

2015•2016  
FACULTEIT BEDRIJFSECONOMISCHE WETENSCHAPPEN  
*master in de toegepaste economische wetenschappen*

## Masterproef

Financiële haalbaarheid van een project inzake herbestemming van religieuze gebouwen. Gevalstudie Abdij van Colen

Promotor :  
Prof. dr. Ghislain HOUBEN

Lies Gielen

*Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de toegepaste economische wetenschappen*

2015•2016  
FACULTEIT BEDRIJFSECONOMISCHE  
WETENSCHAPPEN  
*master in de toegepaste economische wetenschappen*

## Masterproef

Financiële haalbaarheid van een project inzake  
herbestemming van religieuze gebouwen. Gevalstudie Abdij  
van Colen

Promotor :  
Prof. dr. Ghislain HOUBEN

Lies Gielen

*Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de toegepaste economische wetenschappen*



## Voorwoord

In mijn thesis wordt 'de financiële haalbaarheid van een project inzake herbestemming van religieuze gebouwen' toegepast op de abdijsite van Colen besproken. Deze thesis is geschreven in het kader van mijn afstuderen aan de universiteit van Hasselt meer bepaald de afstudeerrichting toegepaste economische wetenschappen – accountancy.

Tijdens het maken van deze thesis heb ik ontzettend veel bijgeleerd en heb zelf een heel leerproces moeten doorlopen om deze thesis tot een goed einde te kunnen brengen.

Maar zonder de hulp van een aantal mensen was het zeker niet gelukt. Op de eerste plaats wil ik mijn promotor bedanken voor het aanreiken van dit unieke onderwerp maar ook voor de talloze gesprekken en richtgevende informatie. Hij is van onschatbare waarde geweest bij het realiseren van mijn thesis.

Daarnaast zou ik ook alle mensen willen bedanken die ik heb mogen interviewen. Hun informatie was essentieel om deze thesis tot stand te brengen.

En last but not least dank aan mijn ouders en familie voor hun jarenlange steun en wijze raad. Zonder hen had ik hier vandaag niet gestaan. Ook Sien, Beth en Kenny die altijd in mij zijn blijven geloven, wil ik bedanken voor hun begrip en aanmoediging.



## Samenvatting

Veel leegstaand religieus erfgoed zoals kloosters en abdijen krijgen vandaag de dag een andere bestemming. Vaak worden de gebouwen opgekocht door projectontwikkelaars om om te vormen tot appartementen en serviceflats. De abdijsite van Colen zal op vraag van zijn bewoners ook herbestemd worden. De abdijsite van Colen moet wel zoveel mogelijk van zijn eigenheid behouden. Er zal naar activiteiten gezocht worden die aansluiten bij de geschiedenis van de site. De invulling zal een hedendaagse interpretatie worden van het rijkelijke verleden van de site.

Het eerste hoofdstuk vormt de inleiding. De aanleiding tot het onderzoek wordt toegelicht en de centrale onderzoeksvraag wordt geformuleerd. Ten slotte wordt ook de onderzoeksopzet verder uitgelegd. De twee onderzoeksvragen luiden als volgt 'Wat is de relatie tussen streekproducten en toerisme?' en 'Hoe ziet het financiële verhaal achter het project rond de abdij van Colen eruit?'.

De vraag naar een herbestemming van de abdijsite van Colen vormde de aanleiding van het onderzoek. Daarnaast spelen streekproducten ook een belangrijke factor binnen deze thesis. Het eventueel produceren van streekproducten op de abdijsite van Colen verbindt het verleden met het heden.

Omdat het verleden van de site een belangrijke rol speelt bij de herbestemming wordt in hoofdstuk 2 zoveel mogelijk informatie gegeven over zijn rijkelijke geschiedenis, zijn omgeving, zijn link met het heden etc. Een belangrijk element uit de omgeving van de site zijn de hoogstamboomgaarden.

Op de eerste onderzoeksvraag zal een antwoord gezocht worden in hoofdstuk 3. Dit zal gebeuren aan de hand van een literatuurstudie. Hieruit kan worden afgeleid dat er zeer veel definities voor streekproducten bestaan. Toch worden streekproducten vaak geassocieerd met het begrip ambachtelijk. Er worden tal van redenen aangehaald waarom mensen streekproducten kopen. Het verhaal achter het streekproduct is steeds heel belangrijk. Het begrip 'korte keten' vormt een belangrijke factor als het om streekproducten gaat. Uit de literatuurstudie blijkt dat de bereikbaarheid van het streekproduct een must is voor de mensen. Het toerisme zal dus zeker een rol spelen bij de verkoop van de streekproducten op de abdijsite van Colen.

In hoofdstuk 4 wordt op zoek gegaan naar antwoorden op de tweede onderzoeksvraag. Hiervoor werd een ondernemingsplan opgesteld. Dit ondernemingsplan is opgebouwd uit vier delen. Het marketingplan, het productieplan, het personeelsplan en het financieel plan.

In het marketingplan werd eerst gezocht naar de geschikte markt. Vervolgens werd naar de gepaste concurrenten gezocht. Het kasteeldomein Ter Dolen en de abdijsite van Herkenrode werden gezien als directe concurrenten. Natuurlijk moet dit genuanceerd worden omdat het project zich bevindt in de toeristische sector. Er werd ook nog een SWOT-analyse en een marketingmix opgesteld. De marketingmix gaat verder in op de producten, prijs, plaats en promotie.

Het productieplan geeft een overzicht van de productieprocessen, de investeringen die zullen moeten gebeuren en de vergunningen die zullen moeten worden aangevraagd. Het personeelsplan geeft een overzicht van de verschillende betrokken partijen. Deze worden voorgesteld in een organogram.

Het financieel plan zal bestaan uit balansen en resultatenrekeningen die zijn opgesteld per entiteit. Op basis van deze gegevens wordt er dan een uitgebreide financiële analyse toegepast. Tenslotte bevindt zich vooraan bij het ondernemingsplan een samenvatting. Deze samenvatting geeft een overzicht van alle informatie die verwerkt werd in het ondernemingsplan.

Het laatste hoofdstuk zal een aantal aanbevelingen aanreiken. Deze kunnen helpen om het project nog meer tot een succes verhaal te laten uitgroeien.



# Inhoud

Voorwoord .....	1
Samenvatting.....	3
1 Inleiding .....	9
1.1 Aanleiding tot het onderzoek.....	9
1.2 Hedendaagse invulling .....	10
1.3 Probleemstelling.....	11
1.4 Centrale onderzoeksvraag.....	11
1.4.1 Centrale onderzoeksvraag.....	11
1.4.2 Deelvragen.....	11
1.5 Onderzoeksozet.....	12
1.5.1 Literatuurstudie .....	12
1.5.2 Praktijkonderzoek.....	12
2 Belangrijke elementen uit het verleden, heden en toekomst van de abdijsite van Colen .....	13
2.1 De geschiedenis van Borgloon .....	13
2.2 De landbouwgeschiedenis.....	16
2.3 Bodemgebruik .....	18
2.4 Transport .....	19
2.5 Laag- en hoogstamboomgaarden.....	21
2.6 De geschiedenis van de abdij en zijn bewoners .....	22
2.7 Één van de oudste streekproducten in Borgloon.....	23
2.8 Hedendaagse tendens .....	23
2.8.1 Korte keten .....	23
2.8.2 Streekproducten / kwaliteitslabels.....	23
2.8.3 Onderzoek/ontwikkeling .....	24
2.8.4 Kennis vergaren .....	24
3 Toenemend belang van streekproducten in onze economie.....	25
3.1 Europese kwaliteitssystemen .....	33
3.2 Belgische kwaliteitssysteem .....	34
3.3 Nederlands kwaliteitssysteem .....	35
4 Ondernemingsplan.....	37
4.1 Samenvatting.....	37
4.2 Marketingplan .....	39
4.2.1 De markt .....	39
4.2.2 Concurrenten.....	39
4.2.3 Markt – SWOT analyse .....	43



4.2.4	Marketingmix .....	44
4.3	Productieplan .....	49
4.3.1	Productieproces .....	49
4.3.2	Investerings.....	52
4.3.3	Vergunningen .....	54
4.4	Personeelsplan .....	60
4.5	Financieel plan.....	61
4.5.1	Balans brouwer.....	61
4.5.2	Resultatenrekening brouwer.....	63
4.5.3	Financiële analyse brouwer.....	66
4.5.4	Balans wijnmaker .....	69
4.5.5	Resultatenrekening wijnmaker .....	72
4.5.6	Financiële analyse wijnmaker.....	75
4.5.7	Balans kaasmaker .....	78
4.5.8	Resultatenrekening kaasmaker .....	80
4.5.9	Financiële analyse kaasmaker .....	82
5	Aanbevelingen .....	85
5.1	Andere financieringsbronnen zoeken .....	85
5.1.1	Crowdfunding .....	85
5.1.2	Business angels.....	86
5.2	Slaapgelegenheid .....	87
6	Lijst van geraadpleegde bronnen .....	89
6.1	Bronnen met auteur.....	89
6.2	Bronnen zonder auteur .....	90
6.3	Websites .....	91
7	Tabellen .....	93
8	Afbeeldingen .....	95
9	Bijlagen .....	97
9.1	Bijlage 1: Evolutie van het bodemgebruik in Borgloon tussen 1846 en 1959.....	97
9.2	Bijlage 2: Overzicht van de teeltgroepen in de zoekzone ‘Groot-Loon’ .....	98
9.3	Bijlage 3: Meldingsformulier voor klasse 3 activiteit (milieuvergunning).....	99
9.4	Bijlage 4: Aanvraag van een stedenbouwkundige vergunning waarvoor een uitgebreide dossiersamenstelling vereist is.....	104
9.5	Bijlage 5: Model voor aanvraag voor een registratie, een toelating en/of erkenning (voedselveiligheid).....	109
9.6	Bijlage 6: vergunning drankgelegenheid .....	112

9.7	Bijlage 7: Overzicht nationale accijnzen .....	115
9.8	Bijlage 8: Aanvraag BOB .....	116
9.9	Bijlage 9: Aanvraag erkenning BOB of BGA .....	120
9.10	Bijlage 10: Verticale analyse van brouwer (balans + resultatenrekening) .....	123
9.11	Bijlage 11: Horizontale analyse van brouwer (balans + resultatenrekening).....	127
9.12	Bijlage 12: Verticale analyse van wijnmaker (balans) .....	132
9.13	Bijlage 13: Verticale analyse van kaasmaker (balans + resultatenrekening) .....	138
9.14	Bijlage 14: Horizontale analyse van kaasmaker (balans + resultatenrekening) .....	142



# 1 Inleiding

## 1.1 Aanleiding tot het onderzoek

Vlaanderen is rijk bedeed met religieus erfgoed. Hierbij gaat het dan voornamelijk over kloosters en kerken. Steeds vaker komt dit religieus erfgoed leeg te staan. De celibataire samenlevingsvorm van paters en zusters komt steeds minder voor. Er wordt meer en meer gezocht naar een nieuwe en zinvolle bestemming voor dit religieus erfgoed. Vaak zien we dat deze gebouwen worden omgevormd tot bijvoorbeeld seniorenappartementen en serviceflats. Hierbij worden de gebouwen vaak verkocht aan projectontwikkelaars. Een voorbeeld hiervan is het kloosterdomein van Gerkenberg gelegen te Bree.

Deze thesis gaat zich voornamelijk focussen op de Abdij-site van Colen in Borgloon. Op dit ogenblik zijn de hoofdbabt en zusters nog eigenaars van de site maar ze hebben gevraagd om deze site een andere bestemming te geven met respect voor zijn geschiedenis.

De geschiedenis van abdijen en kloosters laat zien dat ze vergeleken kunnen worden met micro-economische entiteiten. Abdijen en kloosters konden in de middeleeuwen volledig autonoom functioneren. Vooraleer er een nieuwe bestemming aan de abdij van Colen gegeven kan worden, moet er met enorm veel zorgvuldigheid gekeken worden naar zijn voorgeschiedenis. Geschiedenis moet gezien worden als een permanent proces dat steeds evolueert. Het is zeer belangrijk om inzicht te verkrijgen in het ontstaan van de site, de betekenis en de evolutie ervan.

Om de geschiedenis van de Abdij van Colen te herkennen en te erkennen, is het zeer belangrijk om rekening te houden met verschillende factoren. Zo zal men rekening moeten houden met de geografische ligging van de site. De site staat eigenlijk in het midden van zijn omgeving. De site ligt op een heuvel genaamd de Colenberg. In de directe omgeving ligt het gehucht Kerniel, ook gelegen op een heuvel en Borgloon dat gelegen is op een burchheuvel. Ook het oude fruittreinspoor kwam langs de site van Colen. Het oude fruittreinspoor is ontstaan tijdens de industriële revolutie en vormde een verbinding tussen Sint-Truiden, Borgloon en Tongeren.

Naast het geografische aspect moet er ook rekening worden gehouden met sociale, economische, educatieve en culturele componenten. Gedurende de hele geschiedenis van de site was er constant één of andere economische bedrijvigheid in de bedrijfsgebouwen. Daarom is het noodzakelijk om een invulling van de gebouwen te zoeken die aansluiten bij hun eerdere bestemmingen. Het klooster werd gezien als de drager van de site, terwijl de bedrijfsgebouwen ervoor zorgden dat men kon overleven. De site heeft een bepaalde eigenheid ontwikkeld. Het was een gemeenschap waar gewoond en gewerkt werkt. De Abdij werd ook gezien als een knooppunt van netwerken. Ze had een religieuze, educatieve en economische rol. Een belangrijke factor die zeker niet over het hoofd mag worden gezien, is de sfeer die de site uitstraalde over zijn omgeving. Deze factor wordt ook wel aangegeven als de immateriële waarde van de site.

Naast de focus op de Abdij-site van Colen zal er in deze thesis ook nader onderzoek gedaan worden naar streekproducten. De site van Colen was altijd onmiskenbaar verbonden met zijn streekproducten. De abdij was, zoals eerder aangehaald zelfvoorzienend. Ze functioneerde volledig autonoom door onder andere de aanwezigheid van een eigen moestuin en boomgaarden. Aangezien de herbestemming in de lijn moet liggen van de vroegere eigenheid van de Abdij van Colen, zal het concept 'streekproducten' zeker aan bod komen in deze thesis.

Streekproducten komen meer en meer in trek. Daarom gaat het nuttig zijn om dit verder te onderzoeken. Er is enorm veel informatie te vinden over streekproducten. Hierbij wordt vaak verwezen naar het VLAM (Vlaams centrum voor Agro- en visserijmarketing). Citaat van VLAM website: *'Samengevat in enkele zinnen klinkt wat we doen als volgt: VLAM voert promotie voor hoofdzakelijk primaire producten uit Vlaanderen. Dat doen we op basis van diepgaand marktonderzoek en rekening houdend met de aanbevelingen uit de actieve voedingsdriehoek. Onze promotie is generiek, dus los van merk of winkel, en voeren we in binnen- en buitenland. **Het resultaat: campagnes die al het lekkers van bij ons doen schitteren.***' Dit centrum verleent het label streekproduct.be.

In de stoomstroopfabriek in Borgloon zijn ze al langer bezig met streekproducten te promoten. Een eventuele samenwerking tussen de abdij van Colen en de stoomstroopfabriek te Borgloon kan misschien bijdragen tot een toeristische meerwaarde voor de hele omgeving. De stoomstroopfabriek beschikt over een streekproductenwinkeltje waar je een zeer uitgebreid gamma aan streekproducten kan kopen. Daarnaast gaat de toeristische dienst ook zijn intrek nemen in één van de gebouwen van de stoomstroopfabriek.

## 1.2 Hedendaagse invulling

Het is de bedoeling dat er kaas, bier en wijn zal gemaakt worden die aangeboden wordt door de abdij van Colen. De verdere uitwerking van deze hedendaagse invulling zal toegelicht en verduidelijkt worden in het ondernemingsplan.

### **Kaas - Beknopte ontstaan van kaas**

Duizenden jaren geleden maakten men al een primitieve vorm van kaas. De moederdieren werden gemolken en deze melk werd opgevangen in zakken gemaakt van de magen van dode dieren. Door de maagsappen die nog in deze zakken aanwezig waren ontstond er een brij. Later zorgden de Romeinen ervoor dat men in Europa kaas leerde maken.

De religieuze orden die aanwezig waren in Europa tijdens de middeleeuwen waren belangrijk bij de ontwikkelingen van vele soorten kaas. Door de vele vastendagen was kaas een zeer belangrijk product. Dankzij de monniken die konden schrijven, zijn er gelukkig nog een heel aantal oude kaasrecepten bewaard gebleven.

### **Bier – Beknopte beschrijving van het ontstaan van bier**

Bier werd vroeger bijna in alle huishoudens gebrouwen. Het bier werd op zeer ambachtelijke wijze gemaakt. Brood was hierbij de grondstof bij uitstek om bier te maken. In de middeleeuwen maakten men meer gebruik van graan. Later werd gerst pas een belangrijke grondstof.

De eerste schaalvergrotingen vonden plaats toen Karel de Grote het voorrecht van bierbrouwen aan de kloosters verleenden. De kloosters brouwen dan ook bier om in hun levensonderhoud te voorzien. Hop was in de middeleeuwen nog niet gekend. Daarom werden er allerlei kruiden toegevoegd aan het bier om het op smaak te brengen. Er werd heel veel bier gedronken omdat men ziek werd van het water uit de rivieren. Er kwamen dan ook meer en meer koopbrouwers. Deze gaan zich uiteindelijk verenigen in gilden.

Doorheen de jaren hebben er veel belangrijke technologische ontwikkelingen plaats gevonden. Zo ontdekte men de werking van gist en kon men vaststellen dat vergisten en lageren bij lage

temperaturen moest gebeuren. De uitvinding van de koelmachine in 1880 zorgde er dan ook voor dat het eerste pilsje zoals we het nu kennen, werd gebrouwen.

### **Wijn - Beknopte wijnbouw geschiedenis**

Er zijn aanwijzingen dat er door de Romeinen en tijdens de vroege middeleeuwen al wijnstruiken werden aangeplant. Vanaf de late middeleeuwen vindt men veel bewijzen hiervan terug. Zo was het domein van Genoels-Elderen één van de belangrijkste domeinen van het Graafschap Loon. Graafschap Loon maakte later deel uit van het Prinsdom Luik. Daarna volgde de inlijving bij Frankrijk.

