



# Hoewewinkels op het platteland

## Advies

Interbestuurlijk Plattelandsoverleg (IPO)  
van het Ondersteunend Overleg voor het Bestuurlijk Overleg



Volgende thema-experten maakten deel uit van de Themagroep Hoewewinkels, in alfabetische volgorde:

**Voorzitter** - Karel Lhermitte

**Secretaris** - Peter Vleugels

**Deskundigen** - Isabel Vanslembrouck en Peter Cabus

**Activeringscel Leader+** - Kristof Verhoest

**Algemeen Belgisch Vakverbond (ABVV)** - Geert Campaert

**Algemeen Christelijk Vakverbond (ACV)** - Jeroen Roskams

**AROHM, afdeling Ruimtelijke Planning** - Inge Penninx en Jan Zaman

**AROHM, Afdeling Stedenbouwkundige Vergunningen** - Inge Leenders en Lieve Didden

**Boerenbond** - Peter Van Bossuyt

**EWBL, Administratie Economie** - Bart Candaele

**EWBL, Administratie Economie, Facet Sociale Economie** - Sabine Lievens

**EWBL, Administratie Land- en Tuinbouw** - Patricia De Clercq

**Gemeente Bocholt** - Toon Geusens

**Gemeente Wingene** - Chris De Meulemeester

**Innovatiesteunpunt voor landbouw en platteland v.z.w.** - Lieven Vandeputte

**KVLV** - Anne Vandenborre

**Landelijk Vlaanderen vzw** - Bertrand de Lophem

**Plattelandstoerisme in Vlaanderen v.z.w.** - Paul Boerjan

**Provincie Oost-Vlaanderen** - Santina Driesen

**Toerisme Vlaanderen** - Mia Lammens

**Unie van Zelfstandige Ondernemers (UNIZO)** - Piet Vanden Abeele

**Vlaams overlegforum sociale economie en meerwaarde-economie (VOSEC)** - Koen Repriels

**WIM, Administratie Wetenschap en Innovatie** - Monika Sormann

Volgende organisaties en personen, die geen lid zijn van het IPO, hebben hun deskundigheid verleend:

**VLAM** - Sara Depreter en Kristien Soete

**AMINAL, Afdeling Land** - Mark Meerschman

# Inhoudsopgave

Inhoudsopgave .....	3
<b>1. Inleiding .....</b>	<b>4</b>
<b>2. Advies vanuit de IPO-Themagroep t.a.v. hoeveewinkels .....</b>	<b>5</b>
<b>3. Aanvullende informatie bij het advies over hoeveewinkels .....</b>	<b>9</b>
3.1. Wat is een hoeveeproduct?.....	9
3.2. Waar ligt een hoeveewinkel? .....	12
3.3. Hoe groot is een hoeveewinkel? .....	13
3.4. Wie baat een hoeveewinkel uit? .....	13
3.5. Wat biedt een hoeveewinkel aan? .....	18
3.6. Hoe wordt een hoeveewinkel gecontroleerd? .....	26
3.7. Wie verleent advies bij een vergunningsaanvraag? .....	36
<b>4. Werking Interbestuurlijk Plattelandsoverleg (IPO) .....</b>	<b>39</b>
4.1. Het doel .....	39
4.2. Samenstelling IPO.....	39
4.3. Besluitvormingsprocedure aangaande een advies over een thema .....	39
4.4. Meer informatie .....	39



# 1. Inleiding

Op het Bestuurlijk overleg van 17 oktober 2005 werd De Agenderingsfiche 'Buurtwinkels' in een gewijzigde vorm toegewezen aan het Ondersteunende IPO overleg. Hierbij volgde het Bestuurlijk Overleg de mening van een aantal leden om zich toe te spitsen op de problematiek van de hoevewinkel.

De Activeringscel Leader+ (Brugse Ommeland) werkte hierover een eerste basisnota uit. De nota werd door de leden van de Themagroep vanuit verschillende invalshoeken onder de loep genomen.

Het advies (Hoofdstuk 2) met de achtergrond en situering ervan (Hoofdstuk 3) werd voorgelegd op het Bestuurlijk overleg van 12 juni 2006.

In het laatste hoofdstuk (Hoofdstuk 4) is de werking van het IPO kort toegelicht.

## Aanleiding tot het advies

Verkoop op de boerderij heeft altijd bestaan. Rechtstreekse vermarkting van de eigen productie aan de consument heeft het voordeel dat er geen bemiddelingskosten zijn, en dat het gegenereerde inkomen in zijn geheel voor de producent is. Uit een enquête van VLAM in 2005 bleek de verkoop van hoeveproducten toe te nemen, hoewel dit in totaal maar 0,6 % aandeel heeft van de totale voedingsdistributie. Toch blijken 27 % van de Vlaamse gezinnen jaarlijks hoeveproducten te kopen<sup>1</sup>.

Het begrip 'hoevewinkel' kent geen wettelijke definitie. Een lekendefinitie zal een 'hoevewinkel' associëren met een verkooppunt op/van een actief landbouwbedrijf waar voornamelijk producten van de hoeve worden verkocht door boer of boerin.

Deze winkels kunnen minimaal uitgerust worden. Toch moeten ze beantwoorden aan de eisen van voedselhygiëne en bewaring van verse producten.

Bij de verkoop van producten op de hoeve gelden ook de regels van de marketing: product, prijs, plaats en promotie. Een uitbater zal vlug beseffen dat de presentatie, de goede sfeer in de winkel, het assortiment, de klantvriendelijkheid, etc. mee bepalend zijn voor het commercieel succes. Een kwaliteitsvolle verkoopsruimte is dan essentieel.

Hoevewinkels spelen een rol in het kader van de verbreding van de Vlaamse landbouw. Het (Europees) landbouwbeleid ondersteunt van bij het begin deze vorm van verbreding. Het Vlaams Investeringsfonds (VLIF) voorziet 40 % financiële steun voor het bouwen, verbouwen en uitrusten van bedrijfsgebouwen die bestemd zijn voor de rechtstreekse verkoop van de eigen productie (al dan niet in verwerkte vorm).

Voor deze aanpassing van een bedrijfsgebouw verleent de overheid een vergunning als het verkoop betreft van de eigen producten. Uit de praktijk (o.m. uit onderzoek in West-Vlaanderen), blijkt echter dat de meeste hoeveproducenten ook hoeveproducten verkopen die ze niet zelf hebben vervaardigd. Wettelijk zijn ze dus niet in regel. In uitzonderlijke gevallen worden ook niet-hoeveproducten verkocht.

De adviesverlenende (en controlerende) administratie laat de verkoop van andere dan de zelf geproduceerde hoeveproducten stilzwijgend toe en interpreteert 'eigen' productie als 'meer dan 50 % van de hoeveproducten van het eigen bedrijf' (mondelijke mededeling).

De Themagroep besluit hieruit dat het zinvol is de regelgeving voor een gedeelte aan te passen aan de praktijken op het veld die gestuurd worden door de regels van de marketing. De uitbouw van hoevewinkels is immers een zinvolle verbreding van de landbouw en een solide vorm van plattelandontwikkeling.

<sup>1</sup> Ter vergelijking met 72% in Oostenrijk.

## 2. Advies vanuit de IPO-Themagroep t.a.v. hoeve winkels

Hieronder wordt het besluit van de vaste en agendagebonden leden van de Themagroep gegeven: 'akkoord' (A) / 'gedeeltelijk akkoord' (DA + motivatie) of 'niet akkoord' (NA + motivatie). Wanneer geen besluit werd gecommuniceerd wordt dit gelijkgesteld aan stilzwijgend akkoord (A).

LIDMAATSCHAP BINNEN HET IPO ..... ORGANISATIE ..... BESLUIT

### Deskundigen

Peter Cabus	Deskundige KUL	NA
<i>Motivatie: de hoeve winkel wordt best ruimer bekeken, nl. binnen het kader van een verbreding van de economie op het platteland (eerder een definitie van 'hoeveproducent', stopzetting onafhankelijk van omzet, vertrouwen i.p.v. contract, advisering vanuit toerisme, etc.).</i>		
Isabel Vanslebrouck	Deskundige KATHO	A

### Maatschappelijke organisaties en instellingen

Bertrand de Lophem	Landelijk Vlaanderen vzw	A
Kristof Verhoest	Activeringscel Leader+	DA
<i>Motivatie: de voorwaarde tot contractueel verband is vrij vergaand. Daarnaast kunnen streekproducten ook van andere bedrijven afkomstig zijn dan land- en tuinbouwbedrijven.</i>		
Piet Vanden Abeele	UNIZO	DA
<i>Motivatie: een onderzoek naar samenwerkingsmogelijkheden met nabij gelegen buurtwinkels ontbreekt. Buurtwinkels zijn beter ingericht op de verkoop van verse voeding. Nieuwe eetwaren-wetgeving.</i>		
Jeroen Roskams	ACV	A
Geert Campaert	ABVV	A
Paul Boerjan	Plattelandstoerisme Vlaanderen	A
Peter Van Bossuyt	Boerenbond	A
<i>Bemerking: de hoeve winkel wordt best ruimer bekeken (begrip 'andere land- en tuinbouwbedrijven, aanbod van fairtrade producten en zuiders fruit).</i>		

### Maatschappelijke organisaties en instellingen - agendagebonden

Lieven Vandeputte	Innovatiepunt L & P VZW	A
Anne Vandenborre	KVLV	A
<i>De hoeve winkel wordt best ruimer bekeken (dienstverlening bvb. postzegels).</i>		
Koen Repriels	VOSEC	A

### Gemeentelijke administratie

Toon Geusens	gemeente Bocholt / VVSG	A
Chris De Meulemeester	Gemeente Wingene	A

### Provinciale administratie

Santina Driesen	provincie Oost-Vlaanderen	A
-----------------	---------------------------	---

### Vlaamse administratie - agendagebonden

Inge Penninx	AROHM, ARP	-
<i>Bemerking: AROHM distantieerde zich op 27.03.06.</i>		
Inge Leenders	AROHM, ASV	-
<i>Bemerking: AROHM distantieerde zich op 27.03.06.</i>		
Monika Sormann	WIM	A
Mia Lammens	Toerisme Vlaanderen	A
Bart Candaele	Dep. landbouw en visserij	A
Patricia De Clercq	Dep. landbouw en visserij	A
Sabine Lievens	Dep. landbouw en visserij	A





Het advies bevat een aantal uitgangspunten die de bestaande sectorale regelgeving kunnen wijzigen. De Themagroep beveelt dan ook aan dat de Vlaamse overheid initiatieven neemt om, indien ze onderstaand advies kan ondersteunen, de betrokken wetgeving aan te passen.

Op basis van enkele centrale vraagstellingen formuleert de Themagroep volgende uitgangspunten.

#### **Waar ligt een hoevewinkel?**

Volgens de Themagroep ligt een hoevewinkel:

- in een vaste constructie op de site van een actief land- of tuinbouwbedrijf;
- ruimtelijk palend aan of geïntegreerd in een bestaand gebouw of een bestaand gebouwen-complex.

#### **Hoe groot is een hoevewinkel?**

Bij de stedenbouwkundige vergunningsaanvraag voor het inrichten van een ruimte voor een hoevewinkel worden de geplande werken en de voorgestelde vaste constructie getoetst aan de ruimtelijke draagkracht. Enkel kleinschalige aanvragen komen in aanmerking<sup>2</sup>.

#### **Wie baat een hoevewinkel uit?**

De Themagroep stelt voor dat de aanvrager bij een aanvraag, in vele gevallen de bedrijfsleider, beantwoordt aan de voorwaarden uit de definitie van landbouwer volgens het besluit van de Vlaamse Regering dd. 24.11.2000 betreffende steun aan de investeringen en aan de installatie in de landbouw.

Artikel 1. 1°:

De landbouwer kan zowel een natuurlijke persoon als een rechtspersoon zijn. De natuurlijke persoon of de beherende vennoot, zaakvoerder, bestuurder of afgevaardigde bestuurder van de rechtspersoon moet minstens 50 % van zijn totale arbeidsduur besteden aan de werkzaamheden op het land- of tuinbouwbedrijf en minstens 35 % van zijn totale inkomen uit die activiteit halen.

De uitbater kan de aanvrager zijn of iemand die behoort tot het landbouwersgezin.

De verkoopactiviteit van de hoevewinkel wordt stopgezet als de aanvrager niet meer voldoet aan de voorwaarden.

---

<sup>2</sup> Volgens Van Dale (12e druk) betekent winkel 'hoek, kamertje' of 'gebouw, huis of gedeelte daarvan waar koopwaren in het klein verkocht worden'.



### Wat biedt een hoevewinkel aan?

De Themagroep stelt volgende principes inzake het te koop aangeboden gamma voorop:  
Een hoevewinkel kan enkel land- en tuinbouwproducten aanbieden.

De aangeboden land- en tuinbouwproducten zijn bij voorkeur ambachtelijk vervaardigd.

De land- en tuinbouwproducten kunnen worden aangeboden in:

- de verse vorm (bvb. melk, eieren, groenten, fruit, bloemen, planten, kruiden, aardappelen);
- de primair verwerkte vorm (bvb. vleeswaren, zuivel, fruitsappen, confituren, stropen, bakkerijproducten<sup>3</sup>, zeep);
- de verpakte vorm indien noodzakelijk voor het verkoopscomfort (bvb. tuinbouwproducten in potten<sup>4</sup>).

De herkomst van deze aangeboden land- en tuinbouwproducten is:

- afkomstig van het eigen bedrijf, of van andere land- en tuinbouwbedrijven welke deel uitmaken van een samenwerkingsverband (keten, netwerk) met een gemeenschappelijke afzetstrategie op voorwaarde dat er tussen het bedrijf met de hoevewinkel en het herkomstbedrijf van het betreffende land en tuinbouwproduct een aantoonbaar contractueel verband bestaat<sup>5</sup>;
- facultatief van andere land- en tuinbouwbedrijven dewelke geen deel uitmaken van een samenwerkingsverband op voorwaarde dat de aangeboden land- en tuinbouwproducten passen binnen een bepaalde marketingstrategie (bvb. Vlaamse streekproducten).

