

PRAXIS



15 rurale ondernemers vertellen!



Voorwoord

Met deze publicatie "15 rurale ondernemers vertellen!" laat de Provinciale Landbouwkamer voor Oost-Vlaanderen in samenwerking met het Provinciebestuur Oost-Vlaanderen dienst Landbouw en Platteland rurale ondernemers aan het woord binnen de brede waaier van Land- en Tuinbouw in Oost-Vlaanderen, België. Vertrekkende vanuit de economische functie van het platteland vertellen deze ondernemers vol passie over hun bedrijf of product.

Deze publicatie is de Oost-Vlaamse uitvoering van het Europees Interreg IIC project "PRAXIS : Ruraal ondernemerschap werkt".

PRAXIS staat voor het vergelijken van strategieën voor plattelandsbeleid tussen verschillende regio's in de Europese Unie. Pilotprojecten zijn opgezet om het ondernemerschap in plattelandsgebieden aan te wakkeren met acties zoals de opstart van micro-ondernemingen op het platteland, belang van innovatie en begeleiding in ondernemingen, ICT-toepassing rond een virtueel netwerk en begeleiding bij diversificatie – differentiatie in de land- en tuinbouw.

Naast deze publicatie zal er in 2007 een studiemoment georganiseerd worden waarbij rurale ondernemers inzake innovatie en communicatie ondersteund worden bij het ontwikkelen van hun product of het verder uitwerken van hun bedrijfsplan.

We kunnen in deze publicatie slechts een beperkt aantal ondernemers voorstellen, met het provinciaal economisch-, landbouw- en plattelandsbeleid maken we werk van een leefbaar platteland waar het goed is om te wonen, te werken, vrije tijd door te brengen met oog voor milieu en landschap.

We hopen dan ook dat u tijdens het lezen zin krijgt om creatief en innovatief actie op het platteland te ondernemen.

Alexander Vercamer
Gedeputeerde voor Landbouw & Platteland

Marc De Buck
Gedeputeerde voor Externe Betrekkingen

Januari 2007

PRAXIS is een Europees Interreg IIC project met volgende partners:

Essex County Council (UK), East of England Regional Assembly (UK), East of England Development Agency (UK), Business Link for Essex (UK), Writtle College (UK), Provincie Oost-Vlaanderen (BE), Provincie West-Vlaanderen (BE), Technological Institute of Aragon (ES), Picardy Regional Council (FR), Heraklion Development Agency (GR), Province of Mantua (IT), Province of South Holland (NL), Opolskie Voivodeship (PL), Pomeranian Association of Rural Municipalities (PL), Arad County Council (RO).



Inhoudstabel

Inhoudstabel	3
Hogere inkomsten, lagere uitgaven - Pomidory bvba	4
Windenergie: boer oogst elektriciteit - Wase Wind cvba	6
De Slag om de Azalea. Een overlevingsstrategie. - Dhaese A.&R. bvba	8
De groene poort naar de toekomst - Denis-Plants bvba	10
Overnachten in de Boskapelhoeve: internationale uitstraling - Boskapelhoeve	12
Van koe tot melk tot hoeve-ijs. Leren op de boerderij. - De Vierhoekhoeve	14
De natuur als inspiratie - De Volle Maan	16
Melk uit een kastje - Marnix Alexander en Tonia Dhont	18
Zuiderse Nevelse tomaten op je bord! - NV Vlaemynck J & Zn	20
Een waterkersaperitiefje voor de gezondheid - Cressana bvba	22
Ezelbedrijf De Hippomaan: uniek in Vlaanderen! - Ezelbedrijf De Hippomaan	24
Genieten van een coupe aardbeienijs - De Valleihoeve	26
Investeren in nichemarkten en landschapontwikkeling - Hoeve Engelendael	28
Schape begrazen Scheldedijken - Herman Verberckmoes	30
Mmm... eetjesland smaakt naar meer - Mmm...eetjesland cvba	32
Informatie	34

Hogere inkomsten, lagere uitgaven

SINT-GILLIS-WAAS - RATIONEEL ENERGIEGEBRUIK LIGT IN HET TOMATENBEDRIJF POMIDORY AAN DE BASIS VAN EEN TWEDE BEDRIJFSTAK. DE EIGEN PRODUCTIE VAN ELEKTRICITEIT IS EEN UITGELEZEN KANS OM HOGERE INKOMSTEN EN LAGERE UITGAVEN TE REALISEREN. DOOR HET GEBRUIK VAN WARMTEKRACHTKOPPELING WORDT AARDGAS OMGEZET IN WARMTE, ELEKTRICITEIT EN ROOKGASSEN. HOEWEL DE TECHNIEK EN DE VOORDELEN VAN WARMTEKRACHTKOPPELING AL VELE JAREN BEKEND ZIJN, BLEVEN DE TOEPASSINGEN IN DE VLAAMSE TUINBOUWSECTOR BEPERKT. VOLDOENDE SCHAALGROOTTE EN DE JUISTE PARTNERKEUZE ZIJN BELANGRIJKE RANDVOORWAARDEN.

Met de aantrekkelijke energieprijzen is het voor de glasgroentekwekers extra uitkijken naar besparende maatregelen. De uitgaven voor energie maken immers een flink aandeel van de totale productiekosten uit. Tomatenteler Geert De Breuck zocht en vond mogelijkheden bij de inzet van warmtekrachtkoppeling; een techniek waarbij elektriciteit en warmte op een efficiënte wijze samen geproduceerd worden. Er is tot ruim een kwart minder brandstof nodig dan bij de gescheiden productie. Bij klassieke opwekking van elektriciteit wordt de

geproduceerde warmte niet (voldoende) benut. Om transportverliezen te vermijden staat de installatie op plaats van de warmtevraag.

Toen Geert zijn bedrijf wilde vernieuwen en uitbreiden, werd warmtekrachtkoppeling een haalbare kaart. Maar dat was vlugger gezegd dan gedaan...

Minimale warmtevraag

Hoewel het principe van de warmtekrachtkoppeling goed bekend is, wachten Geert heel diverse uitdagingen. "Om te beginnen is voor een rendabele

uitbating een voldoende warmtevraag vereist. Dat betekent een minimale teeltoppervlakte en een minimale temperatuursbehoefte. Afhankelijk van die twee parameters kun je gaan combineren. De benedengrens bij de teelt van vruchtgroenten ligt op ruim anderhalve hectare. Met de teelt van 27.500 m² tomaat zit het dus wel goed. Vervolgens zijn het maken van technische keuzes en het afstemmen met de partners heel tijdrovend, maar van bijzonder belang om het project tot een goed einde te brengen. Tot slot wordt ook elektriciteit geproduceerd die



De bouw en uitbating van de warmtekrachtkoppeling zijn gebaseerd op een ongebruikelijke samenwerking.



Als alle uitdagingen gelijktijdig opgelost worden is warmtekrachtkoppeling een rendabele zaak.

onder strikte voorwaarden op de markt moet worden gebracht."

De uitbating van de installatie blijft een huzarenstukje. "Zelfs al staat de warmtekrachtkoppeling technisch op punt. Efficiënte productie vraagt een continue aandacht. Door de strenge contractuele bepalingen kosten verlies van warmte of onverwachte schommelingen in de elektriciteitsaanvoer handen vol geld." Tijdens de zomer overheerst het dagre-

gime; tijdens de winter wordt de installatie zowel overdag als 's nachts benut. " 's Zomers liggen de elektriciteitsprijzen overdag hoger en benutten de planten de vrijgekomen CO₂. De geproduceerde warmte wordt dan opgeslagen in een grote buffertank van 850.000 liter en wordt 's nachts ingezet om de temperatuur op peil te houden. 's Winters is de warmtebehoefte zo groot dat de installatie continu draait. En in geval van extreme omstandigheden kan via een conventionele aardgasbrander aangesloten op de buffertank nog bijkomende warmte worden geleverd."

Duurzaam rendement

Als alle uitdagingen gelijktijdig opgelost worden, is warmtekrachtkoppeling een rendabele zaak. De teler krijgt meer warmte voor hetzelfde geld. "Omgerekend ongeveer tien procent. Dat komt omdat de partner een 'betere' [lagere] aardgasprijs kan bedingen door volumekorting en omdat het rendement bij de productie van warmte via warmtekrachtkoppeling hoger ligt." Een volgend voordeel komt uit de rookgassen. Die worden gereinigd via een katalysator. "Per geproduceerde eenheid warmte is er tot dubbel zoveel CO₂ ter beschikking van de planten. Daardoor ontstaat een betere groei en een verhoogde productie. Zo wordt het belangrijkste deel vastgelegd in de planten. De mogelijkheid om

CO₂ te benutten maakt de warmtekrachtkoppeling nog interessanter. Hier winnen zowel economie als ecologie. Tot slot kan de elektriciteit worden ingekocht tegen een voordelige prijs."

Pomidory streeft naar duurzaamheid. Dat blijkt uit alle aspecten van de bedrijfsvoering. Voorbeelden zijn de zorg voor de werknemers, de ontsmetting en het hergebruik van het gietwater en de uitvoering van een landschapsbedrijfplan met het oog op de integratie van het bedrijf in het landschap.

"Het heeft behoorlijk wat energie gekost om een goede oplossing te vinden. Dit is een relatief onbekende samenwerkingsvorm in de land- en tuinbouwsector. De geschikte partners vinden, vertrouwen opbouwen, technische concepten op punt stellen... Het kost allemaal moeite, tijd en geld. Maar het resultaat mag er zijn. De afspraken gelden voor vijftien jaar, wat een stabiele samenwerking garandeert. Voor de tomatenteler zijn de kosten beter beheersbaar en de inkomsten zijn beter gespreid... en ook het milieu wint erbij. Mooi toch!"

Pomidory bvba
Geert en Nancy De Breuck
Hoogstraat 10
9170 Sint-Gillis-Waas
pomidory@edpnet.be



De bouw en uitbating van de warmtekrachtkoppeling zijn gebaseerd op een ongebruikelijke samenwerking. Er is een investering van € 1,20 miljoen mee gemoeid. Voor de uitvoering werkt Pomidory samen met de Amerikaanse constructeur van verbrandingsmotoren Cummins. Deze onderneming is eigenaar [83%] van de installatie met een elektrisch vermogen van ruim 1500 kW en staat ook in voor het onderhoud ervan en voor de aankoop van het gas. Pomidory investeerde [17%], neemt de geproduceerde warmte en CO₂ af en neemt een beperkt deel van de geproduceerde elektriciteit af. De overige elektriciteit wordt aan het net geleverd; de winst van de uitbating wordt gedeeld door de investeerders.

Windenergie: boer oogst elektriciteit

TEMSE - WINDENERGIE IS EEN ZUIVERE ENERGIEBRON, DIE BIJ PRODUCTIE VAN ELEKTRICITEIT GEEN RESTSTROMEN IN HET MILIEU BRENGT. EN WIND IS ÉÉN VAN DE WEINIGE EIGEN ENERGIEBRONNEN WAAROVER VLAANDEREN VRIJ BESCHIKT. DAT HEEFT LANDBOUWER GEERT DE ROOVER GOED BEGREPEN. IN DE ZOEKTOCHT NAAR EEN ALTERNATIEVE ENERGIEVOORZIENING VOOR HET EIGEN BEDRIJF KWAMEN WINDTURBINES ALS OPTIE AANGEWAAID.



In de zoektocht naar een alternatieve energievoorziening voor het eigen bedrijf kwamen windturbines als optie aangewaaid.

Geert en zijn echtgenote baten in het Waasland een melkvee- en varkensbedrijf uit. Geïnspireerd door het voorbeeld van een grote distributeur ging het gezin op zoek naar een alternatieve energievoorziening voor het eigen bedrijf. De eerste optie was om een kleine installatie met een vermogen van 600 kW te bouwen. Dat bleek echter ruimtelijk niet inpasbaar. Bovendien is het Vlaamse beleid gericht op clustering in energieparken en geldt de verplichting om steeds een deel van de elektriciteit af

te nemen. Maar het idee liet Geert niet los en samen met enkele jeugdvrienden dromen ze van een windturbinepark. Ze richten de coöperatieve vennootschap Wase Wind cvba op.

Een dubbele structuur

Het project komt in 2000 van de grond met de oprichting van Fortech, een jonge onderneming gedragen door investeerders, die voor de technische ondersteuning van het project zorgt. Een jaar later wordt Wase Wind opgericht, een coöperatieve vennootschap met

bepaalde aansprakelijkheid. Door deze dubbele structuur kan het windturbineproject een ruimer publiek bereiken. Geert legt uit: "Fortech bouwde en baat de windturbines in Kruibeke uit. Via Wase Wind kunnen coöperanten participeren in het windenergieproject en er de financiële vruchten mee van plukken. De coöperanten die de opgewekte elektriciteit gebruiken, zijn in de eerste plaats landbouwbedrijven uit het Waasland, maar ook particulieren en KMO's." Wase Wind cvba investeerde via een achtergestelde lening in het project,

een financieringstechniek die door de bank wordt beschouwd als eigen vermogen van de vennootschap.

Onder de naam Braemland start eind 2004 de bouw van het windpark. Er komen drie windturbines uit de 1,5 - 2,5 MW klasse, ten zuiden van de autosnelweg E17 op het grondgebied van de gemeente Kruikebeke. Vanaf april 2005 wordt energie geproduceerd. De energieopbrengstberekeningen voorzien een jaarlijkse productie van 11.500.000 kWh windstroom of voldoende voor het gezinsverbruik van de helft van de gemeente. In een tweede fase, gepland voor 2007, worden ook windturbines ten noorden van de E17 op het grondgebied van Beveren voorzien.