Eén van de zeven stadsgilden in Borgloon was de 'wijnluyden'. Hieruit kan worden afgeleid dat wijnbouw een belangrijke activiteit in Borgloon was. In de 17<sup>de</sup> eeuw kende men winters met extreme koude. Hierdoor zijn grote delen van de wijngaarden vernietigd. Vaak werden de vernietigde wijnstokken niet vervangen. Ook zijn er aanwijzingen dat op het einde van de 18<sup>de</sup> eeuw een heel aantal wijngaarden zijn vernietigd.

Toch heeft de Belgische overheid in de eerste helft van de negentiende eeuw geprobeerd om de wijnbouw nieuw leven in te blazen door koninklijke besluiten in te voeren. Het zal duren tot de 2<sup>de</sup> helft van de twintigste eeuw vooraleer de wijnbouw er terug bovenop komt. Door pionier Jan Bellefroid werd de eerste nieuwe wijngaard aangelegd. Ondertussen zijn er terug meerdere wijnbouwers aanwezig in de omgeving van Borgloon.

## **1.3 Probleemstelling**

1. Uit bestaand wetenschappelijk onderzoek gaat er worden achterhaald of er een relatie bestaat tussen streekproducten en toerisme.
2. Indien men de gebouwen van de abdij van Colen zou kunnen beheren, moet er gekeken worden naar het financiële aspect.

## **1.4 Centrale onderzoeksvraag**

### **1.4.1 Centrale onderzoeksvraag**

1. Wat is de relatie tussen streekproducten en toerisme?
2. Hoe ziet het financiële verhaal achter het voorgestelde project rond de Abdij van Colen eruit?

Naast de focus op de centrale onderzoeksvraag, gaat deze centrale onderzoeksvraag opgedeeld worden in deelvragen. Deze deelvragen hebben als doel om een aanvulling te zijn op de centrale onderzoeksvragen. Ze helpen ons om uiteindelijk de juiste conclusies te trekken.

### **1.4.2 Deelvragen**

1. Hoe staan streekproducten in relatie tot toerisme?  
Hebben streekproducten een positieve invloed op toerisme?
2. Kan het project rond van Abdij van Colen break-even draaien?

## 1.5 Onderzoeksopzet

Het onderzoek bestaat uit twee delen. Voor het eerste deel zal er een literatuurstudie worden opgezet. Deze literatuurstudie zal helpen om een beeld te vormen over welke informatie al beschikbaar is over streekproducten. Het laatste deel zal uit een praktijkonderzoek bestaan.

### 1.5.1 Literatuurstudie

De eerste literatuurstudie zal gedaan worden om zoveel mogelijk informatie te verkrijgen over onderzoek dat al gevoerd is naar streekproducten. Hierbij wordt voornamelijk gefocust op zowel de positieve als negatieve effecten van streekproducten. Deze literatuurstudie zal helpen bij de andere onderzoeksvraag. Een tweede literatuurstudie zal zoveel mogelijk informatie verschaffen over elementen die belangrijk zijn omtrent de geschiedenis, omgeving, etc. van de abdij van Colen.

Voor de literatuurstudie zal voornamelijk beroep worden gedaan op secundaire bronnen zoals wetenschappelijke artikels, tijdschriften, boeken en andere publicaties. Deze bronnen gaan we voornamelijk zoeken via Google scholar en EBSCOhost. Deze secundaire bronnen zijn dus data of bevindingen die niet meer door de onderzoeker zelf verzameld moet worden, maar die al verzameld werden door voorgaande onderzoekers (Sekara & Bougie, 2009).

### 1.5.2 Praktijkonderzoek

Als aanvulling bij de literatuurstudies zal er contact worden opgenomen met allerlei personen die zich op welke manier dan ook bezig houden met streekproducten. "Het zijn vooral de mensen achter de streekproducten die centraal staan, want de grootste troef achter de producten is het verhaal van de producent. Onze streekproducten hebben een gezicht en dit voordeel kunnen merkproducten niet gebruiken" (De Prins, 2010). Het zou een meerwaarde zijn om met personen te spreken die dagelijks bezig zijn met streekproducten. Deze mensen bezitten veel kennis over streekproducten en zijn vertrouwd met de verwerking ervan.

Het praktijkonderzoek zal erop gericht zijn om het project rond de Abdij van Colen te testen op zijn haalbaarheid. Hierbij ligt de nadruk op het financiële aspect van het project. Voor dit deel van het onderzoek zal voornamelijk gebruik worden gemaakt van de informatie die kan worden verzameld door interviews af te nemen van kaasmakers, wijnmakers en bierbrouwers.

## 2 Belangrijke elementen uit het verleden, heden en toekomst van de abdijsite van Colen

### 2.1 De geschiedenis van Borgloon

Op onderstaande kaarten wordt weergegeven tot welke rijken en landen Borgloon behoort heeft door de eeuwen heen. De stad Borgloon dankt haar naam aan Graaf Giselbertus van Loon. De graaf bouwde tijdens zijn ambtsperiode (1014 – 1046) een burcht op de heuvel van de huidige Burchtheuvel. De naam Borgloon betekent dus 'burcht op beboste heuvel'. In het gebied Borgloon zijn restanten van Romeinse wegen en andere voorwerpen gevonden. Dit zijn aanwijzingen die duiden op aanwezigheid van de Romeinen in de Romeinse tijd.

Ca. 133 v.C. – 475 n.C. Romeinse Rijk

- o Afbeelding 1: Grote rijken, ca. 200 n.C.



Bron: Historische atlas, Xavier Adams

Ca. 500 - 1031 Frankisch Rijk

- o Afbeelding 2: Frankische Rijk van Karel de Grote (768-814)

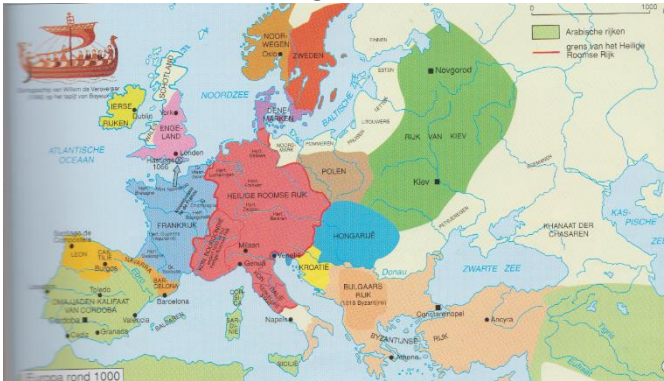


Bron: Historische atlas, Xavier Adams



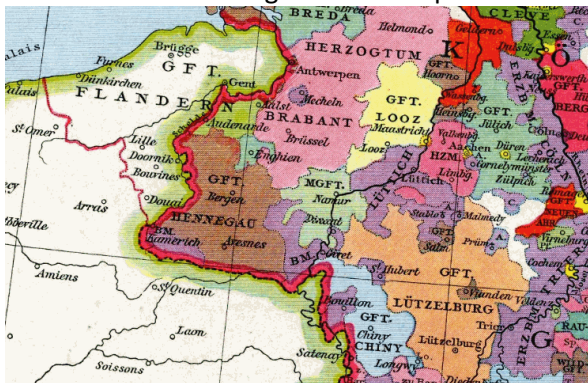
Ca. 1000 - 1366 Graafschap Loon

- Afbeelding 3: Vorstendom van het Heilige Roomse Rijk



Bron: Historische atlas, Xavier Adams

- Afbeelding 4: Graafschap Loon



(Loon in het geel)

Bron: Historische atlas, Xavier Adams

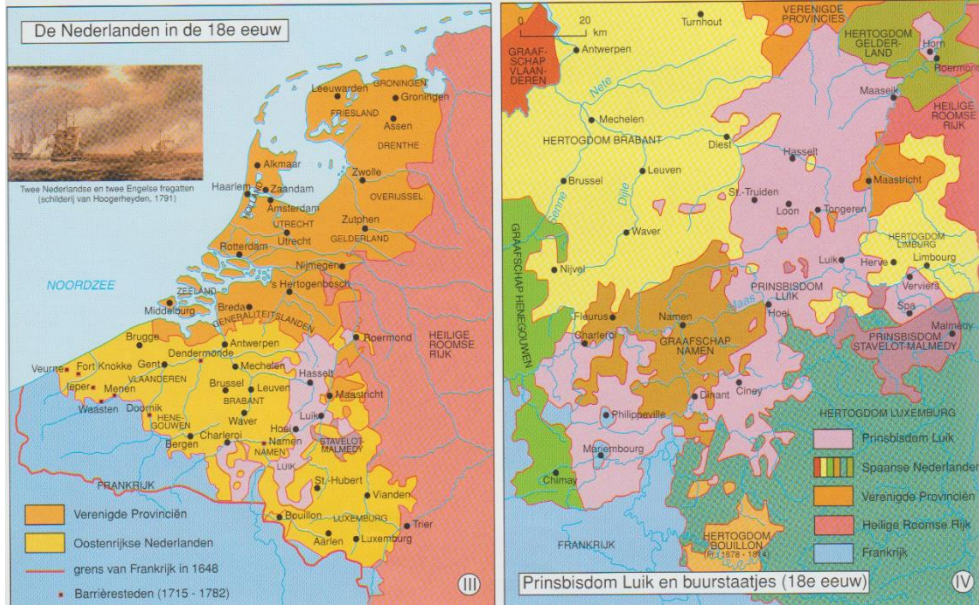
Ca. 1366 - 1795 Prinsbisdom Luik

- Afbeelding 5: Verenigde provinciën en Spaanse Nederlanden (1648)



Bron: Historische atlas, Xavier Adams

o Afbeelding 6: Prinsbisdom Luik en buurstaatjes (18<sup>e</sup> eeuw)



Bron: Historische atlas, Xavier Adams

Afbeelding 7: 1795 - 1815 Revolutionair Frankrijk



Bron: Historische atlas, Xavier Adams

Afbeelding 8: 1815 - 1830 Nederlands Limburg



Bron: Historische atlas, Xavier Adams

1830 – behoort nu tot Belgisch Limburg

In 1976 is de huidige stad Borgloon ontstaan na een fusie van 12 oude gemeenten.

## 2.2 De landbouwgeschiedenis

Voor het merendeel van de wereldbevolking bleef landbouw de belangrijkste economische activiteit tot ver in de 20<sup>ste</sup> eeuw. De landbouwgeschiedenis van de omgeving van Borgloon kent veel belangrijke momenten en keerpunten. Geografische, politieke, socio-economische en nog tal van andere factoren zijn niet te onderschatten elementen die mee de landbouwgeschiedenis van Borgloon bepaald hebben. In onderstaande alinea's wordt getracht een duidelijk overzicht te geven van de belangrijkste.

Vanaf 3<sup>de</sup> eeuw

- Romeinse rijk viel uiteen
- Aanvallen door Barbaren
- dit zorgden voor verval in de steden → veel mensen vertrokken naar het platteland
  - de stad als centrum van economische bedrijvigheid bestond niet meer
  - gesloten domaniale landbouweconomie (zelfvoorzienend)
- Hout was zeer belangrijk (om werktuigen van te maken)
- Het houden van vee
- Het bos was ook zeer belangrijk: hout, wild, wilde planten, bessen en paddenstoelen

Na de 5<sup>de</sup> eeuw kwamen de meeste gronden in handen van grootgrondbezitters. Ook kloostergemeenschappen hadden vaak veel grond in hun bezit dat was afgestaan door de voormalige eigenaars in ruil voor bescherming.

#### Vanaf 8<sup>ste</sup> eeuw

- Verbeterde landbouwtechnieken
    - Drieslagstelsel (vruchtbare grond verdeeld in drie 'slagen' : wintergraan, zomergraan en braak)
    - Verbouwen van proteïnerijke groenten (bonen, erwten en linzen)
    - Gebruik van karploeg
    - Vervanging van halsband met halster zodat bespanning van de trekdieren verbeterde
- Kloosters speelden een grote rol bij de invoering en de verspreiding van deze nieuwe technieken

#### Vanaf 10<sup>de</sup> eeuw

- Kerkenbouw
- Opbloei van de steden gestoeld op de vooruitgang in de landbouw

#### Vanaf de 12<sup>de</sup> -13<sup>de</sup> eeuw

- Grote domeinen worden opgesplitst in afzonderlijke landbouwbedrijven die men kan pachten

#### Einde van de 14<sup>de</sup> eeuw

- Bestaan van vele kleinere vorstendommen en landsheerlijkheden
- Graafschap Loon – Vorstendom van het Heilige Roomse Rijk

#### 16<sup>de</sup> eeuw

- Late middeleeuwen: Haspengouw: een zekere bloeiperiode – te zien aan kerkenbouw
- Einde van 16<sup>de</sup> eeuw: structurele economische achteruitgang

#### Vanaf de 17<sup>de</sup> eeuw

- Prinsdom Luik (Frankrijk bezette grote delen) + plundertochten
  - ➔ Einde van oorlog met de Vrede van Rijswijk in 1697
- Economische crisis + hongersnood (misoogsten en stijging van de graanprijzen)
- Gevolgd door hoogconjunctuur

#### 18<sup>de</sup> eeuw

- Spaanse Successieoorlog (1702-1713)
- Prinsdom Luik sloten aan bij Spanje
  - ➔ Oorlog kwam aan een einde door de vrede van Utrecht in 1713 en de Vrede van Rastatt in 1714
- Oostenrijkse Successieoorlog (1740-1748)
  - ➔ Vrede van Aken (1748)
- Zevenjarige oorlog (1756-1763)
  - ➔ Vrede van Hubertusburg 1763
- Brabantse omwenteling
- Luikse revolutie → gevolgd door de Franse periode
- Indicaties dat het aantal boomgaarden toenam in Borgloon (1700)
- Focus op akkerbouw

20<sup>ste</sup> eeuw – na WOII

- Schaalvergroting in de landbouw → industrialisatie
- Productie moest omhoog en boerenstiel moest moderniseren
- Men ging over van hoogstamboomgaarden naar laagstamboomgaarden (productiever)

Vandaag de dag

- De overheid wil boeren terug kleinschaliger maken
- Veel premies/vergoedingen/subsidies worden gegeven

### 2.3 Bodemgebruik

Haspengouw kan ingedeeld worden in vochtig en droog Haspengouw. In vochtig Haspengouw bestaat de bodem uit leem of zandleem die rust op klei. Daardoor wordt er weinig water doorgelaten. Kerniel is gelegen in vochtig Haspengouw. De Demer is de belangrijkste rivier die door het gebied stroomt. Vroeger kende het gebied tal van bossen maar door de bosontginning, die plaats heeft gevonden om ruimte te maken voor de landbouw, is het merendeel verdwenen.

Tabel 1: Belangrijkste geografische kenmerken van vochtig- en droog Haspengouw

	Vochtig Haspengouw	Droog Haspengouw
Reliëf		
Horizon	Zacht golvend	Vlak
Hoogte	Tussen 30-100m	Tussen 80-140m
	Vlakte	Laagplateau
Bodem	Leem (minder dik)	Leem
Ondergrond	Afwisseling klei en zand (afhellend N)	Afwisseling zand en krijt (afhellend N)
Hydrografie	Veel rivieren, klei laat neerslagwater moeilijk door, dus goed ontwikkeld rivierennet	Weinig rivieren, zand en krijt laten water gemakkelijk door, de watertafel zit diep
Bodemgebruik	Op plateau en helling: fruitteelt	Op plateau: akkerbouw In droge dalen: fruitteelt, bewoning, akkerbouw
Bewoningsvorm	Verspreid	Geconcentreerd: iedereen wou bij de watertafel wonen en vruchtbare landbouwgrond sparen
Landschapsbeeld	Gesloten landschap	Open landschap

Bron: Eigen onderzoek

Omdat de gronden in Haspengouw zo vruchtbaar waren, ontstonden kleine nederzettingen die kleinere oppervlakten nodig hadden om zelf te voorzien in hun behoeften. De kernen van deze nederzettingen liggen op regelmatige en geringe afstand van elkaar. Deze nederzettingen passen zich aan aan de mogelijkheden en het karakter van de bodem.

Zoals uit de tabel in bijlage 1 kan worden afgeleid is het bodemgebruik van Borgloon tussen 1846 en 1959 veranderd. Er waren steeds minder bossen en granen maar er kwamen wel veel meer boomgaarden in de plaats. Toch wordt nog steeds een groot deel van het bodemgebruik besteed aan granen. Dit is te verklaren door de zeer vruchtbare bodem. Nog een andere reden zijn de dalende graanprijzen op het einde van de 19<sup>de</sup> eeuw. Daardoor werden veel landbouwers verplicht om over te gaan op fruitteelt.

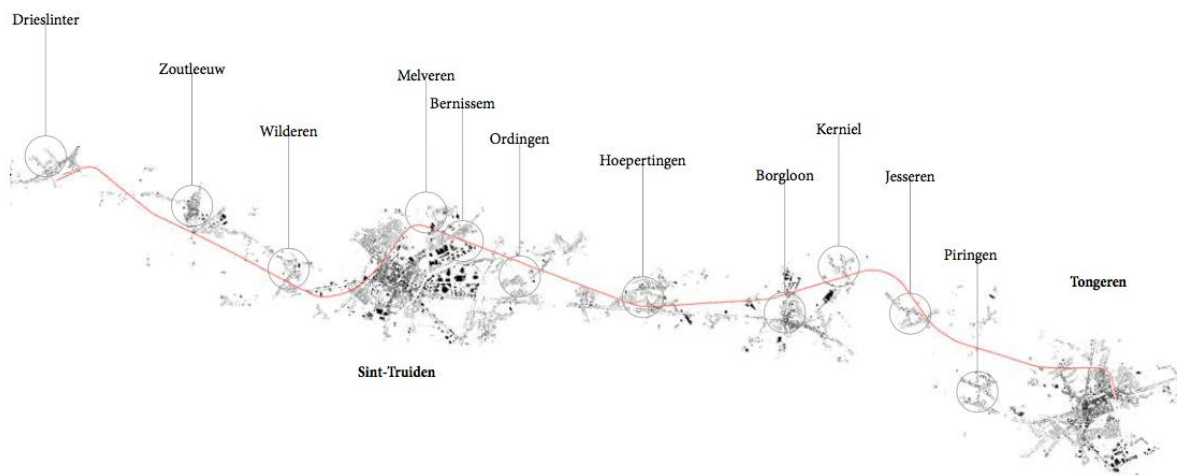
Bijlage 2 geeft een recenter overzicht van de teeltgroepen die voor komen in Groot-Loon. De landbouwstructuur wordt hier voornamelijk gekenmerkt door graangewassen en maïs. Daarnaast is de fruitteelt natuurlijk ook zeer belangrijk.