<sup>3</sup> Bemerking van de Administratie Land- en Tuinbouw (VLIF): Bij bakkerijproducten kan men zich afvragen in hoeverre deze beschouwd worden als hoeveproducten. Ter illustratie: iemand met een beperkte oppervlakte granen stelde voor een levensvatbaar bedrijf te kunnen uitbreiden via de verwerking tot boerenbrood en andere bakkerijproducten maar werd niet gesubsidieerd wegens twijfelachtig. Een fruitteler die fruitsap verwerkt en appeltaarten bakt, wordt waarschijnlijk wel gesubsidieerd.

<sup>4</sup> De hoevewinkel mag geen toebehoren als afzonderlijk product aanbieden (bvb. verpakkingsmateriaal, bloempotten, tuinmaterialen, spuitproducten) .

<sup>5</sup> Netwerkvorming en samenwerkingsverbanden tussen verschillende land- en tuinbouwbedrijven worden aangemoedigd. Hierdoor kunnen ook producten van andere land- en tuinbouwbedrijven verkocht worden en is het aangeboden gamma breder.



### Hoe wordt een hoevewinkel gecontroleerd?

De hoevewinkel moet voldoen aan de federale wetgeving inzake voedselveiligheid (oa. voedselhygiëne, bewaring van verse producten). De controle op het vlak van voedselveiligheid gebeurt op federaal niveau door het Federale Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV)<sup>6</sup>.

De hoevewinkel moet voldoen aan de Vlaamse regelgeving inzake ruimtelijke ordening en stedenbouw (oa. ligging, zonevreemdheid, kleinschaligheid, ruimtelijke draagkracht, beeldkwaliteit, ruimtelijke kwaliteit) De controle op het vlak van ruimtelijke ordening gebeurt door de Vlaamse overheid (AROHM) en het lokaal bestuur<sup>7</sup>.

Naast de controle van VLAM voor die hoevewinkels met de erkenning 'erkend verkooppunt hoeveproducten'; wordt een administratie uit het 'Beleidsdomein landbouw en visserij'<sup>8</sup> aanzien als meest geschikte kandidaat om een dossier ook na verloop van tijd op te volgen.

### Wie verleent advies bij een vergunningsaanvraag voor een hoevewinkel?

Tijdens de procedure van een stedenbouwkundige vergunningsaanvraag (betreffende een hoevewinkel bvb.) wordt advies verleend door de Vlaamse overheden.

Als adviesverlenende overheden stelt de Themagroep een samenwerking voor tussen Vlaamse overheden. De voorgestelde beleidsdomeinen zijn 'Landbouw en Visserij' inzake de activiteit (nieuwe ALT), en 'Ruimtelijke Ordening, Woonbeleid en Onroerend Erfgoed' inzake de bouw-fysische problematiek (nieuwe AROHM).

Het is wenselijk dat de Vlaamse overheden hun advies op elkaar afstemmen via voorafgaand onderling overleg. Zo kan een éénvormig advies op Vlaams niveau worden verleend. Het is tevens belangrijk de lokale besturen de mogelijkheid te bieden het vergunningsdossier van nabij op te volgen.

<sup>6</sup> Momenteel worden hoeveproducenten verplicht om een zelfcontrole uit te voeren (d.m.v. het invullen van registers t.a.v. FAVV).

<sup>7</sup> Een lokaal bestuur kan bijvoorbeeld conform artikels 54, 55 en 105 van het decreet op de ruimtelijke ordening de aanvrager van een stedenbouwkundige vergunning technische en financiële lasten opleggen d.m.v. een gemeentelijke stedenbouwkundige verordening (zie bijlage). Op deze manier zijn duurzame ruimtelijke randvoorwaarden afdwingbaar en wordt de ruimtelijke kwaliteit van de winkelconstructie gewaarborgd. Randvoorwaarden kunnen betrekking hebben op oa. de doorlaatbaarheid van parkeerinfrastructuur (zie ook de watertoets), de ecologische inrichting of afscherming van de constructie, de bewegwijzering aan de straatzijde, de maatregelen inzake renovatie en verfraaiing, waterzuivering, een verplichte koppeling aan of integratie in bestaande gebouwen).

<sup>8</sup> Nieuwe nog nader te bepalen structurele opbouw van de huidige Administratie Land- en Tuinbouw (ALT) van het departement Economie, Werkgelegenheid, Binnenlandse Aangelegenheden en Landbouw (EWBL) van het Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap



## 3. Aanvullende informatie bij het advies over hoevewinkels

De geformuleerde standpunten van de Themagroep worden in deze bijlage informatief aangevuld of versterkt. De informatie is bedoeld om de geformuleerde standpunten van het advies te onderbouwen zonder daarbij het standpunt zelf te wijzigen of aan te vullen.

De informatie bevat de resultaten van een rondvraag bij administraties en organisaties (Afdeling Land, Afdeling Land- en Tuinbouw, VLAM, Steunpunt Hoeveproducten, Nationale Vereniging van Hoeveproducenten vzw) en ervaringen op het terrein (Leader+ project 'Stimulatie van de verbreding in de landbouw', 5b-project betreffende hoeveproducten in de Westhoek).

### 3.1. Wat is een hoeveproduct?

#### **Bestaand wettelijk kader in Vlaanderen**

Momenteel bestaat er géén wettelijke definitie van hoevewinkel of hoeveproduct. De termen zijn niet beschermd.

Het Vlaams Promotiecentrum voor de Agro- en Visserijmarketing (VLAM) hanteert als definitie voor hoeveproducten 'producten die je rechtstreeks bij de boer kan kopen met een eigen identiteit'. Het betreffen zowel verse producten (bvb. melk, eieren, groenten, fruit, aardappelen) als verwerkte producten (oa. yoghurt, platte kaas, boter, kaas, fruitsap, jam). Hoeveproducten worden via de korte keten verkocht, m.a.w. het traject van producent naar consument is zo kort mogelijk. Samenwerking tussen verschillende hoeveproducenten is mogelijk. Hoeveproducten zijn een meerwaarde op ecologisch, sociaal-maatschappelijk en economisch vlak.

Voor hoevezuivel bestaat er wel een 'Koninklijk Besluit tot bepaling van de definitie van hoevezuivel' dd. 10.01.2001.

Een regelgeving ter bescherming van de benaming 'hoeveproduct' en voor de erkenning van een hoeveverkooppunt werd aan de Vlaamse Regering voorgesteld maar niet goedgekeurd. Hieronder wordt het ontwerp Besluit van de Vlaamse Regering tot bepaling van de definitie van hoeveproducten en van de voorwaarden voor erkenning van hoeveproducenten en verkooppunten van hoeveproducten' informatief vermeld.

#### **Ontwerpbesluit tot bepaling van de definitie van hoeveproducten en van de voorwaarden voor erkenning van hoeveproducenten en verkooppunten van hoeveproducten**

##### HOOFDSTUK I. INLEIDENDE BEPALINGEN

###### Artikel 1.

Voor de toepassing van dit besluit wordt verstaan onder:

- 1° De Minister: de Minister die Landbouw onder zijn bevoegdheid heeft;
- 2° Bedrijf: het geheel van door de producent beheerde en uitgebatede productie-eenheden;
- 3° Producent: de landbouwwuitbater, natuurlijke of rechtspersoon of groepering van natuurlijke personen of rechtspersonen of van beide, die op een autonome manier voor eigen profijt en rekening een land- of tuinbouwbedrijf beheert;
- 4° Verkooppunt: plaats waar producten worden gecommercialiseerd;
- 5° Eindverpakking: verpakking waarin een product aan de consument verkocht wordt;

6° Verwerkt product: product dat een behandeling heeft ondergaan dat het verandert wat uitzicht en samenstelling betreft of product dat in eindverpakking verpakt is;

7° Niet-verwerkt product: product dat geen behandeling heeft ondergaan dat het verandert wat uitzicht en samenstelling betreft en dat niet in eindverpakking verpakt is;

## HOOFDSTUK II. AFBAKENING DEFINITIE HOEVEPRODUCT EN HOEVEPRODUCT

### Artikel 2.

§1. Niet-verwerkte hoeveproducten zijn niet-verwerkte producten die voldoen aan beide volgende voorwaarden:

- geteeld of geproduceerd zijn door een land- of tuinbouwer op een land- of tuinbouwbedrijf overeenkomstig een bij ministerieel besluit goedgekeurd lastenboek, die onderworpen zijn aan een hiertoe erkende controle;
- gecommmercialiseerd worden via een erkend verkooppunt van hoeveproducten.

§2. Verwerkte hoeveproducten zijn verwerkte producten die voldoen aan beide volgende voorwaarden:

- geteeld of geproduceerd zijn door een land- of tuinbouwer op een land- of tuinbouwbedrijf overeenkomstig een bij ministerieel besluit goedgekeurd lastenboek, die onderworpen zijn aan een hiertoe erkende controle;
- voor minstens 10% gecommmercialiseerd worden via een erkend verkooppunt.

De minister kan uitzonderingen op de locatie van de verwerking of de verpakking toestaan indien het te verwerken of te verpakken product eigendom blijft van de eerste producent.

### Artikel 3.

Een hoeveproducent is een producent van hoeveproducten.

### Artikel 4.

De herkomst van het hoeveproduct wordt gewaarborgd tot bij de consument door vermelding van de coördinaten van de hoeveproducent.

### Artikel 5.

De wettelijke reglementeringen van de Europese, de nationale en de regionale overheden m.b.t. kwaliteitsaspecten en productievoorwaarden zijn de minimumvoorwaarden waaraan voldaan dient te worden voor de productie en commercialisatie van hoeveproducten.

De minister kan bijkomende voorwaarden opleggen.

## HOOFDSTUK III. ERKENNING VERKOOPPUNT HOEVEPRODUCTEN

### Artikel 6.

§1. Een erkend verkooppunt van hoeveproducten op een land- en tuinbouwbedrijf is een verkooppunt waar minimaal 25% van de jaaromzet van het verkooppunt afkomstig is van de verkoop van hoeveproducten van het eigen bedrijf. Minimaal 50% van de totale jaaromzet van het verkooppunt is afkomstig van de verkoop van hoeveproducten en het verkooppunt heeft hiertoe een erkenning verkregen van een erkend controleorganisme.

§2. Een erkend verkooppunt van hoeveproducten dat niet gevestigd is op een land- en tuinbouwbedrijf is een verkooppunt waar minimaal 50% van de jaaromzet gerealiseerd wordt door de verkoop van hoeveproducten die door het verkooppunt rechtstreeks aangekocht werden bij hoeveproducenten en het verkooppunt heeft hiertoe een erkenning verkregen van een erkend controleorganisme.

## HOOFDSTUK IV. ERKENNINGEN

### Artikel 7

§1. De erkenningsaanvraag als hoeveproducent en/of als verkooppunt voor hoeveproducten dient men in te dienen bij een erkend controleorganisme. Evenzo wordt de erkenningsaanvraag voor hoeveproducten ingediend bij het erkend controleorganisme.

§2. De minister bepaalt nadere en bijkomende regels omtrent de erkenningsvoorwaarden, de erkenningsaanvraag, de controle en de sanctionering m.b.t. de erkenning en werking als hoeveproducent en/of als verkooppunt van hoeveproducten.

§3. De minister bepaalt nadere en bijkomende regels omtrent de erkenningsvoorwaarden m.b.t. de erkenning en werking als erkend controleorganisme.

§4. De hoeveproducent of het erkend verkooppunt voor hoeveproducten die niet langer voldoet aan de erkenningsvoorwaarden of indien een verklaring wordt afgelegd die geheel of gedeeltelijk vals blijkt te zijn overeenkomstig de bepalingen van dit besluit, wordt tijdelijk geschorst. Bij twee opeenvolgende tekortkomingen wordt de erkenning definitief ingetrokken.

## HOOFDSTUK V. GEBRUIK VAN BENAMINGEN

### Artikel 8.

§1. Het is verboden de woorden "hoeve-" te gebruiken voor de benaming van producten die op een andere wijze geproduceerd en gecommmercialiseerd worden dan aangegeven in dit besluit.

§2. Het is verboden de woorden "hoeve-" te gebruiken voor de benaming van verkooppunten die op een andere wijze uitgebaat worden dan aangegeven in dit besluit.

§3. Het is verboden het logo "erkend verkooppunt voor hoeveproducten" te gebruiken voor de benaming van verkooppunten die op een andere wijze uitgebaat worden dan aangegeven in dit besluit. Nadere bepalingen met betrekking tot het genoemde logo worden per ministerieel besluit vastgelegd.

### **Bestaand wettelijk kader in Europese lidstaten**

De huidige Europese reglementering inzake landbouw en commerciële handelsactiviteiten is beperkt. Er bestaat geen Europese definitie voor de term hoeveproduct. In de huidige regelgeving staat het zuivelproduct centraal.

Geen van de lidstaten beschikt over een officiële definitie voor hoevezuivel. Enkele lidstaten beschikken wel over een eigen reglementering inzake de definiëring van bepaalde soorten zuivelproducten: oa. Duitsland (boerenboter), Frankrijk (hoevekaas), Nederland (boerenkaas en -boter). Deze definities hebben allen gemeen dat de verwerking van melk op de eigen hoeve dient te gebeuren.

In Ierland, waar evenmin een officiële definitie voor hoevezuivel bestaat, geldt wel de voorwaarde dat het product op de eigen hoeve bereid moet worden om te kunnen verkopen onder de benaming hoevezuivel.

In Frankrijk vindt er overleg plaats in de verschillende regio's omtrent de 'loi de modernisation agricole'. Daarnaast ligt er een decreet op tafel met een definitie voor 'prodiet fermier'. Momenteel mag elk product dat door een hoeve in een kort circuit aangeboden wordt, als hoeveproduct verkocht worden.



