

# **Opstarten van een boerenmarkt**

-

## **Stappenplan**

## **INLEIDING**

Beste,

Rechtstreekse verkoop van hoeveproducten zit in de lift. Soms is er echter geen verkooppunt van hoeveproducten in de buurt of vinden kopers het assortiment te beperkt. Een boerenmarkt inrichten in je gemeente is dan een ideale oplossing. Maar hoe begin je aan de opstart van een boerenmarkt? Hierbij bieden we een stappenplan met de voornaamste stappen die je dient te doorlopen.

We wensen u alvast veel succes toe!

Sara De Preter  
Adjunct-productmanager Hoeve- en Streekproducten VLAM

## INHOUD

1. Wat is een boerenmarkt?
2. Voordelen van een boerenmarkt
3. Regelgeving
4. Stappenplan
  - STAP 1: Is er in de gemeente nood aan een boerenmarkt?
  - STAP 2: Mensen samenbrengen
    - a. Ondersteunend team
    - b. Hoeveproducenten
    - c. Bestuur
  - STAP 3: Praktische uitwerking
    - a. Locatie, datum, uur
    - b. Plaatsing van de kramen
    - c. Erkend Verkooppunt Hoeveproducten
  - STAP 4: Communicatie
5. Tips voor een succesvolle boerenmarkt
6. Vragen?

## 1. Wat is een boerenmarkt?

Definitie VLAM: Onder boerenmarkt verstaan we de plaats waar hoofdzakelijk eigen geteelde, gekweekte, verwerkte of geproduceerde producten verkocht worden. De markt bestaat uit minimum 80% hoeveproducenten en maximum 20 % producenten van duurzame, authentieke of streekproducten. Een hoeveproducent is een landbouwer die op een autonome manier voor eigen profijt en rekening hoofdzakelijk eigen, al dan niet verwerkte producten rechtstreeks aan de consument verkoopt. De herkomst van zijn producten wordt gewaarborgd tot bij de consument door vermelding van de coördinaten van de hoeveproducent.

## 2. Voordelen van een boerenmarkt

Voor de hoeveproducenten: direct contact met de consument + een extra bron van inkomsten

Voor de consument: toegang tot lokaal geteelde producten, vers, met eigen verhaal + persoonlijke contact met de hoeveproducent

Voor de samenleving: stedelijke gebieden krijgen toegang tot verse producten rechtstreeks van het platteland, ondersteuning van de lokale economie en verkleinen van de ecologische voetafdruk.

## 3. Regelgeving

Marktkramers dienen zich aan allerlei regels te houden. De volledige regelgeving kan je vinden op de website van het Steunpunt Hoeveproducten:

<http://steunpunthoeveproducten.servicepuntagra.be/Wetgeving/Verkoopopeenboerenmarkt/tabid/1944/language/nl-NL/Default.aspx>

## 4. Stappenplan

### STAP 1: Is er nood aan een boerenmarkt in de gemeente?

Je kan best vooraf een bevraging bij de inwoners doen. Is er een wekelijkse markt? Zijn er hoeveproducenten in gemeente zelf? Zouden de inwoners graag een boerenmarkt in hun gemeente hebben?

### STAP 2: Mensen samenbrengen

#### a. Ondersteunend team

De bedoeling is dat er een groep van belanghebbenden samengesteld wordt. Die kan bestaan uit een vertegenwoordiger van de gemeente, een sociale instelling, een milieuorganisatie (vb Natuurpunt), vrijwilligers, hoeveproducenten, ...

Zij moeten de doelstellingen en het opzet van de boerenmarkt bespreken, een beleid opzetten, een leiding kiezen en een missie en visie opstellen. De missie moet een beeld geven van welke richting de boerenmarkt uit wil en bepaalt de meerwaarde van de producten en diensten van de markt. Alle leden van het team moeten akkoord gaan met de missie. De doelstellingen moeten beschrijven wat de geplande uitkomst van de markt is, welke producten er verkocht zullen worden, wie er allemaal bij betrokken wordt en welke inkomsten te verwachten zijn. Doelstellingen kan je op korte, middellange of lange termijn stellen.

Uit het team wordt 1 verantwoordelijke aangeduid die dan verantwoordelijk is voor:

- het toezicht op het dagelijkse marktgebeuren
- het innen van de bijdragen van de marktkramers
- het verkrijgen van de nodige vergunningen en verzekeringen
- het handhaven van de regelgeving en richtlijnen
- het rekruteren van hoeveproducenten
- het in het oog houden van het assortiment op de markt
- het opvolgen van disputen en klachten
- de samenwerking met het bestuur
- het tot stand brengen van contacten met de lokale bevolking

#### b. Hoeveproducenten

Zonder hoeveproducenten geen markt, dus gaan rekruteren. Gekende hoeveproducenten aanspreken, hen vragen naar geïnteresseerde collega's.

