



3

Een nieuw streekproduct zoekt zijn weg

In Voormezele, vlak bij Ieper, werkt Luc Goossens stap voor stap aan de uitbouw van zijn biologisch fruitsapbedrijf. Voor de verkoop van zijn sappen – zijn specialiteit is appelsap op basis van oude appelvariëteiten – zoekt hij gelijkgestemde winkeliers zoals Steven van ‘Het Hemelrijck’, een speciaalzaak met chocolade en Westhoekse streekproducten in Ieper.

→ De fruitkweker

Wanneer ben je met je bedrijf begonnen?

LUC: "Drie jaar geleden ben ik met dit bedrijf van start gegaan met een dubbel doel: biologisch telen en verwerken van eigen fruit én persen van fruit voor particulieren. We hebben eigen boomgaarden aangeplant: 2 ha laagstam op eigen grond en 5 ha hoogstam op gronden in de provinciale domeinen die ik voor 27 jaar in concessie heb gekregen. De grond is van de provincie maar ik controleer en oogst de bomen. In mijn bedrijfsvoering wil ik altijd het verband leggen met het landschap, vandaar ook ons logo: een steenuil, een vogel die graag in boomgaarden vertoeft. Het is in eerste instantie mijn bedoeling om appels te oogsten voor de productie van sap en dat sap zelf te verkopen zodanig dat alle handelsmarges hier blijven. Via het persen voor particulieren, door aan hun fruit dus een nieuwe bestemming te geven, wil ik mensen er toe aanzetten om fruitbomen te planten of om eventueel bestaande bomen niet om te hakken."

Opvallend is uw keuze voor de biologische teelt en voor de oude appelrassen.

LUC: "Die twee gaan samen. De oude appelrassen heb ik leren kennen bij een bevriend boomteler, die gespecialiseerd is in fruitbomen. Ik wou biologisch produceren en dan zijn de klassieke, gangbare variëteiten niet bruikbaar. Je kan daar wel gebruik maken van geïntegreerde teeltmethoden, met nuttige insecten en zo, maar op een bepaald moment moet je toch overschakelen op chemische bestrijding."

"Ik voel mij niet op de eerste plaats een fruitkweker, ik kies mijn rassen in 't perspectief van de sapproductie. Ik heb 25 verschillende appelrassen staan en ik probeer altijd om 10 ervan in één sap samen te brengen. Hoe meer rassen je mengt, hoe beter de smaak van je sap omdat je meer smaakextremen – zoet, zuur, zoetzuur – door elkaar mengt waardoor je een mooi evenwicht krijgt. Voor de mengsappen (met framboos, rode biet, kweepeer...) gebruik ik sap van zoete rassen die ik bij een collega aankoop. Dat sap is beter geschikt als basissap omdat het een minder uitgesproken smaak heeft. Op termijn wil ik alle fruitsoorten waarvan ik sap maak, zelf kweken. Alleen de zoete appels zal ik waarschijnlijk moeten blijven aankopen omdat grond kopen om boomgaarden aan te leggen financieel niet verantwoord is."

Hoe belangrijk is het biolabel voor u?

LUC: "Momenteel hecht ik daar weinig belang aan. Volgend jaar zal ik mijn 'officieel' biolabel hebben, maar ik heb mijn manier van werken, dat biolabel sluit daar bij aan, dus dat is meegenomen. Maar het is zeker niet alleenzalmakend, ik hecht meer belang aan een kwaliteitsvol streekproduct. Natuurlijk, met het biolabel zal ik ook aan natuurwinkels kunnen leveren, maar het karakter van 'streekproduct' lijkt mij commercieel gezien toch interessanter. Het belangrijkste verkoopargument is de smaak. Ik geloof niet dat de mensen naar hier komen omdat er een steenuil op mijn etiket staat. Ik ben daar heel nuchter in. Als ze 't sap lekker vinden, kopen ze het en dat is voor mij genoeg."

Hoe organiseer je de verkoop?

LUC: "Een deel wordt hier aan huis verkocht maar ik lever ook aan een paar winkels. Daarnaast neem ik deel aan beurzen, maar eigenlijk heeft

dat maar zin als je daar in de streek een winkel hebt waar de mensen het leeggoed kunnen inleveren en eventueel opnieuw sap kopen. Op die manier kan je met de beurs ook die winkels ondersteunen en bekend maken. Momenteel lever ik aan een zevental winkels in Ieper en Poperinge, maar eigenlijk zou ik er nog moeten hebben in Veurne, Kortrijk, Brugge, Oostende...”

Hoe is uw relatie met die winkeliers?

LUC: “Simpel: zij bestellen en ik lever. Met twee winkels heb ik wel een bijzondere relatie: met Steven die in Ieper een delicatessenzaak heeft met pralines – voor de Engelse toeristen – en met streekproducten en met Mario, een ambachtelijke bakker. Vooral in de winkel van Steven loopt de verkoop goed.”

Heb je zelf contact gezocht met de winkeliers?

LUC: “Steven heeft mij gecontacteerd via ‘Het beste van bij ons’, een vzw die geschenkmanden samenstelt met streekproducten. Toen hij zijn zaak wou starten, heeft hij mij opgezocht met de vraag om mijn sap ook bij hem te verkopen. Ik ga niet elke winkel binnenstappen in de hoop daar mijn sap te kunnen verkopen. Het moeten winkels zijn die aansluiten bij de filosofie waarin ik bezig ben, ze moeten het ‘verdienen’. Ik heb wel het gevoel dat Steven mij nodig heeft en dat ik hem nodig heb. Dat is niet bij elke winkel zo. Met sommigen heb ik gewoon geen contact, je wordt beschouwd als een doorsnee leverancier. Met Steven en Mario heb ik een persoonlijk contact.”