Vele randvoorwaarden

Bij de inplantingskeuze is met vele elementen rekening gehouden. "Vooreerst moest de locatie voldoen aan een goede ruimtelijke inplanting. Een belangrijke voorwaarde hierbij is de bundeling van windturbines met een bestaande lijninfrastructuur, autoweg, kanaal of spoorweg in clusters. De Vlaamse Overheid bakende een zone langs de E17 te Kruikebeke - Beveren af. Dat is bovendien één van de hoogst gelegen plaatsen van het Waasland, we kunnen er dus optimaal

In Vlaanderen is het gebruik van windenergie erg bescheiden, in tegenstelling tot landen als Duitsland, Nederland en Denemarken waar tot meer dan tien procent uit hernieuwbare bronnen wordt gewonnen. In Vlaanderen worden momenteel vooral windturbines uit de 1,5 tot 2,5 MW klasse opgericht. Afhankelijk van de ashoogte en gemiddelde windsnelheid genereert een turbine jaarlijks tussen de 2.500.000 kWh en 5.000.000 kWh. Daarbij zijn ashoogten van 100 m en hoger mogelijk om het energieverlies door obstakels in het binnenland te compenseren. Ondertussen draaien de eerste windturbines met een vermogen van 4,5 en 5,0 MW proef. Deze hebben rotordiameters van meer dan 100 meter en zijn vooral bestemd om in zee te worden gebouwd. Alle relevante informatie vind je op de website.

de wind vangen."

De gronden zijn agrarisch gebied, maar er is gestreefd naar een zo klein mogelijke hinder voor de bestaande landbouwactiviteiten. Om de inplantingsplaatsen te bereiken, is er zodanig gekozen dat er maximaal gebruik kan gemaakt worden van de bestaande wegen. De funderingssokkel voor de windturbine neemt slechts 250 m² in en er is een toegangsweg voorzien van ongeveer 100 meter van de weg tot de voet van de windturbines. De omliggende gronden blijven dus agrarisch gebied en voor de landbouw beschikbaar.

Naast landbouw is ook bewoning een belangrijke factor bij de keuze van de inplantingsplaats. Omwonenden mogen geen geluidshinder of last van slagschaduw ondervinden. "Iedere windturbine staat op minstens 250 meter van een woning. Volgens de geluidprognoses overstemt zelfs 's nachts het verkeer op de snelweg het geluid van de windturbines. Berekeningen over het slagschaduw effect wijzen uit dat ook dit de bewoners nauwelijks zal storen: enkel wanneer de wind en zonneschijn uit dezelfde of tegenoverstelde richting komen en de wieken voor de zon draaien, kan er een slagschaduw effect optreden. Deze hinder treedt slechts vooral 's morgens en 's avonds in de lente of herfst op, bij laagstaande zon."

Ten slotte moet de keuze ook verenigbaar zijn met natuurwaarden en met veiligheidsaspecten uit de luchtvaart. Bij de keuze van de percelen werd rekening gehouden met de vogelrichtlijngebieden (langs de Schelde), de habitatrichtlijngebieden (rond de forten) of andere natuurgebieden. De inplantingsplaatsen zijn niet in het landschappelijk waardevol agrarische gebied van de vallei van de Barbierbeek gelegen.

Groene energie

De coöperatie Wase Wind richt zich in de eerste plaats naar de agrarische sector, maar de wind waait voor iedereen. "De voordelen voor de deelnemende landbouwer zijn duidelijk. Het aandelenpakket geeft recht op een jaarlijks dividend, de aandeelhouder kan goedkoop en tegen een vastgestelde prijs elektriciteit inkopen en de landbouwer ontvangt een vergoeding voor het recht van opstal en voor de teeltschade door verminderde



lichtinval." Voor Geert speelt niet enkel de financiële opbrengst, ook de ethische en ecologische aspecten zijn belangrijk. "Het geeft een fantastisch gevoel om van een vrij goed [wind] iets kostbaars [elektriciteit] te maken." Daarom onderzoekt hij voor de eigen onderneming de mogelijkheden van fotonvoltaïsche cellen. En ook de ontwikkelingen bij het verbranden en vergisten van biomassa worden nauwgezet gevolgd. De boer oogst elektriciteit!

Wase Wind cvba
Grote Kouterstraat 116 bus 2
9120 Vrasene
+32 (0)3 707 19 01
www.wasewind.be
info@wasewind.be





De azalea's vinden hun afzet hoofdzakelijk via exportbedrijven naar het buitenland. Ze gaan naar Nederland, Frankrijk, Italië, Duitsland, Denemarken en zelfs China.

De Slag om de Azalea. Een overlevingsstrategie.

OOSTEEKLO - DE OOST-VLAAMSE REGIO ROND GENT VORMT DE KERN VAN EEN INTERNATIONALE SIERPLANTENMARKT. HOE KAN MEN CONCURRENTIEEL BLIJVEN EN TOCH EEN KWALITATIEF HOOGSTAAND PRODUCT AANBIEDEN? DHAESE A.&R. BVBA, GESPECIALISEERD IN AZALEA'S, KON HAAR STERKE POSITIE BEHOUDEN DOOR INVESTERINGEN IN TEELTWIJZINGEN EN IN DOORGEDREVEN MECHANISATIE. DOOR OOG VOOR DUURZAME ONTWIKKELING EN HARTELIJK BEZOEKERSPROGRAMMA, BOUWT HET BOVENDIEN MEE AAN EEN POSITIEF IMAGO VAN DE SIERTEELT.

Het bedrijf kan buigen op een familietraditie van drie generaties terug. In 1938 startte de grootvader met de teelt van azalea's in Doornzele. Omdat er geen gronduitbreiding mogelijk was, verhuisde vader Arsène het bedrijf in 1982 naar Oost-Eeklo. Sinds 1990 werkt zoon Rik ook mee. Hij studeerde af aan de tuinbouwschool en is getrouwd met een floriste. Samen met vader Arsène vormen ze de drie werkkrachten op een terrein van 15 000 m² serres en 18 000 m² buitenteelt. Ze staan garant voor een geïntegreerd bedrijf dat azalea's kweekt, door mechanisatie een vernieuwde organisatie invoerde en aandacht heeft voor milieu en educatie.

Succesvol groeien

Hard werken is niet voldoende voor het

succes van een bedrijf. Er is ook een toekomstgerichte visie nodig, wil men op lange termijn blijven meedraaien. Bij Dhaese zagen ze enkel toekomst in een forse groei van het bedrijf, zonder dat de arbeidskrachten moesten uitbreiden. Mechanisatie kon voor een nieuwe, optimale organisatie zorgen.

Rik vertelt: "De mechanisatie is heel doordacht gebeurd, met een constructeur die plannen ontwierp voor machines op maat van ons bedrijf. Sinds 1990 zijn we van 20 meter naar 400 meter transportband gegaan en hebben we allerlei machines aangekocht om het werk te verlichten. Het snoeien en potten gebeurt nu machinaal en via een transportband worden de planten van buiten naar binnen gebracht. Het is heel duidelijk: zonder die investerin-

gen hadden we nooit de noodzakelijke grote productieschaal kunnen volgen en waren we ten dode opgeschreven. De mechanisatie is nu een sterkte van ons bedrijf."

Om de productiekosten laag te houden, was niet alleen een optimale arbeidsor-



Voor de winterperiode worden alle planten naar binnen gebracht met behulp van een transportband.



De verschillende machines om te snoeien en planten te potten.



Educatie vinden ze heel belangrijk als bijdrage aan het imago van de sierteelt.

ganisatie nodig, maar ook een zo kort mogelijke teeltduur. Daarom veranderde het bedrijf in de jaren '90 van teeltwijze: ze stapten over van enten naar stekken. Vroeger werden de variëteiten op een onderstam geënt; nu worden ze rechtstreeks gestekt, vier verschillende stekken in één pot. Waar ze voordien drie jaar nodig hadden om een plant verkoopklaar te kweken, duurt het nu nog twee jaar.

Een gesloten systeem

Een ander pijlpunt bij Dhaese A.&R. zijn de investeringen in duurzame ontwikkeling. Sedert enkele jaren is het bedrijf overgeschakeld van de klassieke teelt naar een milieuvriendelijkere containerteelt. Het is een systeem dat al vaak opduikt. Rik legt uit: "Bij containerteelt worden de azalea's op afgedekte gronden geteeld. De grond wordt afgedekt met een recycleerbare plasticfolie, dan volgt een vochtmat en over het geheel ligt een beschermende antiworteldoek. Vroeger ging bij de volle grondteelt een grote hoeveelheid water en meststof verloren tussen de planten en de dagelijkse gietbeurten bevorderden de onkruidgroei. Nu wordt elke gietbeurt veel beter benut: water en meststoffen blijven beter in het circuit en er zijn minder onkruidbestrijdingsmiddelen nodig."

Daarnaast is het bedrijf gespecialiseerd in duurzaam watergebruik. Op een azaleabedrijf is heel wat water nodig, dus wordt het regenwater opgevangen. Dit irrigatiewater wordt optimaal benut door het te hergebruiken. De containerteelt laat toe dat overtollig gietwater via een opvanggoot naar een tank

wordt geleid. Opdat ziektekiemen zich niet kunnen verspreiden, wordt dit recirculatiewater gezuiverd. Dit gebeurt door een waterzuiveringsinstallatie met een langzame biologische zandfilter die in 2004 werd aangekocht. Zo ontstaat een gesloten teeltsysteem met een minimale belasting voor het milieu. De werking van de zandfilter wordt opgevolgd door het Proefcentrum voor de Sierteelt.

Leren op een echt bedrijf

Zelf leerling van de tuinbouwschool, weet Rik hoe belangrijk het is om bij mooie theorieën een concreet voorbeeld te zien. Daarom stelt hij zijn bedrijf graag open voor schoolgroepen. "We hebben een educatief programma uitgewerkt, waarbij mijn vrouw rondleidingen geeft.

De jongeren kunnen bijleren over de teelt van azalea's en duurzaam watergebruik. Ze maken vooral kennis met het reilen en zeilen in een echt bedrijf. Het is natuurlijk mooie reclame voor ons bedrijf, maar we hopen zo ook mee te werken aan een positief imago van de sierteelt."

Schoolgroepen kunnen op eigen initiatief langskomen, of in het kader van de Plattelandsklassen vzw. Andere geïnteresseerde groepen zijn natuurlijk ook welkom. Dhaese A.&R. bvba was eveneens al meerdere malen één van de deelnemende bedrijven van Op de Siertoer.

Dhaese A.&R. bvba
Ertveldesteenweg 141a,
9968 Oosteeklo - Assenede
+32 (0)473 61 91 22
r.dhaese@telenet.be



Rik maakt planten klaar voor verkoop, ze worden aangevoerd met een transportband.



De containerteelt en de recyclage van het water zorgt voor een gesloten systeem. Ziektekiemen worden er met een zandfilter uit gehaald.



De groene poort naar de toekomst

BEERVELDE - KWALITEIT EN DIENSTVERLENING STAAN HOOG IN HET VAANDEL VAN DENIS-PLANTS. OM DAT AL DERTIG JAAR TE KUNNEN WAARMAKEN, HEBBEN ONDERNEMER RÉNE DENIS EN ZIJN VROUW SOLANGE DECLERCQ EEN OPMERKELIJKE STRATEGIE ONTWIKKELD. NIET DOEN WAT DE SECTORGENOTEN AL DOEN, MAAR CONSEQUENT KIEZEN VOOR INNOVATIE OP VLAK VAN PRODUCT, PROCES EN KETEN.

Denis-Plants is een afhandingsbedrijf met een ruim assortiment van jonge bloeiende en niet-bloeiende warme kasplanten. Traditioneel, zo lijkt het. Maar wat te zeggen van een uitgebreide reeks van exclusieve cultivars, van een eigen vermeerderingsbedrijf voor weefselkweek, van geavanceerde duurzame technolo-

gie en van een eigenzinnige aanpak bij marktontwikkeling in het Verre Oosten?

Van traditioneel tot exclusief sierteeltbedrijf

Na de overname van het ouderlijke bedrijf in 1975 werd Denis-Plants bvba opgericht. Een typisch en traditioneel Gents

sierteeltbedrijf. De meest uiteenlopende teelten, waaronder Bromelia, Philodendron, Ficus, en Maranta worden er gestekt of gescheurd voor de eigen productie. De handel gebeurt in eigen beheer. De overstap naar een monocultuur van Schefflera, toen een nieuwe kamerplant, volgt snel en gaandeweg komt de klemtoon meer



Het bedrijf groeit verder door en bij elke uitbreiding wordt nieuwe technologie ingebracht.



Jaarlijks worden ongeveer 7 miljoen jonge planten gekweekt, of omgerekend ongeveer 130.000 per week.



De productie werd aanzienlijk verhoogd bij de ingebruikname van een computergestuurde camera-sorteerlijn.



Duurzaamheid door innovatie is een uitdrukkelijke ondernemingskeuze.

en meer te liggen op het vermenigvuldigen. Jonge stekken van Schefflera worden doorverkocht aan andere telers. Het jongplantenbedrijf is een feit.

Na tien jaar wordt een nieuw serrecomplex van 4000 m² in gebruik genomen. Klimaat, irrigatie en bemesting verlopen computergestuurd. Energiebesparende maatregelen (waaronder schermdoek en speciale beglazing); moderne teelttechnieken (waaronder eb- en vloedsysteem op tafels en recyclage van het gietwater) en milieuvriendelijke toepassingen (waaronder opvang en gebruik van regenwater) worden geïntroduceerd. Aansluitend worden de eerste proeven gedaan op het afharden van in-vitro planten. Deze zijn succesvol en al snel neemt deze techniek de bovenhand. René legt uit welke mogelijkheden deze techniek biedt: "Het afharden van in-vitro planten vormt een belangrijke schakel bij de innovatie en verbreding van het assortiment van groene en bloeiende

potplanten. Zo kunnen we nieuwigheden op de markt brengen. Op basis van exclusiviteit leveren we eigen ontwikkelingen en andere gepatenteerde variëteiten. Het laat ons ook toe klonen af te harden die door een opdrachtgever worden geleverd."

Het bedrijf groeit verder door en bij elke uitbreiding wordt nieuwe technologie ingebracht. Met de deelname aan het Vlaams Milieuplan Sierteelt en het verwerven van het A-label, wordt de zorg voor kwaliteit objectief zichtbaar.