## 2.4 Transport

Rond 1880 werd het treinspoor tussen Sint-Truiden en Tongeren aangelegd. Later zou men deze verbinding het 'Fruitspoor' noemen.

Deze investering van de overheid was zeer belangrijk voor Borgloon want hierdoor werd de stationsbuurt een geëerde industriezone. Grondstoffen en goederen konden nu geïmporteerd en geëxporteerd worden. De fruittelers en stroopstokers maakten gretig gebruik van deze spoorlijn. Op onderstaande afbeelding worden de verschillende haltes van de trein weergegeven.

Afbeelding 9: Overzicht verschillende treinhalthes



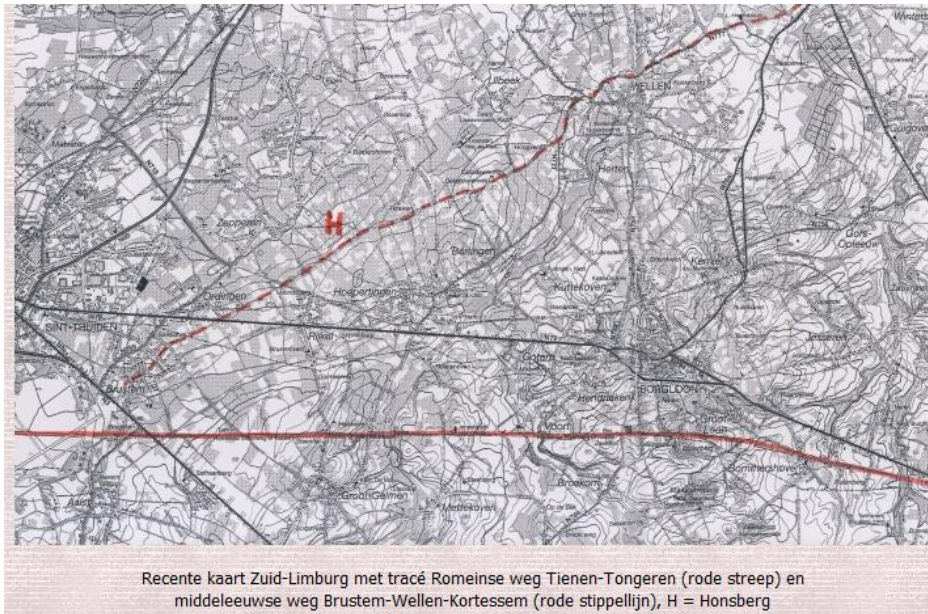
Bron: Jente Luts

In 1899-1900 werd er ook een verbindingslijn met de buurtspoorweg Hasselt-Oreye aangelegd. Later werd deze lijn meer bekend als de bietentram. In 1945 rijdt deze bietentram voor de laatste keer. Vervolgens zal al in 1958 het personenvervoer in Borgloon worden stilgelegd, gevolgd door het goederenvervoer in 1968.

Zoals eerder aangehaald zijn er nog verschillende restanten van Romeinse wegen gevonden. Zo bevindt zich er de Romeinse weg van Tongeren naar Tienen zoals op onderstaande kaart is aangeduid met een volle rode lijn.



Afbeelding 10: Recente kaart Zuid-Limburg met tracé Romeinse weg Tienen-Tongeren



Bron: <http://home.scarlet.be/~zepperen/pg029.htm>

Vandaag de dag zijn onderdelen van het fruitspoor en de voormalige Romeinse weg omgevormd tot elementen die deel uitmaken van het lokale en regionale fiets- en wandelpadennetwerk. Zo vormt het fruitspoor in Borgloon een mooie verbinding tussen verschillende bezienswaardigheden.

## 2.5 Laag- en hoogstamboomgaarden

Vroeger werd het Haspengouw landschap voornamelijk gekenmerkt door hoogstamboomgaarden. Het grootste voordeel van hoogstamboomgaarden was dat de boomgaarden ook nog dienst konden doen als grasplaats voor het vee. Vanaf de jaren '50-'60 werden deze hoogstamboomgaarden gerooid om plaatst te maken voor laagstamboomgaarden. Deze boomgaarden zouden veel productiever zijn.

Tabel 2: Overzicht typische kenmerken van hoog- en laagstamboomgaarden

Hoogstamboomgaarden	Laagstamboomgaarden
<ul style="list-style-type: none"> <li>- combineerbaar met veeteelt</li> <li>- fruit = goede bijverdienste</li> <li>- half-open karakter</li> <li>- dichtbij boerderij</li> <li>- voor dieren en plantensoorten ideale biotoop</li> <li>- veel diversiteit in soorten</li> <li>- omslachtig om te plukken</li> <li>- lange levensduur (tot boven de 100 jaar)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- fruit = belangrijk commercieel product (vanaf 1950)</li> <li>- veel productiever</li> <li>- gesloten karakter</li> <li>- ver van boerderij</li> <li>- GEEN vee</li> <li>- Gevoelig voor ziekten</li> <li>- Vooral monocultuur</li> <li>- Makkelijker te plukken</li> <li>- Snel afgeleefd</li> </ul>





Bron: Eigen onderzoek

Toch zijn we recent terug aan het overgaan naar hoogstamboomgaarden. Deze overgang vindt plaats omdat mensen steeds meer de landschap- en erfgoedwaarde van een streek willen koesteren. Hoogstamboomgaarden worden in Borgloon gezien als een vaste waarde die mee de identiteit van de streek bepalen. Deze boomgaarden zouden ook een toeristische meerwaarde bieden.

## 2.6 De geschiedenis van de abdij en zijn bewoners

Oorspronkelijk was het Mariënlof een kruisherenklooster dat in 1438 werd opgericht door Maria van Colen. Doorheen de jaren werd het kloosterbezit enorm uitgebreid. In de daaropvolgende jaren werd het klooster meermaals geplunderd en beschadigd. In 1486 werd door de oorlogsomstandigheden het beheer van de parochie van Kerniel opgenomen in het klooster. Zo werd in 1486 de kerk van Kerniel en al haar bezittingen aan het Mariënlof geschonken. In 1750 brak er een grote brand uit in de kerk door een blikseminslag. De kerk werd opnieuw gebouwd met gedeeltelijk behoud van de oude muren. Het interieur dat er vandaag nog te vinden is, is voornamelijk afkomstig van de 18<sup>de</sup> eeuw. De kruisheren bleven tot 1796 aan de leiding in het klooster.

Na de komst van de Fransen werden de kruisheren gedwongen om het klooster te verlaten. Het klooster werd later geveild en verkocht in 1797 aan de kruisheer Henri van Langenacker. In 1822 wordt het klooster verkocht en ingericht als meisjescostschool en geleid door cisterciënzusters. Deze zusters waren afkomstig van de abdij van Woutersbrakel in Waals-Brabant.

De koorstoel van de H. Lutgart uit de 12<sup>de</sup> eeuw wordt bewaard in de abdij. Als dames plaats zouden nemen in de stoel zouden ze binnen het jaar zwanger worden. Men denkt dat dit het oudste zitmeubel van het land is. Daarnaast is de abdij ook in het bezit van het reliekschrijn van Sint-Odilia. Dit zou één van de oudste schilderijen op paneel zijn in ons land. De heilige Odilia is de patrones van de kruisheren. Dit is overduidelijk door de vele verwijzingen naar de heilige Odilia die je terugvindt in de kerk. Ook de schilderwerken van de Luikse schilder Martin Aubé zijn fenomenaal.

Mariënlof betekent letterlijk 'tot lof van Maria'. In 1990 mocht het klooster de naam van abdij dragen. Vandaag is de abdij van Colen gelegen in Kerniel, een deelgemeente van de gemeente Borgloon. Tot op de dag van vandaag zijn er nog enkele cisterciënzusters die verblijven in het klooster. Nog steeds kan je waarnemen dat het Mariënlof een typische vierkantshoeve is.

## 2.7 Één van de oudste streekproducten in Borgloon

- Stoomstroopfabriek

Borgloon was de bakermat van de stroopfabricatie in het begin van de vorige eeuw. De inwoners kregen de bijnaam 'strooplekkers'. De stoomstroopfabriek werd in 1878 opgericht en in 1988 heeft men de productie stop gezet. Het stoken van stroop is geleidelijk aan gestopt omwille van verschillende factoren. Er werden betere bewaarmethoden ontdekt, er kwamen meer luxeproducten op de markt zoals bijvoorbeeld chocopasta en later bleek ook dat fruit dat afkomstig was van laagstamboomgaarden zich minder tot de productie van stroop leende.

Stroop stoken was oorspronkelijk een huisnijverheid waarbij de mogelijkheid bestond om fruit langer te bewaren. Stroop stoken zou later pas een commercieel karakter krijgen. In de 19<sup>de</sup> eeuw ontstonden er verschillende kleine stroopstokerijtjes. Door de industriële revolutie op het einde van de 19<sup>de</sup> eeuw zorgde de toepassing van stoom ervoor dat de thuisnijverheid grotendeels verdrongen werd.

De familie Wynants was één van de pioniers van het stoken van stroop op industriële schaal. De stoomstroopfabriek van Wynants-Groenendaels bleef open tot in 1988. Later werd deze stoomstroopfabriek gekocht door de stad Borgloon en werden er afspraken gemaakt over een restauratiecampagne. De familie Blues heeft afspraken gemaakt met de stad Borgloon en stookt sinds 2006 terug stroop op ambachtelijke wijze in de gedeeltelijk gerestaureerde fabriek.

In 1999 werd de stoomstroopfabriek geklasseerd als beschermd monument. De stoomstroopfabriek won in 2007 de monumentenstrijd voor Vlaanderen. De rest van de site wordt omgevormd tot fruitbelevingscentrum. Ook de toeristische dienst van Borgloon zal verhuizen naar de site.

## 2.8 Hedendaagse tendens

### 2.8.1 Korte keten

Een huidige tendens is dat er steeds meer wordt ingespeeld op korte ketens. Men wil een kortere weg tussen consument en boer, zodat er eventueel een rechtstreekse relatie kan ontstaan tussen producent en consument. Er zijn enkele organisaties die zich inzetten om beide partijen samen te brengen. Het idee erachter is dat men de lokale economie wil steunen en dat er wordt bijgedragen aan de lokale biodiversiteit. Deze korte ketens worden geacht economisch, ecologisch en sociaal duurzaam te zijn. Voorbeelden van organisaties die producenten en consumenten samenbrengen zijn 'Hartenboer' en 'Voedselteam'. Naast de organisaties zijn het ook vaak de boeren die bijvoorbeeld automaten aan de rand van de weg of op hun erf plaatsen. Ze vullen deze dan met hun verse producten. Op die manier kunnen de mensen deze producten dan gemakkelijk aankopen.

### 2.8.2 Streekproducten / kwaliteitslabels

Zoals zal blijken uit de volgende literatuurstudie zijn streekproducten in opmars. Steeds meer mensen kopen ze. De streekproducten worden aangekocht om verschillende redenen. Vaak is het echter een meerwaarde voor een streekproduct als er een duidelijk verhaal achter het product schuil gaat. Ook is het opmerkelijk dat steeds meer koks de nadruk leggen op het gebruik van streekproducten.

Bovendien zijn er ook nog de verschillende kwaliteitslabels die er bestaan om de streekproducten extra in de kijker te zetten. Zoals verder zal worden toegelicht zijn er zowel Europese als Belgische

kwaliteitssystemen. 'Kortweg natuur' is ook een kwaliteitslabel. Dit label wordt toegekend door Regionaal Landschap Haspengouw en Voeren VZW. Ze kennen het label toe aan producten die lokaal geteeld, verwerkt en verkocht worden. Ze spelen ook enorm in op de korte keten.

### 2.8.3 Onderzoek/ontwikkeling

De fruitteeltsector is een zeer belangrijke sector voor de regionale economie van Haspengouw en van de provincie Limburg. Proefcentrum fruitteelt (pcfruit) is een kennisinfrastructuur, onderzoeksinstelling en voorlichtingsdienst van zeer hoog niveau. Het is een internationaal erkend onderzoekcentrum. Ze doen onderzoek naar nieuwe methoden en technologieën. Daarnaast doen ze ook onderzoek naar besmettingen die kunnen voorkomen bij de teelt.

### 2.8.4 Kennis vergaren

Mensen willen meer kennis over producten en productieprocessen. Zo heeft men in Borgloon het fruitmuseum dat men gaat onderbrengen in de oude stoomstroopfabriek. Hiermee creëert men interesse voor het verleden van de stad maar wil men natuurlijk ook het toerisme aantrekken.

Ook Haspengouw wil meer kennis overbrengen over het platteland en de landbouw. Haspengouw heeft daarom het project 'educatief Haspengouw' opgestart om de kloof tussen het onderwijs en de landbouw te dichten.

### 3 Toenemend belang van streekproducten in onze economie

Streekproducten worden over het algemeen geassocieerd met kenmerken als gezondheid, veiligheid, traditionaliteit, ambachtelijkheid, milieuvriendelijkheid, welzijnsvriendelijkheid, regionaliteit en landelijkheid (Van der Meulen 1999).

Onder een streekproduct wordt verstaan een ambachtelijk geproduceerd product van hoge kwaliteit met ingrediënten uit de streek, gemaakt door de boer of een kleinschalig bedrijf in de buurt (Veen et al., 2012). Streekeigen productie biedt perspectief aan kleinschalige agrarische gezinsbedrijven en is een antwoord op de toenemende vraag van consumenten naar kwaliteitsproducten (Erkend streekproduct, 2010). Bovendien versterken streekproducten de relatie tussen stad en platteland en stimuleren ze bewustwording van gezond en lekker eten bij burgers (SPN et al., 2005; Van Leeuwen et al., 2009).

Groot Vleeshuis (promotiecentrum voor Oost-Vlaamse streekproducten) definieert een streekproduct als volgt:

- Is eigen aan de streek en dusdanig door de bewoners aanvaard als een traditioneel product.
- Voelt aan en heeft bekendheid als een streekgebonden product.
- Op ambachtelijke wijze vervaardigd.

VLAM heeft een consumentenonderzoek uitgevoerd naar de betekenis en beleving van streekproducten door Vlamingen. Hierbij werd al snel duidelijk dat er geen eenduidige definitie voor streekproducten kon worden gegeven. Men heeft ook een onderverdeling gemaakt van de gebruikers van streekproducten:

Afbeelding 11: Onderverdeling van de gebruikers van streekproducten



Bron: VLAM (2010). *Zeg nooit zo maar 'streekproduct' tegen een 'traditioneel streekproduct'*

Uit het consumentenonderzoek kon ook worden besloten dat de streekproducten op verschillende locaties werden aangekocht afhankelijk van het soort streekproduct maar dat ook de frequentie van de aankoop verschillend is van product tot product. Er werden ook diverse redenen aangehaald om streekproducten aan te kopen.

Streekproducten worden steeds populairder onder consumenten. De wereldwijde omzet van streekproducten is de laatste tien jaar meer dan verdubbeld en de verwachting is dat de populariteit van deze voedselsector alleen maar gaat toenemen (Agro Keten Kennis, 2005). In de Verenigde Staten is de omzet van regionaal geproduceerd voedsel gestegen van 4 miljard\$ in 2002 tot 7 miljard\$ in 2012 (Tropp 2008).

Mensen zijn vaak bereid om meer te betalen voor streekproducten omdat ze een bepaalde perceptie hebben gevormd over deze streekproducten. Ze gaan ervan uit dat de producten afkomstig zijn van authentieke bedrijven in landelijke gebieden. Ze willen de producenten ook steunen in hun strijd tegen de globaliserende moderne wereld.

Volgens een consumentenonderzoek van Haaster – de Winter, Schoutsen en Vijn (2013) is er een marktpotentie voor streekproducten. Veel mensen hebben een positieve houding ten opzichte van streekproducten en zijn bereid hiervoor een meerprijs te betalen. Er zijn wel enkele barrières vastgesteld voor het aankopen van streekproducten. De voornaamste reden is dat de producten niet beschikbaar zijn waar de personen hun inkopen gaan doen. Ze haalden aan dat het veel moeite en tijd kost om naar de boer te gaan omdat de boerderijen buiten de stadskernen liggen. Andere veel genoemde barrières waren: duur, niet te herkennen, seizoensgebonden, weinig variatie, etc.

Volgens Ilbery en Kneafsey (1999) is de keuze voor een voedselproduct de uitkomst van een aantal levensstijlfactoren zoals besteedbaar inkomen, gezinssituatie en woonomgeving. De meeste mensen kunnen hun primaire behoeften zoals eten, drinken en onderdak vandaag de dag bevredigen. Zelfontplooiing en het ontwikkelen van een eigen identiteit worden voor veel mensen steeds belangrijkere zaken (Inglehart, 1990 & 1995). Verschillende auteurs (Knox & Marston, 2001; Gronow, 1993; Ilbery & Kneafsey, 1999) stellen vast dat voedselconsumptie meer en meer verbonden is met de constructie van een persoonlijke identiteit.

Het onderzoeksbureau Motivaction (2009) heeft onderzoek gedaan naar wat voor types van mensen streekproducten afnemen. Zijn eerste groep noemt hij postmaterialisten en kosmopolieten. Deze personen zouden op zoek zijn naar kwaliteit en willen nieuwe producten uitproberen en zijn hierbij geïnteresseerd naar de herkomst van producten. Zúñiga & Green (1992) hebben hier ook over geschreven en introduceren de 'new consumer'. Deze consument heeft een zeer persoonlijke smaak en hecht veel belang aan zaken als kwaliteit en 'individualised added services' en vindt het minder belangrijk welke prijs hieraan verbonden is. Een andere groep volgens Motivaction zijn de conservatieven en de traditionele burgerij. Dit zijn consumenten die het belangrijk vinden dat hun voedselproduct op een juiste manier bereid is (LEI, 1999). De overige groep die 62% van de Nederlandse bevolking uitmaakt heeft weinig of geen interesse voor streekproducten.

