

versie januari 2018

## **HANDBOEK 100% WEST-VLAAMS - Erkenning Hoeveproducent door West-Vlaamse Hoeveproducten vzw**

---

### **1. Inleiding**

Met de steun van de Provincie West-Vlaanderen wordt sinds 2011 de werking rond '100% West-Vlaams, Hoeve- en Streekproduct' uitgebouwd. 100% West-Vlaams is een verderzetting van de reeds bestaande werking rond hoeveproducten door West-Vlaamse Hoeveproducten vzw en Inagro vzw én de werking rond streekproducten. De interne werking van 100% West-Vlaams laat ruimte voor de eigenheid van enerzijds hoeveproducten en anderzijds streekproducten.

Aansluiting tot 100% West-Vlaams en de bijhorende erkenningen gebeuren dan ook vanuit verschillende organisaties:

**Hoeveproducent:**

West-Vlaamse Hoeveproducten vzw

Inagro vzw, Ieperseweg 87, 8800 Rumbeke

Contactpersoon: Anneleen Dedeyne, E [anneleen.dedeyne@inagro.be](mailto:anneleen.dedeyne@inagro.be), T 051 27 32 26

**Streekproducent<sup>1</sup>:**

POM West-Vlaanderen, Koning Leopold III-laan 66, 8200 Brugge

Contactpersoon: Stephanie Van Lancker, E [stephanie.vanlancker@pomwvl.be](mailto:stephanie.vanlancker@pomwvl.be), T 050 14 01 83

Dit handboek omschrijft de erkenning als 100% West-Vlaamse Hoeveproducent.

### **2. Missie**

De vzw West-Vlaamse Hoeveproducten (ondergebracht onder de werking 100% West-Vlaams) brengt West-Vlaamse hoeveproducenten samen. Samen werken de leden aan het bevorderen van de kwaliteit en de herkenbaarheid van West-Vlaamse hoeveproducten volgens de principes van de korte keten (zie hierna). De communicatie en promotie voor deze producten gebeurt onder de merknaam 100% West-Vlaams.

### **3. Visie**

Via promotie, vorming, vertegenwoordiging, netwerking en het opzetten van innovatieve projecten worden West-Vlaamse hoeveproducenten ondersteund in hun professionalisering en marktgericht produceren. In tweede instantie bouwen we 100% West-Vlaams uit tot een sterk, authentiek en kwalitatief merk gedragen door de leden, herkenbaar in West-Vlaanderen en erbuiten.

Om de missie te realiseren wordt er gewerkt rond volgende sleutelbegrippen: kwaliteit, promotie, vorming, samenwerking en vertegenwoordiging.

---

<sup>1</sup> Een erkenning als West-Vlaams Streekproduct wordt opgestart wanneer u een niet-landbouwer bent. Volgende voorwaarden op productniveau worden daarbij bekeken:

- Bestaande uit voornamelijk streekeigen grondstoffen en/of grondstoffen die als streekeigen worden beschouwd
- Aantoonbare band met de streek
- Naar ambachtelijke wijze vervaardigd (volgens de streektraditie) in West-Vlaanderen

**Kwaliteit** – 100% West-Vlaams garandeert kwaliteit. In eerste instantie gaat het over productkwaliteit en voedselveiligheid. Daarnaast is er ook aandacht voor andere aspecten zoals klantvriendelijkheid, presentatie van de producten, marketing en communicatie, netheid van het bedrijf, etikettering,... Leden kunnen rekenen op advies en ondersteuning inzake deze thema's.

**Gezamenlijke promotie** – 100% West-Vlaams maakt het label en het verhaal bekend. Het label neemt de principes van de korte keten voor hoeveproducten mee en benadrukt het lokale en de authenticiteit van de producten. Promotie wordt gevoerd onder diverse vormen zoals folders, hoeveborden en vlaggen, advertenties en publicaties, beursstanden, acties en via samenwerking met de toeristische diensten,... De leden gebruiken het label op hun communicatiedragers en zijn ambassadeurs van 100% West-Vlaams.