Innovatieve ketenspeler

Om de in-vitro vermeerdering en de bijbehorende kwaliteitszorg maximaal zelf te kunnen sturen worden Bruviro bvba en DeniSphag opgericht. "Bruviro (1997) is uitgegroeid tot een gespecialiseerd in-vitro labo, waar jaarlijks 5 miljoen weefselplanten worden geproduceerd, vooral Calathea, Cordyline, orchideeën en een gamma vaste planten. Elke afnemer kan er maatwerk laten verrichten. DeniSphag (2001) is exclusief Europese invoerder van sphagnumplaatjes uit Nieuw-Zeeland. De sphagnumplaatjes worden geproduceerd uit gedroogd en samengeperst mos en zijn een uitstekend medium voor het afharden van de jonge orchideeplantjes."

Vandaag beslaat de serre van Denis-Plants een oppervlakte van 10.000 m². Jaarlijks worden ongeveer 7 miljoen jonge planten gekweekt, of omgerekend ongeveer 130.000 per week. "Hiervan wordt het grootste deel geëxporteerd naar Europese landen maar ook op verre bestemmingen groeit de afzetmarkt gestaag: China, USA, Japan, Maleisië, Australië, Nieuw-Zeeland, Korea...

Voor de verdere ontwikkeling van de markt in het Verre Oosten wordt in Vietnam een laboratorium opgericht, dat

zal werken met weefselkweken van Bruviro. Zo blijven de technologie en de kwekersrechten in Oost-Vlaanderen. Een groene poort naar de toekomst.

Denis-Plants bvba
René Denis en Solange Declercq
Bochtenstraat 6
9080 Beervelde
+ 32 (0)9 355 12 55
www.denis-plants.be
info@denis-plants.com



Duurzaamheid door innovatie

Duurzaamheid door innovatie is een uitdrukkelijke ondernemingskeuze. Eind 2004, werd de productie aanzienlijk verhoogd bij de ingebruikname van een computergestuurde camera-sorteerlijn. Op die manier wordt niet alleen de productiviteit verhoogd, maar is er ook een intrinsieke kwaliteitsverbetering. De arbeid die vrijkomt, wordt op andere plaatsten in het bedrijf ingezet. De werkorganisatie laat toe onmiddellijk vast te stellen wie er voor elke handeling afzonderlijk verantwoordelijk is, zodat permanent aan kwaliteitszorg wordt gedaan. Hiervoor wordt elke stap van het productieproces geregistreerd. Het bedrijf doet ook inspanningen om het productieproces zo milieuvriendelijk mogelijk te houden. Zo wordt het regenwater opgevangen, gezandfilterd en ontsmet met ultraviolet licht, gerecycleerd en telkens opnieuw ontsmet. Daardoor kan het gebruik van chemicaliën worden beperkt, zodat mens, milieu en plant er beter van worden.



Overnachten in de Boskapelhoeve: internationale uitstraling

BUGGENHOUT - AAN DE RAND VAN EEN BOS LIGT DE BOSKAPELHOEVE. DE VROEGERE STALLEN KREGEN EEN HERBESTEMMING ALS GASTENKAMERS. LIEVE DECOCK, HAAR ECHEGENOOT EN HAAR OUDERS VERWELKOMEN ER EEN HEEL DIVERS PUBLIEK: VAN TOERIST TOT ZAKENMAN, IEDEREEN GENIET VAN EEN KWALITEITSVOLLE OVERNACHTING OP HUN BOERDERIJ.



De gastenkamers

Vier jaar geleden bood de Boskapelhoeve gastenkamers op het platteland aan. Achter dit idyllische idee, schuilt een bedrijfsvisie over consumentgerichtheid, kwaliteitsverbetering, rendabiliteit. Lieve Decock vertelt.

Van modelhoeve naar gastenkamers

De Boskapelhoeve heeft een opmerkelijk verleden. Ze is ontstaan als een modelhoeve van de Boerenbond (een Vlaamse beroepsorganisatie voor land- en tuinbouwers) na de Eerste Wereldoorlog. Die hoeve moest landbouwers laten zien hoe hun beroep zou evolueren: er was een volledig uitgeruste melkerij en een grote bakoven zodat ook de mensen uit het dorp hun brood konden komen bakken; er was een smederij voor het beslaan van trekpaarden en de hoeve kon in haar eigen elektriciteit en water voorzien. Na verloop van jaren verdwenen de meeste van deze zaken en tractoren namen de

plaats in van een aantal knechten en boerenpaarden.

Lieve's broer runt het landbouwbedrijf met een honderdtal vleeskoeien en 50 ha grond. Behalve de kalveren, krijgen de dieren alleen voeder van de eigen velden. Op dat vlak is het bedrijf voor 95% zelfvoorzienend.

Vier jaar geleden besloten Lieve en haar echtgenoot om samen met haar ouders enkele leegstaande stallen een nieuwe bestemming te geven. De stallen werden verbouwd tot gastenkamers, waarbij het authentieke karakter van de hoeve bewaard blijft.

Van Japan tot Amerika: een gevarieerd publiek

De ligging van de Boskapelhoeve is een grote troef. Niet ver van de oevers van de Schelde en omgeven door bossen en weiden, biedt deze hoeve landelijke rust en schoonheid. Toeristen vinden er talrijke fiets- en wandelroutes en gezinnen

met kinderen ontdekken er het Vlaamse platteland.

Om diezelfde reden is het ook voor zakenlui interessant om op de Boskapelhoeve te logeren. De rustige, afgelegen locatie betekent voor hen ook discretie, weg van de concurrenten. Bovendien ligt Buggenhout net tussen Brussel, Antwerpen en Gent. Ook Frankrijk, Nederland en Duitsland zijn op één dag te bereiken. Samen met de geleverde kwaliteit is dit de ideale combinatie van comfort en efficiëntie.

In het weekend krijgt de Boskapelhoeve vooral toeristen uit België en de buurlanden over de vloer. In de week logeren er zakenlui van Japan tot Amerika. Maar het publiek is nog ruimer: bedevaarders op weg naar Santiago-de-Compostela of feestvierders uit bekende feestzalen van Buggenhout komen er 'slapen'.

Vernieuwing en kwaliteit: een constante opdracht!

Oorspronkelijk telde de Boskapelhoeve vier kamers, één gemeenschappelijke keuken voor het ontbijt en een zitruimte. Als snel werd duidelijk dat zeven kamers nodig zijn om de bezettingsgraad te kunnen volgen. De vraag blijft groeien en vooral de combinatie zakentoeerisme/vakantietoeerisme vraagt om nog meer vernieuwingen. Daarom is Lieve nu volop bezig met de uitbreiding naar negen kamers met een nieuwe keuken en een vergaderruimte. "Hoewel de combinatie zakentoeerisme/vakantietoeerisme misschien extra aanpassingen vraagt, wil ik die niet opgeven. Precies door die combinatie hebben wij momenteel een bezettingsgraad van 60% tot 70%. Dat is hoger dan het Vlaamse gemiddelde."

Ook de website kan nog verder ontwikkeld worden. Momenteel bestaat die al in het Nederlands, Frans en Duits. Op vraag van Britse en Amerikaanse gasten is er



De Boskapelhoeve maakt van kwaliteit haar uitgangsbord. Zowel aan onthaal, infrastructuur, meubilair en ontbijt worden hoge eisen gesteld!

Een gastenverblijf uitbaten in de stad, ziet Lieve niet zitten. Ze zou het contact met het platteland en de boerderij te veel missen.

ook een Engelstalige versie in de maak. Kwaliteit vindt Lieve belangrijk. "De slaapkamers zijn ingericht met een knipoog naar het verleden, maar bieden alle moderne comfort. Elke kamer heeft een eigen badkamer; televisie en een internetaansluiting zorgen dat de gast in contact met de wereld blijft. Dat vinden vooral zakenlui belangrijk. Voor toeristen hebben we dan weer fietsen ter beschikking. We maken het al onze gasten graag zo aangenam mogelijk!"

Gezinnen met kinderen kunnen het verhaal achter de hoeve ontdekken: zien hoe de koeien gevoederd worden, de ezels voederen, met de hond en kat spelen... "Niet elk bedrijf kan haar verhaal even tastbaar maken voor kinderen. Daarom vind ik het een goed initiatief dat de vzw Plattelandstoerisme in Vlaanderen een nieuw label uitbrengt voor hoeves waar kinderen bewust het boerderijleven kunnen meemaken."

Samenwerking verhoogt de rendabiliteit

Voor het ontbijt koopt Lieve zoveel mogelijk producten bij naburige landbouwers of lokale zaken. Het is een wisselwerking die beide partijen ten goede komt: Lieve kan haar gasten kwaliteitsvolle streekproducten aanbieden en de boeren hebben er een klant bij.

Ook de samenwerking met de nabijgelegen restaurants verloopt zeer gemoedelijk: er zijn arrangementen uitgewerkt waarin

het restaurant het diner aanbiedt en de Boskapelhoeve in logement voorziet. Een derde partner voor Lieve zijn de toeristische diensten. Met Toerisme Antwerpen werd het Stille Waters-arrangement ontworpen. Maar ook met Vlaanderen Vakantieland, Toerisme Oost-Vlaanderen, vzw Plattelandstoerisme in Vlaanderen, Toerisme Klein Brabant, VVV Dendermonde... heeft ze een goed contact. Deze instellingen bieden collectief efficiënte informatie aan; voor een gastenverblijf is het altijd interessant om daarin opgenomen te

worden.

Lieve besluit: "Onderlinge samenwerking waar iedereen wel bij vaart... zo houden we samen het platteland economisch leefbaar én beleefbaar!"

Boskapelhoeve
Lieve Decock
Kasteelstraat 214
9255 Buggenhout
+32 (0)474 77 41 92
www.boskapelhoeve.be
info@boskapelhoeve.be



Van koe tot melk tot hoeve-ijs. Leren op de boerderij.

GIJZENZELE – LANDBOUWVERBREIDING VANUIT EEN SOCIAAL ENGAGEMENT, DAT IS DRIJFVEER VAN DE VIERHOEKHOEVE. VRAAG EEN KIND WAAR HET BROOD VANDAAN KOMT; DE KANS IS KLEIN DAT HET AAN GRAAN OP DE AKKERS ZAL DENKEN. DE FAMILIE DE SUTTER WOU DAAR IETS AAN DOEN EN BEGON VIJFTIEN JAAR GELEDEN MET HUN PROJECT. GEEN KINDERBOERDERIJ, MAAR EEN VOLWAARDIG DIDACTISCHE LEERBOERDERIJ.



Het voltallige gezin. De drie kinderen De Sutter hebben hun handen vol op de boerderij en worden nog dagelijks met raad en daad door hun ouders bijgestaan.

De Vierhoekhoeve heeft in haar geschiedenis als familiaal landbouwbedrijf enkele beslissende veranderingen ondergaan. Vandaag is het een gemengd bedrijf met een eigen winkel en een sterk educatief uitgebouwd programma voor schoolklassen. Tot december 2008 staat de agenda volgeboekt.

Pioniers in landbouwenducatie

Hilde De Sutter, verantwoordelijk voor het educatieve aspect op de boerderij, vertelt: "In 1974 namen mijn ouders de boerderij over. Toen was het een geslo-

ten bedrijf met varkens en koeien. In 1989 hebben ze de varkens weggedaan en werd er verbouwd met het oog op een grotere melkproductie. Een jaar later stonden de leegstaande gebouwen aan de andere kant van de straat te koop. Dat werd het grote keerpunt voor onze hoeve. Gedreven door idealisme en maatschappelijke verantwoordelijkheid werd toen beslist om daar een landbouwenducatief centrum uit te bouwen, voor leerlingen uit het Vlaamse land. Een weekverblijf op een actieve hoeve was in die tijd echt pionierswerk. Dat het aanspreekt bij

leerkrachten en leerlingen is zeker, want sinds enkele jaren is het moeilijk om nog een vrije periode te bekomen."

Op het bedrijf is het hele gezin De Sutter actief. Hilde, haar broer, haar zus en beide ouders: iedereen heeft er zijn taken.

Van Boerderijklas tot winkelbezoek

Jaarlijks komen duizenden leerlingen met hun leerkrachten op boerderijklas naar de Vierhoekhoeve: ze verblijven er een halve of volledige week en ontdekken het boerderijleven. Didactisch ondersteund door

vzw Boerderijklassen is er op maat van elke klasgraad een lessenpakket uitgewerkt; er zijn zowel doe- als observatielessen. "De kinderen mogen alles doen op de Vierhoekhoeve: helpen melken, de dieren voederen en verzorgen, ze leren brood bakken en worden ingewijd in melk- en wolverwerking." Hilde vindt het belangrijk dat de kinderen de natuurlijke oorsprong van zoveel dagelijkse producten leren kennen. "In de broodbaklessen vertrekken we van het graan tot we uiteindelijk bij een brood terecht komen. Het moet voor hen heel concreet worden. Daarbij aansluitend krijgen de kinderen zoveel mogelijk voedsel uit onze eigen groententuin, de boerderijwinkel of van leveranciers uit de omgeving."

Door plattelandproject Pierlepein maakt jong en oud kennis met het bedrijf. Deze fictieve, maar nieuwsgierige en ondernemende muis is een educatief concept van de Provinciale Landbouwkamer voor Oost-Vlaanderen en met de steun van Europa, Vlaanderen en het Provinciebestuur Oost-Vlaanderen. Mascotte Pierlepein staat stil bij boeiende natuuritems en geeft aan de hand van vragen toelichting.

Een schoolverband is niet noodzakelijk om de Vierhoekhoeve te bezoeken. Er zijn immers ook vakantieklassen, de Dag van de Landbouw, Roefeldag, het Plattelandswandelpad... Iedereen is van harte welkom; bezoekers moeten zich enkel aanmelden in de hoevewinkel. Hilde droomt ervan om in de toekomst ook deel te nemen aan de Openbedrijvendag, georganiseerd door de Vlaamse Overheid.

