

NIEUWSBRIEF

Steunpunt

HOEVEPRODUCTEN

UITGAVE VAN HET STEUNPUNT HOEVEPRODUCTEN FEBRUARI 2009
TRIMESTERIËLE KRANT VAN STEUNPUNT HOEVEPRODUCTEN

Inhoud:

- Ons vormingsaanbod
- Het Steunpunt op uw bedrijf
 - Wat denken jullie over het Steunpunt?
 - Gevarenanalyses
- Gezamenlijke Labcontroles
 - Uit de provincies

Steunpunt Hoeveproducten

Coördinator: Ann Detelder
KVLV vzw
Remylaan 4b
3018 Wijgmaal
tel. 016/24 39 54
0473/20 85 46
fax 016/24 39 09
e-mail:
steunpunthoeveproducten@kvlv.be

Website:

<http://steunpunthoeveproducten.servicepuntagra.be>

Eindredactie:

Ann Detelder

Verantwoordelijke uitgever:

Chris Van Hoof
directeur KVLV vzw

BESTE HOEVEPRODUCTENT,

We zijn amper gekomen van de viering van ons 5-jarig bestaan en hier is reeds de nieuwe nieuwsbrief. Het voorbije trimester zat het Steunpunt weerom niet stil.

Het Steunpunt was actief aanwezig op Agriflanders in Gent met haar nieuwe folder. Deze folder richt zich naar de hoevezuivelaars en de hoeveslagerijen maar ook en in het bijzonder naar deze hoeveproducenten die 'gewoon' primaire producten aan huis verkopen zoals fruit, groenten, aardappelen. Ook deze mensen willen we informeren over de geldende wetgeving.

Tijdens de cursussen 'hygiëne en autocontrole' in West-Vlaanderen en Antwerpen bereikten we zo'n 50 hoeveproducenten die nu met kennis van zaken hun autocontroleplan kunnen opstellen of bijsturen. Ook de cursussen kostprijsberekening konden op de nodige interesse rekenen. De opleiding etikettering hebben we in Oost- en West-Vlaanderen moeten verplaatsen naar het najaar maar daar horen jullie na de zomer meer van.

Januari is dé nieuwjaarsmaand en KVLV kon tijdens haar nieuwjaarsreceptie niet omheen het Steunpunt Hoeveproducten. Ter promotie van het Steunpunt in het algemeen en van hoeveproducten in het bijzonder werden 3 rijkgevlude manden met hoeveproducten verloot. Ook op de nieuwjaarsreceptie van Boerenbond en vele andere nieuwjaarsrecepties binnen KVLV waren hoeveproducten zichtbaar aanwezig. KVLV organiseerde op 10 februari 2009 een grote open-deur in haar provinciaal kantoor te Lochristi. Het middagmaal voor meer dan 50 personen was volledig verzorgd door een hoeveproducent uit het Meetjesland. Het was prachtig én lekker. We willen hierbij alle hoeveproducenten bedanken die hun medewerking verleenden aan al deze initiatieven.

Het hoogtepunt van de voorbije 3 maanden was natuurlijk de viering van het 5-jarig bestaan van het Steunpunt. Deze dag werd in de eerste plaats georganiseerd om het Steunpunt een grotere bekendheid te geven. Radio 2 Vlaams-Brabant, Radio 2 Oost-Vlaanderen wijdde er beide een reportage aan. Rob TV ging letterlijk de boer op om een mooie reportage te maken en in 'Boer en Tuinder' en 'Landbouwleven' verscheen een mooi paginavullend artikel. Naar aanleiding van de viering nam NaturelTV een week later een mooie reportage op m.b.t. hoeveproducten in het algemeen en het Steunpunt in het bijzonder. NaturelTV is een plattelandszender die u via de TV-theek van Telenet Digital TV gratis kan bekijken (u vindt dit onder "NTV à la carte") en ook op het internet via www.naturel.tv.be. Alle hoeveproducenten die de pers te woord stonden willen we hierbij van harte bedanken voor hun bijdrage.

Half maart gaat bij een Antwerpse hoeveproducent een professionele workshop door rond het versieren van ijstaarten. Door het praktische karakter van deze opleiding konden we maar 15 ijsbereiders inschrijven. Voor de andere provincies zullen we samen met de lesgever bekijken op welke andere momenten we nog zo'n dag kunnen organiseren.

Veel leesplezier,
Ann Detelder



ONS VORMINGSAANBOD

Opleiding autocontrole verplicht!!!!

De wet verplicht dat al wie met levensmiddelen omgaat, opgeleid en/of gevormd wordt op het gebied van hygiëne.

De aard van de opleiding en/of vorming hangt af van je taken en verantwoordelijkheden.

Deze verplichting geldt overigens niet alleen voor de bedrijfsleider, maar voor iedereen die tewerkgesteld is in de voedingssector.

Bij controle door het FAVV kan naar het bewijs van deze vorming gevraagd worden.

Basicursus

Om hieraan tegemoet te komen organiseerde het Steunpunt Hoeveproducten reeds heel wat basicursussen "Hygiëne, autocontrole en traceerbaarheid". De deelnemers kregen na afloop van de cursus een **aanwezigheidsattest** dat bij het autocontroleplan kan gevoegd worden en kan voorgelegd worden bij een controle van de voedselhygiëne. Ondanks de reeks cursussen die achter de rug zijn blijft de vraag van hoeveproducenten aanwezig. Vandaar dat we ook in het komende voorjaar een 2-tal cursussen organiseren.

Voor wie?

- Voor land- en tuinbouwers die **primaire producten** (groenten, fruit, aardappelen, eieren, ...) op het bedrijf, via een marktswagen, in een automaat, ... verkopen (les 1 en 2)
- Voor land- en tuinbouwers die **verwerkte producten** (zuivelproducten, vlees(waren), bereide producten,...) op het bedrijf, via een marktswagen, in een automaat, ... verkopen (les 1, 2 en 3)

De cursus richt zich in de eerste plaats tot de hoeveproducenten die nog geen degelijke opleiding volgden. Zij maken in de cursus kennis met een aantal basisbegrippen. Ook anderen zijn welkom om hun achtergrondkennis op te frissen.