**Vorming** – 100% West-Vlaams houdt eraan de hoeve- en streekproducenten goed te informeren over actuele onderwerpen. Een nieuwsbrief wordt onder de leden verspreid. Daarnaast organiseert de werking verschillende vormingsinitiatieven/bijeenkomsten over diverse onderwerpen, dit zoveel mogelijk in samenspraak met andere partners.

**Samenwerking** – 100% West-Vlaams wil samenwerking stimuleren. Opportuniteiten tussen de leden worden uitgewerkt. Zo versterken bedrijven elkaar, kunnen producten uitgewisseld worden, alsook tips en ideeën. Ook innovatieve samenwerking met complementaire partners behoort tot de taakstelling van 100% West-Vlaams.

**Vertegenwoordiging** – Waar ze kan, stelt 100% West-Vlaams de belangen van de West-Vlaamse hoeveproducten centraal. Door deze vertegenwoordiging sta je als groep sterker dan als individu.

#### 4. Bedoeling en houders van het handboek

Dit handboek legt de voorwaarden vast voor landbouwers die meestappen in de vzw West-Vlaamse Hoeveproducten, onder de werking 100% West-Vlaams.

Het opstellen van het handboek en het aanbrengen van wijzigingen aan het handboek gebeurt in samenspraak met alle betrokken partijen, hierna genoemd. De recentste versie van het handboek is de enig geldende.

De betrokken partijen:

- **West-Vlaamse Hoeveproducten vzw** is het overkoepelend orgaan. West-Vlaamse Hoeveproducten vzw is de houder van dit handboek en behoudt zich het recht de bepalingen in het handboek te wijzigen.
- De **Raad van Bestuur** van de vereniging bezit de meest uitgebreide macht om de vereniging te besturen. De Raad van Bestuur zijn de beheerders van de vereniging. Verkozen hoeveproducenten uit de verschillende regio's vormen de Raad van Bestuur. De Raad van Bestuur komt 3 à 4 keer per jaar samen.
- De **leden** van de West-Vlaamse Hoeveproducten vzw zijn land- of tuinbouwers die voldoen aan de voorwaarden uit dit handboek.
- **Inagro vzw** behartigt samen met de West-Vlaamse Hoeveproducten vzw de werking, zoals de lidmaatschappen, de activiteiten en de communicatie m.b.t. de hoeveproduc(en)ten en de korte keten.
- **100% West-Vlaams** zorgt voor ondersteuning en herkenbaarheid van hoeve- en streekproducenten. Een lid van de West-Vlaamse Hoeveproducten vzw krijgt de merknaam 100% West-Vlaams toebedeeld. Inagro neemt samen met de POM West-Vlaanderen de werking van 100% West-Vlaams op zich.
- De **Provincie West-Vlaanderen** ondersteunt West-Vlaamse Hoeveproducenten vzw en de werking 100% West-Vlaams.

## 5. Definities

**Hoeveproducenten** zijn actieve uitbaters van land- en tuinbouwbedrijven. Ze beogen een duurzame bedrijfsvoering en halen een bijkomend inkomen uit de verwerking en/of uit de rechtstreekse verkoop van hoeveproducten.

**Hoeveproducten** zijn producten die op een land- of tuinbouwbedrijf geproduceerd worden onder toezicht van de producent. Bij verwerking moeten de basisgrondstoffen hoofdzakelijk afkomstig zijn van het landbouwbedrijf zelf. De verwerking en afzet gebeurt op het bedrijf zelf of onder toezicht van de producent.

**Korte keten** is een manier van verkopen waarbij er een rechtstreekse band is tussen producent en consument. Op die manier kan de landbouwer zijn prijs, de productiemethode en het aanbod zelf bepalen. Met zo'n transparant systeem is hij niet enkel een ambassadeur voor zijn product maar voor de hele korte keten.