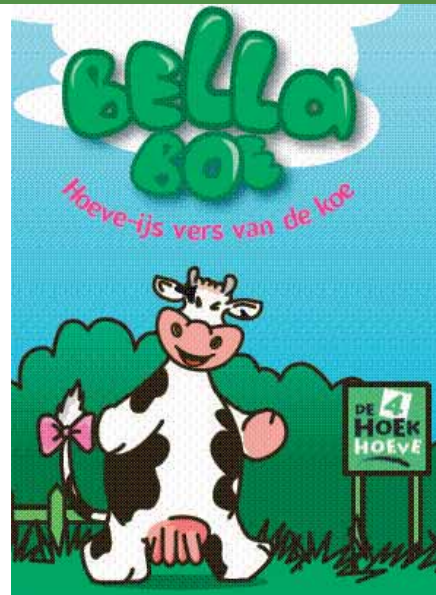
Een winkel in expansie

De wens leefde al vijftien jaar, in 2006 was het zover: de Vierhoekhoeve opende haar eigen winkel. Onder het label Bella Boe worden producten als roomijs, confituur etc. verkocht. Het kwaliteitsbesef en het imago dat in de lessen aan de kinderen wordt meegegeven, wordt hierdoor ook in praktijk omgezet. De kwaliteit wordt nauwgezet opgevolgd. Hilde wil het aanbod nog uitbreiden. "In de nabije toekomst zal bijvoorbeeld ook kaas worden gemaakt. De bezoekers zullen dan ook van dichtbij het kaasmaken kunnen volgen."

Door haar ligging kan de Vierhoekhoeve een breed publiek bereiken: nabij Gent en vlot bereikbaar via de E40. Dit heeft ook een keerzijde: aan de rand van de stad is er weinig plaats voor de bedrijfsvoering. Het was bijvoorbeeld niet evident om een vergunning te krijgen voor verbeterde, diervriendelijke stallen.

Vanuit een economische leefbaarheid werken aan een leefbare economie

Als de Vierhoekhoeve aan jong en oud een groter natuurbewustzijn wil bijbrengen, kan het niet anders dan dat zich dat ook in de bedrijfsvoering weerspiegelt. Duurzaamheid ligt Hilde inderdaad nauw aan het hart: "Elke landbouwer is een rurale ondernemer, en is bijgevolg bewust met zijn omgeving bezig. Als een soort rentmeesterschap. We gaan efficiënt om met de akkers en het landschap zonder dat we de laatste middelen uit de bodem halen. We hebben een landschapsbedrijfsplan waarin het bedrijf door aange-



Met een eigen hoevewinkel is de wens om thuis aan zuivelverwerking te doen in vervulling gegaan.

paste beplanting in het omliggend landschap wordt opgenomen. Maar ook de verbouwingen tot een nog diervriendelijkere melkveestal draagt hieraan bij. Ook op zakelijk vlak doet de Vierhoekhoeve aan langetermijndenken. Er is een communicatieplan in de maak, gericht op publiciteit op middellange en lange termijn. Met nog hogere kwaliteitsnormen wil Hilde de positie van hun marktproduct versterken. En een private adviseur helpt mee de complexe bedrijfsvoering opvolgen.

De Vierhoekhoeve
Brielstraat 71
9860 Gijzenzele
+32 (0)9 362 77 19
www.vierhoekhoeve.be
vierhoekhoeve@pandora.be



Op het bedrijf worden ook mensen met beperkte mogelijkheden opgevangen. Ze brengen de dag op het bedrijf door en op hun ritme helpen ze waar ze kunnen.



Iedereen wordt met dynamiek onthaald en gaat met een onvergetelijke herinnering naar huis.

De natuur als inspiratie



De Volle Maan biedt een ruim assortiment biologische producten op basis van rauwe geitenmelk. De boerderijwinkel is elke dag, behalve op zondag, doorlopend open.

Kathelijne en Bart hebben beiden een bachelor op zak en zijn niet over een nacht ijs gegaan. In 1995, kort na hun afstuderen, begint hun verhaal. Kathelijne zocht naar de creatieve insteek. Een bloemenwinkel of een zaak met natuurvoeding waren opties. Het werd een geitenhouderij, met kaas maken als creatieve inbreng. En hoewel haar ouders landbouwers waren, werd ze begeistert door de levenshouding van haar tante die ook geiten hield.

Het begon thuis met achttien geitjes

Ruim tien jaar geleden besluiten Kathelijne en Bart om een geitenboerderij te starten. Hun passie voor lekker en evenwichtig eten inspireert hen tot de kaasmakerij. "We zijn gestart met een klassieke geitenhouderij. In 2000 volgde, in de nasleep van enkele voedselcrisisen en op vraag van de markt, de omschakeling naar de biologische teeltwijze. Niet meteen een evidente keuze, want om een kleinschalig maar levensvatbaar bedrijf te beheren moet je kiezen voor verwerking." Want wie het alleen van de melkproductie moet hebben, moet bij de biologische teeltwijze al snel naar 600 tot 1000 geiten per bedrijf evolueren.

De kleinschalige boerderij groeit uit tot een volwaardig bedrijf. Vijf medewer-

kers dragen de zorg voor 200 geiten die dagelijks 500 liter verse geitenmelk geven. De geiten zijn van het witte Saanen ras en van het bruine Alpine ras. De dagverse rauwe melk wordt in de eigen kaasmakerij verwerkt. Op het bedrijf kan je sinds 2005 terecht voor hoevetoerisme. Een bijgebouw van het bedrijf werd vakkundig gerestaureerd en smaakvol



Op het bedrijf kan je sinds 2005 terecht voor hoevetoerisme. Een alleenstaand bijgebouw werd vakkundig gerestaureerd en smaakvol ingericht.

SINT-LIEVENS-HOUTEM - IN EEN SCHERPE BOCHT, ACHTER WEELDERIG GROEN LIGT DE GEITENBOERDERIJ 'DE VOLLE MAAN'. MELKGEITEN HOUDEN OP BIOLOGISCHE WIJZE, ALLE MELK VERWERKEN TOT KAAS, DE PRODUCTEN ZELF VERMARKTEN EN HOEVETOERISME AANBIEDEN. KAN LANDBOUW NOG MEER VERBREIDING HEBBEN? KATHELIJNE EN BART VERTELLEN HONDERDUIT OVER HUN VISIE EN HUN ENGAGEMENT.

ingericht. "Tot zes personen kunnen hier, in een oase van groen en rust, terecht. En een rijkelijk biologisch ontbijt kan dan natuurlijk niet ontbreken. Het toont ook de gedrevenheid waarmee we aan onze producten werken."

En voor de toekomst? Kathelijne en Bart hebben nog uitgesproken plannen. Het voeder - maïs, grasklaver en graan - wordt op biologisch wijze geteeld en moet op termijn in volledig in eigen beheer komen. De technische verbetering van de melkproductie, waaronder de melkgift per geit en het eiwitgehalte en het vetgehalte van de melk, staat nog op

de agenda. Er kan nog worden bespaard op energie, bijvoorbeeld door het plaatsen van zonnepanelen. En ondertussen wordt ook druk gedacht over de verdere integratie van het bedrijf in het landschap en over het openen van een didactisch boerderijpad.

Kaasmaken als passie

Als student kreeg Bart een liefde voor het marktwezen, en de verkoop liet hem nooit meer los. Daarom werd besloten om, naast de geitenkweek en de verwerking van de geitenmelk, ook de verkoop van de producten in eigen beheer te nemen. De kazen worden vooral afgezet via thuisverkoop, markten en natuurvoedingswinkels en heel beperkt ook via (lokale) supermarkten. Hiermee heeft het bedrijf ook meer controle op de volledige kwaliteitsbewaking. De Volle Maan biedt enkel producten onder het Biogarantie-label aan.

Het marktaandeel van biologische zuivel is nog beperkt en zuivel op basis van rauwe geitenmelk vormt een jonge productgroep. Kaas is niet het enige eindproduct maar wel het belangrijkste en wordt aangeboden in diverse bereidingen: van platte kaas (natuur en met verse kruiden) over verse kaas (natuur, met gedroogde kruiden en met verse bosui) en halfdroge kaas (met noten, peper, look, krenten, ...) tot harde kaas (natuur en met brandnetel). Verder zijn er enkele uitgerijpte wit-

schimmelkazen met excentrieke namen als cendré, crottin, bûchette en bûche. De bereiding van de verse kazen duurt slechts twee dagen; deze van de vaste kazen tot twee maand. Door een uitgekende planning, waarbij de eerste groep geiten lammert in januari en de tweede groep geiten lammert in april, kan er jaar rond gemolken en verwerkt worden. De vaste kazen zijn nuttig voor het verwerken van de extra melk tijdens de zomerperiode. Voor een kilo vaste kaas heb je al snel bijna tien liter melk nodig. Ook yoghurt, verse geitenmelk en wei worden aangeboden. Kwark en roomboter zijn mogelijkheden, maar houden technische beperkingen in.

Innoverend concept

Als er wordt gepeild naar de sterkten en de zwakten van het bedrijf kunnen Kathelijne en Bart de analyse haarscherp maken. Natuurlijk zijn er een aantal uitdagingen. Overstappen naar de biologische teeltwijze betekent (leren) denken in systemen en methoden en levert wel wat praktische problemen. Toch leeft de overtuiging dat er in 1995 beter onmiddellijk met de biologische geitenhouderij was gestart.

Bijkomend aan een volledige aanbod in eigen beheer is de grote arbeidsintensiviteit die het met zich meebrengt. Verdere specialisatie is niet mogelijk: de geitenboerderij, de kaasmakerij, de verkoop,



Er is een innoverend concept en zowel het product als de markt worden in eigen beheer gehouden en sluiten aan bij de zienswijze van de ondernemers. De natuur als inspiratie!

het hoevetoerisme... het staat allemaal op zich. De vraag naar de juiste schaal-grootte van het bedrijf is nooit ver weg en arbeidsorganisatie is veruit de moeilijkste opdracht voor de ondernemers. Maar het zit goed. Er is een innoverend concept en zowel het product als de markt worden in eigen beheer gehouden en sluiten aan bij de zienswijze van de ondernemers. De natuur als inspiratie!

De Volle Maan
Bart De Beck en Kathelijne De Clercq
Ijshoute 70
9520 Sint-Lievens-Houtem
+32 (0)9 362 31 55
www.devollemaan.be
info@devollemaan.be



De 200 geiten leveren dagelijks 500 liter verse geitenmelk. De dagverse rauwe melk wordt in de eigen kaasmakerij verwerkt.

Geitenboerderij De Volle Maan ontdekken

De boerderijwinkel is elke dag, behalve op zondag, doorlopend open van 9:00 tot 18:00 uur. Van dinsdag tot zondag worden de zelfgemaakte kazen aangeboden op openbare markten in de regio. Ook in gerenommeerde horecazaken en in geselecteerde kleinhandels kun je de producten vinden. Als koper kun je de boerderij bezoeken. Het volledige bedrijf, met uitzondering van de kaasmakerij, is vrij te bezoeken. Als je de boerderij echt wil beleven of toe bent aan een week(end)je uit, dan kan je blijven logeren. In een apart huisje kan je met zes personen genieten. 's Morgens krijg je een biologisch ontbijt. Alle relevante informatie vind je op de website.



Melk uit een kastje

WACHTEBEKE – VERSE MELK WANNEER U MAAR ZIN HEEFT, 24 UUR OP 24? HET KAN! AAN DE DRUKKE MEERSSTRAAT LIGT HET MELKVEEBEDRIJF VAN MARNIX ALEXANDER EN TONIA DHONT. SINDE BEGIN 2006 HEBBEN ZE EEN MELKAUTOMAAT GEÏNSTALLEERD. OF HOE HUN MELKPRODUKTIE EEN MEERWAARDE KREEG.

Het bedrijf ligt in een uniek open landschap met meersen. In de verte staan bomenrijen langs de Moervaart.

In 1988 kiest het koppel voor elkaar en voor een toekomst op het melkveebedrijf van Marnix' vader. Dagelijks zorgen ze met hun negentig koeien voor een gezonde melkproduktie.

Beperkte mogelijkheden?

Het melkveebedrijf is omgeven door natuurdomijnen: aan de ene kant ligt het natuurreservaat De Reepkens, aan de andere kant strekt het provinciaal domein Puyenbroeck zich uit. Marnix vertelt: "In dit waardevolle domein wordt het moeilijk om nog uit te breiden, er is zelfs enige onzekerheid over de toekomstige bestemming van sommige van onze gronden. Onder andere door het havenbeleid en het mestdecreet zijn de gronden hier erg gegeerd en duurder geworden. Omdat we in oppervlakte niet direct groter kunnen worden, doen we vooral interne investeringen in het bedrijf en proberen het aanbod uit te breiden."

Op enkele van hun gronden telen Marnix en Tonia voedergewassen voor hun koeien: maïs en suikerbieten. De keuze voor

suikerbieten wordt mee bepaald door de suikerfabriek in de buurt. Deze maakt pulp van hun suikerbieten, die ze voor een competitieve prijs kunnen aankopen. Even waagden ze zich ook aan aardappelteelt, maar dit hield een te groot risico in en de extra last werd te zwaar.

Met de aankoop van een melkautomaat, maakt het koppel een stap naar verbreding van hun produkt. Een gezond en sympathiek initiatief!

De jaren van grote investeringen

Door de structurele investeringen gedurende de laatste tien jaar, hebben Marnix en Tonia nu een mooi, veelbelovend bedrijf.

In 1999 beslissen ze de jongvee- en koeistal te vernieuwen. Meteen leggen ze ook een grotere mestkelder aan. Met een mestopslag tot 1,5 miljoen liter kunnen ze net de minimum verplichte zes maanden overbruggen om mest op te slaan.

