

Inspirator korte keten



ID-kit

Boerin: Tineke

Bedrijf: De Schutter Hoevezuivel

Locatie: Kapellen

Context

De tijd dat je met meer dan één gezin van een landbouwbedrijf kan leven lijkt voorbij. Daarom besloot melkveebedrijf De Schutter te verbreden en werd enkele jaren geleden een verloren gegane familietraditie opnieuw opgestart: de verwerking van melk tot boter en karnemelk. Tine De Schutter, de vijfde generatie op het landbouwbedrijf, kreeg de smaak goed te pakken en breidde het aanbod al snel uit met onder meer yoghurt, platte kaas en rijstpap.

De verwerkings- en verkoopactiviteit zorgt ervoor dat Tine geleidelijk aan in het bedrijf van haar ouders kan ingroeien. De taakverdeling loopt echter niet strikt gescheiden. Zo helpt Tine in de stallen, springt haar moeder bij tijdens de verwerking,

In de opstart volgde Tine de cursus zuivelverwerking van het Steunpunt Hoeveproducten. “De cursus bood een goede theoretische basis, maar met melk werken doe je toch ook veel op gevoel en smaak” vertelt Tine. “In de zomer is het bijvoorbeeld anders boteren dan in de winter, en ik leer soms ook heel wat uit toeval.”

Voordelen

- Door onze verwerkte producten in de korte keten te verkopen krijgen we eindelijk een eerlijke prijs voor onze melk. Klanten ontmoeten die daar ook echt mee bezig zijn, doet plezier.
- Het is ook fijn om een gezicht op je klanten te kunnen plakken. Op deze manier gaat onze melk niet anoniem weg, maar krijg een goed contact met de mensen waarvoor je werkt.
- Het werk geeft veel voldoening. Iedere dag denk ik dat ik de juiste keuze heb gemaakt. De volledige keten in handen hebben brengt voldoening.

Knelpunten

- Het verkeer aan klanten op het erf hebben we misschien wel een beetje onderschat. Door de hoevewinkel kan er nu de hele dag volk over de vloer komen. Zeker in de periode van het schepijs durft het al eens te druk te worden.
- De investeringen die je moet doen om conform de wetgeving voedselveiligheid te kunnen werken, wegen toch wel sterk door.
- Zeker in de opstart komen er veel taken op je af. Dan is het soms moeilijk om het bos door de bomen te kunnen blijven zien.

- Ook het actief communiceren met je klanten vraagt tijd. Nu besteed ik er misschien wat te weinig aandacht aan. Misschien ook wel omdat die digitale communicatie me eigenlijk niet zo erg interesseert.

Communicatie

- Een knappe website, facebook-pagina en logo zijn de basisbouwblokken van onze digitale communicatie. De ontwikkelaar dacht met ons mee over de opbouw van de website, en dat was wel een meerwaarde.
- Een publiciteitsinrichting aan het kruispunt kondigt onze hoewinkel aan.
- De **mond-aan-mond-reclame** van de klanten zelf is erg efficiënt gebleken.

Toekomst

- Misschien **PopUp IceCream-stand** in de stadsrand? Deze tip kwam van het Innovatiesteunpunt. In de maanden juli en augustus is het immers rustiger in de hoewinkel, waardoor de vrijgekomen tijd elders besteed kan worden.