Inhoud

LES 1

- basis microbiologie + goede hygiënepraktijken (extra aandacht aan reiniging en ontsmetting: welke stoffen doen wat?)
- inrichting verwerkingslokaal

LES 2

- HACCP + versoepelingen
- traceerbaarheid
- melding
- stappenplan autocontrole (zonder traceerbaarheid) en in kader van versoepelingen

LES 3 (ook interessant voor mensen die al een cursus hebben gevolgd)

- gebruik van gevarenanalyse
- interpretatie analyseresultaten labo
- non-conformiteitenregister

Aansluitend op de cursus hebben cursisten een aantal weken later toegang tot een zogenaamde zitdag waar bedrijfseigen vragen kunnen gesteld worden.

Waar en wanneer?

Telkens vanaf 20 u.

Op maandagen 20 april, 4 en 18 mei 2009,

te Roeselare, provinciaal kantoor SBB/BB/KVLV, Diksmuidsesteenweg 406/4

Deelnameprijs

€5 per les, inclusief cursusmap en een drankje

Inschrijven : verplicht, ten laatste 1 week voor de geplande datum. Het aantal deelnemers is minimum 10 en maximum 20.

Voor meer informatie en inschrijvingen

- Steunpunt Hoeveproducten, tel. 016/24 39 54, steunpunthoeveproducten@kvlv.be



Thuisverkoop van bloemen en planten

Wanneer je hoeveproducten zegt, denk je niet onmiddellijk aan de verkoop van bloemen en planten rechtstreeks aan de consument op het bedrijf. Maar bedrijven die hun producten direct te koop aanbieden aan de consument zijn 'hoeveproducenten'!

Hoe zit het met de wetgeving rond de thuisverkoop van bloemen en planten? Kan je zomaar van start gaan of moeten bepaalde vergunningen/toelatingen aangevraagd worden. Hoe begin je eraan en waarmee hou je best rekening? Je komt het allemaal te weten op onze vormingsavond: 'thuisverkoop van bloemen en planten'

Voor wie?

- Voor sierteeltbedrijven die eraan denken van start te gaan met een thuisverkoop.
- Voor sierteeltbedrijven die reeds een thuisverkoop hebben en zich afvragen of ze wel met alles in orde zijn.

Waar en wanneer?

Woensdag 3 juni 2009 vanaf 20 u. in het provinciaal kantoor SBB/BB/KVLV, Denen 157, 9080 Lochristi

Deelnameprijs

€5, inclusief lestekst en een drankje

Inschrijven : verplicht, ten laatste 1 week voor de geplande datum.

Voor meer informatie en inschrijvingen

- Steunpunt Hoeveproducten, tel. 016/24 39 54, steunpunthoeveproducten@kvlv.be

Infoavond verpakkingsmaterialen voor hoevezuivelaars

Op maandag 20 april 2009 plant het Steunpunt Hoeveproducten in samenwerking met TAD zuivel van het ILVO een studieavond over verpakkingsmateriaal en verpakkingssystemen voor hoevezuivelproducenten. We starten om 20 u.

Volgende thema's komen aan bod:

Bederf

- Bacteriën, schimmels en gisten
- Besmettingsbronnen

Verpakken van zuivelproducten

- Verpakking en besmettingsbronnen

- Keten van verpakkingindustrie
- Verpakkingsmateriaal
- Functies van verpakkingsmateriaal
- Bewaren van verpakkingsmateriaal
- Wettelijke eisen verpakkingsmateriaal
- Verpakkingsmaterialen voor zuivelproducenten

Voor wie?

Voor alle hoeveproducenten die melk verwerken tot zuiveldesserten.

Waar en wanneer?

Op maandag 20 april 2009, zaal Electra, KVLV, Remylaan 4b, 3018 Wijnmaal

Deelnemersprijs

€5

Inschrijven verplicht (zie de laatste bladzijde van deze nieuwsbrief)

Meer info en inschrijving:

- Steunpunt Hoeveproducten, steunpunthoeveproducten@kvlv.be, fax 016/24 39 09 (vermelden "tav Steunpunt HP").
- Barbara.duquenne@ilvo.vlaanderen.be, fax 09/272 30 01 (vermelden "tav Barbara Duquenne").



Wat met dierlijke bijproducten?

Men verstaat onder 'niet voor menselijke consumptie bestemde dierlijke bijproducten' alle producten van dierlijke oorsprong, afkomstig uit de sectoren dieren, dierlijke producten en de productie, transformatie en distributie van levensmiddelen van dierlijke oorsprong, die door hun aard of om gezondheids- of commerciële redenen niet meer de bestemming humane consumptie krijgen.

De voorschriften voor het gebruik, de transformatie en de verwijdering van dierlijke bijproducten zijn vastgelegd in een Europese Verordening.

Door deze Verordening staan dierlijke bijproducten onder strikt toezicht, met als doel ieder gevaar te vermijden voor de gezondheid van mens of dier en voor het leefmilieu. Controles in het kader van deze dierlijke bijproducten worden steeds strenger, vandaar dat het Steunpunt de hoeveproducenten wenst te informeren.

Voor wie?

Voor alle hoeveproducenten die dierlijke producten te koop aanbieden aan de consument. Zowel zuivel-, vlees- als andere dierlijke producten zullen aan bod komen.

Waar en wanneer?