Drie jaar later is er opnieuw geld voor verdere renovatie: de melkstal wordt ge-

renoveerd en de opslagtank voor melk wordt uitgebreid. Zo kan er nu in piekmomenten tot 8000 liter melk opgeslagen worden. Bij de nieuwe opslagtank opteren Marnix en Tonia voor de installatie van een buizenkoeler. Marnix legt dit uit: "Het principe van de buizenkoeler is vrij simpel: door de ene leiding loopt de warme melk en door een andere leiding stroomt koud bronwater in de tegengestelde richting. Door deze dubbele buisconstructie koelt de melk van 37°C naar 15°C tot 20°C. Het opgewarmde water is geschikt voor drinkwater, zeker in de wintermaanden. Dit is een heel energiebesparende aanpassing, zowel economisch als ecologisch interessant!" Waar het mogelijk is, doet het bedrijf aan recuperatie van grondstoffen. Zo werd er bij de bouw van de nieuwe stal een regenwatertank van 100 000 liter voorzien. Met een dak van 1500 m² kan de stal heel wat regenwater opvangen. Dat regenwater wordt gebruikt als drinkwater voor de koeien, om de stal te reinigen of voor huishoudelijk gebruik.



Een bord langsheen de straat trekt de aandacht van passanten.



Tonia bij de melkautomaat, 24 op 24 beschikbaar

Verse melk lust je rauw

Oktober 2004: Marnix leest in een landbouwtijdschrift over een boer met een melkautomaat. Hij denkt dat zijn streek daar ook warm kan voor lopen. Met haar locatie naast een drukke baan en niet ver van een stadscentrum, is het melkveebedrijf van Marnix en Tonia hiervoor de perfecte plaats. Maar de tijd was nog niet rijp om opnieuw te investeren.

De melkautomaat blijft echter in zijn hoofd hangen. Op een landbouwsalon in december 2005 informeert Marnix nog eens en de plannen worden concreter. Vijf maanden later wijst een lachende koe langsheen de baan op de aanwezigheid van de melkautomaat. Voor de automaat werd een hokje gebouwd, palend aan het huis. Als een koe in een kastje.

De voordelen van de melkautomaat zijn legio. "Met onze vier kinderen en het melkveebedrijf hadden we al de handen vol. Met de melkautomaat kunnen we een nieuw produkt aanbieden, zonder dat het veel extra werk met zich meebrengt. De melk is niet gepasteuriseerd, maar rauw. Zo bevat ze nog meer vitamines. De automaat moet enkel onderhouden en opgevuld worden. Aan verpakking besteden we geen tijd, want de mensen moeten zelf een kan of fles meebrengen. Dat is ook beter voor het milieu. In feite geeft de automaat ons zelfs meer comfort: klanten moesten vroeger op vaste tijdstippen langskomen, nu komen ze wanneer ze willen en kunnen wij verdergaan met ons werk. Daarbij komt dat de verkoop van melk via een automaat bui-

ten de reglementering van thuisverkoop valt. Zo zijn er nagenoeg geen administratieve verplichtingen."

Hoewel de melkautomaat niet de eerste in Vlaanderen is, krijgt het initiatief de eerste weken veel aandacht in de pers. Daarnaast gaat het hele gezin ook zelf op pad met folders in de straten van Wachtebeke. Het is een fantastische start.

Hoe evalueert Marnix deze investering? Dat kan hij nog niet zeggen, het project loopt nog maar een half jaar. Maar de peilingen zijn positief. Er zit nog een grote schommeling in het dagelijkse verbruik. Dit wijst erop dat reclame nodig blijft.

Een warme toekomst

Een ondernemende geest staat nooit stil, ook in de hoofden van Marnix en Tonia rijpt al een nieuw idee. Het melkveebedrijf verbruikt veel energie en mazout is duur. In de toekomst willen ze op dat domein investeren. Wat het precies wordt, weten ze nog niet; zeker iets waar de natuur wel bij vaart: een zonneboiler die met zonlicht water opwarmt of fotovoltaïsche cellen die licht rechtstreeks omzetten in elektriciteit... Het is nog wat vroeg, na de laatste investering. Maar ondernemende geesten hebben bij voorkeur ook een nuchtere kijk op de toekomst. Marnix en Tonia wachten dus het juiste moment af!

Graag op bedrijfsbezoek? Meer info:
Marnix Alexander en Tonia Dhont
Meersstraat 94
9185 Wachtebeke
+32 (0)9 345 61 66
marlexander@yahoo.com



Marnix voedert de dieren met de mengvoerwagen, zodat hij het rantsoen perfect kan opvolgen.



De tomaten worden geoogst

Met constante innovatie-initiatieven heeft het bedrijf meer dan één pluim op haar hoed staan. Een greep uit het aanbod: de overschakeling naar substraatteelt, georganiseerd grondstoffen aankopen, energiebewust telen met warmtekrachtkoppeling, productuitbreiding door ovengedroogde tomaten...

Een vader had drie zonen

De geschiedenis van het tuinbouwbedrijf gaat eigenlijk al veertig jaar terug. Vader Vlaemynck gaf zijn kruideniersjob op om in Nevele een serre te bouwen van 4000 m². In de zomer kweekte hij tomaten, in de winter kropsla. De zaken gingen goed en het aanbod werd verder uitgebreid met de teelt van aardbeien, broccoli, Durondeau-peren... Maar in de loop der jaren moesten boomgaarden en velden wijken

voor het uitbreiden van de serres.

Zo stapt in 1981 zoon Herman, na zijn opleiding in een tuinbouwschool, binnen in de zaak die een glastuinbouwbedrijf is geworden. Al snel kiezen ook de twee andere zonen, Dirk en Johan, voor een toekomst in het bedrijf. Hun ondernemersschap wordt meteen duidelijk: de drie richten een vennootschap op en breiden de zaak uit. Er komt 7000 m² extra serre bij en de houten serres worden vervangen door aluminiumserres, die hoger zijn en voor een beter klimaat zorgen.

De samenwerking verloopt vlot: terwijl vader Vlaemynck nog een oogje in het zeil houdt, verdelen de taken zich onder de drie broers: Herman ontfermt zich over het teelten, Dirk onderhoudt de techniek en Johan verzorgt de administratie. Ze vullen elkaar goed aan.

Zuiderse Nevelse tomaten op je bord!

NEVELE - AAN DE OEVERS VAN HET SCHIPDONKKANAAL VIERT HET TOMATENBEDRIJF VAN DE GEBROEDERS VLAEMYNCK HAAR 25-JARIG BESTAAN. EEN IDEEAAL MOMENT VOOR EEN TERUGBLIK OP HET VERLEDEN EN EEN KIJKJE NAAR DE TOEKOMST.

Aanvankelijk kweken de broers tomaten en sla onder glas. Maar in april 1986 wordt de laatste krop sla geoogst en sindsdien is de tomaat koning op het bedrijf. Na enkele jaren zoeken, kiest het bedrijf in 1997 voor kwaliteitsvolle trostomaten: de Flandria Pittoresk, een grote, smaakvolle en goed houdbare tomaat. Deze wordt het jaar rond geteeld. Men begint in januari met de aanplant van zes weken oude plantjes, die voor een eerste opbrengst eind maart zorgen. 1600 ton tomaten verder of begin december wordt het jaar met een grote schoonmaak afgesloten. Behalve de drie broers, werken er nog momenteel zes vaste personeelsleden in het bedrijf. Jaarlijks komen in het hoogseizoen twaalf mensen de ploeg versterken met extra werkracht en -vreugde (van begin april tot eind september).

Van substraat tot ovengedroogde tomaat... met respect voor het milieu!

Na een studiedag in Melle, schakelen de gebroeders Vlaemynck als eersten in Oost-Vlaanderen (1983) over van



Voorstelling van de ovengedroogde tomaat op de Dag van de Landbouw.



De vader, stichter van het bedrijf en zijn 3 zonen, de opvolgers.



Hommels zorgen voor de bestuiving

grondteelt naar substraatteelt (op steenwol). Deze overstap heeft een bijzondere economische impact en is veel minder vervuilend: de jaarlijkse bodemontsmetting met het giftige methylbromide en de noodzakelijke overbemesting zijn niet meer nodig. Bovendien kan het water, na ontsmetting met UV-stralen, opnieuw worden gebruikt.

Dat het milieu iets fragiels is, waarmee zorgzaam moet worden omgesprongen, beseffen ze goed. Johan Vlaemynck vertelt: "Innovatie gaat bij ons steeds samen met oog voor het milieu. Natuurlijk bekijken we ook de economische kant van de zaak, maar vaak zijn er goede, milieuvriendelijke alternatieven. De bestuiving gebeurt met hommels en schadelijke insecten worden biologisch bestreden. Er is een biologisch evenwicht van de verschillende natuurlijke producten. En in 1991 zijn we overgeschakeld naar aardgas. De CO₂-uitstoot van het aardgas wordt gerecupereerd en gaat naar de serre voor een optimale fotosynthese van de tomatenplanten."

Johan en zijn broers gaan actief op zoek naar verbeteringen voor het bedrijf. Zo bezoeken zij in 2003 een Nederlandse

collega, bij wie zij het idee voor het gezamenlijk aankopen oppikken. "Voor de aankoop van onze grondstoffen zoals gas, steenwol, plasticfolie, planten... is het moeilijk om als bedrijf van 3 ha een goede prijs te krijgen. Naar het voorbeeld van die Nederlandse collega, hebben we ons met een paar naburige bedrijven gegroepeerd. We zijn nu met achttien, samen is dat 30 ha. Dat geeft ons een veel comfortabelere positie om een goede prijs bij leveranciers te vragen. Naast het economische voordeel, levert dat ook een serieuze tijdswinst!"

Een grote, revolutionaire vernieuwing voor het bedrijf is de installatie van een warmtekrachtkoppelingssysteem (WKK), een soort kleine elektriciteitscentrale. De geproduceerde warmte wordt in de serres gebruikt en de gewonnen elektriciteit zal worden verkocht. Ook hier ziet Johan Vlaemynck economie en milieu hand in hand gaan: "We kwamen op het idee van een warmtekrachtkoppelingssysteem na een studiedag in Brussel. Het is een investering van 1,4 miljoen euro, maar ze is noodzakelijk om competitief te blijven in de toekomst. Enerzijds verwachten we de brandstofkosten met 25% te kunnen drukken. Anderzijds hebben we met deze techniek een aanzienlijke beperking van de CO₂-uitstoot en helpen we zo de Kyoto-norm halen."

Tot slot zorgt de zomer van 2006 voor een hoogst creatief idee: een kwalitatieve herbestemming van de gescheurde tomaten. Tot voor kort werden de deze tomaten verkocht als soeptomaten. Zonde, aangezien het toch om sappige kwaliteitstomaten gaat. Daarom zullen de gebroeders Vlaemynck een grote oven kopen om deze

tomaten te drogen. Nadien worden ze als delicatessie in olijfolie met kruiden via een exclusief circuit op de markt gebracht. Bezoekers van de Dag van de Landbouw konden al proeven van deze nieuwe, Zuiders-Vlaamse lekkernij en hielpen het kruidenrecept mee op punt stellen. Dit idee werd beloond met de tweejaarlijkse prijs van het Innovatiesteunpunt van de Boerenbond.

Het geheim van de zaak

De gebroeders Vlaemynck werken graag in en buiten hun bedrijf. Studiedagen, de Dag van de Landbouw, projecten met het Proefcentrum voor de Groententeelt en de Ugent (project "speaking plant"), samenwerking met het Innovatiesteunpunt,... het is een dynamiek die wederzijds werkt. Dagelijks zijn ze van 8u tot 18u in de weer voor het bedrijf, behalve op zondag. Daarnaast hebben ze een rijk gevuld sociaal leven. Waar de ene voorzitter is van de minivoetbal, is de andere voorzitter van de vrijwillige bloedgevers en zet de derde zich in voor de welzijnsschakels in Nevele. Zonder daarbij het geheim van dit bedrijf uit het oog te verliezen: hard werken is optellen en samenwerken is vermenigvuldigen!

Op eenvoudige aanvraag is het mogelijk een bezoek te brengen aan het bedrijf. Van bio-ingenieurs tot kinderen uit het lager onderwijs, iedereen is welkom.

NV Vlaemynck J & Zn
 Nieuwe Kerkstraat 8
 9850 Poesele-Nevele
 +32 (0)9 371 51 06
 +32 (0)494 84 16 83
 vlaemynck@club.worldonline.be



De tomaten worden klaargemaakt voor de veiling.



Een waterkersaperitiefje voor de gezondheid

ZWALM – AAN DE VROEG-GOTISCHE SINT-DYONISIUSKERK VAN ROBORST (ZWALM) STAAT HET STANDBEELD VAN EEN JONGE VROUW MET WATERKERS IN HAAR HAND. HET ONDERSCHRIFT ZEGT: “WIE WATERKERS EERT, DE ZIEKTE WEERT”. IETS VERDEROP LIGT CRESSANA, HET BEDRIJF VAN KAREL VAN DE VELDE EN MYRIAM COESSENS, WAAR WATERKERS WORDT GETEELD EN VERWERKT TOT CAPSULES.

De ruimte waarin waterkers tot capsulevorm wordt verwerkt. Na een hevige brand, is deze met hulp van sympathisanten als een feniks uit haar as herrezen.



Als je Zwalm binnenrijdt, vind je aan de kerk het standbeeld van de vrouw met de waterkers.

Van culinaire topper...

Het verhaal van Cressana start in het begin van de jaren tachtig. Voordien was Karel een beroepsmuzikant en Myriam een plantkundige, maar het nachtelijke leven werd te zwaar en het koppel keek uit om samen iets nieuws te beginnen. Hun beslissing viel op waterkers.

Voor de Zwalmstreek is waterkers een oude bekende: daar ontstond in 1927 de kweek van waterkers. In 1983 leggen Karel en Myriam opnieuw waterkersgrachten aan in het brongebied van deze streek.

“Kiezen voor waterkers, is niet evident”, vertelt Karel. “De teelt van deze groente is gebonden aan een bron: een eerste vereiste voor een succesvolle teelt van waterkers, is de aanwezigheid van zuiver, stromend bronwater. Watervervuiling is nefast voor het plantje. Vervolgens moet de geogste groente zeer snel verwerkt worden, wil ze haar kwaliteit behouden.

Deze verwerking gebeurt vooral handmatig. Het is dus een zeer arbeidsintensief proces.”