### **3.2. Waar ligt een hoevewinkel?**

De ligging van een (bestaande of nieuwe) hoevewinkel is ruimtelijk verantwoord wanneer het een vaste constructie op een actief land- of tuinbouwbedrijf betreft, wanneer het ruimtelijk gekoppeld is aan, of geïntegreerd is in, een bestaand gebouw of een bestaande gebouwensite.

De hoevewinkel moet gelegen zijn in een gewestplanzone waar de ligging ruimtelijk aanvaardbaar is en waar de land- en tuinbouw zich ruimtelijk kan ontwikkelen.

Hergebruik van een bestaande ruimte als hoevewinkel is mogelijk, mits de integratie in een bestaand gebouw of een bestaande site van een actief land- of tuinbouwbedrijf.

Er wordt steeds een stedenbouwkundige vergunning aangevraagd, eveneens bij de aanvraag tot functiewijziging (zie verder).

#### **Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen**

Ter ondersteuning van de idee 'hoevewinkel op land- of tuinbouwbedrijf' wordt onderstaande tekst uit het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen geciteerd (RSV, richtinggevend deel, p. 395):

*'Agrarische bedrijven in hoofd- en nevenberoep zijn bedrijven die dierlijke of plantaardige producten voortbrengen voor de markt. De bedrijven zijn grondgebonden of grondloos en oefenen beroepsmatig de landbouwactiviteit uit. Op het bedrijf kan een beperkte toeleverende of verwerkende activiteit voorkomen op voorwaarde dat de relatie met de landbouwactiviteit op het bedrijf substantieel is voor het voortbestaan van de toeleverende of verwerkende activiteit. Voorbeelden zijn verkoop van hoeveproducten, bewerken van eigen producten, eigen mestverwerking, hoevetoerisme.'*

**Besluit van de Vlaamse Regering dd. 14.04.2000 tot bepaling van de vergunningsplichtige functiewijzigingen en van de werken, handelingen en wijzigingen waarvoor geen stedenbouwkundige vergunning nodig is (laatst gewijzigd bij BVR. dd. 26.04.2002).**

Art. 2.

*§ 1. Een stedenbouwkundige vergunning is nodig als een van de hierna vermelde hoofdfuncties van een onroerend bebouwd goed geheel of gedeeltelijk wordt gewijzigd in een andere hierna vermelde hoofdfunctie. Worden als hoofdfunctie beschouwd:*

- 1° wonen;
- 2° verblijfsrecreatie;
- 3° dagrecreatie;
- 4° landbouw in de ruime zin;
- 5° handel, horeca, kantoorfunctie en diensten;
- 6° industrie en ambacht.

*§ 2. Een stedenbouwkundige vergunning is steeds nodig als het onroerende bebouwde goed een exploitatiewoning bij een gebouw dat onder de functiecategorie "landbouw in de ruime zin" of "industrie en ambacht" valt, betreft en de nieuwe hoofdfunctie na overdracht van enig zakelijk recht geen binding meer heeft met de al dan niet beëindigde exploitatie.*

*§ 3. Vrijgesteld van deze stedenbouwkundige vergunning is het in een woongebouw uitoefenen van functies, complementair aan het wonen, zoals kantoorfunctie, vrij beroep, handel, horeca, dienstverlening en ambacht, mits aan alle van de volgende vereisten voldaan is:*

- 1° het woongebouw is gelegen in een woongebied of in een daarmee vergelijkbaar gebied;
- 2° de woonfunctie blijft behouden als hoofdfunctie;
- 3° de complementaire functie beslaat een geringere oppervlakte dan de woonfunctie met een totale maximale vloeroppervlakte van 100 vierkante meter;

*4° de complementaire functie is niet strijdig met de voorschriften van stedenbouwkundige verordeningen, bouwverordeningen, verkavelingsverordeningen, ruimtelijke uitvoeringsplannen, plannen van aanleg, verkavelingsvergunningen.*

AROHM benadrukt dat bij een functiewijziging van categorie 4 (landbouw in de ruime zin) naar 5 (handel) de vergunningsplicht geldt maar dat in agrarisch gebied de handelsactiviteit onderhevig is aan de regelgeving inzake zonevreemdheid (zie artikel 145, § 1, 145bis of 195bis, lid 1° en 2°, van het decreet dd. 18.05.99 houdende de organisatie van de ruimtelijke ordening, in gebieden die volgens het gewestplan een agrarische bestemming hebben), waardoor deze functiewijziging niet vergunbaar wordt in agrarisch gebied.

### **3.3. Hoe groot is een hoevewinkel?**

Bij de stedenbouwkundige vergunningsaanvraag voor een hoevewinkel worden de geplande werken en de voorgestelde vaste constructie getoetst aan de ruimtelijke draagkracht.

Het RSV (inleidend deel) beschrijft de ruimtelijke draagkracht als 'het vermogen om binnen het kader van een duurzame ontwikkeling, functies en activiteiten op te nemen in een bepaalde ruimte'. De ruimtelijke draagkracht wordt het basiscriterium dat de ruimtelijke condities aangeeft voor de ontwikkeling van onze samenleving.

Enkel aanvragen met een kleinschalig karakter worden goedgekeurd. Met kleinschaligheid wordt bedoeld dat de concentratie van gebouwen of constructies beperkt wordt gehouden. De hoevewinkel mag in geen geval evolueren naar een supermarkt of grootwarenhuis zoals door Van Daele gedefinieerd als 'een zelfbedieningszaak met een grote verscheidenheid aan levensmiddelen'.

Planologische en bouwtechnische aspecten werden door de Themagroep niet nader omschreven gezien dit eerder onderdeel is van het ruimtelijk beleid in plaats van het plattelandsbeleid. Deze aspecten werden door de Themagroep bediscussieerd zonder adviesstatus.

### **3.4. Wie baat een hoevewinkel uit?**

De Themagroep stelt als voorwaarde voor de 'uitbater / uitbating van een hoevewinkel' dat de definitie van landbouwer moet gelden zoals geformuleerd in het Besluit van de Vlaamse Regering dd. 24.11.2000 betreffende steun aan de investeringen en aan de installatie in de landbouw (zie verder).

Wie een hoevewinkel uitbaat komt bijgevolg in aanmerking voor financiële ondersteuning.

#### **Vlaams Landbouwinvesteringsfonds**

Voor de verwerking en commercialisatie van hoeveproducten zijn subsidies beschikbaar van het Vlaams Landbouwinvesteringsfonds (VLIF). De dagelijkse werking en het beheer gebeuren door de huidige administratie Land- en Tuinbouw (BBB: Beleidsdomein Landbouw en Visserij).

De aard van de investering bepaalt het volume steun dat kan verkregen worden. Investerings gericht op een landbouw met verbrede doelstellingen (oa. diversificatie naar zelf verwerken en commercialiseren) genieten van de maximaal door de EU toegelaten steun van 40 %.

Het VLIF biedt 40% financiële steun aan landbouwers die bedrijfsinvesteringen specifiek richten op de verwerking en commercialisering van hoeveproducten. De verwerking en commercialisering van hoeveproducten kan om administratieve of fiscaal-technische redenen afgesplitst





worden van de landbouwactiviteit. Ook een juridische afsplitsing (bvb. vennootschap) wordt aanvaard onder bijzondere voorwaarden.

In een normale situatie waar er eenheid is van landbouwactiviteit en rechtstreekse verkoop, wordt financiële steun verleend wanneer meer dan 50% van de betrokken hoeveproducten van het eigen bedrijf komen.

Er worden geen subsidies verleend voor grootschalige bedrijfsinvesteringen wanneer de installaties niet rendabel zijn vertrekkend van zelf gewonnen grondstoffen. Er worden ook geen subsidies verleend wanneer de bedrijfsinvesteringen gericht zijn op de verkoop van zelf aangekochte producten.

Veel landbouwers maken gebruik van deze steun om de omschakeling in hun bedrijf financieel haalbaar te maken. De aandacht gaat vooral naar investeringen betreffende de aanmaak van hoeveproducten voor zuivel (oa. gebouwen, materieel, transportmiddelen zoals koelwagens, marktwagen,).

De vermelde VLIF-bepalingen worden samen met de definitie van landbouwer (zie hoger) vermeld in het Besluit van de Vlaamse Regering dd. 24.11.2000 betreffende steun aan de investeringen en aan de installatie in de landbouw (zie hieronder).

#### **Besluit van de Vlaamse Regering dd. 24.11.2000 betreffende steun aan de investeringen en aan de installatie in de landbouw**

##### *Artikel 1.*

*In dit besluit wordt voor de productiesector verstaan onder:*

*1° de landbouwer: de persoon die een land- of tuinbouwbedrijf exploiteert met een arbeidsbehoefte van minimaal 0,5 en maximaal 10 volle arbeidskrachten (VAK) per bedrijfsleider.*

*De landbouwer kan zowel een natuurlijke persoon als een rechtspersoon zijn. De natuurlijke persoon of de beherende vennoot, zaakvoerder, bestuurder of afgevaardigde bestuurder van de rechtspersoon moet minstens 50 % van zijn totale arbeidsduur besteden aan de werkzaamheden op het land- of tuinbouwbedrijf en minstens 35 % van zijn totale inkomen uit die activiteit halen.*

*2° de rechtspersoon: opgericht onder de vorm van een landbouwvennootschap als bedoeld in de wet van 12 juli 1979 tot instelling van de landbouwvennootschap of de rechtspersoon die aan de volgende cumulatieve voorwaarden voldoet:*

*a) opgericht zijn onder een der vormen als bedoeld in artikel 2 van titel IX van Boek I van het Wetboek van Koophandel;*

*b) de statuten hebben de exploitatie van een land- of tuinbouwbedrijf en de verhandeling van de op het bedrijf voortgebrachte producten tot doel;*

*c) opgericht zijn voor onbepaalde duur of voor een duur van ten minste 20 jaar;*

*d) de aandelen of de deelbewijzen van de vennootschap moeten op naam zijn;*

*e) de aandelen of de deelbewijzen van de vennootschap moeten voor ten minste 51 % toebehoren aan de zaakvoerders, de bestuurders of de afgevaardigde bestuurders;*

*f) de zaakvoerders, de bestuurders of de afgevaardigde bestuurders moeten onder de vennoten worden aangewezen.*

*3° een volle arbeidskracht (VAK): de persoon die een arbeidsduur presteert van 1 800 uur per jaar.*

Het besluit bevat volgende bepalingen waarbij investeringen op landbouwbedrijven, met betrekking tot commercialisatie en verwerking, financieel worden ondersteund.

## HOOFDSTUK II. - Steun aan investeringen op landbouwbedrijven

### Art. 4.

De landbouwer die een landbouwbedrijf exploiteert waarvan kan worden aangetoond dat het levensvatbaar is en dat het voldoet aan minimumnormen op het gebied van leefmilieu, hygiëne en dierenwelzijn en waar de productie zo georganiseerd wordt dat een positief resultaat gerealiseerd wordt t.o.v. deze minimumnormen, kan genieten van de investeringssteun die in aanmerking komt voor de financiering uit het Europees Oriëntatie- en Garantiefonds voor de Landbouw.

De natuurlijke persoon, landbouwer of de beherende vennoot, zaakvoerder, bestuurder of afgevaardigde bestuurder van de rechtspersoon, landbouwer moet over voldoende vakbekwaamheid en deskundigheid beschikken.

Een economisch levensvatbaar landbouwbedrijf is een landbouwbedrijf dat na de investeringen een arbeidsinkomen per VAK verschaft hoger dan het in artikel 5 bedoelde referentie-inkomen. De landbouwer stelt voor zijn bedrijf een bedrijfsplan op dat beantwoordt aan de in artikel 5 vastgestelde voorwaarden.

Bovendien verbindt hij er zich toe een bedrijfseconomische boekhouding bij te houden.

De Vlaamse minister, bevoegd voor het landbouwbeleid, bepaalt de voorwaarden inzake vakbekwaamheid en deskundigheid, de criteria waaraan de bedrijfseconomische boekhouding moet voldoen en de eventueel bijkomende normen in het kader van de steunverlening op het vlak van leefmilieu, hygiëne, dierenwelzijn en ruimtelijke ordening.

### Art. 5.

In het bedrijfsplan bedoeld in artikel 4, moet worden aangetoond dat de investeringen gerechtvaardigd zijn in het licht van de toestand en van de structuur van het bedrijf en dat de uitvoering van dit plan zal leiden tot een duurzame verbetering van deze toestand.

De Vlaamse minister, bevoegd voor het landbouwbeleid, stelt de berekeningswijze voor het arbeidsinkomen vast.

Onder referentie-inkomen wordt een percentage van het vergelijkbaar arbeidsinkomen verstaan, zijnde het gemiddelde brutoloon van de werknemers buiten de landbouw.

De Vlaamse minister, bevoegd voor het landbouwbeleid, stelt elk jaar het in aanmerking te nemen referentie-inkomen vast.

### Art. 6.

Het maximale percentage steun voor de investering naargelang de aard ervan, bedraagt:

1° 40 % voor investeringen gericht op de realisatie van een landbouw met verbrede doelstellingen, duurzame landbouw en/of biologische landbouw, zoals nader omschreven in de bijlage bij dit besluit.

2° 30 % voor investeringen gericht op de reconversie van het landbouwbedrijf, zoals nader omschreven in de bijlage bij dit besluit;

3° 20 % voor investeringen in onroerend goed, gericht op de realisatie van een structuurverbetering, zoals nader omschreven in de bijlage bij dit besluit;

4° 10 % voor overige investeringen gericht op de realisatie van een structuurverbetering, zoals nader omschreven in de bijlage bij dit besluit.

De investeringssteun kan een of meerdere van de volgende maatregelen omvatten:

1° de steun onder de vorm van een investeringspremie al dan niet aanvullend aan een rentetoeelage;

2° de steun onder de vorm van een rentetoeelage;

3° de waarborg, bedoeld in artikel 12, § 5, van het decreet van 22 december 1993 houdende bepalingen tot begeleiding van de begroting 1994.