Het Steunpunt organiseert in elke provincie een vormingsavond meer bepaald

- Donderdag 4 juni 2009 in het provinciaal kantoor SBB/BB/KVLV, Diksmuidsesteenweg 406/4, 8800 Roeselare
- Maandag 15 juni 2009 in het Provinciaal vormingscentrum te Oostmalle, Smekenstraat 61, 2390 Malle

- Dinsdag 16 juni 2009 in het Borrelhuis, Witte Nonnenstraat 28, 3500 Hasselt
- Woensdag 17 juni 2009 in het provinciaal kantoor SBB/BB/KVLV, Denen 157, 9080 Lochristi
- Donderdag 18 juni 2009 in het PPK te Pamel, Molenstraat 26, 1760 Roosdaal

We starten telkens om 20 u.

Deelnameprijs

5 € inclusief lestekst en een drankje

Inschrijven: verplicht, ten laatste 1 week voor de geplande datum.

Voor meer informatie en inschrijvingen

- Steunpunt Hoeveproducten, tel. 016/24 39 54, steunpunthoeveproducten@kvlv.be



Het loopt fout op uw bedrijf! Wat nu?



Je staat er liever niet bij stil, maar je bent beter voorbereid als er plots iets lijkt fout te lopen op je bedrijf.

Stel een klasje uit de gemeenteschool komt bij jou op bezoek. Het is een warme zomerdag en na een rondleiding met wat uitleg op je melkveebedrijf trakteer je alle kinderen op een hoeve-ijsje van het huis. 's Middags krijg je te horen dat vijf kinderen misselijk geworden zijn en moesten overgeven. Eentje is zelfs opgenomen in het ziekenhuis. Verbazing en ongeloof. Hoe kon zo iets?

Stel: je hebt een hoeveslagerij en 's zaterdags is het altijd bijzonder druk want dan komen alle klanten hun bestellingen ophalen. In de week die erop volgt krijg je via via te horen dat een aantal klanten klagen over 'een vreemde smaak' aan het gehakt dat ze bij jou kochten. Verbazing en ongeloof. Hoe kon zo iets?

Stel: je hebt een thuisverkoop van groenten. In het seizoen komen daar nog eens aardbeien bij die je inkoop bij een collega landbouwer. De doosjes aardbeien gaan heel vlot van de hand maar de volgende dag komt een klant bij jou met een stukje glas. Hij zou dit in een van de doosjes gevonden hebben. De klant windt zich hier erg over op en dreigt ermee naar de pers te stappen. Verbazing en ongeloof. Hoe kon zo iets?

Dit zijn maar enkele voorbeelden van hoe het fout kan gaan met producten die je op jouw bedrijf verkoopt. Ligt de schuld altijd bij je bedrijf? Meestal niet, maar jij krijgt wel de reacties en de negatieve reclame te verwerken om nog maar te zwijgen over de ev. negatieve persbelangstelling die dit met zich mee brengt.

Het Steunpunt Hoeveproducten wenst je bij te staan in dergelijke situaties. Problemen vermijden kunnen we niet als Steunpunt. We kunnen je wel helpen met het ter beschikking stellen van heel wat info via de Nieuwsbrief en de website en via het organiseren van opleidin-

gen en infoavonden, zodat je producten aflevert die garant staan voor een maximale productkwaliteit en voedselveiligheid. Maar soms steekt de wet van Murphy ('als er iets kan fout lopen dan zal het ook fout lopen') de kop op...

Het Steunpunt Hoeveproducten heeft de voorbije maanden gewerkt aan een crisiscommunicatieplan. Met dit plan stelt het Steunpunt zich op als eerste contactpunt voor elke hoeveproducent in Vlaanderen die met dergelijke problemen te maken krijgt. Staat een journalist van de lokale krant plots aan je voordeur omdat 5 kinderen misschien ziek geworden zijn van het eten van je ijsjes dan weet je vaak niet direct wat gezegd. Meestal is het dan ook niet goed om emotioneel te (over)reageren. Het Steunpunt biedt op zulke momenten haar hulp aan en wil je bijstaan in je contacten met de pers.

Krijg je ongewild te maken met een dergelijke situatie dan mag je steeds contact opnemen met het Steunpunt Hoeveproducten via 016/24 39 54 of het GSM nummer: 0473/20 55 46. Via het vaste nummer zal binnen de kantooruren steeds iemand ter beschikking zijn om je oproep te behandelen. Zij zullen op hun beurt verdere stappen ondernemen om je zo vlug mogelijk te kunnen helpen.

Ben jij het type dat liever voorbereid de zomermaanden tegemoet gaat en wil je niet wachten tot er iets fout loopt op je bedrijf, dan organiseert het Steunpunt op vijf verschillende locaties een infoavond rond 'hoe omgaan met de pers in crisissituaties'!

Voor wie?

Voor alle hoeveproducenten.

Waar en wanneer?

- **Oost-Vlaanderen**: dinsdag 21 april 2009 in het provinciaal kantoor BB, Denen 157, 9080 Lochristi
- **Antwerpen**: woensdag 6 mei 2009 in de Hooibeekhoeve, Hooibeeksedijk 1, 2240 Geel
- **Limburg**: donderdag 23 april 2009 in het Borrelhuis, Witte Nonnenstraat 28, 3500 Hasselt
- **Vlaams Brabant**: dinsdag 5 mei 2009 in zaal Electra, KVLV, Remylaan 4b, 3018 Wijgmaal
- **West-Vlaanderen**: dinsdag 2 juni 2009 in het provinciaal kantoor BB, Diksmuidesesteenweg 406/4, 8800 Roeselare

We starten telkens om 20 u.

Deelnameprijs

€5, inclusief lestekst en een drankje

Inschrijven: verplicht, ten laatste 1 week voor de geplande datum.

Voor meer informatie en inschrijvingen

- Steunpunt Hoeveproducten, tel. 016/24 39 54, steunpunthoeveproducten@kvlv.be



HET STEUNPUNT OP BEDRIJFSBEZOEK

Vandaag word ik in alle vroegte verwacht op een Limburgs fruitbedrijf dicht bij de Nederlandse grens. Voornamelijk appels en peren voor de veiling worden er geteeld met veel kennis van zaken. Maar nu wil een van de kinderen in het bedrijf stappen en zijn ze op zoek naar een bijkomend inkomen. Mark en Lea zitten met een heleboel vragen en hebben daarom een afspraak gemaakt met het Steunpunt.

