

Inspirator Marktverkoop- De Wolkenhoeve



ID-kit

Verbreeders: Chris & Ria
Bedrijf: De Wolkenhoeve
Locatie: Geel

Context

Samen met zoon en dochter baten Ria en Chris een varkenshouderij in Geel uit. De Wolkenhoeve is een gesloten varkensbedrijf met 80 zeugen, 400 biggen en 600 vleesvarkens. De ondernemers hebben zich de afgelopen jaren sterk georiënteerd op de korte keten. Via een hoevewinkel, verkoop aan restaurants en verkoop op openbare markten leveren zij een kwalitatief eindproduct rechtstreeks aan de klant.

De Wolkenhoeve startte in 1986 als een nieuw landbouwbedrijf. Na een tijd werd er gekozen voor het houden van minder zeugen, en halen van meerwaarde uit directe verkoop. Een aantal veranderingen drongen zich op: na een avondcursus van drie jaar (Syntra) behaalde Chris het diploma van hoeveslager. Ook de inrichting van een verwerkingsruimte, een niet te onderschatten investering, volgde. Voor de inrichting van de beenhouwerij kon De Wolkenhoeve wel beroep doen op VLIF-steun. Toch werden een aantal investeringen gedaan op een moment dat de varkensprijs laag stond en de investering maar moeilijk kon ondersteunen.

Toch blijkt de keuze voor een kleinere kudde en de korte keten de juiste. Ria vertelt: “We zijn gestart met het geven van rondleidingen. De opzet van deze rondleidingen werd mee gecoached door RURANT. Na de rondleiding wilden we de bezoekers ook wat te koop aan bieden, waardoor de uitbating van een hoevewinkel volgde. In de opzet van de rechtstreekse verkoop werd er beroep gedaan op het advies van Innovatiesteunpunt.”

Buiten de eigen winkel werd er aanvankelijk ook B2B aan beenhouwers verkocht. “Hiervoor reden we aanvankelijk het halve land rond” vertelt Ria. De wetgeving maakt echter dat er maar een bepaald percentage B2B mag worden verkocht, waardoor hier geen echte groei meer in zat. Na verloop van tijd wordt ook de eerlijke prijsvorming voor product en logistieke diensten een steeds moeilijker verhaal. “Uit het B2B-luik hebben we vandaag enkel nog een aantal goede restaurants overgehouden. De verkoop hier is wel periode-gebonden, maar in de restaurants vinden we een betrouwbare partner die ook op andere manieren betrokken zijn bij ons bedrijf. Van brouwerij Het Anker uit Mechelen bijvoorbeeld, nemen we het biergist af als varkensvoeder.”

De rechtstreekse verkoop aan de eindconsument vormt de basis van hun korte keten verkoop. Op vrijdag en zaterdag is de hoevewinkel op de bedrijfssite open voor de klanten uit de buurt. Doorheen de week doen Chris en Ria, samen met zoon Jorre, maar liefst dertien vaste markten per week aan.

Opstart

“Onze marktverkoop is klein gestart” vertelt Ria. Met de aanleg van de Noord-Zuidverbinding werd de hoevewinkel moeilijker bereikbaar voor klanten, waardoor er werd gekozen om zelf dicht bij de klanten te gaan staan. De markt in Geel was hiervoor een goede testlocatie. Aanvankelijk werden de investeringen beperkt gehouden tot een tent, een koeltoeg en twee tafels. “Zo konden we wel spek en pensen aanbieden in vacuümverpakking, maar in ons verhaal zijn net de verse producten belangrijk.” weet Ria. En dus werd de marktverkoop verder uitgebreid.

“Toen een bevriende beenhouwer zijn marktwagen verkocht, hebben we de sprong naar professionalisering van de marktverkoop gemaakt. Voor de gemeente maakte dit wel een verschil: de marktvergunning als hoeveproducent volstond opeens niet meer. Er diende via het schepencollege een nieuwe vergunning als beenhouwer te worden aangevraagd. Dat liep aanvankelijk niet zo vlot.”

Ook andere instanties dienden vergunningen af te leveren. Voor marktverkoop en een hoevewinkel gelden dezelfde vereisten inzake voedselveiligheid. De cursus “Hygiëne en Autocontrole” bijvoorbeeld, werd via het Steunpunt Hoeveproducten gevolgd. Een ander deel van de wetgeving leerden ze al doende kennen, zoals het verplichte ijkken van weegschalen. “Controleurs zijn doorgaans erg gedienstig en willen je helpen” heeft Ria al ondervonden.

Knelpunten

Het organiseren van marktverkoop vraagt heel wat arbeidsinzet: het voorbereiden, het markthouden, het reinigen, de marketing en promotie, ... Voor een aantal taken doet De Wolkenhoeve beroep op personeel. Zowel vast personeel als jobstudenten helpen mee op de markt. Maar personeel komt en gaat. En in de zomerperiode, wanneer festivals en vakantie primeren op werk, is het al wat moeilijker om jobstudenten 18+ in te schakelen.

De aankoop van een marktkraam is een grote investering. Een marktkraam op maat laten bouwen duurt daarnaast ook al vlug drie jaar. Een goede plaats voor de kraam is nog een tweede voorwaarde voor een geslaagde marktverkoop. Ria vertelt: “Op een openbare markt is een vaste plaats enorm belangrijk. Deze krijg je echter maar gaandeweg toegewezen. In het begin moet je “bollen”: na een toewijzing van een plaats de dag zelf moet je jouw kraam inrichten terwijl anderen kramers al aan het opbouwen zijn. Dat is logistiek niet evident. Ook de klanten vinden je minder snel terug. Gezien je de plaats pas de dag zelf krijgt toegewezen, kan je hen ook niet op voorhand verwittigen. Na twee jaar “bollen” hebben we ondertussen wel onze vaste plaats verworven.” Een vaste marktplaats krijg je wanneer er een plaats vrijkomt. In sommige gemeenten zijn deze plaatsen ook nog eens opgedeeld per beroepscategorie, en moet je wachten tot er een “beenhouwersplaats” vrijkomt.

Toekomst

“Vooral via marktklanten en collega-marktkramers zijn we gegroeid in het aantal marktplaatsen” vertelt Ria. “De markten die we nu doen willen we goed blijven doen. Wanneer er opnieuw ruimte vrijkomt, kunnen andere verbredingstakken, zoals bedrijfsarrangementen, weer de nodige aandacht krijgen.”

Hoewel de varkenshouderij het begin van hun verhaal blijft, zijn Chris en Ria eigenlijk doorgesloopt naar beenhouwer. De arbeidsplaats die hierdoor is vrijgekomen in de stal, kan nu worden ingevuld door de dochter. “Doordat we zelf nog veel aanwezig zijn op het bedrijf, kunnen we haar in de beginperiode de nodige ondersteuning bieden” vertelt Ria.