De Vlaamse minister, bevoegd voor het landbouwbeleid, bepaalt de andere gelijkaardige investeringen als bedoeld in de bijlage die van de investeringssteun kunnen genieten.



*Art. 7.*

*§ 1. De in artikel 6 bedoelde steunregeling kan betrekking hebben op investeringen die gericht zijn op:*

- 1° verlaging van de productiekosten;*
- 2° verbetering en omschakeling van de productie;*
- 3° verhoging van de kwaliteit;*
- 4° verbetering van het leefmilieu, de hygiënische omstandigheden en/of de normen op het gebied van dierenwelzijn;*
- 5° bevordering van de diversificatie van de activiteiten op het landbouwbedrijf voorzover de diversificatie niet voor gevolg heeft dat het arbeidsinkomen uit de landbouwactiviteiten op het bedrijf kleiner wordt dan 50 % van het totale arbeidsinkomen uit het bedrijf.*

*§ 2. Komen niet in aanmerking voor steun als bedoeld in artikel 6:*

- 1° investeringen in de melkveesector die leiden tot een verhoging van de productiecapaciteit tenzij ze samengaan met een evenredige verhoging van het aan het bedrijf toegekende melkquotum;*
- 2° investeringen in de varkenssector met uitzondering van deze gericht op het zelf verwerken en commercialiseren van de voortgebrachte producten, hoevetoerisme, landschapsbeheer, de verbetering van het leefmilieu, de hygiëne en het welzijn van de dieren en/of biologische landbouw. Bovendien mogen deze investeringen niet leiden tot een verhoging van de productiecapaciteit en moet na uitvoering van de investering een minimale graad van grondgebondenheid bereikt worden. Deze minimale graad van grondgebondenheid is bereikt wanneer het bedrijf na de investeringen beschikt over een oppervlakte van 1 ha voor 30 vleesvarkensplaatsen en 1 ha voor 25 plaatsen voor productieve zeugen. Deze laatste voorwaarde geldt niet voor investeringen gericht op hoevetoerisme en landschapsbeheer;*
- 3° investeringen in de pluimveesector met uitzondering van deze gericht op het zelf verwerken en commercialiseren van de voortgebrachte producten, hoevetoerisme, landschapsbeheer, de verbetering van het leefmilieu, de hygiëne en het welzijn van de dieren, en/of biologische landbouw. Bovendien mogen deze investeringen niet leiden tot een verhoging van de productiecapaciteit;*
- 4° investeringen in de rundvleessector die leiden tot een bezetting van vleesrunderen die groter is dan 2 grootvee-eenheden (GVE) per hectare voor de voeding van die runderen bestemde oppervlakte voedergewassen. Elke stier, koe of ander rund van meer dan 2 jaar vertegenwoordigt 1 GVE en elk rund van zes maand tot 2 jaar 0,6 GVE. Deze voorwaarde geldt niet voor investeringen gericht op het zelf verwerken en commercialiseren van de voortgebrachte producten, hoevetoerisme, landschapsbeheer, de verbetering van het leefmilieu, de hygiëne en het welzijn van de dieren en/of biologische landbouw voor zover ze niet leiden tot een verhoging van de productiecapaciteit;*
- 5° investeringen in de vleeskalversector met uitzondering van deze gericht op het zelf verwerken en commercialiseren van de voortgebrachte producten, hoevetoerisme, landschapsbeheer, de verbetering van het leefmilieu, de hygiëne en het welzijn van de dieren. Bovendien mogen deze investeringen niet leiden tot een verhoging van de productiecapaciteit;*
- 6° de aankoop van varkens, pluimvee en mestkalveren;*
- 7° de aankoop van ander vee dan bedoeld onder 6°, met uitzondering van de eerste aankoop;*
- 8° de aankoop van grond.*

*Art. 8.*

*De totale omvang van de subsidiabele investeringen, vatbaar voor communautaire steun, is in de periode 2000-2006 beperkt tot 500.000 € per VAK en 1.000.000 € per bedrijf.*

*De rentetoeelage bedraagt maximaal 4 % voor de investeringen, bedoeld in artikel 6, 1° en 2° en 3 % voor de investeringen, bedoeld in artikel 6, 3° en 4°.*

**Art. 9.**

*De landbouwer, die van de investeringssteun, bedoeld in artikel 6, wenst te genieten dient daartoe een aanvraag in bij het Vlaams Landbouwinvesteringsfonds (VLIF). Voor een overheidswaarborg dient dit te gebeuren door tussenkomst van een kredietinstelling als bedoeld in artikel 13 van het besluit van de Vlaamse regering van 16 juli 1996 houdende vaststelling van de regelen tot de werking en het beheer van het Vlaams Landbouwinvesteringsfonds.*

*De aanvraag moet vergezeld zijn van een informatiefiche van het bedrijf met het oog op het opstellen van het bedrijfsplan op basis van een begroting van het arbeidsinkomen. De bevoegde ambtenaar maakt met de landbouwer de begroting van het bedrijf op.*

*De Vlaamse minister, bevoegd voor het landbouwbeleid, stelt de wijze vast waarop het bedrijfsplan en de begroting tot het bepalen van het arbeidsinkomen dienen te worden opgesteld.*

Bijlage 1 van het besluit geeft een overzicht van de investeringen naar aard en het overeenstemmend percentage steun t.o.v. de subsidiabele investeringen.

Het BVR biedt 40% financiële steun aan landbouwers die bedrijfsinvesteringen doen gericht op oa:

- *Bouwen, verbouwen en uitrusten van bedrijfsgebouwen die gebruikt worden voor de aanmaak van zuivelproducten (met melk van het eigen bedrijf) en het bewaren van deze producten evenals de aankoop van materieel dat specifiek noodzakelijk is voor deze activiteit;*
- *Bouwen, verbouwen en uitrusten van bedrijfsgebouwen die gebruikt worden voor het versnijden, bereiden en verkoopsklaar maken van vlees (geproduceerd op het eigen bedrijf) en het bewaren van deze producten evenals de aankoop van materieel dat specifiek noodzakelijk is voor deze activiteit;*
- *Bouwen, verbouwen en uitrusten van bedrijfsgebouwen die gebruikt worden voor het artisanaal verwerken en verkoopsklaar maken van land- en tuinbouwproducten (andere dan melk en vlees en geproduceerd op het eigen bedrijf) en het bewaren van deze producten evenals de aankoop van materieel dat specifiek noodzakelijk is voor deze activiteit;*
- *Bouwen, verbouwen en uitrusten van bedrijfsgebouwen die bestemd zijn voor de rechtstreekse verkoop van de eigen productie (al dan niet in verwerkte vorm) aan de consument of aan de detailhandel, inbegrepen de opslag- of koelruimtes voor deze producten evenals de aankoop van materieel dat specifiek noodzakelijk is voor het uitoefenen van deze activiteit;*
- *Investeringen gericht op het educatief toegankelijk maken van de landbouwbedrijvigheid inzake de productie van bijlage 1 producten voor een breder publiek;*
- *Andere gelijkaardige investeringen gericht op de realisatie van een landbouw met verbrede doelstellingen, duurzame landbouw en/of biologische landbouw.*

**Omzendbrief nr. 32 dd. 12.03.2003 (BS. 03.04.2003)**

Deze omzendbrief is een aanvulling en verduidelijking van het BVR dd. 24.11.2000. De omzendbrief behandelt de meer fiscale aspecten van het oprichten van een aparte vennootschap binnen hetzelfde landbouwbedrijf.

Volgende regels worden gehanteerd inzake de rechtstreekse verkoop van de eigen productie, al dan niet in verwerkte vorm, aan de consument of de detailhandel, in toepassing van het BVR dd. 24.11.2000.

*1. als de echtgeno(o)t(e) meewerkend is op het bedrijf, mag de activiteit i.v.m. de verwerking en verkoop van hoeveproducten, ook al is ze administratief gesplitst, beschouwd worden als gekoppeld aan de primaire productie van de echtgeno(o)t(e);*



2. bij de creatie van een aparte rechtspersoon voor rechtstreekse verkoop geldt:

a) De bestuurders van de vennootschap zijn dezelfde als de uitbaters van het landbouwbedrijf en hebben 51 % van de aandelen;

b) De statuten vermelden het verwerken en verkopen van de productie van het eigen bedrijf als doelstelling.

Steun kan pas verleend worden als beide voorwaarden worden vervuld. Voor punt b moet de wijziging van de statuten voorgelegd worden. Bovendien moet bij controle minstens 75% van de verkoop afkomstig zijn van het eigen landbouwbedrijf.

### 3.5. Wat biedt een hoevewinkel aan?

Een hoevewinkel biedt enkel land- en tuinbouwproducten aan, bij voorkeur ambachtelijk vervaardigd. De land- en tuinbouwproducten worden aangeboden in de verse vorm, de verwerkte vorm of de verpakte vorm (indien noodzakelijk voor de verkoop).

De herkomst van deze aangeboden land- en tuinbouwproducten is:

- afkomstig van het eigen bedrijf, of van andere land- en tuinbouwbedrijven welke deel uitmaken van een samenwerkingsverband (keten, netwerk) met een gemeenschappelijke afzetstrategie op voorwaarde dat er tussen het bedrijf met de hoevewinkel en het herkomstbedrijf van het betreffende land en tuinbouwproduct een aantoonbaar contractueel verband bestaat;
- facultatief van andere land- en tuinbouwbedrijven dewelke geen deel uitmaken van een samenwerkingsverband op voorwaarde dat de aangeboden land en tuinbouwproducten passen binnen een bepaalde marketingstrategie bvb. Vlaamse streekproducten.

#### Verkoopcijfers

In 2004 rapporteerde de VLAM dat 22 % van de Belgische gezinnen (en 27 % van de Vlaamse gezinnen) minstens één keer op een hoeve voedingsproducten kopen. De totale omzet van de hoeveverkoop in België bedroeg € 122,3 miljoen met 66 % daarvan gerealiseerd in Vlaanderen. De verkoop van hoeveproducten zit in de lift, hoewel het aandeel van de hoeveverkoop maar 0,6 % vertegenwoordigt van de totale voedingsdistributie.

Aardappelen en eieren worden het meest gekocht door de gezinnen, gevolgd door groenten en fruit. Opvallend is dat 20 % van de hoevekopers instaat voor 71 % van de totale hoeveomzet, wat een aanduiding is voor de relatie klant-hoeveproducent. Deze kopers besteedden gemiddeld € 510 per gezin op de hoeve en bevinden zich meer bepaald in de provincies West- en Oost-Vlaanderen. Typisch is het tijdstip van aankoop. Dat situeert zich vooral naar het einde van de week en in het weekend.

#### Peiling naar de positionering en het marktpotentieel van hoeveproducten

Het project 'Verbeterde marktstrategie voor kleinschalige verkoopseenheden van (verwerkte) land- en tuinbouwproducten' werd uitgevoerd in het 5b PO Meetjesland<sup>9</sup> met de steun van het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling, de Vlaamse Gemeenschap, de administratie Economie en het provinciebestuur Oost-Vlaanderen (dienst Economie).

De kleinschalige verkoop van (verwerkte) land- en tuinbouwproducten is meer dan het produceren van voedsel. Los van het economische belang levert deze activiteit een bijdrage aan de leefbaarheid en beleefbaarheid van het platteland. Door deze producten kan de identiteit van







het platteland gecommuniceerd worden. De verkoop van hoeveproducten speelt dan ook perfect in op een aantal ontwikkelingen in de landbouw en op het platteland en is belangrijk voor de duurzame ontwikkeling van landbouw en platteland.

De verkoop van hoeveproducten op het eigen bedrijf is het meest interessant voor de producenten. De producent kan zijn verhaal achter de producten kwijt én een iets hogere marge hanteren. Indien de producten geleverd worden aan grotere afnemers, verdwijnen ze voor een stuk in de anonimiteit of heeft de producent op zijn minst geen controle meer over het verhaal dat rond het product gebracht wordt.

Daar staat tegenover dat de producent door een eventuele schaalvergroting het productieproces kan optimaliseren en een lagere productiekostprijs per geproduceerde eenheid kan realiseren. Bovendien kan er uit de aanwezigheid in andere afzetkanalen mogelijk enige publiciteit gepuurd worden voor het bedrijf en de producten. Meer grootschalige lokale afzetkanalen zijn verwerkers, cateraars en lokale supermarkten. Belangrijk is vooral de beweegredenen in te kunnen schatten waarom deze afnemers (niet) geïnteresseerd zijn in hoeveproducten.

Om hoeveproducenten een beeld te geven van doorgroeimogelijkheden werd in het Europese gebiedsgerichte programma 5b PO Meetjesland een onderzoek opgezet dat peilt naar de positionering en het marktpotentieel van hoeveproducten. Het onderzoek omvat drie grote luiken:

- een consumentenbevraging;
- een analyse van potentiële (meer grootschalige) afzetkanalen;
- een kritische kijk op de thuisverkoop.

### Grootschalige afzet...

In het onderzoek werd bij 45 mogelijke afnemers van hoeveproducten naar hun houding tegenover de aankoop van hoeveproducten gepeild. Bij lokale supermarkten werden zowel de vestigingen van de landelijke ketens als de plaatselijke kruideniers bezocht. De groep van verwerkers werd beperkt tot de bakkers. De cateraars omvatten grootkeukens voor ziekenhuizen, rusthuizen, scholen en bedrijven.

#### Kruideniers: onder voorwaarden

Er is een beperkte aanwezigheid van hoeveproducten in de schappen van supermarkten en kruideniers. Vooral bij kruideniers en onafhankelijke superettes zijn er kansen om hoeveproducten te vermarkten. In het onderzoeksgebied is er slechts één supermarktketen die beweert ruimte voor te behouden voor lokaal geproduceerde producten. Bij bijna alle andere supermarkten wordt er door de centraal georganiseerde inkoop geen ruimte gelaten voor de individuele winkels om zelfstandig product in te kopen.