De waterkers groeit in terrasvorm, op stukken van 3 m breed en 60 m lang. Er wordt geteeld van maart tot eind november. Karel en Myriam hebben niet enkel in Roborst waterkersgrachten; ook in Hundelgem, Velzeke en Neerijse zijn ze een bezienswaardigheid.

In de beginjaren kweekt het koppel de waterkers vooral voor culinair gebruik: het is een pittige doorsmaker in salades en als garnituur. Hun biologisch product vindt duidelijk een afzetmarkt: vol nostalgie vertelt Karel over de tijd waarin hij met zijn volgeladen wagen naar de vroegmarkt in Brussel trok. En de wagen werd een vrachtwagen.

... tot heilzame capsule

Begin de jaren negentig kampen Karel en Myriam met grote concurrentie vanuit Ne-



Waterkers in close-up



De teelt van waterkers gebeurt in terrasvorm, en heeft zuiver bronwater nodig.

derland, die waterkers aan dumpingprijzen aanbiedt. Ze gaan op zoek naar een nieuwe markt voor hun waterkers en besluiten meer nadruk te leggen op de geneeskrachtige werking van waterkers. Behalve haar fijne smaak, heeft deze groente immers ook een heilzame werking op de gal, lever en nieren en een reinigende werking voor reuma- en jichtlijders. Ook kankerpatiënten zijn er mee gebaat door de hoge concentratie aan glucosinolaten.

Doorheen de jaren zoekt het koppel naar een geschikte vorm om hun product op de markt te brengen. "In 2001 begonnen we met de aanmaak van diepgevroren waterkerssap voor lokale verkoop. Dit was wel een succes, maar de diepgevroren vorm was een handicap om de hoge kwaliteit te garanderen bij verdere distributie en commercialisatie. Daarom stapten we over naar vriesdrogen. De gevriesdroogde waterkers wordt fijngemalen en dan verwerkt tot capsules die zelf van vegetarische oorsprong zijn (Vcaps). We geloven in de werking van waterkers tegen kanker, daarom zijn we nu volledig naar de fytofarmaceutische sector overgestapt."

Het nieuwe product is nog in ontwikkeling wat de vermarkting betreft, maar de toekomst ziet er goed uit. Op het bedrijf werken zes mensen en een vertegenwoordiger zorgt voor de commerciële verspreiding. Deze moet het klantenbestand opbouwen en hun marktpositie verstevigen.

Het succesverhaal krijgt een klap, wanneer in januari 2006 de nieuwe verwerkingsruimte in een paar uur volledig in de as wordt gelegd. Karel en Myriam zien hun investering van 900 000 euro in de vlammen opgaan, verschillende machines stonden zelfs nog in de verpakking. Dankzij grote solidariteit en initiatieven van ver-

schillende mensen, wordt alles in een kort tempo heropgebouwd.

Dit doet Karel alleen maar verder dromen: hij wil Zwalm op de wereldkaart zetten via de productie van een hoog kwalitatief heilzaam product. Hij heeft een nieuw project klaar om hun product te standaardiseren in samenwerking met de Universiteit Gent. Het is de bedoeling om de concentraties aan werkzame bestanddelen, de toegepaste plantendelen en oplosmiddelen nauwkeurig vast te stellen. Zo wil hij tot een reproduceerbaar product van steeds dezelfde kwaliteit komen. Alles gebeurt in eigen beheer, van op het veld tot in de capsule. Concurrentieel staat Cressana sterk, ze ervaren geen bedreiging van de omliggende Europese landen.

Honderd bussen per jaar

Gelegen in de Vlaamse Ardennen, biedt Zwalm ook heel wat toeristisch potentieel. Al van in de jaren tachtig organiseert Marcel De Boe, een caféhouder, toeristische rondritten. Hij gidst de toeristen langs de watermolens en stopt telkens aan de Zwalmse waterkersgrachten. Karel en Myriam maken al sindsdien tijd voor de toeristen.

Jaarlijks ontvangen ze een honderdtal groepen op doorreis in de Vlaamse Ardennen. De ontvangst van deze groepen is telkens reclame voor de waterkers. Als ondernemer moet je je product natuurlijk verkopen, maar Karel vertelt beïld over het bedrijf. "Ik geef graag uitleg over het bedrijf en de waterkers. Dat wekt bij de mensen interesse op voor ons product. Wij stellen ons ook altijd open voor de Bioweek in juni en de Dag van de Landbouw in september. Tevreden klanten dragen zeker voor een groot stuk bij aan

ons groeiend succes."

Groepen vanaf 25 personen kunnen na afspraak van 15 april tot 15 oktober een bezoek brengen aan het bedrijf. Ze bezoeken de grachten, waar Karel uitleg geeft over de kweek van waterkers. In de educatieve ruimte licht hij de werking van waterkers toe. Karel kan mensen boeien en naargelang de groepen, speelt hij in op hun leefwereld. Na de rondleiding volgt een waterkersaperitief op basis van waterkerssiroop. Gezondheid!

Cressana bvba
Karel Van De Velde en Myriam Coessens
Borstekouterstraat 66
9630 Roberst-Zwalm
+32 (0)55 49 73 00
info@cressana.com
www.cressana.com



Karel bij een van zijn waterkersvelden

Ezelbedrijf De Hippomaan: uniek in Vlaanderen!

ZEVEREN – EZELINNENMELK IS IETS UNIEKS IN VLAANDEREN. DE MELK HEEFT HUIDHERSTELLEND EIGENSCHAPPEN. CLEOPATRA HAD IN HAAR GEVOLG ALTIJD EZELINNEN MEE VOOR HAAR HUIDVERZORGING; OOK DE LEGENDARISCHE KEIZERIN SISSI GEBRUIKTE OM DIEZELFDE REDEN DE MELK. EVELINE DE GANCK STARTTE IN 2003 ALS PIONIER IN VLAANDEREN MET HET KWEKEN VAN EZELINNEN. ZOWEL WAT BETREFT MARKTPRODUCT, VERWERKING EN THUISVERKOOP ALS SOCIALE VERBREIDING EEN GESLAAGD INITIATIEF!



Ezels... koppig of niet, hun melk mag er wezen! Ezelinnenmelk benadert sterk moedermelk en werd vroeger meermaals aan zuigelingen te drinken gegeven.

Al vrij vroeg wist Eveline dat dieren haar grote passie waren. Niettemin studeerde ze vertalertolk, werkte ze in de luchtvaartsector en was ze reisgids in Spanje. Maar de liefde voor dieren blijft en Eveline begint aan een concreet plan. Dankzij goede kennissen uit Frankrijk valt de keuze op een ezelbedrijf. Voor België was en is dit een absoluut unicum. In 2003 opent het ezelbedrijf haar deuren.

De kudde

Op het bedrijf lopen een veertigtal ezels rond, waarvan twee hengsten. De kudde is voornamelijk van het ras Grand Noir du Berry: mooie, grote dieren met een eerder zwarte vacht en een fiere uitdrukking. Er zijn ook een paar Poitou-ezels, zij hebben een lange vacht en zijn rustig van karakter. De dieren hebben 3 ha vrije uitloop. Bij slecht weer kunnen ze schuilen in ruime,

open stallen. Hooi en stro worden niet zelf geproduceerd, maar ingekocht. Net zoals het voeder voor de ezels in de winter.

Ezelinnen produceren pas melk, nadat ze een veulen gebaard hebben. Wanneer een merrie vruchtbaar is, brengt Eveline ze tot bij de hengst en laat ze de natuur haar gang gaan. De veulens blijven één jaar bij de merrie en worden daarna doorverkocht aan hobbyisten. Het is gedurende dit jaar dat de ezelin haar melk dagelijks verdeelt onder haar veulen en de productie voor het bedrijf.

De boerderij fokt ook honden, als nevenactiviteit. Het gaat uitsluitend om rassen met een stamboom. Deze worden aan particulieren verkocht.

Melk, zeep en lotion

“Over ezelinnenmelk bestaan veel legendes, maar allemaal hebben ze als

boodschap: die melk is gezond”, vertelt Eveline. “In zuiderse landen dronk men trouwens eeuwenlang ezelinnenmelk als versterkend middel. De melk is rijk aan mineralen, oligo-elementen en vitaminen. En ze bevat weinig vetstoffen. Op wetenschappelijk vlak gebeurt nog veel onderzoek naar het heilzaam gebruik van de melk, maar er is reeds bewezen dat het natuurproduct de darmflora activeert, het lichaam reinigt en de weerstand op natuurlijke wijze verhoogt.” De melk heeft een zoete, aangename smaak.

Vlaamse ezelinnenmelk is sowieso een totaal nieuw product, en Eveline gaat nog verder. Ze verricht pionierswerk naar afgeleiden van de melk. Ezelinnenmelk is niet alleen gezond voor het inwendige lichaam; het is ook een uitstekend verzorgingsmiddel voor de huid. Zo ontwikkelt het bedrijf een heel gamma schoonheids-



De hoeveboetiek met het Julie en Colette assortiment.



Met deze zeepmachine wordt de "zeep met ezinnenmelk" ambachtelijk geproduceerd op het bedrijf.

producten op basis van ezinnenmelk, onder de naam Julie en Colette. Alle ingrediënten zijn van natuurlijke oorsprong. De zeep wordt ter plaatse ambachtelijk gemaakt : melk wordt gevriesdroogd en mechanisch toegevoegd aan zeepkorrels. Andere producten (bodylotion, handcrème, dagcrème...) worden in een labo onder kwaliteitscontrole geproduceerd.

Zorg- en kijkboerderij

Naast de commerciële functie, vervult het bedrijf ook een sociale functie. De Hippomaan maakt deel uit van het project Groene Zorg: dit is een zorgaanbod in een groene omgeving voor kwetsbare groepen uit de samenleving. Zo komen dagelijks gemiddeld twee mensen met beperkte mogelijkheden op het ezelbedrijf. Eveline onderstreept dat het belangrijk is alles te doen op hun ritme.

"Voor deze mensen is het een erg zinvolle ervaring in een leefwereld buiten hun instelling. Hun enthousiasme en gezelschap is niet meer weg te denken!" Al van in het begin doet het bedrijf aan zorg. Dit zorgaanbod gebeurde vroeger op vrijwillige basis, maar sinds kort zijn er vanuit het Vlaamse Departement Landbouw en Visserij een aantal vergoedingen voorzien voor de tijd die de landbouwer met de zorgbehoevende doorbrengt.

Vanuit een educatieve zorg is de Hippomaan één van de dertig Vlaamse kijkboerderijen geworden. Je kan de boerderij in groep bezoeken en ontdekken hoe de dieren onderhouden en gemolken worden, hoe de melk wordt verwerkt. Je mag de huidproducten uittesten en een melkdrankje proeven. De hoeve is toegankelijk voor rolstoelgebruikers en heeft aangepast sanitair. Deze groepsbezoeken

brenge vaak een kettingreactie teweeg, waardoor de hoeve onderdeel wordt van fietstochten, sneukelroutes, familiefeestjes, seniorenuitstapjes... Maar ook de deelname aan de Dag van de Landbouw en Openbedrijvendag brengt het bedrijf en haar kindvriendelijkheid in de lokale en zelfs nationale pers. Zo kwamen al Vlaanderen Vakantieland en Radio 2 langs. Volledig in de lijn van het bedrijfsengagement, biedt de Hippomaan ook stageplaatsen aan voor studenten van o.a. bachelor dierenzorg.

De toekomst ligt open...

Eveline stippelde een kort bedrijfsplan uit, maar al snel werd het duidelijk dat alles te veel werk is voor één persoon. Onlangs werd beslist dat een externe werkracht zal helpen met de commercialisatie van de producten. Omdat het immers om een onbekend product gaat, moet er een goede communicatie gevoerd worden. Onbekend is onbemind. Maar zij die het product ondertussen wel kennen, komen terug! Naast de verkoop in de eigen hoeveboetiek, zal in de toekomst gewerkt worden aan de verdeling in andere winkels. Verder staan op het verlanglijstje: acties tijdens kerstperiodes, deelname aan boerenmarkten in Gent en een samenwerking met de pottenbakker uit de buurt.



Eveline en haar hulpboeren: via Groene Zorg brengen andersvalide mensen hun tijd hier zinvol door.

Ezelbedrijf De Hippomaan
 Eveline De Ganck
 Wierookstraat 10
 9800 Zeveren – Deinze
 +32 (0)9 386 65 37
 +32 (0)476 38 61 67
 www.dehippomaan.be
 de.hippomaan@telenet.be



Het groenten- en fruitaanbod in de hoevewinkel is seizoensgebonden.

De boerderij die Herman in 1987 overneemt, is eerder beperkt. Ze beslaat 18 ha grond en heeft 24 melkkoeien, jongvee en zoogkoeien. Schaalvergroting is moeilijk en Herman richt zich deels op de seizoensgebonden teelt van onder meer aardbeien.

Dit was de eerste stap in een nieuwe richting, andere stappen volgen al snel:

Thuisverkoop biedt meerwaarde

In 2000 start de Valleihoeve met de thuisverkoop van onder meer aardbeien. Het succes hiervan doet vermoeden dat er een markt is voor een heuse hoevewinkel. Herman en Annick gaan de investering aan. In hun winkel worden streek-eigen en seizoensgerichte groenten en fruit, aardappelen, scharreleieren en melk aangeboden. Annick en de oudste dochter verdiepen zich in het maken van ver-

schillende smaken hoeve-roomijs. Twee jaar later worden ambachtelijke roomijs, ijstaarten en kaastaarten aan het lijstje toegevoegd.

De aardbeienperiode is het hoogtepunt, maar ook de witloofwortels zijn gegeerd. Dat het aanbod beperkt is, vindt Herman geen nadeel. "Ik twijfel er niet aan om op deze wijze verder te gaan. De natuur bepaalt ons aanbod. De rechtstreekse verkoop zonder tussenpersonen van onze eigen producten is onze grootste meerwaarde. Zo kunnen we versheid, een eerlijke prijs, een transparant product en een pure smaak garanderen."

