59 19  
[vac@vac.be](mailto:vac@vac.be)

### Groene Kring

Vereniging voor jonge land- en tuinbouwers  
Diestsevest 32 bus 3b, 3000 Leuven  
[www.groenekring.be](http://www.groenekring.be)  
T 016 79 55 30  
[info@groenekring.be](mailto:info@groenekring.be)

### Steunpunt Korte Keten

Opstart Korte Keten, regelgeving FAVV en etikettering, ruimtelijke ordening, autocontrole, hygiëne, inrichting verwerkings- en winkelruimte, fiscaliteit...  
Remylaan 4b, 3018 Wijnmaal  
[www.steunpuntkorteketen.be](http://www.steunpuntkorteketen.be)  
T 016 24 39 54  
steunpuntkorteketen@ferm.be

### Boeren & Buren

Voor alle vragen rond het zelf openen en beheren van een Buurderij  
Huidevettersstraat 60a, 1000 Brussel  
[www.boerenenburen.be](http://www.boerenenburen.be)  
helpdesk@boerenenburen.be

### CSA-netwerk

Ondersteuning, promotie, informatie en uitwisseling voor hoeves volgens csa-principe  
[www.csa-netwerk.be](http://www.csa-netwerk.be)  
T 0456 14 63 26  
info@csa-netwerk.be

### Foodpilot

Optimaliseren van voedingsproducten en – processen.  
Brusselsesteenweg 370, 9090 Melle  
[www.foodpilot.be](http://www.foodpilot.be)  
T 09 272 30 00  
karen.verstraete@ilvo.vlaanderen.be

### VLAM

Koning Albert II-laan, 35 bus 50, 1030 Brussel  
[www.vlam.be](http://www.vlam.be)  
vlam@vlam.be

Korte Keten  
T 02 552 81 58, 0499 86 52 10  
sara.depreter@vlam.be

### FAVV

Koning Albert I-laan 122, 8200 Brugge  
[www.FAVV.be](http://www.FAVV.be)  
T 050 30 37 10  
info.wvl@favv.be  
Sector Primaire productie  
Controle in landbouwsector, dierlijke en plantaardige productie  
[www.favv.be/dierlijkeproductie](http://www.favv.be/dierlijkeproductie)  
[www.favv.be/plantaardigeproductie](http://www.favv.be/plantaardigeproductie)  
[www.favv.be/hoeveverkoop](http://www.favv.be/hoeveverkoop)

Sector Transformatie  
Controle in de verwerkende sector o.a. melkproductie, vleesverwerking...  
[www.favv.be/dierlijkeproductie](http://www.favv.be/dierlijkeproductie)  
[www.favv.be/plantaardigeproductie](http://www.favv.be/plantaardigeproductie)  
[www.favv.be/hoeveverkoop](http://www.favv.be/hoeveverkoop)

Sector Distributie  
Controle in horeca en distributie  
[www.favv.be/levensmiddelen](http://www.favv.be/levensmiddelen)

### BioForum Vlaanderen vzw

Regine Beerplein 1, bus E305,  
2018 Antwerpen  
03 286 92 65  
[www.bioforumvlaanderen.be](http://www.bioforumvlaanderen.be)

Landbouw  
Algemene ondersteuning biologische landbouwers, Biobedrijfsnetwerken, aansturing onderzoek biologische landbouw  
T 0487 90 51 05  
an.jamart@bioforumvl.be

Ketenontwikkeling bio - Bio Zoekt Keten  
Ketenontwikkeling bio  
T 03 286 92 68  
paul.verbeke@bioforumvl.be

Verkooppunten bio  
Verkooppunten, korte keten, food services  
T 03 286 92 67  
marijke.vanranst@bioforumvl.be

### Plattelandsklassen

Landbouweducatie  
[www.plattelandsklassen.be](http://www.plattelandsklassen.be)  
T 016 28 60 25  
info@plattelandsklassen.be

### Melk4Kids

Landbouweducatie  
[www.melk4kids.be](http://www.melk4kids.be)  
paulien.stoffels@vlam.be

### Steunpunt Groene Zorg

Adres: Tillegemstraat 81, 8200 Sint-Michiels  
[www.groenezorg.be](http://www.groenezorg.be)  
Regio West-Vlaanderen  
T 050 40 70 31, 0473-63 08 91  
els.roelof@groenezorg.be

### Vzw Logeren in Vlaanderen

Diestsevest 40, 3000 Leuven  
[www.kleinschaliglogies.be](http://www.kleinschaliglogies.be)  
T 016 28 60 35  
info@logereninvlaanderen.be

### Centrum voor Jeugdtoerisme

**VZW**  
Bergstraat 16, 9820 Merelbeke  
[www.cjt.be](http://www.cjt.be)  
T 09 210 57 75  
maarten.dekoninck@cjt.be

### Coopburo

Advies en begeleiding rond coöperatief ondernemen, o.a. marketing van verbredingsactiviteiten  
[www.coopburo.be](http://www.coopburo.be)  
T 016 27 96 88  
hannes.hollebecq@cera.be

### Liv

Eerstelijnsadvies op maat van ondernemende vrouwen op het raakvlak gezin en bedrijf.  
Remylaan 4b, 3018 Wijnmaal  
[www.e-liv.be](http://www.e-liv.be)  
T 0477 97 48 55  
ferm.liv@samenferm.be

### Innovatiesteunpunt

Voor vragen rond promotie, marketing en inspiratie  
Diestsevest 40, 3000 Leuven  
[www.innovatiesteunpunt.be](http://www.innovatiesteunpunt.be)  
T 016 28 61 38  
patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be

### DLV

Adviespartner voor iedereen die iets onderneemt op 't platteland  
Ter Waarde 48, 8900 Ieper  
[www.dlv.be](http://www.dlv.be)  
T 057 61 04 10

### SBB Accountants & Adviseurs

Diestsevest 32 bus 1A, 3000 Leuven  
[www.sbb.be](http://www.sbb.be)  
T 016 24 64 65  
jacky.swennen@sbb.be

### Boeren op een Kruispunt vzw

Ondersteuning van alle Vlaamse land en tuinbouwers in moeilijkheden  
Brouwerijstraat 1, 9880 Aalter  
[www.boerenopeenkruispunt.be](http://www.boerenopeenkruispunt.be)  
T (gratis): 0800 99 138  
info@boerenopeenkruispunt.be



## MEER INFO

[www.inagro.be/landbouwverbreding](http://www.inagro.be/landbouwverbreding)