Bij onafhankelijke superettes speelt vaak het gegeven dat slechts een beperkt aantal producten in het aanbod kunnen zodat per product een zo hoog mogelijke omloopsnelheid kan worden gerealiseerd. Bovendien wordt door het inkopen van een zo groot mogelijk volume per product een zo laag mogelijke inkoopprijs bedongen. Ook onafhankelijke superettes houden daarom vast aan een vaste leverancier. Andere antwoorden op de vraag waarom distributeurs geen hoeveproducten in het aanbod hebben, zijn een verwachte lage verkoop; door de klanten niet gekend of niet gevraagd. Hoeveproducten die het meeste kans maken bij kruideniers of supermarkten zijn (karne)melk, yoghurt boter en desserts waaronder rijstpap en chocomousse.

#### Bakkers: weinig perspectief

Gezien het Meetjesland een belangrijke zuivelregio is werden bakkers naar hun mening gevraagd. Bakkers kopen weinig hoeveproducten in. De (verwachting van een) hoge prijs is



een voorname reden. Ook het feit dat van leveranciers traceerbaarheid van de producten verwacht wordt - een eis van de voedingsinspectie - weerhoudt bakkers ervan om bij hoeveproducten in te kopen. Net als veel kruideniers, superettes en supermarkten geven de meeste bakkers er de voorkeur aan om in te kopen bij een vaste leverancier. Hoeveproducten die de meeste kans maken bij bakkers zijn melk, boter en eieren.

#### Grootkeukens: mits gelijke prijs

Een verrassend hoog aantal cateraars (60%) beweert hoeveproducten te gebruiken. Deze personen zijn vertrouwd met (enkele van de) hoeveproducten en moeten bijgevolg niet meer overtuigd worden van de meerwaarde. De hoge(re) kostprijs is de meest aangehaalde reden om geen hoeveproducten aan te kopen. Een mogelijkheid om hiermee om te gaan is het leveren van voorbeeldmenu's (soep of voorgerecht, hoofdschotel en dessert) op basis van hoeveproducten of op zijn minst met enkele hoeveproducten als ingrediënt die onder de gangbare kostprijs blijven.

Grootkeukens werken met een beperkt aantal leveranciers. Slechts weinig inkoopverantwoordelijken van grootkeukens zijn bereid om buiten de vaste leveranciers om producten aan te kopen. Het beleveren van de toeleveranciers van grootkeukens is een mogelijkheid om de penetratiegraad van hoeveproducten in het grootkeukensegment te verhogen. Dit gaat ongetwijfeld ten koste van de marge van de hoeveproducent. Bovendien gaat de controle over het verhaal achter het product grotendeels verloren. Anderzijds kan een relatief groot volume geleverd worden bij deze tussenhandelaars tegen een beperkte logistieke kost.

De streekverbondenheid is een argument bij het inkoopproces. Volgens de resultaten van de bevraging hebben inkoopverantwoordelijken van grootkeukens oog voor de herkomst van de ingekochte producten. Voor streekproducten verklaren de bevroegde inkoopverantwoordelijken immers - meer dan voor biologische producten bijvoorbeeld - bereid te zijn om een meerprijs te betalen. Heel opvallend is wel dat alle bevroegde cateraars een meerwaarde zien in de mogelijkheid voor hun klanten om de leveranciers van hun ingrediënten te kunnen bezoeken. Het maakt hierbij niet uit of de eindverbruikers van de maaltijden scholieren, bejaarden, zieken of werknemers zijn. Het aanbieden van deze mogelijkheid kan de betrokkenheid van de eindverbruikers verhogen. Voor de cateraar is dit een belangrijke meerwaarde. Het ontvangen van deze groep van eindverbruikers op de hoeves kan de consumptie van hoeveproducten positief beïnvloeden.

#### **... en de eigen boerderijwinkel**

Klanten zijn kritisch. Ontevreden klanten klagen niet; ze keren niet meer terug. Via bevraging kunnen de verwachtingen en het belevingspatroon van de consumenten in kaart gebracht worden. Het is echter aan elke individuele hoeveproducent om aan deze verwachtingen en dit belevingspatroon tegemoet te komen. Om na te gaan hoe het staat met de huidige dienstverlening van hoeveproducenten aan hun klanten werd er aan 26 verkooppunten een mystery visit gebracht.

Mystery visits is een unieke vorm van kwalitatief onderzoek. De doelstelling is de daadwerkelijke dienstverlening vanuit het oogpunt van de klant of bezoeker objectief in kaart te brengen. Het gaat er daarbij om te achterhalen met welke dienstverlening klanten geconfronteerd worden. De mystery shopper doet zich voor als klant en observeert op de locatie het volledige dienstverleningsproces of een gedeelte daarvan. Daarbij worden duidelijke, ondubbelzinnige criteria gebruikt zoals de klantgerichtheid, de faciliteiten en de commerciële vaardigheden van verkoopmedewerkers. Het voordeel van deze vorm van onderzoek is dat er snel en accuraat inzicht verkregen wordt in de situatie en de dienstverlening bij de verschillende verkooppunten.



### Met de glimlach

De service is in sommige hoevewinkels uitstekend en laat op andere verkooppunten zwaar te wensen over. Een aantal bedrijven investeert in de uitbouw van de hoevewinkel tot een volwaardige, rendementvolle bedrijfstak. Op andere hoeves is de directe verkoop een beperkte nevenactiviteit en nauwelijks of niet van een winkel worden gesproken. Het onthaal is behoorlijk tot zeer goed op alle bedrijven. De klant wordt begroet, vaak - maar niet altijd - met de glimlach. Een hartelijk onthaal stemt de klanten opener en zet aan tot een (extra) aankoop. De wachttijden varieerden van onbestaande tot aanvaardbaar.

Ook de bediening varieerde op de bedrijven van matig tot zeer goed. Het tempo van bestellen was doorgaans goed. Op sommige verkooppunten werd er niet echt goed geluisterd naar de klant. Inspelen op vraagjes van de klant met uitleg over de producten en de productiemethode ontbreekt vaak.

### Evenwichtig aanbod

Op een aantal verkooppunten worden de producten verkocht in een donkere schuur of een weinig aantrekkelijk bijgebouwtje. Op andere plaatsen is de winkelinrichting ruim, modern, overzichtelijk en uiterst sfeervol. De verschillen zijn enorm. De verkoopplaats mag rustiek zijn; dat draagt bij tot de authenticiteit van de hoevewinkel. Sommige verkoopplaatsen zijn donker en bijna bouwvallig. Het is niet overal even eenvoudig om de winkel te ontdekken op het erf. Een aanduiding kan helpen om nieuwe klanten onmiddellijk te oriënteren.

De breedte van het productassortiment is eveneens sterk verschillend. Het productaanbod hoeft niet ruim te zijn. Uit de consumentenbevraging blijkt immers dat veel consumenten gericht op zoek zijn naar één of een beperkt aantal producten met duidelijke toegevoegde waarde. In een hoeveslagerij dient er wel een minimum aan producten aanwezig te zijn. Bij de zuivelverwerker mag het aanbod wel wat nauwer zijn. En wanneer er fruit op de hoeve verkocht wordt, is een aanbod van appels en peren in een paar sorteringen, eventueel aangevuld met sap, al voldoende. Het aanbod moet evenwichtig en voldoende zijn. Van elk aangeboden product moet er een minimum aanbod zijn. Dat liet op sommige hoeves te wensen over.

Promotie in en rond de winkel zet aan tot een bezoek en kopen. Een mooi bedrijfsbord vormt een eerste onthaal en is een vorm van communicatie met de klant. Aanduidingen van de ingang van de winkel en andere bedrijfsruimtes maken de hoeve overzichtelijk voor de bezoekers. Een prijsaanduiding op de producten schept ook duidelijkheid voor de klant. Reclame- of receptenfolders en proevertjes zetten klanten mogelijks aan tot een niet geplande aankoop. Veel hoevewinkels scoren zwak tot matig voor promotie. Herhaald ontbreken prijsaanduidingen. Promotiemateriaal is schaars of niet aanwezig en nergens werden proevertjes aangeboden. De meest intensief uitgebate hoevewinkels hebben een mooi bedrijfsbord.

### Voorzieningen moeten beter

Naar voorzieningen kan het op de meeste bezochte hoevewinkels een stuk beter. Op de meeste hoeves is er genoeg plaats om de wagen kwijt te kunnen, maar slechts op een beperkt aantal hoeves is er een duidelijk afgebakende parking. Uit de consumentenbevraging blijkt dat meer dan de helft van de consumenten op minder dan vijf kilometer van de hoeve woont - en 15 % zelfs op minder dan twee kilometer. Er mag dan ook verwacht worden dat een aantal klanten met de fiets naar de hoeves komt. Toch is er maar op uiterst weinig hoeves met een hoevewinkel een fietsenrek te bespeuren. Speelmogelijkheden voor kinderen die de (groot)ouders vergezellen bij het inkopen werden niet aangetroffen. Op sommige verkooppunten werd er echter wel duidelijk aan voorzieningen gedacht. Een hoevewinkel met verkoop van zuivelproducten beschikt over een mooi ogende, overdekte picknick plaats. In een druk beklante hoevewinkel stonden een tafel en stoelen met leesvoer. Als de wachttijden niet kort kunnen gehouden worden, moeten ze aangenaam gemaakt worden.

## Ontwerp omzendbrief VLIF

De herkomst van de aangeboden producten moet hoofdzakelijk van het eigen bedrijf zijn. Dit stemt overeen met een ontwerpversie van een omzendbrief van het VLIF.

De actuele omzendbrieven van het VLIF verwijzen niet expliciet naar een minimumnorm van 50 % eigen product. Het VLIF benadrukt dat deze voorwaarde logisch is aangezien het gaat om de diversificatie van activiteiten waarbij de landbouwactiviteiten en het landbouwbedrijf de context blijven.

Tijdens overleg van de Themagroep werd reeds verwezen naar een aankomende omzendbrief die alle vorige vervangt en aanvult. De omzendbrief werd in 2005 in een ontwerpversie door het kabinet van de minister-president voorgelegd aan de beroepsgroeperingen.

Met betrekking tot het onderwerp bevat deze omzendbrief volgende passage:

"Voor het verkrijgen van 40 % steun moeten investeringen in het domein "verwerken en commercialiseren eigen productie" specifiek noodzakelijk zijn voor deze activiteit, meer bepaald wat voertuigen betreft (koelwagen, marktwagen). Wanneer in dit kader grootschalige investeringen uitgevoerd worden, wordt geen steun verleend wanneer de installaties niet rendabel zijn vertrekkend van zelf gewonnen grondstoffen. In een normale situatie waar er eenheid is van landbouwactiviteit en rechtstreekse verkoop, wordt steun verleend wanneer meer dan de 50 % van de verhandelde hoeveelheden producten van het eigen bedrijf komen. Investering die specifiek gericht zijn op de verkoop van aangekochte producten, worden niet gesubsidieerd.

Er wordt aanvaard dat "verwerken en commercialiseren eigen productie" om administratieve of fiscaal-technische redenen afgesplitst wordt van de landbouwactiviteit. Hierbij gelden volgende regels:

- een administratieve of fiscale afsplitsing van de activiteit wordt aanvaard wanneer de persoon die de activiteit uitoefent, voldoet aan de VLIF-voorwaarden van tijdsbesteding en inkomsten;
- een juridische afsplitsing (veelal onder vorm van vennootschap) van deze activiteit wordt aanvaard wanneer volgende voorwaarden gelijktijdig vervuld zijn:
  - de bestuurders van de vennootschap zijn dezelfde als de exploitanten van het landbouwbedrijf en bezitten 51 % van de aandelen;
  - de statuten vermelden "het verwerken en verkopen van de productie van het eigen bedrijf" als doelstelling;
  - minstens 75 % van de verkoop is afkomstig van het eigen landbouwbedrijf (tegenover 50 % wanneer er geen juridische afsplitsing is).





## Erkend verkooppunt hoeveproducten

VLAM promoot bij de producenten het label 'erkend verkooppunt hoeveproducten'. De erkenning duidt de plaats van verkoop van hoeveproducten aan. Voor een jaarlijkse bijdrage van € 50 worden deze producenten (momenteel 108) opgenomen in een database en wordt er gezamenlijk promotie gevoerd.

Het direct contact en de band tussen producent en consument staat centraal. De herkomst van het product dient traceerbaar te zijn.

Producenten die de erkenning of het label aanvragen, ondertekenen eerst een intentieverklaring waarbij aan een aantal voorwaarden wordt voldaan:

- de producent biedt in hoofdzaak eigen geteelde en/of verwerkte producten rechtstreeks aan de eindverbruiker aan;
- de producent brengt het verhaal en de herkomst van de producten tot bij de consument;
- de producent toont eigen typische manier van (ver)werken, vakmanschap en persoonlijke betrokkenheid van waaruit de producten ontstaan;
- de producent is en blijft eindverantwoordelijke voor de producten.

Vervolgens tekent de producent een gebruikersovereenkomst met VLAM met volgende algemene bepalingen:

- Het begrip landbouwer betekent zowel landbouwers in hoofd- als in bijberoep. De landbouwer is een natuurlijke persoon of rechtspersoon. De rechtspersoon is een landbouwvennootschap of vennootschap
  - die de vorm heeft van een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid, een naamloze vennootschap, een coöperatieve vennootschap op aandelen of een gewone commanditaire vennootschap
  - die hoofdzakelijk het verwerken en commercialiseren van de eigen productie als doel heeft.
- Een hoeveproducent is een landbouwer die op een autonome manier voor eigen profijt en rekening hoofdzakelijk eigen, al dan niet verwerkte producten rechtstreeks aan de consument verkoopt. De herkomst van zijn producten wordt gewaarborgd tot bij de consument door vermelding van de coördinaten van de hoeveproducent.
- Onder de term verkooppunt horen de hoeve, de op het bedrijf gelegen hoevewinkel, de marktkraam of -inrichting, een niet op het bedrijf gelegen winkelpunt waar de hoeveproducent rechtstreeks producten aan de consument verkoopt, het vervoermiddel gebruikt voor huis-aan-huisrondes.