Bij een lekkere kop koffie kom ik meer details te weten over het bedrijf. Al gauw komt de thuisverkoop van de eigen appels en peren aan bod. Lea vraagt stilletjes of dit zomaar mag want ze wil wel in orde zijn met alles als er controle komt. Ze waren vorige week nog geweest voor dat Eurepgap. Alles was OK (één kleine opmerking) maar 't brengt toch altijd een boel stress met zich mee. Echt fijn is zoiets niet, besluit ze.

Ik stel haar meteen gerust: de verkoop van eigen geteelde producten op je bedrijf is vrij eenvoudig, zeker als je al levert aan de veiling en daarvoor al een berg papieren moet in orde brengen.

Ik stel voor dat ik de verplichtingen vanuit het FAVV met hen overloop.

Als bedrijf moet je in de eerste plaats gekend zijn bij het FAVV. Dit is zo wanneer je de jaarlijkse heffing betaald hebt. Een kopie van de factuur is voldoende om dit te kunnen bewijzen. Ook dient elke productie- of teeltplaats duidelijk geïdentificeerd te zijn. Hiertoe moeten alle percelen en/of kassen genummerd worden. Een plannetje met de perceelsindeling en de perceel- en kasnummers is voldoende om in orde te zijn. Mark knikt bevestigend 'we moeten dit ook doen voor Eurepgap, dus dat is al in orde'.

Je moet het FAVV ook een grondplan kunnen voorleggen met hierop de bedrijfsinfrastructuur. Ook dat hebben Lea en Mark al eens moeten maken en ze halen hun plan erbij. Ik bekijk het samen met hen. Het plan dateert van 2007 en sindsdien zijn er in de sorteerruimte enkele zaken gewijzigd. Ik raad hen aan om het plannetje dat ze hebben aan te passen zodat het de huidige situatie weergeeft.

Wanneer ik Lea vertel dat ze een 'Register IN' en een 'Register OUT' moeten bijhouden, fronsen ze de wenkbrauwen. 'Wat is dat nu weer?' Ik stel haar gerust. Een Register IN heeft ze wellicht. Het is een register waar alle gegevens van aangevoerde grondstoffen (bestrijdingsmiddelen, biociden, plantmateriaal, meststoffen) worden bijgehouden. In een Register OUT registreer je de gegevens van alle uitgaande primaire plantaardige producten (identificatie en aard van het geleverde product, hoeveelheid geleverd product, leveringsdatum, naam en adres van de koper). 'Betekent dit dat ik naam en adres moet vragen van iedereen die hier een kilo appels komt kopen?' vraagt Mark onmiddellijk. 'Dit kan toch niet'. Neen, gelukkig niet: producten die rechtstreeks aan de consument verkocht worden vallen hier niet onder. Lea kijkt bedrukt: 'weeral twee boeken om in te vullen, het houdt niet op'. Gelukkig loopt het niet zo'n vaart: beide registers mogen vervangen worden door een rangschikking van de facturen mits alle vereiste gegevens vermeld of toegevoegd zijn.

Ook het FAVV kan de registratiebladen voor het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen opvragen. Daar is Mark gerust in, 'alles is in orde, de mannen van Eurepgap zijn hier vorige week nog geweest, alles was ingevuld'.

Mark en Lea zijn ook verplicht het FAVV onmiddellijk in te lichten wanneer ze van oordeel zijn dat een product dat ze ingevoerd, geproduceerd, geteeld, verhandeld, ... hebben schade-lijk kan zijn voor de gezondheid van mens, dier of plant. Ik overloop met hen de wettelijke procedure die ze dan moeten volgen. 'Hopelijk hebben we het nooit nodig', besluit Lea.

Ook mag het FAV de resultaten van alle voor de volksgezondheid relevante analyses van genomen monsters opvragen. Het kan gaan om resultaten van analyses genomen in het kader van de vóór-oogstcontroles of van resultaten van analyses genomen door een telersvereniging.

'Moeten we die resultaten allemaal in het dubbel hebben?' vraagt Mark zich af. Dat hoeft gelukkig niet, als je maar weet waar je de resultaten geklasseerd hebt op het moment dat je ze nodig hebt. Dit is ook zo voor nog een aantal andere documenten: de milieuvergunning, stedenbouwkundige vergunningen, de machtiging ambulante handel, toelatingen van het FAV, erkenningen 'erkend gebruiker' en 'bijzonder erkend gebruiker' van bestrijdingsmiddelen voor landbouwkundig gebruik, ...

Wanneer ik uitleg dat ze de technische fiches van de smeermiddelen die ze gebruiken moeten opvragen bij hun leverancier, vinden Mark en Lea dat het FAV wel erg ver gaat. 'Waarom is dat nu?' vragen ze tegelijk. Ik leg hen uit dat wanneer contact mogelijk is tussen levensmiddelen en smeermiddelen deze laatste voedingsgeschikt en biodegradeerbaar moeten zijn. Ik leg hen uit wat ze precies aan de leverancier moeten vragen. Lea bekijkt me bedenkelijk, maar zegt toch dat ze eens zal bellen.

Op mijn vraag of ze een ongediertebestrijdingplan hebben, knikt Mark bevestigend. 'Dat moeten we reeds hebben voor iets anders dus ik hoop dat we dat mogen gebruiken!' Ja, dat mag, als het maar goed wordt bijgehouden.

'Hoelang moet ik dit alles bewaren?' vraagt Lea me na enkele minuten stilte. 5 jaar, maar je moet je formulieren wel regelmatig bijwerken natuurlijk.