De consument krijgt in ruil verse en kwaliteitsvolle producten recht van bij de boer. Zonder veel voedselkilometers of verpakkingsafval. En bovendien ondersteun je via directe verkoop de lokale economie. Vijf principes omvatten de korte keten: betrokkenheid, beperkt aantal schakels, zeggenschap, lokaal karakter en contact met de landbouwpraktijk.

Onder **directe verkoop** verstaan we: verkoop op de hoeve (voldoende professioneel met bv. openingsuren), groente- en fruitpakketten, zelfpluktuinen en CSA, automaten op het erf, voedselteams, boerenmarkten, buurderij, openbare markten, verbruikszaal of terras, huis-aan-huis ronde, internetwinkels (met afhaling bij leverancier),... .

## 6. Aansluitingscriteria

Hierna worden de aansluitingscriteria besproken. Deze criteria zijn richtinggevend en evolueren in de tijd. De Raad van Bestuur behoudt zich het recht hierover te oordelen bij aansluiting en bij aanzienlijke wijzingen. De producent dient elke wijziging dan ook mee te delen.

### 6.1 Wie en tegen welke voorwaarden

- Land- of tuinbouwbedrijven met hun bedrijfszetel gelegen in de **provincie West-Vlaanderen**.
- Onder land- en tuinbouwbedrijven wordt verstaan: bedrijven met een arbeidsbehoefte van minimaal een halve arbeidskracht (VAK). De land- of tuinbouwer besteedt **minstens 50% van zijn totale arbeidsduur** aan de werkzaamheden op het land- of tuinbouwbedrijf en haalt hier **minstens 35% van zijn totale inkomen** uit. De bedrijven beschikken over een landbouwnummer.
- Het bedrijf doet aan rechtstreekse (thuis)verkoop van al dan niet verwerkte eigen producten **onder toezicht** van de bedrijfsleider(s). Uit de verwerking en de rechtstreekse verkoop van hoeveproducten haalt men een **bijkomend inkomen**.
- Voldoen aan de **wettelijke kwaliteitsbepalingen** (product en dienstverlening) die voor elke sector gelden.
- Het bedrijf straalt een **positief beeld** uit, is net en aantrekkelijk. De bedrijfsleider vertrekt vanuit een trots t.o.v. zijn beroep en de sector.
- Voldoen aan de **criteria** inzake **korte keten**, namelijk:
  - **Betrokkenheid**. Er bestaat een rechtstreekse relatie (vaak is dit direct contact) tussen de consument en de producent. De consument weet wie zijn product gemaakt heeft en de producent weet waar zijn producten naartoe gaan.
  - **Beperkt aantal schakels**. De afstand die het product tussen producent en consument aflegt, wordt beperkt gehouden. Door de transparante keten heeft de consument de mogelijkheid om de tussenschakels te kennen. Afzet via actoren uit de grootdistributie en voedselverwerkende

industrie, waarbij het product niet langer eigendom is van de producent of de producent de prijs niet zelfstandig kan zetten, wordt niet als korte keten beschouwd.

- **Zeggenschap.** De producent is zelfstandig in zijn prijszetting. Hij kan ook zijn productiemethode en zijn aanbod zelf bepalen.
- **Lokaal karakter.** Plaatselijk geteelde producten worden lokaal verkocht. Het lokale karakter van korte keten zorgt voor ondersteuning van de lokale economie. De activiteit is gericht op lokale consumenten. Zij kopen de korte ketenproducten aan waardoor een zekere territoriale verbondenheid en betrokkenheid bij de herkomst van het product aanwezig is. Bij verwerking van landbouwproducten worden de gebruikte grondstoffen in principe uit eigen productie of de lokale omgeving gehaald, behalve voor ingrediënten die niet lokaal beschikbaar zijn. Wanneer ingrediënten niet lokaal beschikbaar zijn, moet in de eerste plaats gekeken worden naar lokale alternatieven.
- **Contact met de landbouwpraktijk.** De korte keten is voor de consument een manier om in contact te komen met de landbouwpraktijk en om inzichten te krijgen in de productieprocessen, de seizoenen en in de duurzaamheid van de productie en de afzet. De producent heeft een ambassadeursfunctie en sensibiliseert de consument.