In het kader van voorliggend advies vindt VLAM het belangrijk dat de link wordt gelegd naar het 'erkend verkooppunt hoeveproducten'. De procedure dient goed worden vastgelegd voor het bekomen van de nodige vergunningen. De bestaande wetgevingen worden op elkaar afgestemd. Ook de interpretatienormen van de diverse betrokken overheden worden op elkaar afgestemd zodat de potentiële initiatiefnemer op een redelijke termijn de hoevewinkel kan starten.

## Gezamenlijke afzetstrategieën...

Samenwerking met collega-landbouwers behoort tot de mogelijkheden. Netwerkvorming tussen verschillende land- en tuinbouwbedrijven wordt aangemoedigd en past binnen de verbreding van de landbouw. Zoals duurzaamheid kan worden nagestreefd op bedrijfsniveau kan het ook worden nagestreefd door samenwerking tussen bedrijven onderling. Door netwerking kan een facultatieve hoeveelheid producten van andere land- en tuinbouwbedrijven verkocht worden en wordt het aanbod in de hoevewinkel breder.

Een voorbeeld is het Leader+-project 'stimulatie van de verbreding in de landbouw'. Het project ondersteunt verschillende netwerken in de provincie West-Vlaanderen waaronder drie



regionale netwerken van hoeveproducenten: 'hoeveproducten Brugse Ommeland', 'Leiestreek hoeveproducten' en 'Westhoek Hoeveproducten'. Ook in het kader van het Leader+-project 'Meetjesland' wordt er aan de netwerking van hoeveproducten gewerkt.

In het kader van het project 'stimulatie van de verbreding in de landbouw' wordt de opname van verkooppunten in een netwerk onder bepaalde voorwaarden gesteld:

- In eerste instantie worden hoeve-eigen producten verkocht;
- Daarnaast kunnen producten van een ander lid van het netwerk onbeperkt verkocht worden;
- De verkoop van hoeveproducten van niet-leden van de netwerken mag (per specifieke productgroep) maximaal 10% van de totale omzet op jaarbasis bedragen;
- Bij verkoop van groenten en fruit mag maximaal 20% van de totale omzet op jaarbasis een niet-hoeve product zijn;
- Bij de verwerking van groenten, fruit en vlees mag maximaal 10% van de totale verwerkte producten aangekocht zijn.

In West-Vlaanderen wordt vastgesteld dat door deze voorwaarden veel producenten worden uitgesloten. De voorwaarden versoepelen is geen eenvoudige opdracht gezien de meningen ook tussen de producenten verschillen. Een deel van de producenten beschouwt het aandeel hoeve-eigen producten van het totale verkoopsgamma als sterk bepalende factor voor de marktwaarde (eerlijkheid, kwaliteit, correctheid) terwijl een ander deel pleit voor een maximale vrijheid. Anderzijds verschillen ook de meningen tussen consumenten. Voor de consument is algemeen de zichtbaarheid van belang.

#### **...met contractuele verbanden**

Bij een gezamenlijke afzetstrategie geldt als voorwaarde dat er tussen het bedrijf met de hoevewinkel en het herkomstbedrijf van het land en tuinbouwproduct een contractueel verband bestaat. Tussen beide bedrijven wordt een samenwerkingsovereenkomst afgesloten. Er wordt vastgesteld dat steeds meer verwerkende bedrijven zich inschakelen in een samenwerkingsverband.

In het kader van het Programma voor Plattelands-ontwikkeling (PDPO) loopt in de provincie Antwerpen het project 'Boerentoren'. Projectpromotor is de vzw Wervel. Het project wordt medegefinancierd door het Europees Oriënterings - en Garantiefonds voor de Landbouw.

Wervel vzw stimuleerde producenten zich te verenigen in een samenwerkingsverband. Uit de samenwerking tussen het district Antwerpen en Wervel vzw ontstond een maandelijkse bioboerenmarkt. Wervel vzw helpt de producenten om hun rechtstreekse afzet zelf te realiseren. Het project wil de consumenten de kans geven rechtstreeks op het bedrijf aankopen te doen. Zo wordt het platteland met zijn boerenbedrijven beter ontsloten voor de stedelingen. De producenten leren de vragen van de consumenten direct kennen en de consumenten kunnen ter plaatse waarnemen welke prestaties er worden geleverd.

De Nationale Vereniging van Hoeveproducenten is een vzw die de belangen van hoeveproducenten behartigt. Vooral het Federale Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV) wenste een nationaal orgaan als gesprekspartner.

De betrokken producenten hebben zich gegroepeerd en maakten een charter op dat toestaat hen te identificeren. De vzw wil het artisanale werk promoten, met het nodige respect voor de hygiënenormen. De vzw vindt het hoopvol dat de land- en tuinbouwsector zelf de markt in handen neemt door zelfverwerking en verkoop, individueel of in een samenwerkingsverband. Zo worden betere resultaten behaald en wordt het imago van de boer als voedselproducent bij de consument waargemaakt.



### ...zonder contractuele verbanden

Bij een gezamenlijke afzetstrategie geldt als voorwaarde dat de aangeboden land en tuinbouwproducten passen binnen een bepaalde marketingstrategie.

Een streekproduct is een product dat algemeen als zodanig erkend wordt, overwegend gemaakt is van streekeigen grondstoffen of grondstoffen die traditiegetrouw gebruikt worden om een streekproduct te maken, en dat al minstens een generatie lang bestaat of in het verleden bestaan heeft en naar ambachtelijke wijze vervaardigd is. Veel voorkomende streekproducten zijn bieren, vleesproducten en jenevers naast koffie, biscuiterie, taarten, gebak en zuivelproducten. Provinciale specialiteiten zijn champignons, fruit en afgeleiden (confituur, fruitsap).

### 3.6. Hoe wordt een hoevewinkel gecontroleerd?

De hoevewinkel moet voldoen aan de federale wetgeving inzake voedselveiligheid (oa. voedselveiligheid, bewaring van verse producten). De controle op het vlak van voedselveiligheid gebeurt op federaal niveau door het Federale Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV)<sup>10</sup>.

De hoevewinkel moet voldoen aan de Vlaamse regelgeving inzake ruimtelijke ordening en stedenbouw (oa. ligging, zonevreemdheid, kleinschaligheid, ruimtelijke draagkracht, beeldkwaliteit, ruimtelijke kwaliteit) De controle op het vlak van ruimtelijke ordening gebeurt door de Vlaamse overheid (AROHM) en het lokaal bestuur<sup>11</sup>.

Naast de controle van VLAM voor die hoevewinkels met de erkenning 'erkend verkooppunt hoeveproducten'; is er op dit moment geen administratie die opvolging van een dossier doet. Bij VLIF aanvragen is er natuurlijk een toetsing van de voorwaarden, maar nadien is er geen opvolging voorzien.

Handhaving gebeurt in de praktijk vaak door het gemeentebestuur. De doorstroming van informatie van de Vlaamse overheden naar de gemeentebesturen is daarom noodzakelijk.

Hieronder worden ter informatie enkele voorbeelden uit de praktijk gegeven als achtergrond bij de huidige vormen van controle.

<sup>10</sup> Momenteel worden hoeveproducenten verplicht om een zelfcontrole uit te voeren (d.m.v. het invullen van registers t.a.v. FAVV).

<sup>11</sup> Een lokaal bestuur kan bijvoorbeeld conform artikels 54, 55 en 105 van het decreet op de ruimtelijke ordening de aanvrager van een stedenbouwkundige vergunning technische en financiële lasten opleggen d.m.v. een gemeentelijke stedenbouwkundige verordening (zie bijlage). Op deze manier zijn duurzame ruimtelijke randvoorwaarden afdwingbaar en wordt de ruimtelijke kwaliteit van de winkelconstructie gewaarborgd. Randvoorwaarden kunnen betrekking hebben op oa. de doorlaatbaarheid van parkeerinfrastructuur (zie ook de watertoets), de ecologische inrichting of afscherming van de constructie, de bewegwijzering aan de straatzijde, de maatregelen inzake renovatie en verfraaiing, waterzuivering, een verplichte koppeling aan of integratie in bestaande gebouwen).



### Autocontrole

Steunpunt Hoeveproducten vormt een aanspreekpunt voor alle producenten en geïnteresseerde land- en tuinbouwers op het vlak van verwerking en verkoop op de hoeve, wetgeving, rentabiliteit, kwaliteit en kwaliteitsproblemen, het uitwerken van promotiestrategie en de autocontrole.

Recent werkte de organisatie aan de ondersteuning van hoeveproducenten bij de toepassing van de nieuwe wetgeving betreffende autocontrole, meldingsplicht en traceerbaarheid. Het steunpunt werkte een handleiding uit die producenten helpt bij het opstellen van een zelfcontroleplan op maat van het bedrijf.

De zelfcontrole heeft als doel het afleveren van een gegarandeerd veilig product. De basisprincipes van goede hygiënepraktijk en productbeheer moeten correct worden nageleefd. De producent moet de kritische processtappen, bij falen van het productieproces, onder controle houden. De producent is verplicht om een registratiesysteem op te stellen om de hoeveproducten te allen tijde te kunnen traceren.

Het zelfcontroleplan bevat oa. volgende richtlijnen:

- Bij de productomschrijving dient er voor elke productgroep een fiche worden opgemaakt. De fiche geeft een omschrijving van de grondstoffen (ingrediënten), de soort voorverpakkingen, de houdbaarheidsdatum en de wijze van bewaring. Deze gegevens moeten ook allemaal op het etiket vermeldt worden.
- Bij de identificatiegegevens van het bedrijf dient de eindverantwoordelijke voor de productie, de kwaliteitsverantwoordelijke (persoon die het zelfcontroleplan opstelt en de kwaliteit controleert) en de personen die betrokken worden bij de productie gevraagd.
- De nodige aandacht gaat naar een regelmatig technisch onderhoud van de technische toestellen als kwaliteitsbewaking.
- Bij gebruik van leidingwater moet jaarlijks de kwaliteit bepaald worden door een geaccrediteerd labo.

Recent werden een aantal versoepelingen doorgevoerd bij MB. 24.10.2005 betreffende de versoepelingen van de toepassingsmodaliteiten van de autocontrole en de traceerbaarheid in sommige bedrijven van de levensmiddelensector. Hierdoor vermindert de registratieplicht en wordt de traceerbaarheid eenvoudiger.



De versoepelingen gelden voor twee belangrijke doelgroepen:

- Bedrijven met verkoop rechtstreeks aan de consument en waar maximum vijf voltijdse arbeids-equivalenten op jaarbasis werken.
- Bedrijven met verkoop aan andere bedrijven en waar maximum twee voltijds arbeids-equivalenten op jaarbasis werken.

De versoepelingen hebben hoofdzakelijk betrekking op:

- Registratieplicht. Het noteren van controlegegevens is enkel verplicht bij afwijking van het normale en de daarbij genomen corrigerende maatregel.
- Traceerbaarheid. Er wordt geen speciaal systeem geëist. Een map met facturen van alle aankopen, chronologisch gerangschikt, voldoet.

### Erkend verkooppunt hoeveproducten

De controle van het gebruik van het label 'erkend verkooppunt hoeveproducten' en de intentieverklaring gebeurt op regelmatige basis door de VLAM. Indien uit het toezicht blijkt dat een verkooppunt niet voldoet aan de vooropgestelde voorwaarden, wordt hij aangespoord zich in orde te brengen met de intentieverklaring. Het verkooppunt krijgt twee weken de tijd om verduidelijking te vragen of zich te verdedigen over de betrokken punten. Vanaf vier weken na een eerste toezicht met negatief rapport kan het verkooppunt opnieuw bezocht worden. Indien de onregelmatigheden niet opgelost zijn, wordt de kost van de tweede controle ten laste van de hoeveproducent gelegd, wordt de erkenning ingetrokken en worden alle materialen terug gevorderd. Een hoeveproducent kan op vrijwillige basis afstand doen van zijn erkenning na verwittiging van VLAM. Andere vormen van handhaving zijn de controle van het BTW-nummer, controle van het werkelijke hoofdberoep, etc. VLAM benadrukt dat het in de eerste plaats een stimulerende rol wil spelen en dat controles eerder beperkt blijven.

### Haalbaarheid van hygiënenormen

Vertegenwoordigers van Vlaamse en Waalse hoeveproducenten en verbruikers hebben recent (maart 2006) een petitie met 14.500 handtekeningen overhandigd aan de minister van Volksgezondheid. In een onderhoud vroegen ze een soepelere toepassing van de controles en de uitwerking van een specifieke wetgeving voor artisanale en hoeveproducenten.

De Nationale Vereniging van Hoeveproducenten vzw dringt samen met andere plattelands-initiatieven aan op meer onderscheid tussen kleinschalige hoeveproducenten en industriële actoren. De hoeveproducenten vinden dat de uitwerking van typisch industriële hygiënenormen een te zware last op de kleine voedselproducenten leggen. Zij vinden niet dat kleine, artisanale producenten onderworpen worden aan dezelfde verplichtingen als de grootindustrie, terwijl hun producten perfect traceerbaar zijn.

### Koninklijk Besluit dd. 13.09.1999 betreffende de etikettering van voorverpakte voedingsmiddelen (laatst gewijzigd bij KB. 13.02.2005)

Het besluit bevat informatie die hulp kunnen bieden bij de handhaving van hoevewinkels.

*Artikel 2. Het is verboden voorverpakte voedingsmiddelen in de handel te brengen zonder te vermelden: de verkoopbenaming, een lijst met ingrediënten, de houdbaarheidsdatum of uiterste consumptiedatum, de bijzondere bewaar- en gebruiksvoorwaarden en de naam of handelsnaam en het adres van de fabrikant of de verpakker, of van een in de Europese Gemeenschap gevestigde verkoper.*

Door de verplichting tot etikettering wordt de producent van het hoeveproduct als eindverantwoordelijke aangeduid en is de herkomst van het (voorverpakte) hoeveproduct duidelijk traceerbaar.