Wanneer een product een merk krijgt, wordt het direct gelabeld met een onuitwisbare plek in het geheugen van de consument (Room, 1998). Wanneer consumenten een duur product kopen vanwege het merk is dat meestal niet vanwege de goede gebruikerswaarde maar omdat het in hun ogen een hoge esthetische en culturele waarde heeft (Hudson, 2005, 69). Vooral postmaterialisten en kosmopolieten vinden het belangrijk om goederen te consumeren die staan voor kwaliteit.

Streekproducten en andere 'speciality food brands' worden volgens Andy Pike (2009, 627) op dusdanige wijze in de markt gezet dat er zoveel mogelijk geprofiteerd wordt van de culturele betekenis van de herkomstregio. Scott (1997, 325) vindt dat in sommige gevallen de reputatie en de authenticiteit van culturele producten onlosmakelijk verbonden is met een bepaald land, plek, stad of regio

Uit een onderzoek van R. Janzen en J. J. de Vlieger in 1999 werd aangetoond dat de onderzochte streekproducten maar een beperkte positieve bijdrage leverden aan de regionale economie (inkomen, werkgelegenheid), de leefbaarheid en het toerisme. Streekproducten kunnen het algemene imago van een streek verbeteren en kunnen de streek aantrekkelijker maken met name voor de toeristen die allerlei culinaire genoegens op prijs stellen tijdens hun vakantie.

Borgstein, de Graaff, Tacken en Wolf (2004) hebben onderzoek gedaan naar de mogelijkheid om bestaande streekproducten te verkopen. Deze streekproducten zou men aanbieden via de markt van toerisme en recreatie. Hiervoor hebben ze een kwalitatief onderzoek uitgevoerd waarbij ze verschillende fases zijn doorlopen. Ze hebben zich voornamelijk gefocust op vakantie- en recreatieparken en meer specifiek op de mensen die ervoor openstaan om het park te verlaten en de omgeving te verkennen. Deze parken vinden het heel belangrijk om de wensen en behoeften van hun klanten te kunnen bevredigen.

Er werd in het onderzoek van Borgstein, de Graaff, Tacken en Wolf (2004) aandacht besteed aan drie specifieke afzetmogelijkheden van de streekproducten. Eerst werd gekeken naar een streekproduct als cadeauartikel. Hierbij moet rekening gehouden worden met de houdbaarheid en het belevingsaspect van het product. Het streekproduct dient dus een verhaal te vertellen over de streek. Vervolgens kan een streekproduct ook een onderdeel zijn van een maaltijd. Dit aspect zou de minste afzetmogelijkheden hebben op korte termijn omdat de mensen vaak voor korte tijd verblijven in de parken en zoveel mogelijk variatie willen hebben. Voor de organisatie is het meestal ook voordeliger om zoveel mogelijk bij één groothandelaar aan te kopen. Ten slotte kan men streekproducten ook aanbieden in de vorm van arrangementen, workshops en/of excursies wat zowel op korte als op lange termijn interessant is voor vakantie- en recreatieparken.

Volgens een onderzoek uitgevoerd door K. van Ittersum en M.T.G. Meulenberg zijn er verschillende factoren die het aankoopproces van streekproducten hinderen dan wel bevorderen. De factoren kunnen voorkomen in de vier fases van het aankoopproces: bekendheid van het product, de perceptie/attituden ten aanzien van het product, de voorkeur voor het product en het aankoopgedrag omtrent het product.

Uit een deelonderzoek dat is uitgevoerd door het LEI (De Vlieger en Janzen, 1999) komt naar voren dat een gebrek aan bekendheid vermoedelijk een probleem is in de afzet van streekproducten. Naast de bekendheid speelt een positieve perceptie/attitude van de consument ook een belangrijke rol. Uit hetzelfde onderzoek van het LEI (De Vlieger en Janzen 1999) komen signalen dat de kwaliteit van het product zowel een knelpunt als een succesfactor is in de afzet van streekproducten. Er zijn verschillende factoren die de voorkeur voor een bepaald streekproduct kunnen beïnvloeden. Consumenten kunnen bijvoorbeeld lokaal geproduceerde voedingsmiddelen kopen ter ondersteuning van de plaatselijke economie (Steenkamp 1993). Toch kunnen mensen een positieve perceptie hebben

voor een steekproduct maar kan het toch dat de consument een lage voorkeur heeft omdat het product niet geschikt is in een bepaalde gebruikssituatie.

Uit een deelstudie van K. van Ittersum en M.T.G. Meulenberg rond streekkazen blijkt dat de prijs het belangrijkste kenmerk is van het product. Daarnaast is ook de productnaam/regio belangrijk. Het is ook aangetoond dat hoe meer ervaring iemand heeft met het product waarnaar de naam verwijst, hoe groter de voorkeur voor dit product is. Hoe beter de kwaliteitsperceptie en hoe zekerder een consument hiervan is, hoe groter zijn/haar voorkeur voor het product is. Verder kan men ook besluiten uit het onderzoek dat wanneer de naam van het product positieve associaties oproept dat dit een invloed heeft op de voorkeur voor een product.

Een andere deelstudie van K. van Ittersum en M.T.G. Meulenberg uitgevoerd rond streekkazen bevestigt dan weer dat een consument het product moet kennen voordat hij het zal kopen. Men kan dus concluderen dat de bekendheid een groot probleem is. Als het streekproduct in de wijde omgeving bekend is, hoeft men zich hier minder druk om te maken. De belangrijkste redenen die worden aangegeven voor het niet kopen van regionale kazen waarvan men wel eens gehoord heeft, zijn dat de kaas weinig/niet opvalt en/of niet beschikbaar is op de plaats waar je normaal je kaas koopt.

Het succes van streekproducten kan op positieve wijze worden beïnvloed door het op milieuvriendelijke wijze te produceren. Er lijkt echter geen reden te zijn om aan te nemen dat milieuvriendelijke streekproducten, significant positiever worden beoordeeld dan bijvoorbeeld milieuvriendelijke merkproducten (K. van Ittersum en M.T.G. Meulenberg 1999).

Door Van der Meulen (1999) zijn de volgende vijf factoren geformuleerd waarmee streekproducten zich kunnen onderscheiden: territorialiteit, typiciteit, traditionaliteit, collectiviteit en landschappelijkheid. Typiciteit zou een heel belangrijke pijler zijn. Er zijn echter nog vele lacunes aanwezig in de literatuur. Dekker, S., Klawer, H. en Wiskerke, H. (2002) hebben getracht inzicht te verwerven in de bestaande kennis en kennislacunes aangaande het versterken van de typiciteit van streekproducten. Dit hebben ze gedaan op basis van drie producten: boerenkaas, vlees en sappen/wijnen.

Dekker, S., Klawer, H., Wiskerke en H. (2002) konden concluderen dat de typiciteit van een streekproduct kan versterkt worden door de keuzes die men maakt in het productie- en/of verwerkingsproces zoals de juiste keuze van veeras maken. Zowel raskeuze en voeding zullen aan de basis liggen van typiciteit. Deze kennis van factoren die een invloed uitoefenen zijn niet altijd gekend bij de producent zodat het moeilijk wordt om het onderscheidend vermogen van hun producten te kunnen versterken.

Een keten wordt gedefinieerd als: 'een reeks van opeenvolgende en door bedrijven bewust op elkaar afgestemde economische activiteiten, die uiteindelijk producten of diensten leveren die voldoen aan de eisen van de eindgebruikers' (Borgstein et al.,1997:24). De meerwaarde van de netwerkbenadering bestaat eruit dat ook naar de sociale en communicatieve aspecten van samenwerking wordt gekeken (Borgstein et al., 1997:34).

Hakansson (1987) stelt dat een netwerk is opgebouwd uit drie bouwstenen namelijk: actoren, activiteiten die de actoren uitvoeren en middelen die de actoren ter beschikking staan (Borgstein et al., 1997:31). Tussen de verschillende actoren in het netwerk bestaan relaties. De kwaliteit van de relaties wordt geanalyseerd aan de hand van de inhoud, aard en structuur van deze relaties (Borgstein et al., 1997:32).

Ketenprocessen zijn er op gericht om de wensen van consumenten te vervullen, door de juiste producten, met de juiste kwaliteit, op de juiste tijd, tegen een optimale kostenbaten verhouding te leveren (Borgstein et al., 1997:24). Reijnders, Pleijster en Taal onderscheiden verschillende bestuursmodellen voor ketens (1991:53/54) waaronder het coöperatiemodel. De partijen in dit model werken samen en worden als gelijkwaardig beschouwd. Deze samenwerkingsvorm is gebaseerd op wederzijdse afhankelijkheid en vertrouwen.

R. Janzen en J. J. de Vlieger hebben een onderzoek uitgevoerd naar de succesfactoren en knelpunten van ketens. In tabel 3 wordt een overzicht gegeven van deze succesfactoren en tabel 4 geeft enkele knelpunten weer.

Tabel 3: Succesfactoren van ketens

<i>Ketenopbouw</i>
Samenwerking <ul style="list-style-type: none"> <li>• Goede samenwerking</li> <li>• Enthousiaste deelnemers</li> <li>• Kennis</li> </ul>
Schakels <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voorwaartse- en achterwaartse integratie</li> </ul>
<i>Kostenopbouw</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Efficiency in het productieproces</li> </ul>
<i>Logistiek</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Continue leverbaarheid</li> </ul>
<i>Kwaliteitsbeheersing</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Goede kwaliteit</li> </ul>
<i>Marketingmix</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Regionale productie</li> <li>• Groeiende markt</li> </ul>

Bron: Janzen, R., de Vlieger, J. J. (1999; p. 62). *Ketenonderzoek streekproducten*

Tabel 4: Knelpunten van ketens

<i>Ketenopbouw</i>
Samenwerking <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verkeerde interpretatie van mondelinge afspraken</li> <li>• Verkeerde mensen bij het project betrokken</li> <li>• Gebrek aan enthousiasme bij de deelnemers</li> </ul>



<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gebrek aan kennis</li> <li>• Groei van keten</li> <li>• Regelgeving voor toetreding</li> </ul>
<p>Schakels</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Afstemming tussen schakels</li> <li>• Introductie van een nieuwe schakel in een reeds bestaande keten</li> </ul>
<p><i>Coördinatie</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vertrek van de projectleider</li> </ul>
<p><i>Logistiek</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plotselinge toename van de vraag</li> </ul>
<p><i>Kwaliteitsbeheersing</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tegenvallende kwaliteit</li> </ul>
<p><i>Ketenstrategie</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verschil tussen belanghebbenden m.b.t. ketendoel</li> <li>• Gebrek aan overeenstemming over strategie</li> </ul>
<p><i>Marketingmix</i></p> <p><i>Distributie</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geringe houdbaarheid</li> </ul> <p><i>Promotie</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Te ruime regio- aanduiding in de naamgeving</li> <li>• Onbekendheid van de consument met het product</li> </ul> <p><i>Prijsstelling</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Concurrentie</li> </ul>
<p><i>Wet- en regelgeving</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geen koppeling van de merknaam aan de oorsprong</li> </ul>

Bron: Janzen, R., de Vlieger, J. J. (1999; p. 58). *Ketenonderzoek streekproducten*

van Dijk, S.M., Roest, A.E., van der Voort, M.P.J. (2011) hebben specifiek onderzoek gedaan naar korte ketens in Nederland. Met korte ketens bedoelen ze alle vormen van directe afzet door agrariërs of groepen agrariërs. De onderzoekers proberen ervaringen met succes- en faalfactoren in kaart te brengen van korte ketens met streekproducten. Dit hebben ze gedaan aan de hand van vijf cases die ze geselecteerd hebben.

Eerst hebben de onderzoekers een korte literatuurstudie gedaan. Uit deze studie konden ze afleiden dat verschillende onderzoeken naar streekproducten zowel kansen als belemmeringen laten zien voor het gebruik van streekproducten en voor ketenontwikkeling. Zo zou er marktpotentieel zijn voor Nederlandse streekproducten. 40% van de Nederlandse consument is gevoelig voor waarden die

streekproducten vertegenwoordigen (SPN et al., 2005). De onjuiste afstemming tussen vraag en aanbod wordt dan weer ervaren als een belemmering.

van Dijk, S.M., Roest, A.E., van der Voort, M.P.J. (2011) hebben een aantal belangrijke conclusies kunnen formuleren. Zo blijven distributie en logistiek belangrijke knelpunten voor korte ketens maar ook onzekerheid over de afstemming tussen vraag en aanbod is een blijvend knelpunt. Als succesfactoren kwam men bij de toegevoegde waarde van het product door het concept of verhaal maar ook door het doorzettingsvermogen en de visie van de initiatiefnemers. Daarnaast behoren een coöperatieve structuur die investeringsruimte genereert, inhuren van benodigde kennis en samenwerking met een (logistieke) partner tot de succesfactoren.

‘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' (recht van bij de boer).

‘Korte keten’ betekent voor de Vlaming een aanbod van hoeveproducten via kanalen waarin geen enkel commercieel belang speelt, behalve dat van de producent (VLAM, 2011). Uit onderzoek kwamen verschillende redenen naar voor om producten rechtstreeks bij de producent aan te kopen. Ten eerste worden hoeveproducten beschouwd als goede en gezonde voeding. Met ‘goede’ producten doelt men enerzijds op de impact op henzelf maar anderzijds ook het effect ervan op de planeet en anderen. Ten tweede speelt de positieve motivatie ook een rol.

Agrarische ondernemers proberen steeds opnieuw om hun inkomensposities te verbeteren naast hun hoofdtak. Hierbij gaan ze steeds opzoek naar nieuwe mogelijkheden. In deze context wordt vaak gesproken van verbrede landbouw.

Verbredingsactiviteiten in de landbouw kunnen verschillende vormen aannemen. De bekendste zijn verkopen aan huis en/of verwerking van producten op het bedrijf zelf. ECORYS heeft onderzoek gedaan naar verbreding waardoor er toegevoegde waarde terecht komt op het boerenbedrijf. Aan de hand van cijfermateriaal trachten ze de aanbodzijde en vraagzijde in beeld te brengen. Een belangrijke conclusie die uit het onderzoek naar voren kwam, was dat het stimuleren van de horeca kansen biedt. Je kan als producent direct verkopen aan de horeca. Dit biedt voor beide partijen kansen.

Naast de kansen die ECORYS onderzocht van verbredingsactiviteiten in de landbouw kwamen ze ook tot enkele oplossingen. Ze zouden opteren voor een distributiecentrum, marketing, professionalisering en regelgeving speciaal voor de productgroep in het algemeen. Voor de horeca benadrukken ze dat er een behoefte is aan een distributiecentrum/verkoopkanaal die beide partijen verbindt. Daarnaast duiden de onderzoekers erop dat er nog vele andere mogelijkheden zijn waar mensen eten zoals zorginstellingen, kantines, etc. die momenteel nog niet of nauwelijks worden voorzien van streekproducten.

Thuisverkoop is een verbredingsactiviteit voor agrarische producenten die een belangrijke motor vormt voor de ontwikkeling van een vitaal platteland (LNV, 2003). Thuisverkoop kan door directe verkoop van op het erf aan de consument. Deze verbredingsstrategie kan ervoor zorgen dat er extra

waarde wordt toegevoegd aan de producten. De thuisverkoop kan in verschillende vormen voorkomen. Zo kan men een kleine winkel op het erf openen maar men kan ook een boerderijwinkel openen aangevuld met een webwinkel met bezorgingsdienst. Er kunnen ook automaten met streekproducten langs de kant van de weg ter beschikking van de consument staan. Daarnaast zijn er nog tal van andere mogelijkheden.

Om deze verkoop te laten toenemen is het heel belangrijk om de succesfactoren te analyseren. De professionaliteit van de boerderijwinkel komt naar voor door investeringen in kennis en productinnovatie maar ook door investeringen in de inrichting van de winkel. Ook de locatie speelt een zeer belangrijke rol. De winkel zou best zichtbaar zijn vanaf een drukke weg, aanwezigheid van een landelijk landschap, etc. De aanwezigheid van veel recreatie in het gebied zou een negatieve invloed hebben op de verkoop.

Het merendeel van de thuisverkopers biedt een ruim assortiment van producten aan. De consumenten kopen voornamelijk streekproducten op de boerderij omdat de producten lekker en vers zijn. Nieuwe klanten worden ook aangetrokken door unieke producten. 'Hoewel thuisverkoop de nodige tijd en energie van de ondernemer vraagt, heeft de thuisverkoper het voordeel dat hij/zij het directe contact heeft met klanten en dat men zelf de regie houdt over de producten' (Immink, V., van der Kroon, S. (2006)).

De Steur, H., Gellynck, X., Lagast, S. (2014) deden een onderzoek naar het markt- en valorisatiepotentieel van kwaliteitsvolle streekproducten uit de regio Vlaamse Ardennen. Hierbij maakten ze gebruik van diepte-interviews die ze afnamen bij 10 bedrijfsleiders uit vijf verschillende productgroepen en gestandaardiseerde vragenlijsten die ze afnamen bij 115 consumenten van streekproducten.

Een belangrijke conclusie die naar voren kwam uit de diepte-interviews duidt erop dat men rekening moet houden met de grote verschillen tussen bedrijven. Dit zorgt er in vele gevallen voor dat er andere noden en wensen zijn aangaande de ondersteuning voor de promotie en valorisatie van hun producten. Toch hadden de producenten een gelijkaardige visie rond de rol van de regio, bedreigingen en mogelijke ondersteuning.

De consumenten gaven aan dat er potentieel is voor een regionaal label. Dit zou men wel verder moeten onderzoeken. Verder werd er ook aangetoond dat producten voornamelijk voor eigen gebruik en voor geschenken werden aangekocht. Daarnaast hadden de consumenten ook een wens tot andere mogelijke verkoopkanalen.

In Amerika kunnen we nog een bepaald fenomeen rond streekproducten en biologisch voedsel waarnemen. Productie van biologische voedsel werd geduwd richting grootschalig, lage kosten en input georiënteerde standaarden (Guthman 2004b). Deze ontwikkeling matcht niet meer met het idee van veel consumenten dat ze biologisch duurzame agrarische productie ondersteunen (Pollan 2006). Uit onderzoek van Hugner et al. (2007) blijkt dat veel consumenten biologisch kopen omdat ze geloven dat het de regionale gemeenschap steunt, iets wat duidelijk meer geassocieerd is met streek/regio voedsel.