De Valleihoeve is aangesloten bij een erkend netwerk van hoeveverkopers in de Vlaamse Ardennen. Annick vindt dat een gunstige evolutie: "Er zijn regelmatig activiteiten waar je veel bij leert. Bovendien wordt er gezamenlijk promotie

Genieten van een coupe aardbeienijs

HUISE – AAN DE RAND VAN HET GLOOIENDE LANDSCHAP VAN DE VLAAMSE ARDENNEN, LIGT DE VALLEIHOEVE, HET GEMENDE LANDBOUWBEDRIJF VAN HERMAN DEVAERE EN ANNICK VAN CAESTER. HET KOPPEL VERZEKERDE DE TOEKOMST VAN HUN AKKERBOUW-MELKVEEBEDRIJF DOOR VERBREIDING VAN HUN LANDBOUWACTIVITEITEN: ZE SLOEGEN DE WEG VAN DE THUISVERKOOP IN, OPENDEN EEN SUCCESVOL TERRAS EN WILLEN HET HOEVETOERISME NOG VERDER UITBOUWEN.

gevoerd; dat werkt veel beter dan op je eentje reclame te maken."

De omzet blijft groeien en ondertussen worden de producten van de Valleihoeve ook buiten de boerderij verkocht. Verschillende handelaars weten de kwaliteit en eerlijkheid te waarderen.

Coupe verse aardbeienijs

Met producten als ijs- en kaastaarten in de winkelrekken, gecombineerd met het landelijke uitzicht, ontstaat het plan om aan de Valleihoeve een verbruikersgelegenheid te koppelen. Het nodige wordt in orde gebracht en in 2003 verschijnt op het erf een terras. Dit vroeg weliswaar opnieuw een investering, maar die wordt door de spreiding in tijd opgevangen.

Het terras is een succesvol voorbeeld van hoevetoerisme. Enerzijds is er het natuurlijke gegeven van het landschap: het zicht op de huisweiden met melkkoeien in de vallei van de Rooigembek, biedt een prachtig panorama. Bij de talrijke fiets- en wandelroutes doorheen dit landschap, is de Valleihoeve een ideaal rustpunt om weer op krachten te komen. Anderzijds zorgt de hartelijkheid van de familie Devaere ervoor dat bezoekers terug komen. Vooral kinderen voelen er



Iedereen geniet van het terras en haar aanbod: ouderen en jongeren, al dan niet met kinderen, fietsers, wandelaars en zelfs ruiters.



zich thuis: op speelgoedtractors en go-carts verkennen ze het erf, ze spelen met de kleine poesjes, kijken naar de koeien in de stal en geven de kippen graan.

Nog lang niet alle plannen van Herman en Annick zijn ingevuld. Er wordt luidop gedacht aan grotere mogelijkheden voor hoevertoerisme. "Het vijfde delig wagengebouw dat al dateert van 1732, maar nog vrij goed intact is, doet nu nog maar weinig dienst. We zouden het graag omvormen tot een binnenruimte, zodat we voor ons terras minder afhankelijk zijn van de weersomstandigheden. Misschien kunnen we dan ook een hoeve-maal aanbieden. Verder denken we ook aan boerengolf, een spel van Nederlandse oorsprong. We zouden het de bezoekers kunnen laten spelen."

Met zicht op het landschap(sbeleid)

Een extra uitdaging én voldoening vinden Herman en Annick in de actieve zorg om het landschap. "Mensen voelen zich hier zo goed in de rust van het landschap; dit heeft ons doen nadenken om meer zorg aan het landschap te besteden," vertelt Annick. "Vandaar waren we blij met de mogelijkheid van de Provinciale Landbouwkamer voor Oost-Vlaanderen om een landschapsbedrijfsplan uit te werken."

In de loop van 2005 wordt een plan opgesteld in het kader van Boeren bouwen aan het landschap. Dit wordt uitgevoerd in het voorjaar van 2006. Nieuwe karakteristieke landschapselementen worden aangelegd en bestaande worden hersteld; allemaal rekening houdend met de

bedrijfsvoering. De specifieke eigenheid van het landschap wordt hierdoor versterkt. Landschapsgenieters herkennen bijvoorbeeld de hoogstammige fruitboomgaard, omzoomd met een meidoornhaag, of de kaphagen van onder meer essen bij de huiskavel. Op het erf brengen solitaire okkernootbomen verfrissende schaduw in de zomer en voor de woninggevel staan typische knotlindes. In het plan is ook het herstel van een poel opgenomen. Annick is van mening dat ze dit al vroeger hadden moeten doen, want ook de bezoekers weten het te waarderen. "De mensen zijn nieuwsgierig naar wat we doen en ze vinden het mooi. We hebben al veel positieve reacties gehad op de uitvoering van het plan."

Praktisch

De openingsuren van de boerderij zijn gericht op de recreatieve spitsuren en het seizoensgebonden aanbod. Voor de periode oktober – maart: maandag, woensdag, zaterdag van 10u tot 18u; voor de periode april – september: iedere dag open van 14u tot 21u, enkel gesloten op donderdag.

De Valleihoeve
Herman Devaere en Annick Van Caester
Rooigemstraat 15
9750 Huisse – Zingem
+32 (0)9 383 63 43
+32 (0)472 47 14 04
www.valleihoeve.be
valleihoeve@edpnet.be



Vanop het terras heeft men uitzicht op de weiden met het melkvee en op een landschap waaraan bewust wordt gewerkt.



Met kersenteelt boren Marc Govaert en Nicole van de Bilt (foto) een nichemarkt aan die althans in 2006 een groot succes was.

Investeren in nichemarkten en landschapsontwikkeling

SINT-JAN-IN-EREMO – NET VOORBIJ HET RONDPUNT BIJ DE OOIT FUTURISTISCHE WATERTOREN, VERRAST EEN BLOEMENBERM LANGSHEEN DE SINT-JANSPOLDERDIJK IEDERE VOORBIJGANGER. VERDEROP LIGT HET AKKERBOUWBEDRIJF ENGELENDAEL VAN MARC GOVAERT EN NICOLE VAN DE BILT. KNOLSOLDER EN ZOETE KERSEN VERVANGEN ER EEN DEEL VAN DE TRADITIONELE AKKERBOUWGEWASSEN. OOK DE ONTWIKKELINGEN IN LANDSCHAPSBEHEER EN PLATTELANDSRECREATIE ZIJN UITDAGINGEN, WAARIN MARC EN NICOLE EEN TOEKOMST VOOR HUN BEDRIJF ZIEN.

Marc volgde een hogere landbouwopleiding in Ath (Wallonië) en in Goes (Nederland). In 1992 nam hij als vijfde generatie de Engelendaelhoeve over, 130 hectare groot; de toekomst van het akkerbouwbedrijf lag in zijn handen. Maar door de constante daling van het economisch rendement zag het er slecht uit. "In het begin dacht ik gestaag uit te breiden, zoals mijn vader gedaan heeft. De markt evolueerde echter zodanig, dat ik andere keuzes moest maken. Ik ben ruimer beginnen denken."

Een kersverse Engelendaelkers

Om zijn bedrijf een toekomst te geven, verkleint Marc het areaal van de traditionele teelten om meer ruimte te maken

voor uien en knolselder. Slechts een zeer beperkt percentage van de gewassen wordt op contract geteeld. Door het zoeken naar de meest gunstige leveringsperiode, mikt hij op de hoogste marktwaarde en laat de marktwerking spelen. Dit kan ook leiden tot uiterst lage prijzen, maar dat risico neemt hij er bij. Wat meer in het oog springt, zijn de zoete kersen. In 2002 ruilt Marc één hectare traditionele landbouw in voor deze alternatievere teelt. Hiermee begeeft hij zich op het terrein van de nichemarkten. Een nichemarkt is een afgebakend, bewerkbaar deel van de markt met een product dat niet in de hoofdmarkt aangeboden wordt. Zoals zoete kersen. Die hebben trouwens wortels in de geschiedenis

van de streek: volgens de traditie werden vroeger op Sint-Jansdag (24 juni) in Sint-Jan-In-Eremo zoete kersen verkocht. Marc brengt dit historisch gebruik weer tot leven en maakt van Sint-Jan opnieuw het dorp van de zoete kersen! In 2006 kan voor het eerst commercieel geoogst worden en start het bedrijf met de thuisverkoop van de Engelendaelkers. Onder het motto Een heerlijk product aan een eerlijke prijs, met mediabelangstelling en door mond-tot-mondreclame, loopt deze thuisverkoop bijzonder vlot. Marc is tevreden over zijn investering. "Het eerste verkoopjaar was een groot succes. Maar ook het contact met de burger gaf me veel voldoening. Die ene maand kersenpluk bezorgde mij meer

energie dan een vol jaar aardappelen telen. Bovendien is deze teelt mooi in ons werkschema in te passen." Om de kwaliteit van de zoete kersen te garanderen zijn er nog investeringen gepland die het komende jaar tot uiting zullen komen.

In de boomgaard is ook plaats voor enkele kweepeerbomen. De peren worden wellicht vanaf volgend jaar aan de liefhebber bezorgd.

Investeren in bloeiende akkerranden?

Bij het aanleggen van de kersenboomgaard, moest een perceelsrand vrij blijven. Marc sloot daarover een beheersovereenkomst met de VLM (Vlaamse Landmaatschappij) af. Deze instelling geeft een vergoeding voor goed landschappelijk beheer van stukken grond. Innovatie heeft immers niet alleen betrekking op een diversificatie van de landbouwactiviteiten, maar ook een thema als landschapsontwikkeling valt daaronder.

Sindsdien is de belangstelling van Marc voor agrarisch natuurbeheer gegroeid. Ondertussen zijn er meerdere overeenkomsten met de VLM afgesloten. "Ik ben weidelijk jager en heb sowieso interesse naar wildbeheer en biotoopverbetering. Natuurbeheer sluit daar bij aan. De overheid biedt initiatieven om agrarisch natuurbeheer te stimuleren; ik heb die kans gegrepen om mee te denken hoe bepaalde maatregelen in mijn bedrijfsvoering kunnen passen."

Op dit ogenblik valt ongeveer zes hectare van de bedrijfspervlakte van Engelendael onder agrarisch natuurbeheer. Zo is er een vijfhonderd meter lange dijk, waarvoor in samenwerking met de Provinciale Diensten en het Regionaal Landschap een project is opgezet naar soortenbescherming en biotoopverbetering.

Een voor het oog nog mooier voorbeeld zijn de met bloemen begroeide akkerranden. Met steun van het Interreg IIIA-project Boeren bouwen aan het landschap, worden voor dit initiatief (in proeffase) overblijvende akkerranden ingezaaid met zomergranen en een mengsel van akkerbloemen. Die zomergranen worden niet geogst. Daardoor vormen ze een ideaal biotoop voor akkervogels, nektarzoekers en andere akkerorganismen die het soms moeilijk hebben met de huidige bedrijfsvoering. Bovendien geven ze een



Een historische hoeve, gelegen in een uniek historisch waardevol landschap.



Bedrijfsleider Marc Govaert over het proefproject bloeiende akkerranden: "Gezien de vele positieve reacties en ook de interesse van de andere landbouwers, hoop ik sterk dat er na het proefproject ruimer kan mee doorgaan worden."

prachtig landschappelijk beeld en versterken ze de toeristische waarde van het gebied.

Agrotoerisme

De Engelendaelhoeve ligt in het krekengebied, een streek die sterk wordt geprezen voor haar natuur- en landschapswaarden. Het recreatief medegebruik stijgt er jaar na jaar. Ook Marc merkt dat de streek toeristisch attractiever is geworden. "Als landbouwer kan ik hierop inspelen door in landschapsbeheer te participeren. Omgekeerd zijn toeristen een mogelijke afzetmarkt voor bijvoorbeeld de kersen. We willen daar in de toekomst verder op ingaan en de toeristen een heuse natuurbeleving op de hoeve aanbieden. Op het erf staat een historisch waardevolle hoeschuur, die hiervoor in aanmerking komt. Er zijn

plannen om deze te renoveren en toegankelijk te maken voor groepen bezoekers." Natuurbeheer binnen Engelendael geeft het een belangrijke meerwaarde. Als ondernemer zoekt Marc naar mogelijkheden om daar een economisch doel aan te koppelen. Zo wordt voor iedereen een win-win situatie bereikt. Met agrotoerisme en agrarisch natuurbeheer als pijlers voor de toekomst van zijn bedrijf, hoopt Marc een goede keuze gemaakt te hebben.

Hoeve Engelendael
 Marc Govaert en Nicole van de Bilt
 Sint-Janspolderdijk 14
 9982 Sint-Jan-in-Eremo
 Nicole: +32 (0)497 25 44 60 Zoete kersen
 Marc: +32 (0)477 36 23 77 Schuur verhuur
 www.engelendael.be
 govaert-vandebilt@telenet.be

Schape n begrazen Schel dedijken

GREMBERGEN - SINDS DE MIDDELEEUWEN HOEDT ER AL ALTIJD ENE BOER VERBERCKMOES ZIJN SCHAPEN LANGS DE OEVERS VAN DE SCHELDE. NA EEN FAMILIEGESCHIEDENIS VAN MEER DAN ACHT EEUWEN KOMEN WE UITEINDELIJK BIJ HERMAN VERBERCKMOES UIT. ZIJN OUDERS HADDEN EEN LANDBOUWBEDRIJF MET RUNDEREN EN SCHAPEN. WANNEER HERMAN HET BEDRIJF IN 1992 OVERNEEMT, BOUWT HIJ DE RUNDERACTIVITEIT GELEIDELIJK AF OM ZICH IN 1996 VOLLEDIG OP DE SCHAPENTEELT TOE TE LEGGEN. MET VISIE EN PASSIE STIPPELT HIJ DE TOEKOMST VOOR ZIJN BEDRIJF VERDER UIT.



Grembergen Broek Beleven is een plattelandproject waarbij wandelaars en fietsers kunnen bijleren over het Scheldelandschap aan de hand van begeleidende borden.

Herman Verberckmoes doet zijn verhaal van geïntegreerde schapenteelt. Specifiek gefokte schapenrassen dragen hier niet alleen bij aan een verantwoord natuurbeheer, maar blazen eveneens nieuw leven in het fiets- en wandeltoerisme van de streek.