## Decreet op de ruimtelijke ordening

Het decreet van 18.05.1999 houdende de organisatie van de ruimtelijke ordening, laatst gewijzigd op 22.04.05 vermeldt volgende relevante bepalingen:

### Artikel 54

*De Vlaamse regering kan gewestelijke stedenbouwkundige verordeningen vaststellen voor een deel van of voor het hele gewest. Die verordeningen bevatten de nodige stedenbouwkundige voorschriften om onder meer te zorgen voor:*

*1° de gezondheid, de instandhouding, de stevigheid, de fraaiheid en de esthetische waarde van de bouwwerken, de installaties en hun omgeving, en ook hun veiligheid, met name de beveiliging tegen brand en overstroming;*

*2° de thermische en akoestische kwaliteit van de bouwwerken, de energiebesparingen en de energierugwinning;*

*3° de instandhouding, de gezondheid, de veiligheid, de bruikbaarheid en de schoonheid van de wegen, de toegangen en de omgeving ervan;*

*4° de aanleg van voorzieningen, met name de water, gas en elektriciteitsvoorziening, de verwarming, de telecommunicatie, de opvang van afvalwater en regenwater, de afvalophaling en de windmolens;*

*5° de bewoonbaarheid van de woningen;*

*6° het verbieden van werken waarvoor een stedenbouwkundige vergunning vereist is op bepaalde uren en dagen met het oog op het behoud van de leefkwaliteit en de doorgang van het langzaam verkeer;*

*7° de toegang voor de personen met verminderde beweeglijkheid tot al dan niet bebouwde onroerende goederen of delen ervan toegankelijk voor het publiek, tot installaties en wegen;*

*8° de gebruiksveiligheid van een goed dat toegankelijk is voor het publiek;*

*9° de maatregelen inzake het ruimtelijk begrenzen van milieuhinder;*

*10° de aanleg van groen en beplantingen;*

*11° de vergunningsplicht voor bepaalde functiewijzigingen.*

*Die stedenbouwkundige verordeningen kunnen onder meer betrekking hebben op de bouwwerken en installaties boven en onder de grond, op de publiciteitsinrichtingen, de antennes, de leidingen, de afsluitingen, de opslagplaatsen, de onbebouwde terreinen, de wijziging van het reliëf van de bodem, en de inrichting van ruimten ten behoeve van het verkeer en het parkeren van voertuigen buiten de openbare weg.*

*De stedenbouwkundige verordeningen bevatten voorschriften van stedenbouwkundige aard en moeten in overeenstemming zijn met de bestaande regelgeving voor de materie in kwestie.*

*Het ontwerp van stedenbouwkundige verordening wordt voor advies voorgelegd aan de Vlaamse commissie voor ruimtelijke ordening. Wanneer er geen advies is verleend binnen een termijn van 30 dagen, mag aan de adviesvereiste worden voorbijgegaan.*

### Artikel 55

*§ 2. De gemeenteraad kan stedenbouwkundige verordeningen vaststellen voor de materie omschreven in artikel 54, voor het gehele grondgebied van de gemeente of voor een deel waarvan hij de grenzen bepaalt met naleving van de door de Vlaamse regering en de provincieraad vastgestelde stedenbouwkundige verordeningen.*

*[Gemeentelijke stedenbouwkundige verordeningen kunnen de aanvrager van een stedenbouwkundige vergunning of van een verkavelingsvergunning technische en financiële lasten opleggen. Alle lasten die in artikel 105, § 1, vermeld worden, kunnen door middel van een gemeentelijke stedenbouwkundige verordening op algemene wijze opgelegd worden.]*



#### Artikel 105

§ 1. De vergunningverlenende overheid kan lasten opleggen in het kader van het verlenen van een stedenbouwkundige vergunning of een verkavelingsvergunning.

De lasten moeten in verhouding zijn tot de te ontwikkelen projecten.

Buiten de nodige financiële waarborgen voor de uitvoering van de werken, kunnen deze lasten onder meer de verwezenlijking of de renovatie van de wegen, groene ruimten, ruimten voor openbaar nut, openbare gebouwen, nutsvoorzieningen en van woningen, op kosten van de vergunninghouder, bepalen.

De lasten kunnen ook inhouden dat, wanneer de werken zijn begonnen, aan de overheid gratis, vrij en onbelast voor haar, de eigendom wordt overgedragen van de in de aanvraag vermelde openbare wegen, groene of verharde ruimten, openbare gebouwen, nutsvoorzieningen en de gronden waarop die worden of zullen worden aangelegd.

De vergunningverlenende overheid maakt, bij het opleggen van lasten, een onderscheid tussen de lasten die [onmiddellijk] uitgevoerd moeten worden, en de lasten die nadien uitgevoerd moeten worden.

(decreet van 21 november 2003, artikel 33)

[Indien de verkaveling in fasen mag worden uitgevoerd, bepaalt de verkavelingsvergunning het tijdstip waarop de vervaltermijnen, bedoeld in artikel 129 en volgende, ingaan, voor elke fase buiten de eerste.]

(decreet van 21 november 2003, artikel 33)

§ 2. De vergunningverlenende overheid kan voorwaarden opleggen in het kader van het verlenen van een stedenbouwkundige vergunning of een verkavelingsvergunning.

§ 3. De Vlaamse regering kan nadere regels vaststellen met betrekking tot de vorm en de inhoud van de lasten en de voorwaarden die kunnen worden opgelegd bij het verlenen van een stedenbouwkundige vergunning of een verkavelingsvergunning.

[De Vlaamse regering kan bepalen voor welke werken, handelingen of wijzigingen waarvoor de medewerking van een architect is vereist, een stedenbouwkundig attest van conformiteit moet worden opgemaakt, door welke instantie of instanties dit attest wordt opgemaakt alsmede wanneer het attest wordt opgemaakt. De Vlaamse regering kan bepalen dat de aanvrager voor deze werken, handelingen of wijzigingen, of voor een deel ervan, een financiële waarborg stort die pas vrijkomt nadat het stedenbouwkundig attest van conformiteit is opgemaakt. De Vlaamse regering stelt de nadere regels en de procedure voor dit stedenbouwkundig attest van conformiteit en de financiële waarborg vast. Zolang de Vlaamse regering geen regels en procedure heeft vastgesteld kan de gemeenteraad in een stedenbouwkundige verordening een eigen regeling terzake treffen. De gemeenteraad kan ook in een stedenbouwkundige verordening de Vlaamse regeling aanvullen.]

(decreet van 21 november 2003, artikel 33)

§ 4. De geldigheidsduur van een stedenbouwkundige vergunning kan beperkt worden:

1° voor publiciteitsinrichtingen;

[2° in de gevallen, bedoeld in artikel 99, § 1, 5°, 6° en 9°;]

3° wanneer het gaat om werken, handelingen en wijzigingen gedurende de periode die voorafgaat aan de oprichting van bouwwerken, aan de uitvoering van andere vergunningsplichtige werken of handelingen, of aan de verwezenlijking van de definitieve bestemming.

(decreet van 26 april 2000, artikel 19)

[De Vlaamse regering kan bepalen in welke van deze gevallen de vergunning beperkt moet zijn in de tijd en kan de minimale en/of maximale geldigheidsduur vastleggen.]

(decreet van 26 april 2000, artikel 19)

De geldigheidsduur moet uitdrukkelijk worden opgenomen in de vergunning en de vergunning kan niet worden verlengd. Bij toepassing van het eerste lid, 3°, is de geldigheidsduur van de vergunning verbonden aan de oplevering van het bouwwerk of vergunningsplichtige werk, of het op andere wijze verwezenlijken van de definitieve bestemming.

Na het verstrijken van de termijn is de vergunninghouder verplicht om de plaats te herstellen







*in de toestand waarin ze zich bevond vóór de uitvoering van de vergunning [, tenzij voor het verstrijken van de termijn een nieuwe, al dan niet tijdelijke stedenbouwkundige vergunning wordt afgegeven].*

### **Gemeentelijke stedenbouwkundige verordening**

De controle op het vlak van ruimtelijke ordening kan gebeuren door het lokaal bestuur. Een lokaal bestuur kan conform artikels 54, 55 en 105 van het decreet op de ruimtelijke ordening de aanvrager van een stedenbouwkundige vergunning technische en financiële lasten opleggen d.m.v. een gemeentelijke stedenbouwkundige verordening.

Via dergelijke verordening worden randvoorwaarden afgedwongen betreffende het respecteren van de ruimtelijke kwaliteit van de winkelconstructie en de ruimtelijke draagkracht van de omgeving.

Randvoorwaarden kunnen betrekking hebben op de beeldkwaliteit, de doorlaatbaarheid van parkeerinfrastructuur (zie ook de watertoets), de ecologische inrichting of afscherming van de constructie, de bewegwijzering aan de straatzijde, de maatregelen inzake renovatie en verfraaiing, waterzuivering, een verplichte koppeling aan of integratie in bestaande gebouwen).

Dergelijke toepassing van het decreet op de ruimtelijke ordening wordt geïllustreerd met onderstaand voorbeeld uit de gemeente Wingene (Bron: uittreksel uit de notulen van het college van burgemeester en schepenen, zitting van 22.08.2001. Betreft: vaststellen handleiding met betrekking tot materiaal- en kleurkeuze bij bedrijfsgebouwen en aanleg van groenschermen rond bedrijfsgebouwen bij afleveren van stedenbouwkundige vergunningen door het College van Burgemeester en Schepenen.

*Het College,*

- *Gelet op het decreet van 18 mei 1999 houdende de organisatie van de ruimtelijke ordening, inzonderheid op de artikelen 54, 55 en 105;*
- *Gelet op de omzendbrief dd. 26/08/99 van de Gouverneur van West-Vlaanderen inzake landschapsintegratie van bedrijfsgebouwen en bedrijfsterreinen.*
- *Overwegende dat de toenemende maatschappelijke aandacht voor de visuele kwaliteit van de woon- en leefomgeving noopt tot grotere aandacht voor de beeldkwaliteit van de gebouwde omgeving en landschappen op het gemeentelijk grondgebied;*
- *Overwegende dat storende inbreuken op deze beeldkwaliteit of het ontbreken ervan, steeds meer maatschappelijke ergernis wekken en ook de toeristisch-recreatieve, de economische aantrekkingskracht, de woonkwaliteit en de uitstraling van de gemeente schaden;*
- *Overwegende dat door een doordachte aandacht voor materiaal- en kleurkeuze en beplantingen heel wat landschapsschade kan voorkomen worden; en een bijdrage kan geleverd worden tot een positieve beeldvorming van het platteland;*
- *Overwegende dat het aangewezen is om bepaalde randverplichtingen bij uitvoering van bouwprojecten, zoals het aanleggen van groenschermen, te onderbouwen met invordering van borgtocht tot zekerheid van opvolging;*

*Besluit :*

*artikel 1 : toepassingsgebied*

*Deze verordening is van toepassing voor alle aanvragen tot het verkrijgen van een stedenbouwkundige vergunning voor bedrijfsgebouwen.*



## Hoofdstuk I : materiaal en kleurkeuze

### artikel 2

Het is verboden om nieuwe bedrijfsgebouwen met muurconstructies van witte betonelementen of profielen en met witte dakbedekking op te richten.

### artikel 3

Een nieuw bedrijfsgebouw dient zowel harmonisch opgenomen te worden in het omringende landschap als in harmonie te zijn met de bijhorende andere bebouwing.

In het bouwplan dient een smaakvolle verweving uitgewerkt aangaande een goede inplanting, een fraaie vormgeving, een smaakvolle keuze van materialen en kleuren.

Bij grote bedrijfsgebouwen dient het gebruik van monotone kleuren vermeden en dient maximaal gestreefd te worden naar een afwisseling van harmoniërende kleurkeuze.

## Hoofdstuk II - aanleg van beplantingen

### artikel 4

Varkens- en pluimveestallen, landbouw- en industriële loodsen, serres, mestvaalten, schuilhokken en sleufsilos en soortgelijke constructies die worden opgericht of heropgericht moeten tegenover hun omgeving afgeschermd worden met een groenscherm bestaande uit streekeigen boom- en struiksoorten.

### artikel 5

Het type en soort groenscherm dat dient aangelegd te worden is afhankelijk van de aard van het op te richten bouwwerk.

#### Varkens- en pluimveestallen :

Tussen de stal(len) en de naastliggende percelen dient een doorlopend groenscherm, met een minimale breedte van 3 m, aangebracht te worden.

Het groenscherm dient minimaal samengesteld zijn uit een gesloten streekeigen struikbeplanting met om de 10 m een hoogstamboom of een hoogstamknotboom. De inplanting van het groenscherm is vrij te kiezen binnen een straal van 10 m rond het bedrijfsgebouw en dit in functie van de bedrijfsvoering.

Het groenscherm dient minimum 20 % winterharde (groenblijvende) struiken te bevatten.

#### Landbouw- en industriële loodsen en rundveestallen :

Tussen de loods(en) en de naastliggende percelen dient een groenscherm aangelegd te worden dat zal bestaan uit een aaneenschakeling van kleine landschapselementen met een oppervlakte van telkens 15 m<sup>2</sup>, waarbij gestreefd wordt naar een minimale breedte van 3 meter en een onderlinge afstand tussen elk landschapselement van maximaal 5 m. De inplanting is vrij te kiezen binnen een straal van 10 m rond het bedrijfsgebouw en dit in functie van de bedrijfsvoering. De voorziene groenelementen moeten worden aangelegd met een combinatie van streekeigen traag- en snelgroeiende hoogstammen (of hoogstamknotbomen) en struiken.

Het groenscherm dient minimum 20 % winterharde (groenblijvende) planten te bevatten.

Ingeval van stof- of geluidsproducerende activiteiten of industrieën en minder esthetische constructies of gebouwen dient een doorlopend groenscherm aangelegd te worden in plaats van een aaneenschakeling van losse landschapselementen met onbeplante tussenruimten. Dit groenscherm dient een minimale breedte te hebben van 3 meter.