## 6.2 Wat met een uitgebreid niet-eigen productassortiment?

Hoeveproducenten die een verkooppunt hebben met eigen producten en daarnaast een uitgebreid aanbod van niet-eigen producten kunnen ook lid worden. We leggen onderstaande voorwaarden op m.b.t. het productassortiment in het verkooppunt:

### 1. Vermelding eigen producten

Het moet duidelijk gecommuniceerd zijn welke de eigen/niet-eigen producten zijn in het verkooppunt. Dit kan door bijvoorbeeld enkel de eigen producten en deze van andere 100% West-Vlaams leden te labelen met het logo 100% West-Vlaams.

### 2. Uitstraling hoeve

Het hele productassortiment moet in de lijn liggen van de uitstraling van een korte ketenverkooppunt op de hoeve.

### 3. Keuze voor lokale producten

Er moet zoveel als mogelijk gewerkt worden met producten van lokale collega-landbouwers, bij voorkeur ook leden 100% West-Vlaams. Ook streekproducten kunnen het aanbod versterken.

Enkel de eigen en aangekochte 100% West-Vlaamse producten worden opgenomen in de communicatie van 100% West-Vlaams.

## 6.3 Extra aansluitingsmogelijkheden

Het landschap binnen hoeve- en korte ketenverkoop verandert voortdurend. Via deze extra aansluitingsmogelijkheden kunnen nieuwe vormen van de korte keten getoetst worden aan de missie en de visie van de vereniging. De Raad van Bestuur behoudt het recht uitzonderingen toe te staan/beslissingen op maat te maken.

### 6.3.1 Verkoop via andere verkooppunten, winkel niet op de hoeve, huis aan huis ronde (B2C-verkoop)

Onder deze categorie vallen hoeveproducenten die geen thuisverkoop hebben. Zij verkopen via andere verkooppunten (bv. buurderijen, voedselteams,...); een huis-aan-huisronde; een winkel die zich niet op de hoeve bevindt;... Deze landbouwers kunnen lid worden, mits voldaan wordt aan onderstaande voorwaarden.

### 1. **Uitstraling verkooppunt**

De winkelinrichting en het productassortiment moet in de lijn liggen van de uitstraling van een korte ketenverkooppunt. Het verhaal van de producent, de lokale ingrediënten, het productieproces, de kwaliteit,... moet aanwezig zijn, ook in de promotiekanalen.

Landbouwers met een externe winkel kunnen deelnemen aan het aanbod van de werking 100% West-Vlaams en het label 100% West-Vlaams gebruiken. Het promotieaanbod en de activiteiten worden afgestemd op deze winkels.

### 6.3.2 **B2B-verkoop**

Landbouwers die hun producten niet-rechtstreeks aan de eindverbruiker verkopen maar enkel aan professionele klanten kunnen ook het label 100% West-Vlaams bekomen, mits het voldoen aan alle onderstaande voorwaarden (die de korte keten principes verder uitdiepen):

#### 1. **Transparante keten**

De producent kent én kiest zijn afzetkanaal. Ook de eindconsument weet steeds vanwaar het product komt. Het betreft geen anonieme verkoop ongeacht de tussenschakels.

#### 2. **Lokaal karakter**

Tussenschakels nemen voldoende het verhaal m.b.t. de lokale ingrediënten, het productieproces, de kwaliteit,... van de producent mee. Er is ook aandacht voor de zichtbaarheid van dit lokaal verhaal. Bv. rondleiding voor professionele klanten.

#### 3. **Contact met de landbouwpraktijk**

Er is een mogelijkheid dat de eindconsument op regelmatige tijdstippen de (landbouw)productie kan zien en contact kan hebben met de landbouwer. Bv. bedrijfsbezoek, proeverij,... voor de klanten van de afnemers.

Deze landbouwers kunnen deelnemen aan het aanbod van de werking 100% West-Vlaams en het label 100% West-Vlaams gebruiken. Hun professionele afnemers kunnen het label gebruiken, als een directe link met de betrokken producten herkenbaar is voor hun klant.