### 3.1 Europese kwaliteitssystemen

Europa heeft drie officiële keurmerken ingevoerd ter ondersteuning/bescherming van de streekproductensector. Sinds 1992 worden binnen Europa 2 labels gedefinieerd die gelinkt zijn aan een geografisch gebied (Anonymus, 1992):

1. Oorsprongsbenaming (BOB) wordt verleend als productie, verwerking en bereiding plaatsvinden binnen een bepaald geografisch gebied, volgens een erkende en gecontroleerde werkwijze. De Hervekaas benaming wordt beschermd door dit label.

Afbeelding 12: Label voor beschermde oorsprongsbenaming



Bron: [www.lv.vlaanderen.be](http://www.lv.vlaanderen.be)

2. Bij de Beschermde Geografische Aanduiding (BGA) moet minimaal een van de productie-, verwerkings- of bereidingsstadia voldoen aan de geografische oorsprong, of als traditioneel product een bepaalde faam genieten binnen een afgebakend gebied. De benaming "Vlaamse laurier" heeft dit label gekregen. De beschermde benaming mag enkel gebruikt worden door producten afkomstig uit het afgebakende geografische productiegebied en die voldoen aan alle eisen die zijn opgenomen in het productdossier.

Afbeelding 13: Label voor beschermende geografische aanduiding



Bron: [www.lv.vlaanderen.be](http://www.lv.vlaanderen.be)

Het derde keurmerk is 'Gegarandeerde traditionele specialiteit (GTS)'. Dit keurmerk wijst niet naar de herkomst van het product maar legt de klemtoon op het verband tussen de kwaliteit van het product en de traditionele productiemethode of traditionele productsamenstelling. Bijvoorbeeld de Lambiek die rond het Pajottenland wordt gebrouwen.

Afbeelding 14: Label voor gegarandeerde traditionele specialiteit



Bron: [www.lv.vlaanderen.be](http://www.lv.vlaanderen.be)

### 3.2 Belgische kwaliteitssysteem

De Vlaamse streekproducten zijn erkend door VLAM, het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing. De streekproducten worden dan op ambachtelijke wijze gemaakt en in eigen streek geproduceerd. Zoals bijvoorbeeld de Hasseltse graanjenever.

Afbeelding 15: Label toegekend door het VLAM



Bron: [www.streekproduct.be](http://www.streekproduct.be)

Een consumentenonderzoek uitgevoerd door VLAM in 2010 toonde aan dat het label streekproducten.be nog relatief onbekend was bij de consument maar dat het wel positief werd onthaald. Het wordt gelinkt aan: natuur, natuurlijke/verse producten, landbouw/akkers, liefde voor de natuur en producten met liefde gemaakt (VLAM).

VLAM heeft ervoor gekozen om een label uit te brengen voor hoeveproducten om de afzet van deze producten te laten stijgen. Aan de hand van dit label wil men de locaties waar hoeveproducten verkocht worden duidelijk maken.

Afbeelding 16: Label toegewezen door VLAM specifiek voor hoeveproducten



Bron: [www.rechtvanbijdeboer.be](http://www.rechtvanbijdeboer.be)

### 3.3 Nederlands kwaliteitssysteem

Streek eigen Producten Nederland (SPN) beheert het landelijk keurmerk voor streek eigen producten. Het SPN werd opgericht op initiatief van zes regionale organisaties die zich bezighouden met streek producten.

Afbeelding 17: Label toegekend in Nederland



Bron: [www.erkendstreekproduct.nl](http://www.erkendstreekproduct.nl)



## 4 Ondernemingsplan

### 4.1 Samenvatting

Drie entiteiten zijn samengekomen om de herbestemming van de **abdijsite van Colen** in te vullen. Deze herbestemming komt er op vraag van nog enkele overblijvende bewoners van de site. De eerste entiteit is een **brouwer**. Deze zal op heel korte termijn een horecagelegenheid gaan uitbaten op de site. Op lange termijn is het de bedoeling om een speciaal bier te ontwikkelen voor de abdij. De tweede entiteit is een **wijnmaker**. Deze zal op de gronden rond de site wijnstruiken aanplanten om van de druiven witte en rode wijn te maken. Daarnaast zal hij ook hoogstamboomgaarden aanplanten om van de vruchten ijswijn te kunnen maken. De laatste entiteit is de **kaasmaker**. Deze zal koeien laten grazen tussen de hoogstamboomgaarden. De koeien zullen gemolken worden op de site. Vervolgens zal van de melk kaas vervaardigd worden op een andere locatie. Er zal zowel jonge als oude kaas geproduceerd worden.

Als het project eenmaal gelanceerd is, zal elke entiteit op zich **experimenteren** met zijn producten. Zo kan de kaasmaker een smaak toevoegen aan de kaas bijvoorbeeld een smaak op basis van fruit. Ook de brouwer kan inspelen op de trend en een bier maken met een nieuwe smaak.

Het doel van dit uniek samenwerkingsverbond is om de **toerist iets te laten beleven**. Het project bevindt zich in de toeristische sector en wil hier dan ook zoveel mogelijk op inspelen. De abdij heeft een rijkelijke geschiedenis. Er vond vroeger veel bedrijvigheid plaats op de binnenkoer en in de aangrenzende gebouwen. Dit deel van de geschiedenis willen ze terug tot leven laten komen. Op lange termijn zullen delen van het productieproces van zowel de brouwer als de wijnmaker gebeuren op de site. Deze bedrijvigheid kan dan bezocht worden door de toeristen. Het project zal zich voornamelijk focussen op **fietzers en wandelaars**. Een groot pluspunt is dat de abdijsite zich bevindt op het fietsroute netwerk.

Het *kasteeldomein Ter Dolen* en de *abdijsite van Herkenrode* kunnen als mogelijke concurrenten worden gezien. Dit moet enigszins genuanceerd worden omdat het project zich bevindt in de toeristische sector. Beide concurrenten bezitten over gelijkaardige troeven als de abdijsite van Colen maar zullen geen rechtstreekse concurrentie vormen omdat ze voor de fietser of wandelaar op een relatief verre afstand van elkaar liggen. Een sterk punt van Ter Dolen is dat ze vaak nieuwe of tijdelijke bieren ontwikkelen en aanbieden. Daarnaast bieden beide de concurrenten ook tal van andere activiteiten aan zoals bijvoorbeeld optredens.

De strategie die de drie entiteiten zullen gebruiken om de markt te bereiken zal er voornamelijk uit bestaan om zoveel mogelijk gebruik te maken van hun uitgebreide netwerken. Hierbij zullen ze inspelen op de tevredenheid van hun klanten en hopen ze op positieve **mond aan mondreclame**.

De drie entiteiten blijven voorlopig anoniem. Het gaat wel om ervaren beroepsmensen binnen hun vakgebied. De entiteiten gaan samen een alliantie vormen maar iedere entiteit werkt voor zijn eigen rekening. De producten zullen wel dezelfde merknaam dragen om als ijzersterk front naar buiten te komen.

Om het project te realiseren zullen er **grote investeringen** moeten gebeuren. Deze gegevens zijn opgenomen onder het productieplan – investeringen. Er moeten ook tal van **vergunningen** in orde worden gebracht zoals een milieuvergunning, stedenbouwkundige vergunning, vergunning gegiste en/of sterke dranken, etc.



De **brouwer** verwacht winst te realiseren vanaf x03. De omzet zal in x03 bijna 445 000 euro bedragen. Uit de financiële gegevens van de brouwer kan worden afgeleid dat er in x02 enorm **grote lange termijn schulden** worden aangegaan. Daardoor worden de schulden veel groter dan het eigen vermogen. Het is twijfelachtig of een bank een dergelijk groot krediet zal toestaan. De brouwer zal enorme privéwaarborgen moeten kunnen aanbieden of gebruik moeten maken van een andere vorm van financiering zoals bijvoorbeeld **business angels of crowdfunding**.

Een **financiële analyse** toepassen op de **wijnmaker** is veel ingewikkelder omdat er de eerste vier jaar zeer **veel geld geïnvesteerd** zal moeten worden en er pas **in jaar x05 een verkoop** zal gerealiseerd kunnen worden. Opmerkelijk is dat in x06 deze omzet al 162 500 euro bedraagt in vergelijking met 68 700 euro in x05. Het eigen vermogen is echter negatief in x02, x03 en x04 door overgedragen verliezen. Vanaf x05 zal er pas winst gerealiseerd worden.

Als er gekeken wordt naar de **financiële gegevens** van de **kaasmaker**, kan er worden waargenomen dat het eigen vermogen altijd groter is dan de schulden. Dit is zeer positief. De omzet bedraagt in x01 ongeveer 45 000 euro en stijgt in x02 en x03 tot 93 000 euro. Enkel in x01 wordt er verlies geboekt. In x02 en x03 wordt er al winst gerealiseerd. De financiële gegevens van de kaasmaker zien er **zeer gunstig** uit omdat er niet al teveel investeringen moeten gebeuren en omdat de kaas bijna meteen verkoopbaar is. Dit geldt zeker voor de jonge kaas die maar 1 maand moet rijpen.

## 4.2 Marketingplan

### 4.2.1 De markt

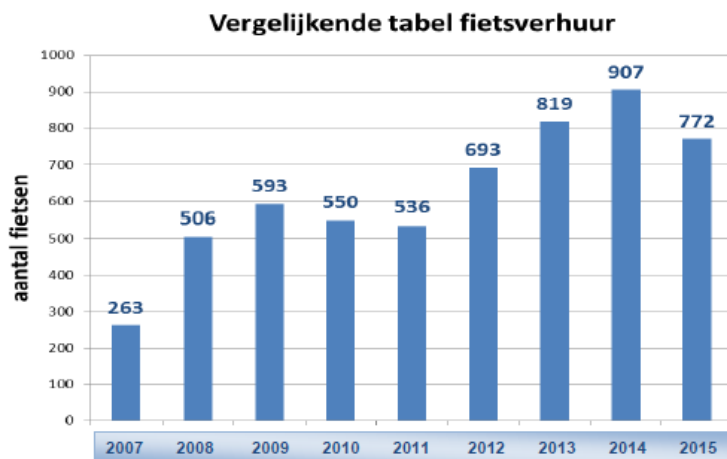
Het project van de abdijsite van Colen wilt zich focussen op de toerist die iets wilt beleven. Er zal eten en drinken worden aangeboden aan de toerist in een unieke omgeving. De site van de Abdij van Colen is perfect gelegen tussen de hoogstamboomgaarden en weilanden en is verbonden met het fietsroute netwerk. Dit fietsroutenetwerk verbindt de abdij van Colen met de stoomstroopfabriek.

De toeristen gaan op het terras kunnen genieten van de zelfgemaakte producten. Er zal voor ieders wat wils zijn aangezien er bier, wijn en kaas gemaakt zal worden. Op de site zelf zullen kleinere productiemachines komen om op bepaalde dagen rondleidingen te kunnen geven aan de toeristen. Het overgrote deel van de productie zal gebeuren op de locaties van de drie partijen van de alliantie.

Het toerisme in Borgloon is vrij uitgebreid. Er vinden tal van evenementen, bezoeken, gebeurtenissen, etc. plaats. De activiteiten zijn geschikt voor heel uiteenlopende doelgroepen. Het project van de abdijsite van Colen zal zich voornamelijk focussen op de fietstoeristen en wandelaars. Natuurlijk is de site ook bereikbaar met de auto.

Toerisme Limburg voerde een wandelonderzoek uit in Haspengouw en uit deze gegevens kan worden afgeleid dat er tussen 1 januari 2014 en 31 december 2014 ongeveer 108 813 wandelaars gepasseerd zijn langs de wandeltellers die geplaatst zijn op de wandelroute van Grootloon. In 2015 is het aantal wandelaars al gestegen naar 123 302. Het aantal verhuurde fietsen is gedaald in 2015 maar uit deze gegevens kan niet worden besloten dat er minder gefietst is in Borgloon omdat meer en meer mensen zelf over een degelijke fiets en fietshouder op de auto beschikken. In onderstaande tabel zie je de evolutie van het aantal fietsen dat ieder jaar verhuurd wordt.

Tabel 5: Evolutie van fietsenverhuur te Borgloon (2007-2015)



Bron: Jaarverslag toerisme Borgloon 2015

### 4.2.2 Concurrenten

Het project bevindt zich in de toeristische sector. Het geheel van het project is vrij uniek. Er zijn weinig abdijen die kaas, bier en wijn aanbieden. Natuurlijk zijn er abdijen die ook hun specifieke producten aanbieden. Daarom wordt er een onderscheid gemaakt tussen indirecte en directe concurrentie. Bij directe concurrentie zal men gelijkwaardige alternatieven aanbieden en bij indirecte concurrentie zal het niet gaan om hetzelfde product maar een alternatief voor het product of service.

Er zijn geen concurrenten die exact hetzelfde doen, dus bier, kaas en wijn aanbieden. Als er naar mogelijke concurrenten wordt gezocht binnen een straal van 50km rond de abdij van Colen komen de Abdijsite van Herkenrode en Ter Dolen in het vizier. Beiden bieden gelijkwaardige producten en service aan en kunnen dus beschouwd worden als directe concurrenten maar ook hier moet er genuanceerd worden omdat het gaat over de toeristische sector. Als een persoon op bezoek is in de omgeving van Borgloon dan zal hij waarschijnlijk naar de abdij van Colen gaan in plaats van een verder afgelegen concurrent met gelijkwaardige producten te bezoeken.

#### 4.2.2.1 Kasteeldomein Ter Dolen

Het kasteel werd in 1282 voor het eerst vermeld en kende een bewogen geschiedenis. In 1993 kocht Mieke Desplenter het kasteel en begon aan grote renovatiewerken. De brouwerij opende in 1994 zijn deuren. Hierdoor kunnen ze al hun eigen bieren brouwen en afvullen op het domein. Ze bieden een ruim assortiment aan bieren aan.

Sinds 2008 hebben de Ter Dolen Blond, Donker, Tripel en Kriek het label van 'erkend Belgisch Abdijbier' verkregen. Hun bieren werden meerdere keren genomineerd en wonnen al enkele erkenningen. De donkere Ter Dolen werd verkozen tot best Vlaams Erkend Donker Abdijbier en bekroond met de bronzen medaille tijdens de 'Brussels Beer Challenge'.

Hun grootste troeven zijn hun uitgebreid bierassortiment en een bol kaas die ze hebben laten maken door een lokale boer. Ze experimenteren om nieuwe bieren te brouwen zoals bijvoorbeeld Ter Dolen Winter. Ze hebben een prachtig terras dat zowel binnen als buiten gelegen is. Daarnaast kan de brouwerij bezocht worden op bezoekdagen en vinden er tal van evenementen plaats. Ze bieden optredens aan tijdens de Doolse Donderdagen van bijvoorbeeld Rick de Leeuw en Jan Hautekiet. Daarnaast vinden er bijvoorbeeld ook unieke fietstochten plaats. Nog een niet te vergeten troef is het feit dat ze zich bevinden op het fietsroutenetwerk en gelegen zijn middenin het groene hart van Limburg.

Ter Dolen richt zich voornamelijk op de toeristen die een terrasje willen doen of gezellig iets willen drinken. Hierbij bieden ze verschillende bieren en een bol kaas aan. Ze zijn vooral concurrentie omdat het totaal plaatje klopt. De toerist houdt van een verhaal en natuurlijk van het feit dat je daar op je gemak in het groen kan genieten van allerlei lekkers.

Tabel 6: Overzicht bier en kaas verkoopprijzen (uitgedrukt in euro) van kasteeldomein Ter Dolen

	Verkoopprijs (incl. BTW)	Verkoopprijs (excl. BTW)
Ter Dolen Blond	2,70 euro	2,23 euro
Ter Dolen Donker	2,70 euro	2,23 euro
Ter Dolen Kriek	2,80 euro	2,31 euro
Ter Dolen Tripel	2,80 euro	2,31 euro
Armand Ter Dolen	2,40 euro	1,98 euro
Bolletje kaas	11 euro	10,38 euro

Bron: Kasteeldomein Ter Dolen

Andere inkomsten van Ter Dolen zijn afkomstig van de evenementen die er plaatsvinden maar natuurlijk ook van de brouwerijbezoeken die op zaterdagen, zondagen en feestdagen plaats vinden. Deze rondleiding kost 7 euro per persoon incl. consumptie na de rondleiding.

#### 4.2.2.2 *Abdijsite van Herkenrode*

Ook de abdijsite van Herkenrode kende een woelig bestaan door de jaren heen. De site werd het eerst vernoemd in 1179. Door de eeuwen heen hebben er verschillende afbraken en branden plaats gevonden. Daarom wordt de hele site nu gerestaureerd en herbestemd met zoveel mogelijk respect voor het verleden van de site. Er is in de stallingen van het vroegere koetshuis een belevingscentrum opgericht. Bij een bezoek aan het belevingscentrum wordt men doorheen de geschiedenis van de site geloosd.

De site beschikt ook over een kruiden- en inspiratietuin van bijna 2 hectare groot. Er zouden ongeveer 500 soorten kruiden staan. Er is ook een permanent kunstwerk geïnstalleerd waar vroeger de abdijkerk stond. Het is de bedoeling dat de bezoeker in deze ruimte tot rust kan komen. Daarnaast heeft de site ook nog een shop waar je abdijproducten, kruidengeschenken, etc. kan kopen. Kortom de site heeft veel te beiden.

Bovendien bevindt de site zich in een bijzonder natuurgebied. Een grote troef is de aansluiting op het fietsrouten netwerk. De dreven rond de abdijsite zijn omgevormd tot wandelpaden. Het bezoekersonthaal biedt tal van toeristische informatie en documentatie en is bovendien een erkend fietscafé. Er kan zowel binnen als buiten genoten worden van een Herkenrode Tripel of Herkenrode Bruin. Ook deze bieren kregen de erkenning van Abdijbier. Het bier wordt niet op de site zelf gebrouwen maar in samenwerking met een brouwer van Opitter. Daarbij is er een speciaal likeur op basis van vlierbessen ontwikkeld voor de abdijsite van Herkenrode.