#### Serres :

Tussen de serre(s) en de naastliggende percelen dient een groenscherm te worden aangebracht dat minimaal voldoet aan volgende bepalingen.





De beplanting is aan te leggen binnen straal van 30 m rond serre met keuze uit :

- Om de 10 m een traag groeiende solitaire boom, eventueel ingepast in een haag.
- Gesloten struikbeplanting met vrije tussenstroken van maximaal 10 m.
- bodembedekkende struiken en om de 10 m een traag groeiende solitaire boom.

Mestvaalt, schuilhokken en sleufsilos :

Deze dienen omgeven te worden door een gesloten struikbeplanting of een vrij uitgroeïende haag.

#### artikel 6

Bij de bouwaanvraag moeten de traditionele bouwplannen aangevuld te worden met een 'beplantingsplan' (minstens in 4 exemplaren). Het beplantingsplan dient minstens op schaal 1/500 opgemaakt te worden en bevat minimaal volgende gegevens :

- de inplanting van de gebouwen en het groenscherm
- de juiste afmetingen (grondoppervlakte) en de ligging t.o.v. de gebouwen.
- een plantenlijst met :
  - de juiste locatie van de planten
  - de volledige wetenschappelijke naam van de planten
  - het juiste aantal planten per soort
  - het type beplanting (hoogstammen, heesters ...)
  - de plantmaat (minimaal 8/10 voor hoogstammen, minimaal 60/90 voor struiken of bosgoed)
  - de plantafstand

Het beplantingsplan wordt aan de milieumambtenaar voor advies voorgelegd. In geval van ontoereikende beplantingsplannen wordt het bouwdoossier als onvolledig beschouwd.

**artikel 7**

*Ingeval nog geen of slechts een gedeeltelijk groenscherm opgericht is rond de reeds bestaande bedrijfsgebouwen dient dit eveneens opgenomen te worden in het beplantingsplan. Voor de nog aan te leggen gedeelten die nog niet eerder in een bouw- of milieuvergunning werden opgelegd kan een subsidie voor de aankoop van plantsoen worden bekomen.*

**artikel 8**

*In geval een bouwwerk uitgevoerd wordt binnen een bedrijfsite waarrond reeds een groenscherm aangeplant is dat voldoet aan deze voorwaarden, dan dient geen extra groenscherm aangelegd te worden rond het bouwwerk dat deel uitmaakt van de bouwvergunning.*

**artikel 9**

*Voor bouwaanvragen van bedrijfsgebouwen die zich situeren binnen de grenzen van een goedgekeurd gemeentelijk uitvoeringsplan, een bijzonder plan van aanleg, een inrichtingsplan en een verkaveling gelden de stedenbouwkundige voorschriften van de respectievelijke bestemmingsplannen.*

*De bepalingen van deze handleiding gelden eveneens wanneer deze niet in tegenstelling zijn met voornoemde stedenbouwkundige voorschriften.*

**artikel 10**

*Tot zekerheid van uitvoering van de opgelegde plantverplichtingen bij bouwprojecten, die het voorwerp uitmaken van een stedenbouwkundige vergunning, zoals het aanleggen van groenschermen of aanplantingen, stelt de bouwheer een borgtocht, waarvan het bedrag bepaald is op 250 fr per strekkende meter, met een minimum van 10.000 fr.*

*Voor de bepaling van borgtocht geldt het aantal strekkende meter in te kleden bedrijfsgebouw(en) en niet het effectieve aantal strekkende meter groenscherm.*

**artikel 11**

*Een stedenbouwkundige vergunning wordt niet afgeleverd vooraleer bewijs van storting van de waarborgsom in de gemeentekas is geleverd.*

**artikel 12**

*De borgsom wordt vrijgegeven nadat het groenscherm is aangeplant conform het beplantingsplan en na voorafgaandelijk controle door het gemeentebestuur.*

**artikel 13**

*De bouwheer doet zelf de aanvraag tot terugbetaling van de borgsom.*

**artikel 14**

*Dit reglement treedt in werking vanaf heden.*



### **3.7. Wie verleent advies bij een vergunningsaanvraag?**

De inrichting van een hoevewinkel, een verwerkingsruimte en een verbruiks- of consumptieruimte vereist een stedenbouwkundige vergunning. Tijdens de procedure van een stedenbouwkundige vergunningsaanvraag (betreffende een hoevewinkel) wordt advies verleend door Vlaamse overheden.

Als adviesverlenende overheden stelt de Themagroep een samenwerking voor tussen Vlaamse overheden. De voorgestelde beleidsdomeinen zijn 'Landbouw en Visserij' inzake de verkoopactiviteit (nieuwe ALT), en 'Ruimtelijke Ordening, Woonbeleid en Onroerend Erfgoed' inzake de bouwfysische aspecten (nieuwe AROHM).

Het is wenselijk dat de Vlaamse overheden hun advies op elkaar afstemmen via voorafgaand onderling overleg. Zo kan een éénvormig advies op Vlaams niveau worden verleend. Het is tevens belangrijk de lokale besturen de mogelijkheid te bieden het vergunningsdossier van nabij op te volgen.

Afdeling Land verleent momenteel advies bij stedenbouwkundige vergunnings- en verkavelingsaanvragen in agrarisch gebied. De adviezen zijn niet bindend maar eerder kennisgevend. De ervaring en werkwijze van Afdeling Land vormt een belangrijke meerwaarde voor de adviesverlening in de toekomst en wordt hieronder informatief vermeld (oa. gehanteerde criteria).

**Besluit van de Vlaamse Regering dd. 05.05.2000 betreffende de adviesverlening inzake aanvragen tot stedenbouwkundige vergunning en verkavelingsaanvragen (laatst gewijzigd bij BVR. 08.03.2002).**

Art. 2.

De instanties die overeenkomstig artikel 111, § 4 van het decreet van 18 mei 1999 houdende de organisatie van de ruimtelijke ordening, advies moeten uitbrengen over aanvragen tot stedenbouwkundige vergunning en verkavelingsaanvragen, zijn:

[2° de afdeling Land van de administratie Milieu-, Natuur-, Land- en Waterbeheer voor alle aanvragen die verband houden met landbouw, alsook voor alle aanvragen waarbij toepassing wordt gemaakt van de bepalingen van artikel 145, § 1, 145bis of 195bis, eerste lid 1° en 2°, van het decreet van 18 mei 1999 houdende de organisatie van de ruimtelijke ordening, in gebieden die volgens het gewestplan een agrarische bestemming hebben;]

#### **Adviesverlening afdeling Land...**

##### **...inzake de aard van het product**

Afdeling Land gaat uit van de verkoop van eigen geteelde en gekweekte producten. Deze producten kunnen zowel direct verhandelbaar als verwerkt zijn.

Er wordt niet uitgegaan van de verkoop van producten van derden. Een uitzondering vormt de verkoop van gelijkaardige agrarische producten van derden uit de streek, op voorwaarde dat het bedrijf met de hoevewinkel een leefbaar landbouwbedrijf is. Dankzij deze uitzondering worden samenwerkingsverbanden tussen landbouwbedrijven binnen de streek gestimuleerd.

Momenteel geldt als vuistregel dat minstens de helft van het productaanbod afkomstig moet zijn van het eigen bedrijf (hoeve-eigen) Vroeger diende 70% van het productaanbod hoeve-eigen te zijn. De maximaal resterende 50% moet worden ingevuld met hoeveproducten van andere hoeves uit de streek.



De handhaving op deze uitzonderingsmaatregel gebeurt enkel via controle van het gemeentebestuur in geval van een klacht door derden.

In de praktijk wordt vastgesteld dat het verkoop aanbod zowel hoeveproducten als niet-hoeveproducten omvat. Dit is veelal zo in de groenten- fruit- en biosector. Vaak wordt ingevoerd fruit te koop aangeboden.

### **...inzake de aard van de activiteit**

Afdeling Land gaat uit van de verkoop van hoeve-eigen producten. De hoofdactiviteit van het bedrijf die deze producten verkoopt is landbouw.

Afdeling Land gaat niet uit van de verkoop van producten van derden. De verkoop van producten van derden leidt ertoe dat het bedrijf stedenbouwkundig beschouwd wordt als een zuiver handels- of verwerkingsbedrijf. Zuivere handels- en verwerkingsactiviteiten zijn zonevreemde activiteiten in agrarisch gebied.

De eventuele verwerkingsactiviteiten van het landbouwbedrijf zijn steeds ondergeschikt aan de landbouwactiviteit en hebben een lage specialisatiegraad, zijn kleinschalig en hebben een lage impact op de ruimtelijke draagkracht van de omgeving. Voorbeelden zijn de verwerking of bereiding van basisproducten tot zuivelproducten (bvb. hoeveboter, geitenkaas, yoghurt, roomijs).

Een landbouwbedrijf met hoevewinkel en verwerkingsactiviteiten die voldoen aan deze voorwaarden wordt daardoor dus niet als een para-agrarisch bedrijf beschouwd. Bij para-agrarische bedrijven wordt de verwerkingsactiviteit beschouwd als hoofdactiviteit (bvb. aardappelschillers, diepvriesproducenten, etc).

Producenten van hoevevlees hebben vaak moeilijkheden bij de aanvraag van een stedenbouwkundige vergunning. Dit komt hoofdzakelijk omdat in deze gevallen de verwerkingsactiviteiten geen ondergeschikte nevenactiviteiten maar de hoofdactiviteit van het bedrijf vormen. Een ander knelpunt is de onrechtstreekse aankoop bij een ander landbouwbedrijf omwille van de verplichte tussenschakel van een slachthuis.

De band met de eigen landbouwproductie wordt steeds behouden. Afdeling Land stelt dat het landbouwbedrijf dat agrarische producten verkoopt niet mag evolueren naar een zuiver commercieel, ambachtelijk, industrieel, zelfstandig verwerkings- of para-agrarisch bedrijf. Een vee- teeltbedrijf met hoevewinkel mag niet evolueren naar een slagerij, een agrarisch bedrijf met een hoevewinkel mag niet evolueren naar een supermarkt of een horecazaak, etc.

### **...inzake de aard van de inrichting**

Land- en tuinbouwbedrijven kunnen hun eigen geteelde en gekweekte producten opslaan, verkopen en verwerken in een daartoe ingerichte en eenvoudige infrastructuur.

Afdeling Land aanvaardt tevens de inrichting van een ruimte voor verbruik van de producten op de hoeve (bvb. roomijs). Het landbouwbedrijf dat agrarische producten verkoopt en ter plaatse het verbruik ervan mogelijk maakt mag niet evolueren naar een zuivere horecazaak. De inrichting van ruimten voor productverbruik ter plaatse dient bijgevolg met de nodige voorzichtigheid benaderd te worden.







## 4. Werking Interbestuurlijk Plattelandsoverleg (IPO)

### 4.1. Het doel

Het Interbestuurlijk Plattelandsoverleg (IPO) is het kader voor een brede dialoog over het Vlaamse platteland, vertrekkend vanuit het oogpunt van een duurzame, kwaliteitsvolle en dynamische ontwikkeling. Het Ondersteunende IPO-overleg resulteert op geregelde tijdstippen in adviezen, naar aanleiding van een vraag van (één van) de leden (Ondersteunend of Bestuurlijk overleg).

Een advies bevat beschouwingen of standpunten die geformuleerd worden naar aanleiding van specifieke of algemene noden, problemen of mogelijkheden die zich voordoen in het landelijke gebied. In het advies kan een gerichte vraag of opdracht omschreven worden die gericht is naar (een lid of meerdere leden van) de Vlaamse regering, (een commissie of meerdere commissies van) het Vlaams Parlement, de provincie- of gemeentebesturen.

Deze adviezen kunnen aanleiding geven tot nader onderzoek, verdere bespreking, het opzetten, uitwerken en beoordelen van ervaringsprojecten en pilootprojecten, vernieuwende initiatieven en concrete voorstellen en suggesties naar het beleid en de beleidsvoerders toe. Voorstellen en suggesties kunnen worden gezien als oplossingen voor knelpunten en tegenstrijdigheden in regelgeving, overheidsinstrumenten en acties.

### 4.2. Samenstelling IPO

In het Bestuurlijk overleg, waar de politieke besluitvorming gebeurt, zetelen politieke mandatarissen vanuit de drie bestuursniveaus. Het Ondersteunend overleg bestaat uit een IPO-raad, van waaruit de Themagroepen worden gevormd, en een Kerngroep welke instaat voor een gecoördineerde inhoudelijke en beleidsdomeinoverschrijdende afstemming van de thema's.



### 4.3. Besluitvormingsprocedure aangaande een advies over een thema

In de Themagroep streeft men maximale consensus na. Indien geen consensus wordt bereikt, noteert men het meerderheidsstandpunt. Aan de leden van de Themagroep en de administraties op wiens beleidsdomein het advies betrekking heeft, wordt gevraagd hun mening of advies te geven t.a.v. het voorgestelde meerderheids-standpunt.

De beslissingen in het Bestuurlijk overleg worden genomen bij consensus. Onthoudingen zijn mogelijk, zonder dat deze de beslissingen blokkeren.

### 4.4. Meer informatie

T. +32 2 543 69 73, [www.ipo-online.be](http://www.ipo-online.be), coördinator: Sarah De Baets, [ipo@vlm.be](mailto:ipo@vlm.be).





[www.vlm.be](http://www.vlm.be)  
[www.plattelandonline.be](http://www.plattelandonline.be)

**Vlaamse Landmaatschappij ~ Afdeling Platteland**  
*Dienst Vlaams Geïntegreerd Plattelandsbeleid en Advisering*  
T. 02 543 69 73 ~ [ipo@vlm.be](mailto:ipo@vlm.be)  
Gulden Vlieslaan 72 ~ 1060 Brussel



VLAAMSE LANDMAATSCHAPPIJ  
UW PARTNER IN DE OPEN RUIMTE