Nu het stukje administratie en wettelijke verplichtingen afgehandeld is, komen Mark en Lea met een aantal praktische vragen op de proppen.

'Mogen wij hier een bord aan 't straat zetten waarop we reclame maken voor onze thuisverkoop?' Hierop kan ik geen sluitend antwoord geven. Elke gemeente heeft hierrond een andere reglementering. Ik raad hen dan ook aan hun licht eens op te steken bij de dienst Ruimtelijke Ordening van hun gemeente die hen wellicht verder kan helpen.

'Er passeert hier vlakbij een fietsroute, in de zomer is het hier soms echt een fietssnelweg, zeker in het weekend. We zouden graag aan de toeristen ons fruit aanbieden. Hoe kunnen we dit het best doen?' Ik overloop met hen de mogelijkheden, maar raad hen aan om met concrete plannen eens contact op te nemen met het Innovatiesteunpunt. Rond marketing hebben zij de kennis in huis.

'Wat zijn de beste openingsuren?' Ook dit is voor ieder bedrijf anders en hangt af van de bedrijfssituatie, beschikbaarheid van personeel en de gezinssituatie. Ik raad hen echter af om elke dag andere uren in te stellen. Dat kunnen de klanten niet onthouden en vinden ze vervelend. Voorzie ook een sluitingsdag. Het is de bedoeling dat je uit de thuisverkoop een bijkomend inkomen haalt maar je moet ook aan jezelf denken. Je kan nu eenmaal niet 7/7 dagen beschikbaar zijn voor iedereen.

'Mogen wij ook producten van collega landbouwers verkopen?' Dat kan in principe en vaak is het naar de klant toe goed het productaanbod uit te breiden. Wel dien je dan ingeschreven te zijn als handelaar. Je doet dit door je in te schrijven bij de KBO (Kruispuntbank der Ondernemingen) waarna je een ondernemingsnummer krijgt dat je gebruikt bij de inkoop en verkoop van dergelijke producten (behalve bij verkoop aan de directe consument)

'Ik heb al eens gelezen dat je een automaat kan neerzetten waar mensen dan hun fruit kunnen kopen. Is dit rendabel en mag dit zomaar?' Of een automaat rendabel is hangt natuurlijk af van veel factoren. De ligging is natuurlijk de eerste en belangrijkste voorwaarde, maar niet elke gemeente verleent even vlot de toelating om een automaat neer te zetten. Op het

eigen bedrijf lukt nog wel, maar wil je een automaat zetten langs een drukke weg dan komt hier heel wat meer bij kijken. Een doordachte bouwaanvraag waarbij men rekening houdt met de directe omgeving van de automaat is een goed begin, maar toch kan het soms erg lang duren voor je de vergunning in handen hebt.

Het loopt ondertussen tegen de middag aan. Lea schenkt nog een kop koffie in en overloopt nog eens wat we allemaal besproken hebben. Ze zijn blij dat het Steunpunt eens kon langskomen. Nu weten we wat ons te doen staat en waar we ons aan moeten houden. 't Is goed geweest. Ik raad Lea nog aan om naar onze website te surfen: <http://steunpunthoeveproducten.servicepunta.be>. Onder het luikje wetgeving (primaire plantaardige productie) kan je nog meer uitleg vinden met voorbeeldregisters die je kan gebruiken.

Tevreden verlaat ik net voor de middag het bedrijf. Mark en Lea weten dat ze met verdere vragen steeds bij het Steunpunt terecht kunnen via de telefoon of de mail. 'Nu ken je ons en ons bedrijf en da's makkelijker praten', besluit Mark!

'Advies op maat' vanuit het Steunpunt



Wil je starten met een thuisverkoop maar weet je niet goed hoe eraan te beginnen? Breek je je hoofd over de inrichting van je hoevewinkel of zie je het bos door de bomen niet meer bij het opstellen van je autocontroleplan? Zit je met specifieke vragen ivm autocontrole, traceerbaarheid en meldingsplicht binnen jouw bedrijf of heb je andere bedrijfseigen problemen met betrekking tot de hoeveverkoop en/of verwerking?

Je kan advies aanvragen bij het Steunpunt Hoeveproducten. Na afspraak komen we bij jou langs op je bedrijf.

Prijs per dagdeel: € 70,00

Meer info en aanvraag bedrijfsbezoek:

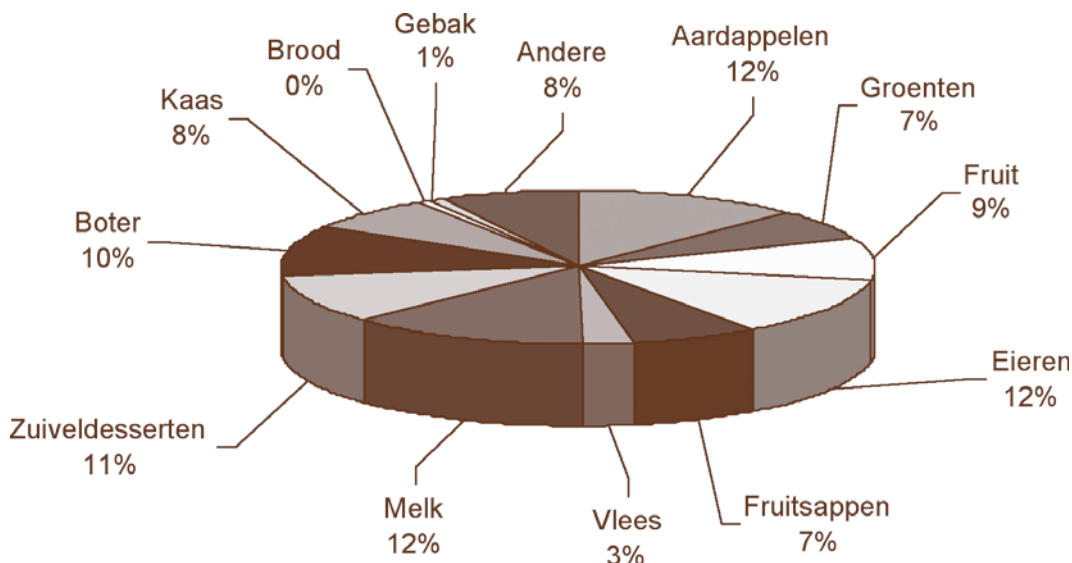
- 016/24 39 54
- steunpunthoeveproducten@kvlv.be

WAT DENKEN JULLIE OVER HET STEUNPUNT?