In vergelijking met Ter Dolen is de abdijsite van Herkenrode niet alleen puur gericht op het toerisme om er commercieel belang uit te halen maar willen ze het geld dat ze halen uit de diverse activiteiten die plaats vinden op de site opnieuw herinvesteren in de herbestemming van de site. Daarbij houden ze enorm veel rekening met de geschiedenis, mens en natuur.

Het project wordt gedragen door VZW Herita, VZW Herkenrode, stad Hasselt, agentschap voor natuur en bos, Limburg sterk merk en VZW patrimonium zusters H. Graf Herkenrode. Ter Dolen heeft een heel andere rechtsvorm. Het is een naamloze vennootschap. Onderstaande tabellen geven een overzicht van de inkomsten voor de abdij van Herkenrode.

Tabel 7: Overzicht bier en likeur verkoopprijzen (uitgedrukt in euro) van abdijsite van Herkenrode

	Verkoopprijs (incl. BTW)	Verkoopprijs (excl. BTW)
Herkenrode Tripel	3,80 euro	3,00 euro
Herkenrode Bruin	3,70 euro	2,90 euro
Vlierbloesemlikeur	4,00 euro	3,16 euro

Bron: Abdijsite van Herkenrode

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de andere inkomsten van de site. Hierbij kan worden besloten dat men zich richt op alle leeftijdscategorieën en verschillende doelgroepen. Door bijvoorbeeld een student minder te laten betalen, deze werkt meestal niet, wil men de site zoveel mogelijk toegankelijk maken voor iedereen.

Tabel 8: Overzicht andere inkomsten (uitgedrukt in euro per persoon) van abdijsite van Herkenrode

<b>Belevingscentrum (incl. audiogids) + kruiden- en inspiratietuin</b>	
	Verkoopprijs (incl. BTW)
Volwassenen	7 euro
Leden gezinsbond	5 euro
65+ en andersvaliden	5 euro
Lerarenkaart	5 euro
Jongeren van 12 tot 18 jaar en studentenkaart	4 euro
Leden Herita en Bokrijk-abonnees	3,50 euro
Kinderen tot 12 jaar	Gratis
Houders UITpas Hasselt	Gratis
Groepen (vanaf 15 personen)	5 euro

<b>Belevingscentrum (incl. audiogids)</b>	
	Verkoopprijs (incl. BTW)
Volwassenen	5 euro
Leden gezinsbond	4 euro
65+ en andersvaliden	4 euro
Lerarenkaart	4 euro
Jongeren van 12 tot 18 jaar en studentenkaart	3 euro
Leden Herita en Bokrijk-abonnees	2,50 euro
Kinderen tot 12 jaar	Gratis
Houders UITpas Hasselt	Gratis
Groepen (vanaf 15 personen)	4 euro

<b>Kruiden- en inspiratietuin</b>	
	Verkoopprijs (incl. BTW)
Volwassenen	4 euro
Leden gezinsbond	3 euro
65+ en andersvaliden	3 euro
Lerarenkaart	3 euro
Jongeren van 12 tot 18 jaar en studentenkaart	2 euro
Leden Herita en Bokrijk-abonnees	2 euro
Kinderen tot 12 jaar	Gratis
Houders UITpas Hasselt	Gratis
Groepen (vanaf 15 personen)	3 euro

Bron: [www.abdijsiteherkenrode.be](http://www.abdijsiteherkenrode.be)

Andere inkomsten komen binnen via verkopen in de shop, lezingen en evenementen die plaats vinden op de site van Herkenrode. Ze vragen via hun website ook giften. Hiermee willen ze de toekomst van de site veiligstellen.

In onderstaande tabel wordt een overzicht gegeven van de belangrijkste positieve en negatieve punten van Ter Dolen, de abdijsite van Herkenrode en de abdijsite van Colen.

Tabel 9: Overzicht positieve en negatieve punten van Ter Dolen, de abdijsite van Herkenrode en de abdijsite van Colen

	Ter Dolen	Abdijsite Herkenrode	Abdijsite Colen
Brouwerijbezoeken	+	-	+
Terras	+	+	+
Erkend abdijbier	+	+	+
Nieuwe bieren brouwen	+	-	+
Fietsroutenetwerk	+	+	+
Parking	-	+	+
Bediening aan tafel	+	-	+
Andere activiteiten	+	+	+

Bron: Eigen onderzoek

#### 4.2.2.3 Concurrentieanalyse

Onderstaande tabel geeft inzicht over de concurrenten die aanwezig zijn. Deze analyse zal helpen om een beter beeld te vormen van de markt waarin het project plaats vindt.

Tabel 10: Concurrentieanalyse

	Ter Dolen	Herkenrode Abdijsite	Abdijsite Colen
Prijs	++	-	+
Kwaliteit	++	++	++
Assortiment	++	+	++
Locatie	++	++	++
Service	+	-	++
Bekendheid	++	++	+

Bron: Eigen onderzoek

#### 4.2.3 Markt – SWOT analyse

Bij het opstellen van de SWOT-analyse wordt er rekening gehouden met zowel de interne als de externe factoren die een invloed hebben op het project van Colen. De interne factoren worden omschreven als sterktes en zwaktes die zich kunnen voordoen binnen het project. De externe factoren kunnen worden omschreven als kansen en bedreigingen.

Tabel 11: SWOT-analyse

<u>Sterktes</u>
Kaas en bier kunnen relatief snel verkocht worden
De drie entiteiten hebben zeer veel kennis en ervaring binnen hun vakgebied
Gelegen aan het fietsroutenetwerk
Veel parking
Er zit een hele geschiedenis achter de abdij van Colen
Drie producten onder hetzelfde label produceren (wijn – bier – kaas)
Entiteiten zijn individueel gekend om hun kwaliteitsproducten
De entiteiten halen inkomen uit hun huidige ondernemingen
Niet alle investeringen van bijvoorbeeld machines moet gedaan worden (omdat elke entiteit zijn eigen machines al heeft van zijn onderneming)

<u>Zwaktes</u>
Grote investeringen
Gaat aantal jaren duren voordat je wijn hebt
De drie entiteiten hebben nog nooit op zo grote schaal samengewerkt
<u>Kansen</u>
Het toerisme in Borgloon is enorm gegroeid door verschillende activiteiten die er al plaats vinden
Kan samenwerking aangaan met stoomstroopfabriek om klanten te overtuigen beiden te bezoeken
<u>Bedreigingen</u>
De kloostergemeenschap kan voorstellen afwijzen
Accijnzen stijgen
Wetgeving over het algemeen wijzigt vaak
De wijnstruiken kunnen ziektes krijgen
De koeien kunnen ziektes krijgen

Bron: Eigen onderzoek

#### 4.2.4 Marketingmix

##### 4.2.4.1 Product

Zoals eerder reeds aangehaald zullen er drie producten worden aangeboden. Er zal rode en witte wijn gemaakt worden maar ook ijswijn. Verder zal er bier gebrouwen worden en kaas op basis van koeienmelk geproduceerd worden.

Bij de opstart zullen er twee soorten kaas worden gemaakt. Aan de ene kant zal er jonge kaas gemaakt worden die na vier weken al verkocht kan worden en aan de andere kant zal er oude kaas gemaakt worden waarbij het ongeveer tien maanden duurt vooraleer deze kaas verkocht kan worden. De kaas zal op een andere locatie gemaakt worden maar de melk waarmee de kaas gemaakt zal worden zal afkomstig zijn van de koeien die grazen op de weilanden rond de abdij van Colen.

De rijping van de kazen zorgt ervoor dat ze steviger worden en dat de kaas meer smaak krijgt. Jonge kazen worden gekenmerkt door hun zachte en romige smaak terwijl oude kazen meer een geconcentreerde pittige smaak hebben.

Er zullen twee koeien op één hectare grond geplaatst worden aangezien er ook hoogstamboomgaarden in de weilanden geplant zullen worden. Deze koeien geven dan gemiddeld genomen 16 000 liter melk per jaar wat ervoor zorgt dat we ongeveer per hectare 1 500 kg kaas zouden kunnen verkopen. Zoals eerder vermeldt zal 50% hiervan jonge kaas zijn en de overige 50% zal oude kaas zijn.

In latere fases van het project zal er geëxperimenteerd kunnen worden met de smaak van de kaas. In het productieproces van kaas kunnen verschillende smaakmakers worden toegevoegd zoals bijvoorbeeld kruiden of fruit.

Naast kaas zal er ook witte en rode wijn worden gemaakt alsook ijswijn. Er moet rekening mee worden gehouden dat pas na vijf jaar een deel van de druivenoogst verwerkt zal kunnen worden tot wijn. Dit wordt verder toegelicht in het productieplan. De wijnstruiken zullen aangeplant worden op de site van

Colen. De ijswijn zal volledig op de site zelf gemaakt worden terwijl delen van de productie van de rode en witte wijn zal uitbesteed worden.

De witte en rode wijn zullen type bourgogne wijnen zijn die op hout gelagerd worden. De witte wijn zal gemaakt worden van de riesling druiven. De wijnen afkomstig van de rieslingdruif worden gekenmerkt door hun aroma, hoogte in zuren, minerale en finesse. De rode wijn zal gemaakt worden van Merlot en Cabernet druiven. De wijnen op basis van Cabernet druiven bezitten volgende kenmerken: pittig, kruidig, duidelijke geur van zwarte bessen en tanninerijk. Kenmerkend voor de Merlot zou de geur en smaak van kersen en pruimen zijn.

Onderstaande tabel geeft een overzicht van hoe de hectaren zullen ingedeeld worden. Er zal 74A90ca ter beschikking gesteld worden voor druivenstruiken. Dit zal verder worden uitgewerkt in het productieplan. De onderstaande tabel geeft een overzicht van hoeveel rode en witte wijn er geproduceerd kan worden op 1ha als de wijnstruiken optimaal productief zijn.

Tabel 12: Overzicht productie wijn (1ha)

Wijnen	Aantal ha	Aantal liter	Aantal flessen
Rode	1	3750	5000
Witte	1	3750	5000

Bron: Eigen onderzoek

Ijswijn wordt gemaakt op basis van fruit. Het productieproces van ijswijn loopt net iets verschillend van het productieproces van witte wijn. Hier komen we later nog op terug in het productieplan. Onderstaande tabel geeft een overzicht van hoeveel ijswijn er geproduceerd kan worden op 1ha als de hoogstamboomgaarden optimaal productief zijn. Ijswijn wordt gemaakt op basis van bevroren fruit. Deze wijn wordt vaak geserveerd als dessertwijn.

Tabel 13: Overzicht productie ijswijn (1ha)

Wijnen	Aantal ha	Aantal liter	Aantal flessen
Ijswijn	1	3 000	8 000

Bron: Eigen onderzoek

Ten slotte is het de bedoeling om op lange termijn lokale bieren van hoge gisting te brouwen. Kleinere hoeveelheden zullen op de site gebrouwen worden maar de grote hoeveelheden zullen door de brouwer gebrouwen worden in zijn huidige installaties. Bieren met hoge gisting zijn meestal bieren met een vrij hoog alcoholpercentage, met complexe aroma's en met minder koolzuurgas dan bieren van lage gisting. Daarbij zullen er ook nog destillaten gestookt worden die gerelateerd zijn aan fruit. Hiervoor zou dan fruit gebruikt worden dat afkomstig is van de hoogstamboomgaarden.

De eerste jaren zal er echter niets gebrouwen of gestookt worden op de site. Er zal enkel een horecagelegenheid worden uitgebaat. De verdere uitwerking hiervan wordt toegelicht in het productieplan.

#### 4.2.4.2 Prijs

De Belg kocht in 2014 gemiddeld zo'n 12 kg kaas en besteedde er 114 euro aan. Dat betekent een groei van 0,7 procent in volume en 1,4 procent in prijs, waardoor de bestedingen ruim 2 procent hoger uitvielen. Dat blijkt uit het rapport over de kaasconsumptie van het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM). De gemiddelde kaasprijs steeg dus lichtjes namelijk 1,4 procent, van 9,37 euro per kg naar 9,50 euro per kg.



De Belgen behoorden in 2014 tot de top 10 van de grootste bierdrinkers ter wereld. België zit met 81 liter nog net in de top tien. De gemiddelde Belg drinkt dus 324 pintjes per jaar, dat zijn er ongeveer 6 per week.

De bierconsumptie in ons land blijft erop achteruitgaan. In de eerste vijf maanden van dit jaar werd 5 procent minder bier gedronken dan in 2014. Het gaat om de sterkste daling in de laatste 15 jaar, zo meldt de voorzitter van de Belgische Brouwers in De Standaard. Al neemt de vraag naar speciaal bieren wel toe. "Microbrouwers en ambachtelijke brouwers leven opnieuw op. Kwaliteit en vakmanschap zijn belangrijk", zegt Van de Perre.

Wijn is prijselastisch of inelastisch. Dit hangt af van de wijn. Bijvoorbeeld een beroemde Sancerre, Chablis of Macon is relatief prijselastisch. Dit betekent dat prijsveranderingen weinig invloed hebben op de vraag naar een wijn. Inelastische wijnen zijn bijvoorbeeld huiswijnen in de lagere prijsklasse. Hier kan zelfs een euro verschil in prijs al het verschil maken of men een fles wijn bij het eten bestelt. (Fattorini, 1997)

Belgen dronken in 2012 gemiddeld 27,8 liter wijn. De gemiddelde prijs voor een fles wijn in België is 3,57 euro (Vlaanderen: 3,72 euro; Wallonië: 3 euro) (statistieken OIV). Er zijn goedkopere en duurdere wijnen. Duurdere wijnen kosten gemiddeld 7 euro. Het gaat om 6% van de totale wijnverkoop. De onderstaande tabel geeft een overzicht van de prijzen van de producten die we zullen aanbieden.

Tabel 14: Overzicht van aangeboden producten (in euro)

Product	Verkoopprijs (incl. btw)
Witte wijn per fles van 75cl	18 euro
Rode wijn per fles van 75cl	20 euro
Ijswijn per fles van 37,5cl	30 euro
Jonge kaas per kg	14 euro
Oude kaas per kg	19 euro
Bier	4 euro

Bron: Eigen onderzoek

#### 4.2.4.3 Plaats

Heel dit verhaal zal zich afspelen op de abdijsite van Colen of ook Mariënlof genaamd. De abdijsite is gelegen in kerniel wat een deelgemeente is van Borgloon. Onderstaande afbeelding geeft een zeer duidelijk beeld van de percelen die gelegen zijn rond de abdijsite van Colen. De tabel onder de afbeelding geeft een overzicht van de invulling van deze percelen.

Abbeelding 18: Uittreksel uit het kadastraal percelenplan: Borgloon



Bron: Kadaster afdeling: Borgloon 3 AFD/KERNIEL

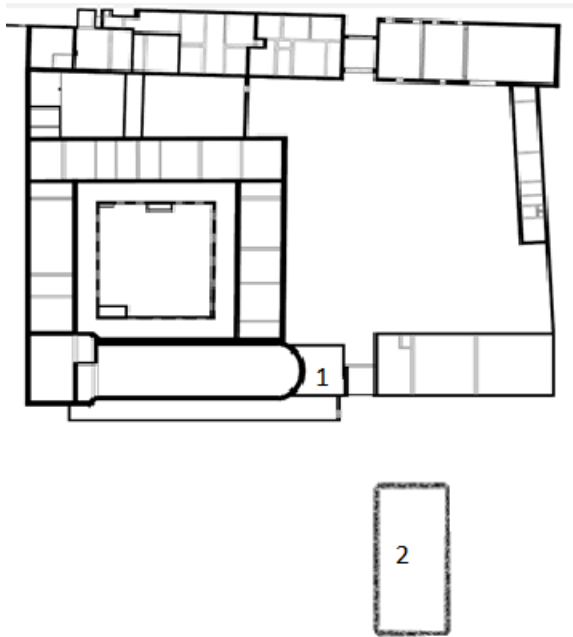
Tabel 15: Overzicht indeling percelen

	Perceel
Wijnstruiken	A471 (74A90ca)
Hoogstamboomgaarden + koeien	A447f (61A50ca) A447g (31A50ca) A470c (3ha16A20ca)

Bron: Eigen onderzoek

Onderstaande afbeelding geeft een overzicht van de gebouwen van de abdijsite van Colen. Het horecagedeelte zal het eerst jaar gehuisvest worden in het poortgebouw (1) om in het tweede jaar te verhuizen naar het schoolgebouw (2). In een latere fase zal het horecagedeelte dan zijn definitieve intrek nemen in één van de bijgebouwen. Andere gebouwen zullen in latere fases ingedeeld worden als productieruimtes.

Afbeelding 19: Gebouwen van de abdijsite van Colen



Bron: Linse Heylighen

#### 4.2.4.4 Promotie

De promotievoering zal niet helemaal gebeuren op de klassieke manier. De drie entiteiten zullen zoveel mogelijk gebruik maken van hun uitgebreide netwerken om van het concept een succesverhaal te maken. Door hun jarenlange ervaring binnen hun branche beschikken ze over genoeg contactpersonen en kennissen.

Daarnaast willen ze voornamelijk inspelen op de tevredenheid van hun klanten. De bedoeling is dat de klanten reclame voeren. Ze hopen dat tevreden klanten dit verder vertellen tegen hun vrienden, familie, kennissen, etc. zodat deze mensen ook nieuwsgierig zijn om is een kijkje te komen nemen. Mond aan mond reclame zal een belangrijke rol spelen voor het slagen van dit project.

## 4.3 Productieplan

### 4.3.1 Productieproces

Het productieproces van de drie producten is zeer verschillend. Daarom zal ieder productieproces afzonderlijk besproken worden. Het is de bedoeling om op de abdij van Colen de ijswijn te maken. Er zal ook witte en rode wijn worden gemaakt, maar delen van het productieproces zullen in onderaanneming worden gedaan. Daarnaast zal er op lange termijn bier gebrouwen worden en destillaten gestookt. Bij het brouwen van het bier zal ook niet het volledige productieproces plaatsvinden op de site. De kaas zal niet gemaakt worden op de site.

De producten zullen wel allemaal dezelfde naam dragen ook al worden ze door drie verschillende partijen gemaakt. De bedoeling is dat het merk zal uitgroeien tot een zeer sterk merk dat garant staat voor kwaliteitsvolle streekproducten.

