

# Hoeveverkoop zit in de lift

## Provincie maakt website die consument de weg wijst

De provincie Limburg gaat een website ontwikkelen voor alle Limburgse hoeve- en streekproducten. Met steun van Platteland Plus kan de provincie bijna 190.000 euro investeren in het project.

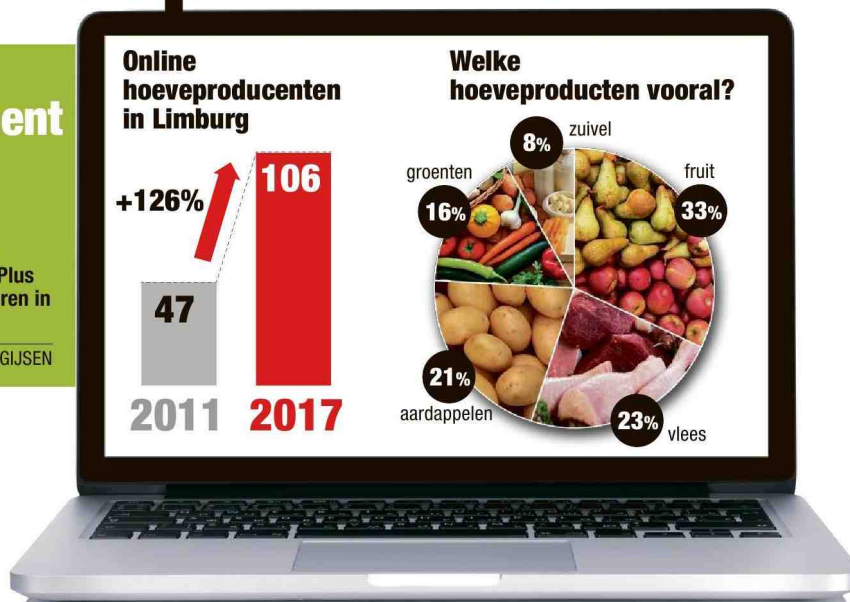
Miranda GIJSEN

Vandaag vind je 106 Limburgse hoeveproducenten online terug, in 2011 waren er dat 47. Hoeveverkoop zit dus duidelijk in de lift. Een meerderheid verkoopt fruit, vlees en aardappelen. Steeds meer landbouwers maken van de korte keten, waarbij je je eigen producten lokaal verkoopt, een professioneel businessmodel. Toch ligt het aantal landbouwers die hun producten rechtstreeks verkopen aan consumenten, veel hoger, dat beaamt ook het Steunpunt Hoeveproducten. "Heel wat hoeveproducenten zijn niet mee in het

digitale verhaal of verkopen enkel zeer lokaal aan mensen uit de buurt. Zij zien vaak de meerwaarde niet van online registratie voor een breder publiek", vertelt projectmedewerker Bart Thoelen. Daar wil gedeputeerde van Land-

bouw Inge Moors graag verandering in brengen. "Onder voorbehoud van goedkeuring door minister Joke Schauvliege investeren we 190.000 euro in een website die je de weg wijst naar hoeve- en streekproducten in je buurt. We

brengen er ook het verhaal achter het product. Daarnaast gaan we opleidingen organiseren voor onze producenten waarbij we inzetten op zichtbaarheid, beleving en het afstemmen van vraag en aanbod in de digitale wereld."



## → Hoeveslagerij Mattes Alken

### "Kwaliteit is belangrijk"

**ALKEN** - Wouter Martens runt samen met zijn twee broers en vader boerderij Martens en hoeve-slagerij Mattes in Alken. "De prijs van het varkensvlees is nagenoeg hetzelfde, het zijn vooral de aankoop, kosten en verplichtingen die het vandaag moeilijk maken in de sector. Dan heb je twee keuzes: ofwel ga je mee in de massaproductie, ofwel kies je ervoor om kleinschaliger te werken. Onze varkens lopen buiten rond en krijgen voeder dat mijn vader zelf produceert. We weten dus perfect hoe onze dieren

geleefd hebben. We verwerken ons vlees in onze slagerij en verkopen het in onze hoeveslagerij, die doorlopend open is. Vandaag maakt dit 50 procent van onze omzet uit." Vanaf volgende week staat de familie Martens ook op de markt. "Enkel een lokaal product verkopen is niet genoeg. Ook de kwaliteit en de bediening spelen een belangrijke rol. Als je product niet goed is voorbereid door de slager of de kwaliteit is niet goed, dan blijven je klanten weg. Daarom: begin niet te gek, maar vaak goed over de kwaliteit."



Broers Robrecht, Ruben en Wouter geloven in korte keten. FOTO BOUMEDIJNE BELBACHIR

## → Jacobs Fruit Sint-Truiden

### Limburgse mosterd

**SINT-TRUIDEN** - Fruitteler Hugo Jacobs is opgegroeid tussen de appels en peren. "Toen de Ruslandcrisis in 2014 uitbrak, was er voor onze peren geen markt meer. Ik wilde mijn peren niet gewoon aan de bomen laten rotten en besloot er vloeibare perenstroop van te maken. Daarnaast hebben we ook een aantal boomgaarden moeten rooien. In de grond waar gedurende jaren appelbomen stonden, zit een soort aaltjes die de groei van nieuwe aanplanten gaan afremmen. Maar als je mosterd zaait en die inploegt, vormt zich bij de ontbinding van de bladeren een gas en gaan de aaltjes dood. De mosterdplant is dus een goede bodemverbeteraar. Van de mosterdzaadjes maken we vandaag onze eigen Haspengouwse mosterd. Daarmee zijn we uniek, want geen enkele andere mosterdproducent vertrekt van mosterdzaadjes geteeld in België. De verkoop van ons fruit en onze streekproducten is goed



Hugo Jacobs toont de mosterdzaadjes voor zijn Limburgse mosterd. FOTO HBVL

voor 40 procent van onze omzet. Enkel distributie buiten de omgeving is vandaag nog een probleem."