Herinner je je nog de enquête die we aan ieder van jullie bezorgden in het voorjaar van 2008? We wilden peilen naar je mening over de werking van het Steunpunt. In deze nieuwsbrief vind je hiervan een samenvatting van de resultaten:

Van de hoeveproducenten die hun formulier terug stuurden hadden 40% een thuisverkoop van primaire producten (groenten, fruit, eieren, aardappelen,...); 52% verkocht secundaire producten (zuivelverwerkers, hoeveslagerijen, bereide producten,...). Veel bedrijven combineren natuurlijk beide takken wat onder meer valt af te leiden uit het feit dat 80% van de hoeveproducenten een hoevewinkel heeft.

Zo'n 65% van de hoeveproducenten deed al eens telefonisch, via mail of persoonlijk contact beroep op het Steunpunt om advies in te winnen en dan vnl. rond thema's zoals:



1. Autocontrole
2. Verbouwingen en inrichtingen
3. Vergunningen en procedures
4. Veiligheid en verzekeringen
5. Reclame en marketing
6. Premies en andere tegemoetkomingen
7. Sociaal statuut
8. Personeelsbeleid
9. Controles en inspecties
10. Handelswetgeving
11. Fiscaliteit
12. Wetgeving en richtlijnen

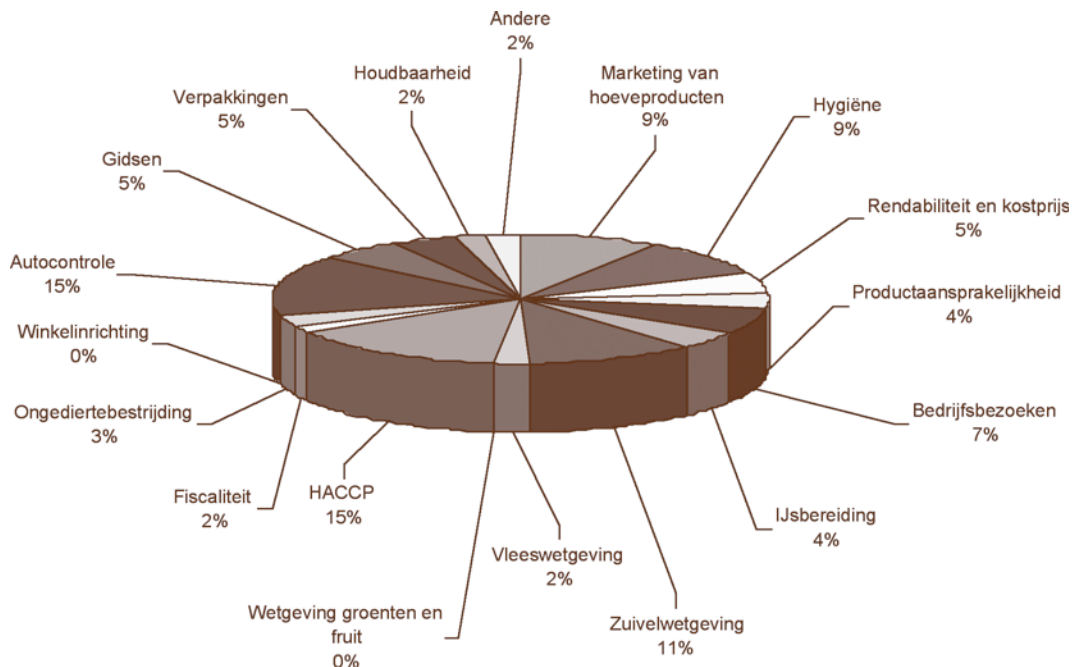
Slechts 40% van de hoeveproducenten weet dat het Steunpunt tegen vergoeding kan langskomen op het bedrijf. Het Steunpunt werd uitgenodigd i.v.m. vragen mbt de autocontrole (62%), verbouwen en inrichten (25%) en na een overheidscontrole (13%). Alle hoeveproducenten die een bedrijfsbezoek hebben aangevraagd waren zeer tevreden over de dienstverlening.

Over de website en de nieuwsbrief zijn de meeste hoeveproducenten (heel) tevreden zowel wat inhoud, lay-out en navigatie (mbt de website) betreft. Een aantal hoeveproducenten deden bijkomende suggesties naar inhoudelijke thema's.

46% van de hoeveproducenten heeft reeds bij het Steunpunt een bedrijfsgerichte opleiding gevolgd. De voornaamste reden waarom (nog) geen opleidingen gevolgd werden is tijdsgebrek. De hoeveproducenten doen vnl. een beroep op de nieuwsbrief om op de hoogte te zijn van het opleidingsaanbod.

Opleidingen worden bij voorkeur 's avonds gevolgd (59%), 33% opteert voor 's middags.

Welk soort opleidingen worden bij het Steunpunt gevolgd:



De meeste hoeveproducenten weten dat het Steunpunt opkomt voor hun belangen en weten dat het Steunpunt regelmatig overlegvergaderingen heeft met overheids- en andere instanties en 82% vindt dit ook belangrijk.

GEVARENANALYSES : WAT ZIJN ZE EN WIE MOET ZE MAKEN ?

Wat?

Een gevarenanalyse is een methode om na te gaan welke stappen in je productieproces mogelijks een 'gevaar' kunnen opleveren. Een 'gevaar' is hier een onaanvaardbaar risico voor de gezondheid van de consument.