Op volgende websites vindt u adressen van hoeveproducenten in Vlaanderen:

- Erkend Verkooppunt Hoeveproducten: [www.hoeveproducten.be](http://www.hoeveproducten.be)
- Fermweb (voor jeugdbewegingen): [www.fermweb.be](http://www.fermweb.be)
- West-Vlaamse Hoeveproducten: [www.westvlaamsehoeveproducten.be](http://www.westvlaamsehoeveproducten.be)
- Limburgse Hoeveproducten: <http://www1.limburg.be/hoeveproducten/index.asp>
- Mmmeetjesland: <http://www1.limburg.be/hoeveproducten/index.asp>
- Antwerpse hoeveproducten (Rurant): <http://www.rurant.be/contact>
- Bio-dicht-bij-huis: <http://www.biodichtbijhuis.be/>

c. Bestuur

Stel de regels van de markt op:

- verantwoordelijkheden van het bestuur
- doel, plaats, uur van de markt
- definiëren van lidmaatschap en bijdragen
- verkiezingsprocedure beschrijven

Vervolgens worden alle leden van de markt samengeroepen en wordt een bestuur verkozen.

### STAP 3: Praktische uitwerking

a. Locatie, dag, uur

Het succes van je boerenmarkt hangt grotendeels af van de locatie, de dag en het uur van de markt.

Bij het zoeken naar een geschikte locatie moet je rekening houden met:

- de toegankelijkheid voor voetgangers
- de toegankelijkheid voor landbouwmachines
- de zichtbaarheid zodat men duidelijk kan zien dat er een boerenmarkt plaats vindt
- bereikbaarheid
- de netheid en aantrekkelijkheid van de plaats
- de betrouwbaarheid van de plaats: moet voor langere tijd dienstdoen
- de ophaling van het afval

Voorbeelden van goede locaties zijn winkelcentra, centrale marktplaatsen in gemeenten, verkeersvrije straten, parkings, parken, ...

De dag en het uur kies je best in functie van:

- samenstelling van de lokale bevolking: veel senioren, dan maakt het niet uit welke dag, veel jonge gezinnen, best een weekend of woensdagnamiddag
- de normale wekelijkse markt: niet te kort na elkaar
- plaats

b. Plaatsing van de kramen

Is belangrijk om het koopgenot van de klanten te verhogen. Gemakkelijke doorgang, afstand tussen parking en markt klein houden.

### STAP 4: Communicatie

a. Informeren van de bevolking

Wanneer niemand op de hoogte is van je boerenmarkt, zal er ook niemand ze komen bezoeken! Communiceren is de boodschap. Alleen de kerninformatie is voldoende: plaats, dag, uur. Je kan ook het assortiment toelichten.

b. Reclamebudget

De manier waarop je gaat communiceren, moet je budgetteren. Je kan via verschillende media communiceren: radio, tv, krant, magazines, flyers, affiches. De communicatie van je boerenmarkt doe je best lokaal: lokale kranten, affiches, flyers, PR (artikels in gemeentebblad, lokale krant, interview op lokale radio)... Stel een vast jaarbudget op voor je publiciteit gebaseerd op de bijdragen van de marktdeelnemers.

c. Erkend Verkooppunt Hoeveproducten



Via het label Erkend Verkooppunt Hoeveproducten maakt VLAM promotie voor verkooppunten van hoeveproducten, dus producten die rechtstreeks van de boer aan de consument worden verkocht. Een boerenmarkt wordt ook beschouwd als een verkooppunt van hoeveproducten en kan dus ook lid worden van dit netwerk.

Lid worden houdt in dat de boerenmarkt een fiche krijgt op de website [www.hoeveproducten.be](http://www.hoeveproducten.be) waar consumenten kunnen zoeken naar een verkooppunt in hun buurt. Ook ontvangen zij naast een spandoek voor hun boerenmarkt ook jaarlijks nieuw promotiemateriaal en wordt het label zo veel mogelijk in Vlaanderen gepromoot via diverse media. Wens je meer informatie, naam dan contact met ons op (coördinaten vind je onderaan de pagina terug.

## 5. Tips voor een succesvolle boerenmarkt

- Klantvriendelijkheid staat voorop
- Wees flexibel
- Onderhoud het imago
- Samenhang in de werking is noodzakelijk
- Streef continu naar verbetering
- Wees creatief en stel je open voor nieuwe ideeën

## **6. Vragen?**

U kan VLAM Hoeveproducten steeds contacteren:

Contactpersoon: Sara De Preter  
Koning Albert II-laan 35 bus 50 1030 Brussel  
T – 02/552 81 58  
[info@hoeveproducten.be](mailto:info@hoeveproducten.be)  
[www.hoeveproducten.be](http://www.hoeveproducten.be)

**VEEL SUCCES!**