Deze landbouwers genieten een **promotieaanbod op maat**, eerder gericht op storytelling via professionele afnemers. Zo kunnen ze echter niet meeliften aan de initiatieven gericht op B2C-verkooppunten.

### 7. **Flow erkenning 100% West-Vlaamse hoeveproducent**

- Kandidaat-leden doen hun aanvraag voor lidmaatschap telefonisch of per email bij de voorzitter of het secretariaat. Ongeveer per kwartaal worden de nieuwe kandidaten voorgesteld aan de Raad van Bestuur.
- De landbouwer vult een toetredingsformulier in bij kandidaatstelling.
- Een beperkte delegatie, die geleid wordt door iemand van de Raad van Bestuur, brengt een aangekondigd bezoek aan het bedrijf van de kandidaat-toetreder om kennis te maken met het bedrijf en het productieproces. De punten opgenomen in dit handboek en de statuten worden tijdens het bezoek overlopen. Indien nodig wordt advies gegeven om aan de criteria te voldoen.
- Na een verslag van het bezoek en de criteria op de eerstvolgende Raad van Bestuur beslist deze of een kandidaat-lid al dan niet aanvaard wordt.
- De Raad van Bestuur brengt het kandidaat-lid schriftelijk op de hoogte van de beslissing.
  - Bij goedkeuring ontvangt de producent de erkenning als 100% West-Vlaamse Hoeveproducent.
  - Een niet-toelating wordt toegelicht en aandachtspunten kunnen besproken worden om een toelating mogelijk te maken. De Raad van Bestuur bepaalt hierbij de voorwaarden.

- Om lid te worden, wordt een jaarlijkse ledenbijdrage gevraagd. Het lidgeld wordt vastgesteld door de Raad van Bestuur voorafgaand aan een nieuw boekjaar. Jaarlijks wordt de aansluiting hernieuwd door het lidgeld te betalen. Tijdens het toetredingsjaar wordt het lidgeld berekend per kwartaal.

## 8. Engagement

Opdat de vereniging haar doelstellingen zou kunnen nakomen, wordt een engagement gevraagd van zowel de leden, als van de vereniging zelf. Het werken aan kwaliteit, gezamenlijke promotie, samenwerking, vorming en vertegenwoordiging kan pas tot stand komen wanneer alle betrokken partijen zich engageren.

### 8.1 Engagement van de aangesloten hoeveproducent

- De bepalingen opgenomen in **dit handboek** ten allen tijde naleven.
- Zich **loyaal en collegiaal** gedragen t.o.v. 100% West-Vlaams en de andere leden.
- **Bezoek** van de beheerders van de vereniging **accepteren**.
- De klant kan op verzoek en na afspraak met de landbouwer het bedrijf waar hij producten aankoopt, **bezoeken**. Zo wordt het contact tussen consument en producent bevorderd.
- Weten waarvoor 100% West-Vlaams staat en dit ook kenbaar maken in het aanbod. Het label 100% West-Vlaams **maximaal gebruiken**. Dit kan in de eigen zaak, indien mogelijk op de producten (eigen en van collega-leden), op de eigen website/facebookpagina,... Je maakt hiervoor maximaal gebruik van het aangeboden promotiemateriaal (zie lijst promotiemateriaal).
- Maximaal verwijzen naar 100% West-Vlaams wanneer in de **pers** of met geïnteresseerden gepraat wordt.
- Elk lid is verantwoordelijk voor de inhoud van de eigen fiche op de **website 100% West-Vlaams**. Die gegevens vormen de basis voor alle promotie- en communicatiekanalen van 100% West-Vlaams. (inloggen gebeurt via [www.onthaalopdeboerderij.be](http://www.onthaalopdeboerderij.be) -> login bedrijven. Login en paswoord zijn steeds op te vragen).
- **Gemeenschappelijke promotie accepteren** en eraan **deelnemen** indien wenselijk.
- Het bijwonen van **minimum één activiteit** (mede) georganiseerd door West-Vlaamse Hoeveproducten vzw of het **opnemen van een bepaalde taak** binnen de vereniging per kalenderjaar is verplicht om lid te blijven van de vereniging. Dit verplicht minimumengagement:
  - kadert binnen onze kwaliteitsgarantie naar de consumenten.
  - is vanzelfsprekend om van een netwerk te kunnen spreken. Ontmoeting maakt onderlinge betrokkenheid en ervaringsuitwisseling mogelijk.
  - staat tegenover de voordelen verbonden met het lidmaatschap (promotie, ontmoeting tussen collega's, specifieke vorming en begeleiding).
- Zich te registreren als klant op [www.inagro.be](http://www.inagro.be).