Drie soorten gevaren kunnen problemen geven bij je eindproducten :

- microbiologische (alles wat te maken heeft met bacteriën, gisten, schimmels)
- chemische (bv. restanten van reinigings- en ontsmettingmiddelen)
- fysische (alles wat te maken heeft met vreemde voorwerpen zoals stukjes glas, metaal, haren,...).

Bij een gevarenanalyse is het de bedoeling de mogelijke gevaren in je productieproces te onderkennen en alle mogelijke beheersmaatregelen te nemen om deze zoveel mogelijk uit te sluiten.

Wie moet een gevarenanalyse doen ?

IEDERE hoeveproducent die eigen of ingekochte producten verwerkt en die NIET kan refereren naar een door het FAVV goedgekeurde autocontrolegids.

Enkele voorbeelden :

- Jeanine verkoopt op de wekelijkse markt eigen geteelde groenten. Jeanine moet geen gevarenanalyse opstellen.
- Chris baat een hoeveslagerij uit waar hij naast vleespakketten ook gehakt en vleesbereidingen verkoopt. Chris moet geen eigen gevarenanalyse opstellen. Hij kan en mag zich refereren naar de gids voor de slagers, beenhouwers en traiteurs van België.
- Voor Riane staat de paasvakantie gelijk aan de opstart van het ijsseizoen. Ze verkoopt ijs in literdozen maar klanten kunnen ook gewoon een ijsje komen halen om op het terras op te eten. Riane moet voor de productie van ijs een gevarenanalyse opstellen. Zij kan momenteel nog geen beroep doen op de gids Hoevezuivel.
- Maria en Ludo baten een goed draaiende hoevewinkel uit. Ze hebben een uitgebreid assortiment van groenten, fruit, kazen die ze van een collega inkopen en een waaier aan zuiveldessertjes uit de eigen melkproductie die ze hun klanten aanbieden. Maria en Ludo kunnen zich ook niet beroepen op de gids Hoevezuivel. Voor elk soort zuivelproduct dat ze zelf maken dienen ze een gevarenanalyse op te stellen.
- Marc en Christine verkopen al een aantal jaren groenten aan huis. Marc wil aan zijn groenten een meerwaarde geven door zijn klanten een assortiment soepen aan te bieden. Christine ziet dit wel zitten, maar soepen maken wil zeggen dat je producten verwerkt en je dus een gevarenanalyse zal moeten opstellen, temeer daar er vanuit het FAVV geen gids is voor dergelijke producten.
- Caroline woont in de fruitstreek. De thuisverkoop van appels en peren draait op volle toeren maar ze zou graag fruitsappen aanbieden en misschien ook fruitmanden en fruit-salades. Voor de sappen en de salades zal Caroline een gevarenanalyse moeten opmaken, voor de fruitmanden niet.

De gevarenanalyse is een heel belangrijk onderdeel van je autocontroleplan. Bij controle van het FAVV zal hier bijna steeds om gevraagd worden.

Hoe ga je hiervoor te werk ?

1. Omschrijf per productiestap welke mogelijke gevaren er kunnen optreden en wat de oorzaak is van dit gevaar.
2. Omschrijf telkens ook wat eventuele normen of grenswaarden (richtwaarden) zijn die niet mogen overschreden worden. Bepaalde normen zijn wettelijk vastgesteld, bv. kiemgetal, temperatuur bij opslag, temperatuur en tijd bij pasteurisatie,...

3. Bepaal de Kritische Controlepunten (KCP's) en Punten van Aandacht (PVA's).
- Voor de thuisverwerker zijn de meest voorkomende KCP's:
 - a. Ingangscntrole van de gebruikte grondstoffen en toevoegingen.
 - b. Processtappen waarbij micro-organismen worden gedood of geremd:
 - a. verhitting (bv. pasteurisatie)
 - b. koelen
 - c. vriezen
 - d. verzuren
 - c. Omschrijf hoe de controle op deze KCP's gebeurt (bv. meten van temperatuur en tijd tijdens de pasteurisatie), hoe en wanneer de eventuele afwijking tov de grenswaarde wordt gemeten.
 - d. Omschrijf welke corrigerende maatregelen er zullen genomen worden indien blijkt dat er een afwijking is t.o.v. de norm.
 - Belangrijke PVA's voor de hoeveproducent zijn o.a.:
 - a. omgaan met verse eieren of rauwe melk
 - b. persoonlijke hygiëne
 - c. doorlooptijd van verhitting en afkoeling (temperatuurzone tussen 10 en 65°C zo vlug mogelijk doorlopen)
 - d. verpakken.Duid deze ook aan en omschrijf met welke hygiëneregels die onder controle gehouden worden, hoe dit gecontroleerd wordt en welke corrigerende maatregelen er genomen wordt bij afwijking.

Meer info over het opmaken van een gevarenanalyse vind je op de website van het Steunpunt Hoeveproducten:

Surf naar <http://steunpunthoeveproducten.servicepuntaagra.be>

Neem dan een kijkje bij dossiers waar je doorklikt naar het 'stappenplan'!

GEZAMENLIJKE LABOCONTROLES

*ophalingen voorjaar
2009 gaan binnenkort
van start*

Hoevezuivelaars:

Iedere producent van zuivelproducten moet tweemaal per jaar zijn producten laten controleren. Hetzelfde geldt ook voor het water, behalve onbehandeld leidingwater, dat bij/in de productie gebruikt wordt.

Zeker voor wie een ruim assortiment aan producten aanbiedt kan de factuur hiervoor flink oplopen.

Daarom startte het Steunpunt Hoeveproducten een aantal jaren geleden met het samenbrengen van geïnteresseerde hoeveproducenten zuivel met de bedoeling om bij de labo's offertes op te vragen en een groepstarief te bedingen. Zo'n 130 hoevezuivelaars namen in het verleden deel aan deze groepen.