Wat is volgens jou de meerwaarde van je aanpak?

LUC: “Op financieel vlak kan ik nog geen uitspraken doen. Op dit ogenblik is het bedrijf nog niet rendabel en het is hard werken, zeker in het najaar. Op sociaal vlak is het een verrijking. Ik heb al enorm veel mensen – interessante en minder interessante – ontmoet vanuit alle lagen van de bevolking. Het is geestig om op die marktjes en beurzen mensen te leren kennen die ook bezig zijn met een project dat ze per se willen realiseren. Het is aangenaam elkaar te leren kennen en elkaar te kunnen helpen en steunen. Mijn uiteindelijk doel is te bewijzen dat je op een leefbare manier een bedrijf kunt uitbaten dat kleinschalig en duurzaam is en dat functioneert in respect voor de leefomgeving.”

→ **Tips**

- Geloof in wat je doet en werk er voor!
- Gun jezelf de tijd om te groeien: wacht met een nieuwe investering tot je weet dat er meer afzet voor je product is zodat je de investering kan ‘terugverdienen’.

→ **De winkelier**

Hoe ben je met Luc Goossens in contact gekomen?

STEVEN: “Voor de start van onze winkel zijn we te rade gegaan bij ‘Het beste van bij ons’, de organisatie die hier in de streek alles wat met streekproducten te maken heeft, vertegenwoordigt. Op een bijeenkomst

met de producenten was Luc aanwezig met zijn fruitsappen en zo heb ik hem ontmoet.”

Welk type van winkel stond u voor ogen?

STEVEN: “Onze bedoeling was om een delicatessenzaak te beginnen met een aanbod van chocolade en ijs, vooral dan voor de toeristen die leper bezoeken, en met Westhoekse streekproducten voor de toeristen zowel als voor de leperlingen. Wij hebben hier veel onbekende artisanale producten terwijl je echt wel van een blinde vlek bij de consument mag spreken. En omdat de geschenkmanden van ‘Het beste van bij ons’ niet in ieders bereik liggen, was het ons idee om in ’t centrum van de stad zelf deze producten te gaan verkopen.”

Hoe is de samenwerking concreet van start gegaan?

STEVEN: “Luc heeft mij na onze kennismaking bij hem thuis uitgenodigd om uit te leggen hoe alles in zijn werk gaat en we hebben afgesproken om te proberen wat fruitsap in de winkel te verkopen. De klanten kenden zijn sap niet, ik moest uitleg geven, over zijn bedrijf vertellen... Zo is die bal aan ’t rollen gegaan. We werken nu twee jaar samen en wij voelen dat de verkoop van zijn fruitsappen beter en beter gaat. Vorig jaar, tijdens de koopjesdag, heeft hij hier voor de winkel persdemonstraties gegeven en de voorbijgangers van zijn sap laten proeven. Voor mensen die vroeger naar Voormezele reden om bij Luc hun inkopen te doen is ’t gemakkelijk dat ze hier terecht kunnen. Ze moeten minder moeite doen. Mensen die op een beurs bij hem gekocht hebben, kunnen hier hun leeggoed inleveren. En natuurlijk, door ’t feit dat onze winkel in ’t centrum ligt en bijna alle dagen open is, stijgt het aantal kopers.”

Wat zijn volgens jou de redenen waarom men zijn sap koopt?

STEVEN: “Een eerste reden is zeker dat het een volledig natuurlijk product is, er zijn geen kleur- en bewaarmiddelen toegevoegd. Voor vele mensen heeft het feit dat het in de streek geproduceerd wordt een emotionele waarde. Als je hen zegt dat het sap uit Voormezele afkomstig is, dan heeft dat veel meer waarde dan een sap uit, bijvoorbeeld, Limburg. Ook het feit dat het van biologisch fruit afkomstig is, speelt mee. De mensen zeggen dat ze graag meer betalen voor de zekerheid dat het ‘puur natuur’ is.”

Hoe beleeft u de relatie producent-winkelier?

STEVEN: “Ik heb met nagenoeg alle producenten een persoonlijk contact, ten eerste om de producten te verkrijgen (soms moet ik ze zelf gaan halen omdat de producenten niet in de winkel leveren), ten tweede om het verhaal over hun product aan mijn klanten te kunnen overbrengen. Want elk product heeft zijn eigen wetenswaardigheden, zijn eigen spitsvondigheden. Daar kruipt flink wat tijd in. Voor mijn streekproducten heb ik in totaal dertig leveranciers, die ik telkens apart moet contacteren als ik iets nodig heb. Het is een hele organisatie qua stockbeheer, maar langs de andere kant vind ik het ook prettig om rechtstreeks in contact te staan met de producenten.”

“Voor de producenten is een winkel in ’t stad interessant, omdat ze helemaal te lande wonen waardoor ze moeilijk bereikbaar zijn voor de klanten. Via de winkel raken ze beter bekend. Ik vraag wel aan de meeste van hen om er voor te zorgen dat ik de alleenverkoop heb in het centrum van leper. Voor Luc is het bijvoorbeeld interessant om opgenomen te worden in een

exclusief aanbod van streekproducten. Ik probeer ook tips te geven voor productvernieuwing op basis van de reacties van de klanten. Zo zal Luc in de toekomst misschien een cider maken, want aperitiefjes hebben we nog niet in ons aanbod, dat zou een mooie aanvulling zijn.”

→ Tips

- Mensen houden van afwisseling, ook producenten van (biologische) streekproducten moeten aan productvernieuwing doen.
- Winkeliers hebben eveneens voordeel bij productvernieuwing en kunnen vaak goede tips geven.
- Zorg dat je producten voldoende exclusiviteitswaarde houden. Lever daarom alleen aan winkels die uw product verdienen.