Schape n op de berm

Grembergen is een mooie natuurstreek, maar het onderhoud van de dijken van de Schelde en de Durme vergt veel machinale inspanning en hoge kosten. Gelukkig herbergt de streek schapenhoeder Her-

man Verberckmoes: een landbouwer met aandacht voor de natuur en zin voor initiatief. In overleg met officiële instanties zoals het AWZ (Administratie Waterwegen en Zeewezen), de Aminor (Administratie Milieu-, Land-, Natuur- en Waterbeheer)-afdeling Natuur en het stadsbestuur van Dendermonde wordt gestart met een project voor het aanwenden van schapenrassen voor gerichte begrazing. Uiteindelijk grazen de schape n op ongeveer 25 ha weides die Herman in eigendom of pacht heeft samen met 45 ha buitendijk in contract met AWZ, 10 ha binnendijk via

stadsbestuur Dendermonde en op 15 ha in natuurgebieden. Er wordt een economisch evenwicht gevonden in driejaarlijkse contracten. Onder vakkundige begeleiding trekken de schape n van Herman ten strijde en al grazend onderhouden ze de streek.

Wat houdt de natuurlijke begrazing precies in? Herman geeft het voorbeeld van de distels. In plaats van een distelveld machinaal te maaien, gebruikt hij een combinatie van machinaal en natuurlijk maaien. Voor de zaadvorming worden de zaadkoppen van de distels machinaal



De dijken worden onderhouden door grazende schapen, de stukken zijn met verplaatsbare bedrading afgebakend.



Onder vakkundige begeleiding trekken de schapen van Herman ten strijde en al grazend onderhouden ze de streek.

gemaaid, de rest wordt aan de schapen overgelaten. Schapen inzetten bij het maaien levert een gunstige prijsvergelijking op. Deze manier van maaien kost de overheden slechts half zo veel. Bovendien vaart ook de natuur er beter bij, want de fauna wordt behouden.

Nieuwe plannen...

Dankzij de schapen is het gebied toegankelijk geworden. Wandelende en fietsende bezoekers komen in deze oase rust zoeken. Om het gebied nog aantrekkelijker te maken, werd Grembergen Broek Beleven opgestart. Herman Verberckmoes is nauw betrokken bij dit project. "Een kaart gidst de bezoekers over de binnendijken. Langs de route staan borden met informatie over het Scheldelandschap en de schapen. Zoals op veel plaatsen in landelijk Vlaanderen is er ook vandalisme of sluikestorten... mensen die met de beste bedoeling hun snoeiafval aan de schapen geven, maar niet denken aan het risico van giftige planten."

Dit weerhoudt Herman er niet van om nog verder te denken. Hij droomt van een educatief schapencentrum, in samenwerking met het onderwijs. Dit moet hem ook helpen zijn subsidieafhankelijkheid in de toekomst te verkleinen.

...oude kennis

Mensen glimlachen wanneer de schapenhoeder met zijn Border Collie de schapen verplaatst naar een ander deel van de dijken. Achter het idyllische plaatje schuilt echter hard werk en een grondige vakkennis. De educatieve borden op de dijken vertellen over deze kennis. Maar als je de kans hebt, vraag je gewoon de

schapenhoeder zelf om uitleg. Beziel legt Herman uit: "Verschillende soorten gronden vragen verschillende soorten begrazing. Afhankelijk van hun karakter en graasgedrag, wordt bepaald welk ras waar moet grazen. Je hebt bijvoorbeeld stukken dijk in herstel; daar gebruik ik stoot-begrazing. Dit is een intensieve begrazing van grote kuddes schapen op beperkte stukken grond gedurende zes dagen. Daarna krijgt de flora zes weken rust. Voor gewone stukken van de dijk, kies ik een geschikt schapenras uit dat ik daar drie weken laat grazen. Ten slotte heb je de techniek waar schapen als zaadragers worden gebruikt: zo probeer ik zeldzame planten van een bepaalde berm ook op andere stukken te laten bijgroeien. Dat vraagt een goede begeleiding. Algemeen kan je zeggen dat ik per dag drie van mijn twaalf kuddes verplaats."

Welke schapenrassen heeft Herman in zijn stal staan? Het zijn vijftien verschillende soorten, waarvan een groot deel typisch Vlaams zijn: het Vlaamse Schaap, de Houtlander, het Heideschaap en het Kempisch Heideschaap. Daarnaast kweekt hij ook buitenlandse schapenrassen zoals de Suffolk-Scottish Mule, Mergellander, Kerry-Hill en het Drents Heideschaap. Alles samen vormen ze een stal van 430 oeien.

Een missie

Door voortdurende veranderingen – economisch en institutioneel – wordt een landbouwer gedreven innovatief te zijn. Vroeger trokken schapenhoeders rond van gebied naar gebied. Onder andere door de ruilverkaveling werden landbouwpercelen ingedeeld en her-

schikt. Herman ziet het als zijn missie om steeds vanuit een natuurlijke denkwijze te vertrekken. Hij illustreert dit met de bouw van zijn landbouwloods, die er kwam naar aanleiding van de ruilverkaveling: "Ik heb gezocht naar een perfecte landschappelijke inplanting van mijn loods. Het resultaat werd een olijfgroene loods met een zwart dak. Dit dak is zuidoostwaarts gekeerd, voor de neerslag die meestal uit het zuidwesten komt. Langs de oostkant is er een open stalmuur. Dit is een ideale harmonie tussen bedrijfshygiëne en de natuurelementen."

Hoewel het natuurbewuste denken de drijfveer is van dit bedrijf, haalt Herman zijn inkomsten ook uit de traditionele bronnen: lammerenverkoop, oeien voor de kweek, rammen voor het slachthuis... Het scheren van de dieren levert wol op, maar dit ziet hij eerder als een kost dan als een inkomen.

Achter de romantiek van dit bijzondere beroep, staat een realiteit van hard werken, keuzes durven maken en naar samenwerking zoeken. Eerder dan in de lommer van een boom aan het voortkabbellende water deuntjes te fluiten, is Herman Verberckmoes aan het broeden op nieuwe ideeën of leeft hij zich uit in zijn andere passie: toneelspelen. En waar hij de inspiratie daarvoor haalt? Uit de rust van de lommer van de boom aan het voortkabbellende water? En uit zijn energie als ondernemer.

Herman Verberckmoes
Lomeersstraat 23
9200 Grembergen
+32 (0)476 72 83 03
Kristel.de.schutter@telenet.be



Een herkomstlabel ondersteunt de promotiestrategie. Het logo stelt de identiteit en de herkomst van het product in de kijker.

Mmm... eetjesland smaakt naar meer

SINT-LAUREINS - HET MEETJESLAND IS EEN UITGESPROKEN LANDBOUWSTREEK MET VEEL THUISVERWERKING EN HOEVEVERKOOP. DAARNAAST ZIJN ER OOK HEEL WAT VOEDINGSBEDRIJVEN DIE DE LANDBOUWPRODUCTEN VERWERKEN. OM DE THUISVERKOOP TE ONDERSTEUNEN EN DE TOEGEVOEGDE WAARDE OP DE LANDBOUWBEDRIJVEN TE HOUDEN, WERD DOOR HET PLATTELANDSCENTRUM MEETJESLAND VZW SAMEN MET DE LANDBOUWERS EEN ONDERSTEUNENDE STRUCTUUR VOOR PRODUCTONTWIKKELING EN SAMENVERKOOP OPGEZET.

Het Plattelandscentrum Meetjesland vzw is een initiatief gericht op streekontwikkeling. Enerzijds wil dit centrum de brede bevolking in contact brengen met de land- en tuinbouw uit de streek. Anderzijds ondersteunt ze de ontwikkeling van de regionale land- en tuinbouw. De werking met betrekking tot de Meetjeslandse hoeve- en streekproducten wordt gecoördineerd door Luc Feusels, mede-initiatiefnemer van het samenwerkingsverband. "Het project bestaat uit drie onderdelen, die onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn. Vooreerst de organisatie van een structuur rond

hoeve- en streekproducten Meetjesland. Vervolgens de ontwikkeling van een promotiestrategie en een promotiecentrum voor het vermarkten van hoeve- en streekproducten Meetjesland. Ten slotte de uitbouw van verschillende distributiekanaalen voor hoeve- en streekproducten Meetjesland."

De structuur: samen verkopen

De organisatie werkt voor leden-producten van hoeve- en streekproducten, waaraan jaarlijks een bijdrage wordt gevraagd in functie van het aantal arbeidskrachten. In ruil mogen de producenten

hun producten van een herkomstlabel voorzien. Dit logo stelt de identiteit en de herkomst van het product in de kijker. Het is voor de consument een garantie dat het product onder de Meetjeslandse kwaliteit valt.

Uit het gamma van hoeve- en streekproducten van de aangesloten producenten worden standaardproducten zodanig gekozen dat het gamma zo compleet mogelijk is en van zoveel mogelijk verschillende producenten afkomstig is. "Om het voor de consument aantrekkelijker te maken, worden specifieke combinaties van hoeve- of streekproducten aangeboden



De kennis en de tijd voor het uitbouwen van een degelijke communicatiestrategie en het uitwerken van deze strategie komen vaak op het achterplan bij de producenten.



Bij de aangesloten producenten worden standaardproducten zodanig gekozen dat het gamma zo compleet mogelijk is en van zoveel mogelijk verschillende producenten afkomstig is.

den: standaardpakketten naargelang de prijsklasse, gelegenhedspakketten voor feestdagen, smaakpakketten zoals zoetigheden of biermanden. Op aanvraag kunnen specifieke pakketten gemaakt worden voor individuele gevallen.”

Een promotiestrategie

Door collectief promotie te voeren, zijn de middelen groter en wordt een breder publiek bereikt. Daardoor kan de promotie ook gespreid worden: naast algemene folders worden ook gelegenhedsfolders gemaakt, naar zoveel mogelijk doelgroepen toe. Voor toeristen zijn er folders in verschillende talen, maar ook voor openbare besturen, bibliotheken, restaurants en traiteurs, delicatessenzaken zijn speciale folders gemaakt. Er wordt een website ontwikkeld met de verschillende producten, ook de producten die niet op-

genomen zijn in het standaardgamma. Daarnaast worden diverse evenementen opgezet, zoals specifieke demonstratie kookcursussen, hoeve- en streekproductenmarkten, specifieke acties... om de Meetjeslandse hoeve- en streekproducten te promoten.

“Door producten uit eigen streek te promoten, zal dit ook aanleiding zijn voor andere ondernemers (middenstanders, bedrijven of land- en tuinbouwers) om nieuwe streek- en/of hoeveproducten te ontwikkelen. Zo creëert dit project ook een economische meerwaarde voor die bedrijven. Het is innovatief voor het Meetjesland om hoeve- en streekproducten te laten verwerken door langdurige werklozen. Op die manier komen die mensen in contact met de landbouw- en voedingssector en op termijn kunnen ze misschien in die sectoren tewerk gesteld worden.”

Het Meetjesland proeven

Het Plattelandscentrum Meetjesland vzw wil de land- en tuinbouw, het platteland en het Meetjesland beter bekend maken bij het grote publiek. Hiertoe worden culturele, recreatieve en educatieve activiteiten georganiseerd die de streek een meerwaarde geven. Daarnaast biedt de organisatie objectieve informatie over de hedendaagse land- en tuinbouw en over de relatie tot het platteland. Daartoe worden projecten opgezet in het kader van plattelandsontwikkeling. Je kunt het centrum bezoeken op dondag- en vrijdagmiddag van 13:00 tot 16:30. Groepsbezoeken kunnen steeds na afspraak. Je maakt er kennis met de landbouw en het platteland en proeft er van het rijke aanbod aan streekeigen hoeveproducten. Voor je het weet beland je op de hoeve- en streekproductenmarkt of zit je middenin een boeiende cursus. Alle relevante informatie op de website.

Distributienet opbouwen

Een van de belangrijke zaken is de uitbouw van een distributiecentrum. Dat centrum staat in voor het ophalen van de basisproducten en voor de verwerking ervan tot nieuwe verkoopbare producten. Aansluitend worden ook afzetkanalen gezocht en bevoorrad. Dit distributiecentrum stelt enkele laaggeschoolden tewerk voor de verhandeling van de producten.

“Door de ontwikkeling van een regio-label met eigen producten en een eigen promotie ontstaat op middellange termijn een identiteit en een structuur voor het Meetjesland als voedselproducerende regio. De kennis en de tijd voor het uitbouwen van een degelijke communicatiestrategie en het uitwerken van deze strategie komen vaak op het achterplan bij de producenten. Bovendien blijft de toegevoegde waarde maximaal op het landbouwbedrijf.” Het Mmm... eetjesland smaakt naar meer!

Mmm...eetjesland cvba
Leemweg 24
9980 Sint-Laureins
+32 (0)9 379 78 37
www.plattelandscentrum.be
info@plattelandscentrum.be



Informatie

Provinciebestuur Oost-Vlaanderen
Directie Economie, Externe Betrekkingen en Land- en Tuinbouw
Dienst Land- en Tuinbouw
+32 (0)9 267 86 79
platteland@oost-vlaanderen.be
www.oost-vlaanderen.be
www.praxisnetwork.net

Colofon

Uitgegeven door de deputatie van de provincie Oost-Vlaanderen i.s.m. de Provinciale Landbouwkamer voor Oost-Vlaanderen
Beleidsverantwoordelijken :
Alexander Vercamer, gedeputeerde voor Landbouw & Platteland
Marc De Buck, gedeputeerde voor Economie en Externe betrekkingen
Teksten door Didier Huygens, Santina Driesen, Luc Vande Ryse en Katrien De Merlier
Copywriting : Nele Dhaese
Druk : Geers Offset
D/2006/5139/26
Publicatiedatum : Januari 2007
V.u. A. De Smet, Provinciegriffier, p.a. Gouvernmentstraat 1, 9000 Gent

Dank aan de 15 rurale ondernemers voor het vertellen van hun verhaal!