De melk die nodig is om kaas te maken zal worden voorzien door koeien die zullen grazen tussen de hoogstamboomgaarden. Ze zullen enkel gemolken worden op de site. De melk zal worden opgehaald en zal dan op een andere locatie verwerkt worden tot kaas. De melk zal natuurlijk wel in tanks worden bewaard zodat de kaasmaker tijd heeft om de melk te komen halen.

Er zullen 2 koeien per hectare geplaatst worden. Er is 4 hectare ter beschikking. Er zullen dus 8 koeien grazen tussen de hoogstamboomgaarden. De koeien worden twee keer per dag gemolken en zullen in totaal 64 000 liter melk per jaar geven. Dit zorgt ervoor dat er gemiddeld genomen 6000 kg kaas zal verkocht kunnen worden. 50% hiervan zal jonge kaas worden en 50% hiervan zal gerijpt worden tot oude kaas. Het zal ongeveer vier weken duren vooraleer de jonge kaas klaar is. Oude kaas moet minstens tien maanden rijpen. Na vier weken kan de jonge kaas dus al verkocht worden.

De productiecycclus van wijn neemt vijf jaar in beslag. Vanaf de aanplanting van de wijnstruiken zal het dus effectief vijf jaar duren vooraleer de wijn op de markt gebracht kan worden. Na deze vijf jaar zal de wijngaard ongeveer 50% van zijn capaciteit bereiken. In het zesde jaar zal de wijngaard 75% bereiken en vanaf het zevende jaar zal een capaciteit van 100% worden bereikt.

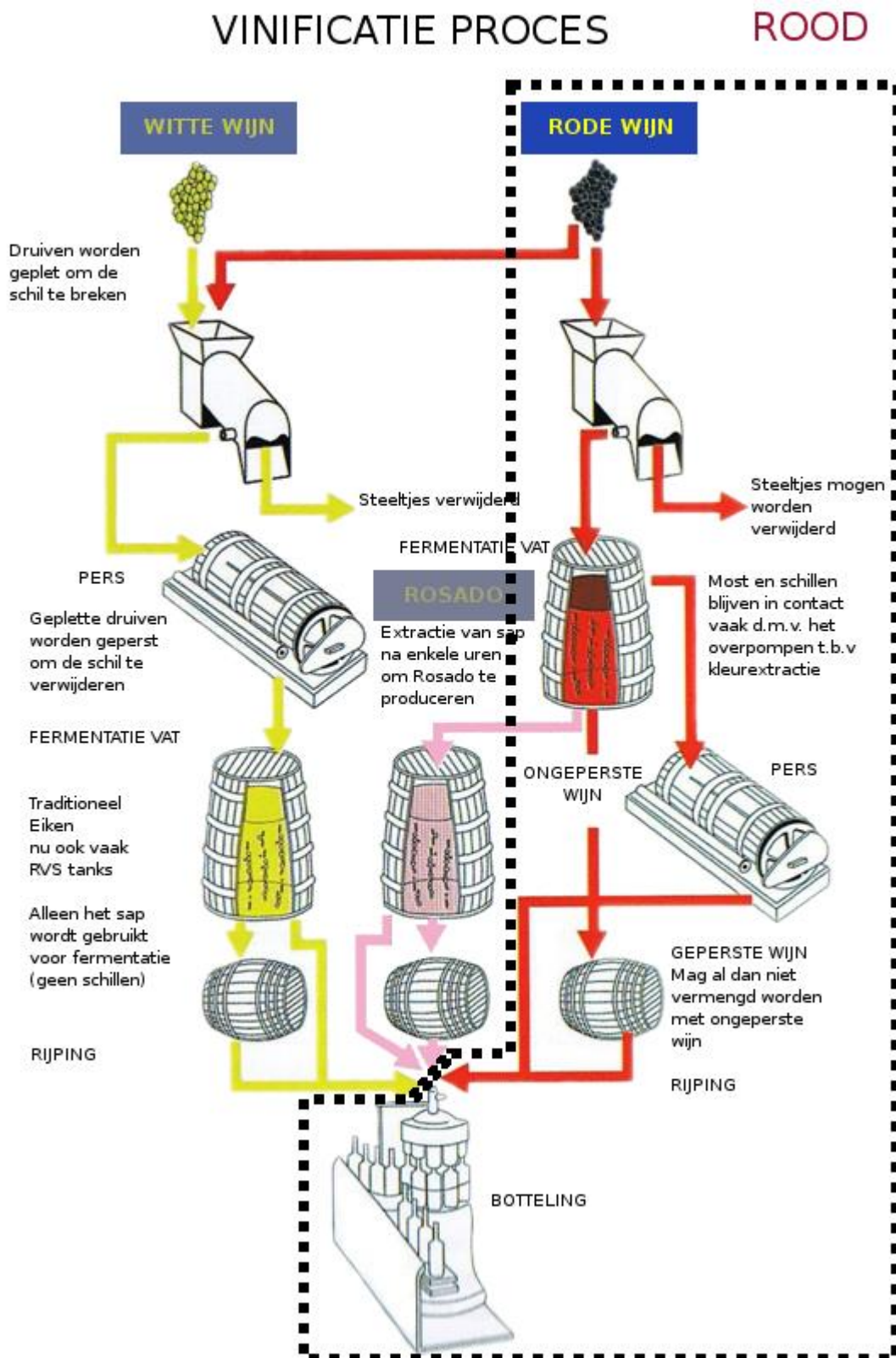
Tabel 16: Fases en capaciteit van wijnstruiken

	X01	X02	X03	X04	X05	X06	X07
Fases	aanplanting				verkoop	verkoop	verkoop
Capaciteit%					50%	75%	100%
Aantal liter wijn					1 387,50	2 081,25	2 775
Aantal flessen wijn					1 850	2 775	3 700

Bron: Eigen onderzoek

Vinificatie is een begrip dat het hele proces van druif tot een fles wijn omschrijft. Onderstaande afbeelding geeft een overzicht van een vinificatieproces. Het maken van wijn is een zeer ingewikkeld en complex proces. Het is een proces waarbij allerlei factoren een enorme invloed uitoefenen op het eindproduct. De soort van ondergrond, de weersomstandigheden, de manier van plukken, etc. hebben allemaal een enorme impact op het product.

Afbeelding 20: Vinificatieproces van witte en rode wijn



Bron: [www.vinoslabodega.nl](http://www.vinoslabodega.nl)

Het productieproces van wijn begint bij het plukken van de trossen druiven. De trossen zullen handmatig geplukt worden. Dit heeft als voordeel dat slechte of onrijpe trossen kunnen blijven hangen en de goede trossen worden op die manier zo weinig mogelijk beschadigd. Daarna zullen de trossen

ontsteeld worden en volgt het kneuzen (persen). De steeltjes worden verwijderd omdat deze veel tannine bevatten. Ze geven de wijn een wrange smaak.

Daarna vindt het proces van fermentatie plaats. Druiven bevatten suikers en deze kunnen onder invloed van gist worden omgezet in alcohol. Door dit proces wordt het verse druivensap omgezet in wijn. De wijn kan bewaard worden in vatten of tonnen. Bij onze productie zal de wijn eerst op hout gelagerd worden om nadien gelagerd te worden op inox vaten. Dit onderdeel van ons productieproces is niet weergegeven op de bovenstaande afbeelding.

Vervolgens wordt de wijn geassembleerd. Dit is een zeer moeilijk en delicaat proces waar meerdere druivensoorten of wijnen worden samengevoegd. De verschillende druivenrassen vullen elkaar aan en geven samen een beter aroma.

Nadien zullen de wijnen nog gefilterd worden. Dit gebeurt om de wijnen te klaren zodat de wijn er dus niet troebel uitziet maar ook om de wijn te stabiliseren. Nadat deze processen doorlopen zijn vindt de afvulling plaats in flessen.

Natuurlijk verschilt het productieproces van rode en witte wijn. Zoals je kan zien op de bovenstaande afbeelding zie je dat bij rode wijn de most (geperste druiven) in contact blijven met de schillen van de druiven. Het contact met de schillen zorgt voor de kleur van de rode wijn. Daarnaast wordt de witte wijn direct geperst om het sap te verkrijgen en de schillen te verwijderen.

Voor ijswijn neemt de productiecycclus ook vijf jaar in beslag. Ijswijn wordt gemaakt op basis van fruit dat afkomstig is van de hoogstamboomgaarden die geplant worden rond de site. Na vijf jaar zullen de boomgaarden 10% van hun capaciteit bereiken om ijswijn te maken. Elk jaar dat volgt zal deze capaciteit met 10% toenemen. Na 19 jaar zal pas een capaciteit van 100% bereikt worden.

Tabel 17: Fases en capaciteit van de hoogstamboomgaarden

	X01	X02	X03	X04	X05	X06	X07	X08	X09	X19
Fases	aanplanting				verkoop	verkoop	verkoop	verkoop	verkoop	verkoop
Capaciteit%					10%	20%	30%	40%	50%	100%
Aantal liter wijn					1 200	2 400	3 600	4 800	6 000	12 000
Aantal flessen wijn					3 200	6 400	9 600	12 800	16 000	32 000

Bron: Eigen onderzoek

Het productieproces van ijswijn is gelijkaardig aan de productie van witte wijn. Er gaan nog enkele stappen aan vooraf. Het fruit moet eerst geplukt worden en daarna bevroren tot -10 graden. Vervolgens wordt het fruit geperst en bekomt men most. Daarna zullen dezelfde stappen doorlopen worden als bij het productieproces van witte wijn. Deze stappen werden in bovenstaande alinea's toegelicht.

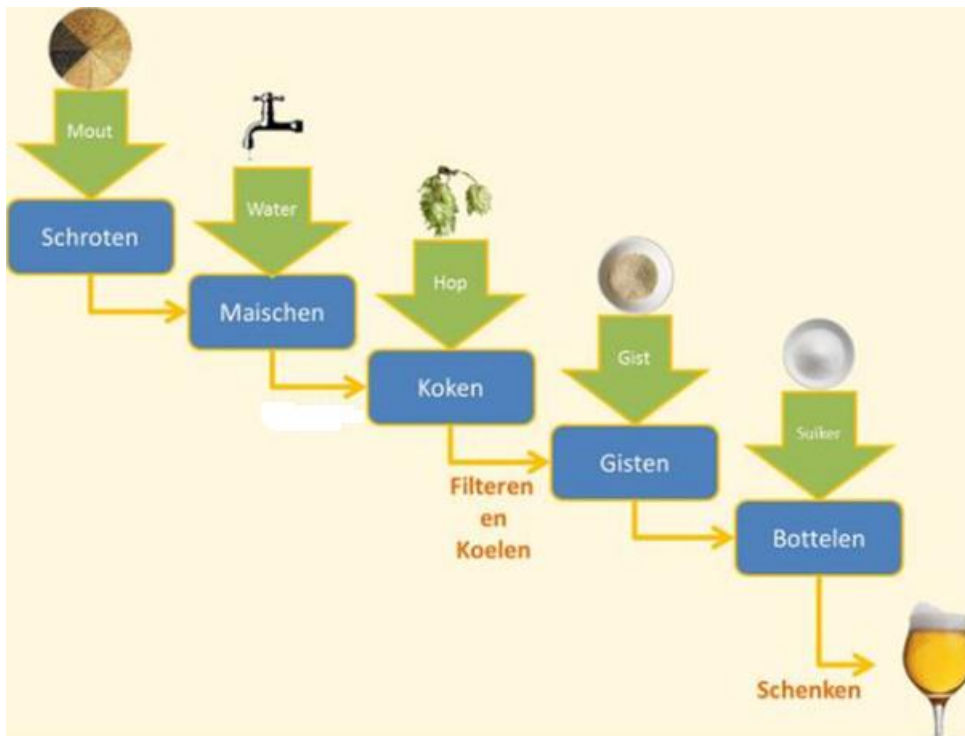
Naast kaas, wijn en ijswijn zal er na verloop van tijd ook bier gebrouwen worden. Er zijn verschillende methodes om bier te brouwen. Aanpassingen van deze methodes bezorgt een bier zijn typische kenmerken. Het productieproces van bier begint bij het malen van het graan. Dit wordt ook wel mouten genoemd. Daarna wordt de mout gemalen. Dit maalproces wordt ook schroten genoemd. Vervolgens wordt er een beslag gemaakt door warm water en hop toe te voegen. Dit beslag wordt ook

wel wort genoemd. Het zetmeel uit de mout wordt daarbij omgezet in moutsuiker, dat in een later stadium kan worden vergist.

Daarna zal dit beslag gefilterd worden en gekookt. Het brouwsel zal overgetankt worden naar de gisttank. In deze tank wordt tijdens het gistingsproces de moutsuiker omgezet in alcohol en koolzuur. De bieren die gebrouwen zullen worden, zullen bieren van hoge gisting zijn. Bij bieren van hoge gisting wordt gebruik gemaakt van bovengist. De wort wordt dan verwarmd tot 15 à 20 °C. Dit zorgt ervoor dat de gist boven gaat drijven.

Daarna zal het bier gelagerd worden op een tank. Dit zal gebeuren op de site zelf. Brouwer x zal het bier ophalen en bottelen op vaten of flessen in zijn brouwerij. Een deel van het brouwsel zal op de site blijven in een druktank om ter plaats te consumeren. Het bier wordt dan ongefilterd rechtstreeks uit de tank geserveerd. Onderstaande afbeelding geeft een kort overzicht van het productieproces van bier.

Afbeelding 21: Brouwproces van bier



Bron: [www.biernet.nl](http://www.biernet.nl)

#### 4.3.2 Investeringsen

De gronden en de gebouwen van de abdij van Colen zouden na goedkeuring ter beschikking worden gesteld om er nieuwe activiteiten in onder te brengen. Er zal bij de kostenberekening enkel rekening moeten worden gehouden met een bepaald bedrag dat zal moeten worden overgemaakt aan de kloostergemeenschap. De grootste investering is de renovatie van de gebouwen. Hier zal ongeveer € 2 miljoen voor nodig zijn.

Het samenwerkingsverband tussen de drie grote partijen (de kaasmaker, bierbrouwer en wijnmaker) zal vrij uniek zijn. Een duidelijk overzicht hiervan is te vinden onder het personeelsplan. De drie partijen zullen investeringen doen die zij nodig hebben om hun producten te kunnen maken. Niet alle investeringen zullen meteen gerealiseerd moeten worden aangezien de drie partijen al gelijkaardige

handelingen verrichten op andere locaties. Ze kunnen dus gebruik maken van de machines die ze al ter hun beschikking hebben. Op lange termijn zouden bepaalde installaties ook op de site geplaatst kunnen worden. Elke partij heeft reeds zijn eigen bloeiende bedrijf. Een deel hiervan kan geïnvesteerd worden in de abdij van Colen.

In onderstaande tabellen wordt een overzicht gegeven van de investeringen die vereist zijn. De investeringstabellen zijn opgedeeld per product. De investeringskosten zullen gedragen worden door de partij die het product zal maken. De cijfers die worden weergegeven zijn schattingen van de investeringskosten.

Tabel 18: Investeringskosten kaasproductie

Investeringskosten	Aantal	Totaal in €	Afschrijvingen over aantal jaar	Investeringsjaar
<b>Gebouw</b>				
Koeienstal	1	30 000	20	X01
<b>Machines</b>				
Melkinstallatie	1	5 000	10	X01
Koeltank	1	3 000	10	X01
<b>Materiaal</b>				
Omheining weide	4h	1 500	10	X01

Bron: Eigen onderzoek

Tabel 19: Investeringskosten wijnproductie

Investeringskosten	Aantal	Eenheidsprijs	Totaal in €	Afschrijvingen over aantal jaar	Investeringsjaar
<b>Wijngaard</b>					
Aanlegkosten	0,74ha	11 100	11 100	30	X01
<b>Machines</b>					
Filter + pomp installatie	1	2 500	2 500	10	X04
<b>Materiaal</b>					
Inox vaten	3	3 000	9 000	10	X04
Houten vaten	14	700	9 800	5	X04

Bron: Eigen onderzoek

Er zullen geen investeringen in een afvulinstallatie en persmachine worden gedaan omdat dit werk in onder aanneming wordt uitbesteed. De kostprijs van het persen bedraagt 0,50 euro per liter. De afvulling bedraagt 30 cent per fles.

Tabel 20: Investeringskosten ijswijnproductie

Investeringskosten	Aantal	Totaal in €	Afschrijvingen over aantal jaar	Investeringsjaar
<b>Hoogstamboomgaard</b>				
Aanlegkosten Bescherming (tegen vee) Bomen	1	14 000	30	X01



<b>Machines</b>				
Persinstallatie	1	20 000	20	X04
<b>Materiaal</b>				
Inox vaten	7	21 000	10	X04

Bron: Eigen onderzoek

Tabel 21: Investerings bierproductie

Investerings	Aantal	Totaal in €	Afschrijvingen over aantal jaar	Investeringsjaar
<b>Oprichtingskosten</b>	1	1 500	1	X01
<b>Materiële vaste activa</b>				
Inrichting gebouw, decoratie	1	3 000	5	X01
Machines en toestellen	1	3 500	5	X01
Meubilair, inrichting, keukenmateriaal	1	10 000	5	X01
Hardware en software (IT en website)	1	3 500	3	X01
Uitbreidingsinvesteringen	1	250 000	15	X02
Uitbreidingsinvesteringen	1	50 000	15	X03

Bron: Eigen onderzoek

### 4.3.3 Vergunningen

#### 4.3.3.1 Milieuvrgunning

Het decreet van 28 juni 1985 (en aanpassingen) betreffende de milieuvrgunningen en het uitvoeringsbesluit van 6 februari 1991 het Vlarem I zijn in Vlaanderen van toepassing. Het Vlarem I is het Vlaams reglement betreffende de milieuvrgunning. Het Vlarem I heeft een indeling in drie klassen gemaakt op basis van de potentiële impact die activiteiten kunnen hebben op hun omgeving. Voor de klasse 1 activiteiten zal een milieuvrgunning moeten worden aangevraagd bij de deputatie van de provincie waar de uitoefening plaatsvindt. De milieuvrgunning voor klasse 2 moet worden aangevraagd bij het college van burgemeester en schepenen van de gemeente waar de uitoefening plaatsvindt. Bij klasse 3 is er enkel een meldingsplicht.