### 8.2 Engagement van de West-Vlaamse Hoeveproducten vzw, onder de werking 100% West-Vlaams

- **Vorming, ondersteuning en begeleiding** bieden aan de leden. Dit kan zowel om een algemeen of individueel initiatief gaan.
- **Informatie- en ervaringsuitwisseling** tussen de leden faciliteren, via onder andere het berichtenblad.
- **Promotie** voeren voor 100% West-Vlaams en de netwerkleden. De promotie gebeurt via verschillende wegen en wordt regelmatig geactualiseerd.
- De **belangen van de landbouw** algemeen, en van de vereniging en haar leden in het bijzonder, verdedigen.

## 9. Klachtenbehandeling

De vereniging vindt het belangrijk dat het label 100% West-Vlaams geïdentificeerd wordt met kwaliteitsvolle en authentieke producten. De vereniging verwacht bovendien van haar leden een kwaliteitsvolle uitstraling, bediening, productie,... Indien de beheerders van het label 100% West-Vlaams of de vzw West-Vlaamse hoeveproducten een klacht ontvangen m.b.t. de kwaliteit of uitstraling onder het label 100% West-Vlaams, wordt een klachtenprocedure opgestart bestaande uit:

- Registratie van de klacht
- Onderzoek van de klacht
- Klachtenbehandeling en informeren van de betrokken producent aangaande de klacht  
Indien nodig: opstellen van een verbeterplan i.s.m. de producent
- Terugkoppeling

Bij herhaalde klachten of een gebrek aan bereidheid binnen de afgesproken termijn bij de producent om de klacht te behandelen, kan overgegaan worden tot de uitsluiting van de producent. De vereniging stelt een klachtenprocedure op, deze kan opgevraagd worden bij het secretariaat.

## 10. Einde lidmaatschap

### 10.1 Vrijwillige opzeg

Elk lid mag op ieder ogenblik ontslag nemen uit de vereniging, mits schriftelijke kennisgeving aan de Raad van Bestuur.

### 10.2 Uitsluiting

De Raad van Bestuur van de vereniging West-Vlaamse Hoeveproducten vzw behoudt zich het recht over te gaan tot een **waarschuwing of uitsluiting** in geval de bepalingen van dit handboek en statuten niet worden nageleefd.

- De Raad van Bestuur waarschuwt de landbouwer van het netwerk **schriftelijk of mondeling via het secretariaat**.
- Na deze waarschuwing heeft de deelnemer **maximum zes maanden** om zich in orde te stellen. Indien na deze periode de bepalingen nog steeds niet worden nageleefd (kan worden vastgesteld met **een controlebezoek**) wordt de deelnemer **via een schrijven uitgesloten** van deelname aan de vereniging.
- In geval van vrijwillige opzeg of uitsluiting, moet de landbouwer alle **herkenningsmateriaal terugbezorgen** aan de vereniging en afzien van het verdere gebruik van het label.

#### Contactgegevens West-Vlaamse Hoeveproducten vzw:

Inagro vzw, Ieperseweg 87, 8800 Rumbeke-Beitem

Anneleen Dedeyne

anneleen.dedeyne@inagro.be

051 27 32 26

www.100procentwest-vlaams.be, www.inagro.be