Hoeveslagers:

Dienen jaarlijks een staal gehakt of vleesbe-reiding op basis van gehakt (vb. bereid gehakt, americain préparé, ...) te laten analyseren.

Met het voorjaar in het verschiet is het tijd om een nieuwe inventaris te maken van geïnteresseerde producenten en de afspraken vast te leggen.

Nam je al deel aan de gezamenlijke opha-ling? Dan krijg je een van deze dagen een brief in je bus met alle nodige informatie.

Nam je nog niet deel en ben je geïnteres-seerd? Schrijf je dan vóór 15 april in met de antwoordstrook op de laatste bladzijde of mail naar

steunpunthoeveproducten@kvlv.be.

We bezorgen je dan alle info zodat je kan beslissen of je al dan niet meedoet.

VANUIT DE PROVINCIES...

Oost-Vlaanderen: mmm...eetjesland vernieuwt

Het Meetjesland is steeds een voedingsregio geweest, een gezonde regio waar gezonde voeding geproduceerd wordt. Om dit gegeven te ondersteunen en de verschillende hoeve- en streekproducenten de aandacht te geven die ze verdienen, nam het Plattelandscentrum Meetjesland twee jaar geleden het initiatief om de coöperatieve mmm...eetjesland op te richten.

Zeventien producenten sprongen mee op de kar en na twee jaar bleek dat dit hen geen windeieren heeft gelegd. Zo zijn er meer dan 1.000 geschenkdozen verkocht, worden ieder jaar meer dan 3.000 bezoekers verwelkomd op de hoeve- en streekproductenmarkt, hebben honderden mensen het Meetjesland kunnen proeven op talrijke recepties, ...

Een aantal van de aangesloten producenten beschikken over een eigen hoevewinkel. Dankzij hun lidmaatschap kunnen ze alle producten van de coöperatieve verzamelen zodat ze een uitgebreid gamma kunnen aanbieden in hun winkel, wat hun klanten heel erg waarderen.

Door deze acties kreeg de producent meer naambekendheid en steeg zijn verkoop.

Deze activiteiten worden steeds ondersteunt door hun eigen website www.mmm-eetjesland.be

Het Plattelandscentrum kreeg onlangs de goedkeuring over enkele Europese plattelandsprojecten waardoor men in de toekomst mmm...eetjesland cvba verder kan ondersteunen en nieuwe acties kan uitwerken.

Zo zullen op korte termijn een aantal nieuwe producenten de huidige 17 coöperanten vervoegen zodat er in totaal ± 25 producenten lid zijn van mmm...eetjesland. Het aanbod zal nog ruimer en breder zijn zoals koffie, talrijke zuivelproducten en vleesproducenten, etherische kruiden, Pomme Charelle, paarse truffelaardappelen, appelsap, streekbieren, boerenworst, honing, paardenmelk en likeur, pralines, kaas, ...

Naast de uitbreiding zijn er ook nog een aantal andere initiatieven die zullen opgestart worden. Men organiseert studie-uit-

stappen naar gelijkaardige organisaties in zowel het binnen- als buitenland, er wordt toenadering gezocht om samen te werken met horecazaken, bed&breakfasts en traiteurs. Men wil ook onderzoeken hoe men een distributiesysteem kan ontwikkelen en wil men nadrukkelijker aanwezig zijn op markten of beurzen.

Naast dit alles is het uiteraard ook de bedoeling om elkaars producten te promoten en te verkopen.

Hoeve- en streekproducenten die interesse hebben om ook toe te treden of die meer willen weten over de verschillende acties kunnen steeds contact opnemen met het Plattelandscentrum Meetjesland via

09/379 78 37 of rechtstreeks een miltje zenden naar de cvba via info@mmm-eetjesland.be



INSCHRIJVINGSTROOK

Naam

Adres

Producent van

Tel.

E-mail

Ik wens in te schrijven voor: (plaats een kruisje in de rechterkolom)

THEMA	DATUM en UUR	
ANTWERPEN		
Omggaan met de pers in crisis	Woe 6 mei om 20 u.	
Verpakkingsmaterialen voor hoevezuivelaars	Ma 20 april om 20 u.	
Dierlijke bijproducten	Ma 15 juni om 20 u.	
LIMBURG		
Omggaan met de pers in crisis	Di 19 mei om 20 u.	
Verpakkingsmaterialen voor hoevezuivelaars	Ma 20 april om 20 u.	
Dierlijke bijproducten	Di 16 juni om 20 u.	
OOST-VLAANDEREN		
Omggaan met de pers in crisis	Di 21 april om 20 u.	
Thuisverkoop planten	Woe 3 juni om 20 u.	
Dierlijke bijproducten	Woe 17 juni om 20 u.	
VLAAMS-BRABANT		
Omggaan met de pers in crisis	Do 7 mei om 20 u.	
Verpakkingsmaterialen voor hoevezuivelaars	Ma 20 april om 20 u.	
Dierlijke bijproducten	Do 18 juni om 20 u.	
WEST-VLAANDEREN		
Cursus hygiëne & autocontrole	Ma 20 april, 4 en 18 mei om 20 u.	
Omggaan met de pers in crisis	Di 2 juni om 20 u.	
Dierlijke bijproducten	Do 4 juni om 20 u.	

Ik nam nog niet deel aan de gezamenlijke labo-analyses en wens een prijsofferte en een deelnameformulier voor de volgende provincie

- Antwerpen Vlaams-Brabant
 Limburg West-Vlaanderen
 Oost-Vlaanderen

- Ik ben hoevezuivelaar
 hoeveslager
 andere

Stuur, fax of mail deze inschrijvingsstrook naar het Steunpunt Hoeveproducten, Remylaan 4b, 3018 Wijnmaal, tel. 016/24 39 54, fax 016/24 39 09, e-mail: steunpunthoeveproducten@kvlv.be