Bijlage 3 geeft een voorbeeld van een meldingsformulier dat ingevuld moet worden voor een activiteit die tot klasse 3 behoort. Dit formulier wordt ook gebruikt in Borgloon maar iedere gemeente heeft een formulier dat gelijkt op het formulier in de bijlage, dat ter beschikking wordt gesteld door de milieudienst. Het wordt dan zoals eerder vermeld ingediend bij het college van burgemeester en schepenen. Deze nemen akte van de melding. De activiteiten van het project zullen vallen onder klasse 3.

#### **4.3.3.2 Stedenbouwkundige vergunning**

Zoals eerder reeds gebleken is uit het investeringsplan zullen er enorme verbouwingswerken plaatsvinden op de site. Er zal een bouwvergunning ingediend moeten worden bij de gemeente van Borgloon. Het begrip bouwen wordt heel ruim genomen en geldt ook voor verbouwingen, afbraakwerken, etc.

Afhankelijk van het type aanvraag dat zal worden ingediend zijn er drie mogelijkheden. De drie mogelijkheden vereisen andere informatie die moet doorgegeven worden. Er kan een eenvoudig dossier worden opgesteld waar geen medewerking van een architect vereist is. Er kan een uitgebreid dossier worden opgesteld waarbij wel medewerking van een architect nodig is. In deze situatie zal ook veel meer informatie moeten doorgespeeld worden aan de gemeente. Bijlage 4 geeft een aanvraag van een stedenbouwkundige vergunning weer waarvoor een uitgebreide dossiersamenstelling vereist is. Tenslotte is er ook nog een dossier voor technische werken of terreinaanlegwerken.

De stedenbouwkundige aanvraag zal aangetekend verstuurd moeten worden naar het college van burgemeester en schepenen of afgegeven worden aan de dienst ruimtelijke ordening. Men krijgt in ruil een ontvangstbewijs. Daarna zal een hele procedure doorlopen worden. Eerst zal de gemeentelijke stedenbouwkundige ambtenaar controleren of de aanvraag volledig is. Vervolgens wordt een volledigheidsbewijs opgesteld dat vermeldt of er een openbaar onderzoek nodig zal zijn.

Tenslotte zal de stedenbouwkundige ambtenaar de stedenbouwkundige aanvraag beoordelen rekening houdend met resultaten van het openbaar onderzoek, eventuele adviezen, voorschriften gewestplan, etc. Het verslag hierover wordt verder bekeken en besproken door het schepencollege. Het college kan dan beslissen om dit verslag te volgen of te weerleggen. Binnen 75 dagen nadat de aanvraag is ingediend zou er antwoord moeten komen van het schepencollege.

#### **4.3.3.3 Voedselveiligheid**

FAVV is het federale agentschap voor de veiligheid van de voedselketen. Het FAVV werd opgericht bij de wet van 4 februari 2000. Het is een openbare dienst die waakt over de veiligheid en kwaliteit van het voedsel van producent tot gebruiker. Ze doet inspecties, controles en analyses bij allerlei bedrijven die zich bevinden in voedingsketens.

Ze houden ook toezicht op de zelfcontrolesystemen die ondernemingen opzetten. Ze stellen checklijsten op hun website ter beschikking zodat de bedrijven weten waarop ze zelf moeten letten om in orde te zijn bij een controle. Daarnaast voeren ze ook controles uit op het welzijn van dieren. Kortom het takenpakket van het federaal agentschap voor de veiligheid van de voedselketen is zeer ruim.

Daarnaast kan je een aanvraagformulier voor een registratie, een toelating en/of erkenning invullen. Bijlage 5 is een voorbeeldmodel van dit aanvraagformulier. Een gelijkaardig model vinden we eveneens terug in een publicatie van het Belgische staatsblad op 22 september 2008.

Het koninklijk besluit van 14 november 2003 betreffende autocontrole, meldingsplicht en traceerbaarheid in de voedselketen is ook zeer belangrijk. Voedsel moet vlot traceerbaar zijn. Je moet op elk moment weten waar het vandaan komt en waar het naartoe gaat. Als een product na keuring

slecht blijkt te zijn, kan er zo snel mogelijk worden opgetreden om het product uit omloop te halen en de consument te beschermen.

#### 4.3.3.4 Andere vergunningen / documenten / taksen

Een vergunning 'gegist en/of sterke drank' is nodig bij het uitbaten van een horecagelegenheid. Dit moet aangevraagd worden bij de gemeente van Borgloon. Bijlage 6 geeft een overzicht van een aanvraagformulier.

De gewone wet tot vervollediging van de federale staatsstructuur van 16 juli 1993 zorgde ervoor dat de milieutaks, milieuheffing en verpakkingshoofbelasting van kracht gingen. De milieutaks werd met de Programmawet van 27 december 2012 afgeschaft.

De verpakkingshoofbelasting wordt geïnd op wegwerpverpakking maar ook op verpakkingen waar statiegeld op wordt geheven. In onderstaande tabel staan de tarieven.

Tabel 22: Overzicht verpakkingshoofbelasting per HL

	Verpakkingshoofbelasting per HL
Wegwerp drankverpakking	9,86
Herbruikbare drankverpakking	1,41

Bron: [www.exsu.be](http://www.exsu.be)

Milieuheffing is verschuldigd voor het storten, sorteren, voorbehandelen en verbranden van afvalstoffen. Het bedrag van de milieuheffing is afhankelijk van het soort afval en ook afhankelijk van de methode waarop het afval verwerkt wordt. De tarieven worden jaarlijks geïndexeerd en zijn vast gelegd door het decreet van 23 december 2011 betreffende het duurzaam beheer van materiaalkringlopen en afvalstoffen.

Accijnzen zijn kosten waarmee de entiteiten van het project zeker rekening mee zullen moeten houden. Accijnzen zijn indirecte belastingen die worden geheven op het verbruik of gebruik van bepaalde producten. In België kent men twee soorten accijnzen, de communautaire accijnzen en nationale accijnzen. De communautaire accijnzen zijn een Europese aangelegenheid. De communautaire accijnsgoederen zijn alcohol, tabak en energieproducten. Daarnaast beschikken de lidstaten over de vrijheid om nog andere producten te belasten. De nationale accijnsgoederen zijn alcoholvrije dranken en koffie. Bijlage 7 geeft een overzicht van deze tarieven.

Men heeft de (gewone) accijnzen, de bijzondere accijnzen, de bijdrage op de energie en de controleretriëbutie. Bij de bijzondere accijnzen is de opbrengst volledig voor België. Daarnaast zijn er accijnsgoederen die op communautair vlak geharmoniseerd zijn en andere niet.

De accijnsgoederen waaronder alcohol en alcoholhoudende dranken (vb. bier, wijn, ander gegiste dranken, etc.) die op communautair vlak geharmoniseerd zijn, zijn onderhevig aan:

- (gewone) accijnzen zijn gemeenschappelijk met Luxemburg in het raam van de BLEU – Belgisch Luxemburgse Economische Unie.
- Bij bijzondere accijnzen zijn de opbrengsten uitsluitend voor België

De richtlijn 92/83/EEG van de raad van 19 oktober 1992 betreffende 'de harmonisatie van de structuur van de accijns op alcohol en alcoholhoudende dranken' en de richtlijn 92/84/EEG van de raad van 19 oktober 1992 betreffende 'de onderlinge aanpassing van de accijnstarieven op alcohol en alcoholhoudende dranken' zijn door de raad opgesteld. De raad heeft tal van richtlijnen rond accijnzen opgesteld die voor de hele Europese Unie uniform zijn. De verschillende lidstaten moeten deze richtlijnen omzetten in hun wetgeving en hierbij hebben ze enkele vrijheden. Zo kunnen ze hun eigen tarieven deels vast stellen.

Volgende wetgeving is van toepassing in België:

- Wet van 22 december 2009 betreffende de algemene regeling inzake accijnzen
- Koninklijk besluit van 17 maart 2010 betreffende de algemene regeling inzake accijnzen
- Wet van 7 januari 1998 betreffende de structuur en de accijnstarieven op alcohol en alcoholhoudende dranken
- wet van 10 juni 1997 betreffende de algemene regeling voor accijnsproducten, het voorhanden hebben en het verkeer daarvan en de controles daarop
- wet van 18 juli 1977 betreffende douane en accijnzen

De hoeveelheid accijnzen die betaald zal moeten worden op de wijn is afhankelijk of het al dan niet over een mousserende wijn gaat. Daarnaast bepaalt het percentage alcohol mee de hoogte van de accijns. Bij bier is de accijns dan weer afhankelijk van de graad plato van het bier. Hoe zwaarder het bier en alcoholpercentage, hoe hoger het gehalte van plato ook zal zijn. Onderstaande tabel geeft een overzicht van de tarieven die van toepassing zijn sinds 1 november 2015 in België. Op 1 november werd er een accijnsverhoging ingevoerd voor tabak en alcohol.

Tabel 23: Overzicht van de accijnstarieven

Product	Accijns	Bijzondere accijns	Verplichte heffing per HL	Verplichte heffing per HL
<b><u>Bier - per hectolitergraad plato</u></b>				
Met alcohol-normaal tarief	0,7933	1,2110	9,86	1,41
Jaarproductie niet meer dan 12 500hl	0,3966	1,3462	9,86	1,41
Jaarproductie niet meer dan 25 000hl	0,3966	1,4044	9,86	1,41
Jaarproductie niet meer dan 50 000hl	0,3966	1,4624	9,86	1,41
Jaarproductie niet meer dan 75 000hl	0,4462	1,4710	9,86	1,41
Jaarproductie niet meer dan 200 000hl	0,4462	1,5292	9,86	1,41
Alcoholvrij bier (niet meer dan 0,5%vol) per hl	3,7184	0	9,86	1,41
<b><u>Wijn – per hl</u></b>				

Niet-mousserend >8,5 en ≤15%vol	0	74,9086	9,86	1,41
Mousserend >8,5 en ≤15%vol	0	256,3223	9,86	1,41
Niet-mousserend en mousserend >1,2 en ≥8,5%vol	0	23,9119	9,86	1,41
Alcohol vrije wijn (niet meer dan 1,2%vol volledig door gisting)	3,7184	0	9,86	1,41

Bron: [https://www.exsu.be/accijnzen\\_communaux-accijs\\_belastingen\\_20151101.pdf](https://www.exsu.be/accijnzen_communaux-accijs_belastingen_20151101.pdf)

De wijn die op de site van Colen gemaakt zal worden, zal gemaakt worden met druiven afkomstig van struiken die zich eveneens rond de site bevinden. Daarom kunnen we een aanvraag indienen zodat de wijn beschermd wordt als beschermende oorsprongsbenaming (BOB). De druiven waarvan de wijn gemaakt wordt, moeten voor 100% afkomstig zijn uit het geografisch gebied waar de wijn gemaakt zal worden.

Definitie: BOB = de naam van het Vlaamse Gewest, van een deel van zijn grondgebied of van een bepaalde plaats op zijn grondgebied, die wordt gebruikt voor de beschrijving van een wijnbouwproduct dat aan de volgende vier voorwaarden voldoet :

- de kwaliteit en de kenmerken van het product zijn hoofdzakelijk of uitsluitend toe te schrijven aan de specifieke geografische omgeving met haar eigen factoren die bepaald zijn door natuur en mens;
- alle druiven waarmee het product is bereid, zijn afkomstig uit dat geografische gebied;
- de productie vindt plaats in dat geografische gebied;
- het product is verkregen van wijndruivenrassen die behoren tot de soort *Vitis vinifera*;

Bron: Departement landbouw en visserij

Als men een beschermingsaanvraag wil indienen bestaat deze uit twee delen. Eerst zal men een Vlaamse procedure ingang zetten. Daarna zal de uiteindelijke goedkeuring gebeuren door de Europese Commissie. De uitgebreide procedure stap voor stap toegelicht vind je in bijlage 8. Het formulier voor deze aanvraag kan men steeds opvragen bij het secretariaat van de erkenningscommissie wijn. Op dit moment loopt een beschermingsaanvraag voor de Maasvallei Limburg.

Vijf Vlaamse wijnen hebben momenteel al een beschermde benaming, waarvan vier een beschermde oorsprongsbenaming. Men heeft de Hagelandse wijn, Haspengouwse wijn, Heuvellandse wijn, Vlaamse mousserende kwaliteitswijn en de Vlaamse landwijn. Voor alle vijf de wijnen is een productdossier opgesteld dat de voorwaarden en eigenschappen bevat. Onderstaande tabel geeft een overzicht van de belangrijkste eisen voor een 'Haspengouwse wijn'.

Tabel 24: Belangrijkste eisen voor een 'Haspengouwse wijn'

	Haspengouwse wijn
Alcoholgehalte	Minimum natuurlijk: 8,5% vol Totaal: niet lager dan 9% vol Met verhoging: niet hoger dan 13,5% vol
Max. opbrengst/ha	Beperkt tot 55 hl/ha. Voor de rassen Müller-Thurgau, Kerner, Ortega, Bacchus, Würzer en Dornfelder is de gemiddelde maximale opbrengst beperkt tot 80 hl/ha.
Productiezone	Alken, Bilzen, Borgloon, Gingelom, Heers, Herkede-Stad, Herstappe, Hoeselt, Kortesseem, Nieuwerkerken, Riemst, Sint-Truiden, Tongeren, Wellen
Rassen	Müller - Thurgau; Kerner, Siegerrebe, Pinot-gris, Chardonnay, Riesling, Auxerrois, Pinot-noir, Pinot-blanc, Optima, Ortega, Dornfelder, Würzer, Bacchus, Schönburger, Domina, Bianca, Regent.

Bron: productdossier – beschermende oorsprongsbenaming – Haspengouwse wijn opgesteld volgens het ministerieel besluit houdende erkenning van Haspengouwse wijn als kwaliteitswijn met gecontroleerde oorsprongsbenaming van 6 januari 2000.

De BOB kan pas op een etiket van een individuele wijn van een bepaald jaar vermeld worden als men aan alle voorwaarden voldoet van het productdossier. De erkenningscommissie moet ook nog eerst zijn goedkeuring geven. De erkenningsprocedure bestaat uit een chemische en organoleptische analyse. Het formulier in bijlage 9 is het formulier dat bij het secretariaat van de erkenningscommissie moet worden ingediend.

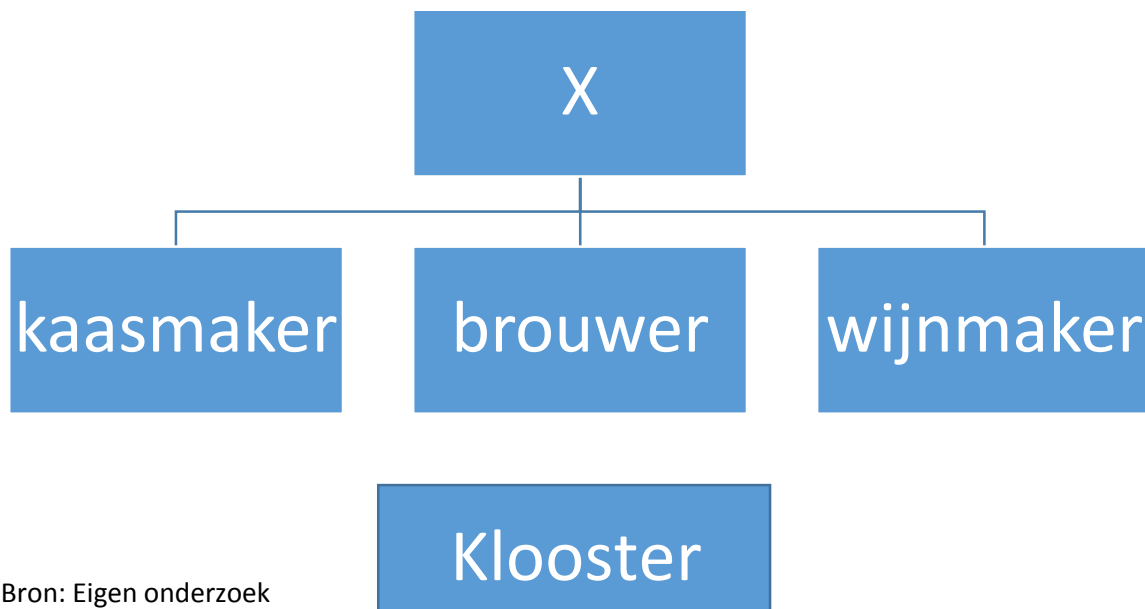
#### 4.4 Personeelsplan

Er zullen drie entiteiten zijn die samen een alliantie gaan vormen. Het klooster zal geen entiteit zijn en dus geen deel uitmaken van de alliantie. Elke entiteit zal voor zijn eigen rekening werken maar ze zullen hun producten maken onder dezelfde naam. Alle drie de partijen zullen sterk verbonden zijn met hun eigen producten maar ook met de producten die door de andere entiteiten worden gemaakt.

Er zullen dus drie entiteiten zijn: de kaasmaker, de brouwer en de wijnmaker. De identiteit van de entiteiten zal voorlopig anoniem blijven omwille van concurrentiële dreigingen. De brouwer heeft de nodige ervaring om aan het hoofd van de alliantie te staan. Hij zal de kapitein van het schip worden. Deze positie is aangegeven met de 'x'.

Onderstaand organigram geeft een overzicht van de organisatiestructuur.

Afbeelding 22: Overzicht van de organisatiestructuur



Bron: Eigen onderzoek

De samenwerking tussen de entiteiten is zeer belangrijk. Hierbij moet ook nog rekening worden gehouden met de mening van de kloostergemeenschap. Om deze samenwerking in zo goed mogelijke omstandigheden te laten verlopen, gaat er ten gepaste tijde samengezeten worden om alles samen te evalueren.

Zowel de wijnmaker, kaasmaker als de brouwer zijn echte vakmensen. Ze werken met zeer veel toewijding en liefde. De partijen zijn echte krakken in hun vak. Daarnaast hebben ze ook zeer veel respect voor de andere partijen en zal deze alliantie zeker kans hebben op slagen.

Aangezien de drie partijen voor eigen rekening zullen werken, kan er niet echt gesproken worden van een verloning die vast ligt. Iedere partij zal zijn deel van de winst binnen halen pro rata naar wat ze hebben verkocht. Er moet wel rekening gehouden worden met een verloning die aan de kloostergemeenschap betaald zal moeten worden. Hieromtrent zullen duidelijke afspraken gemaakt moeten worden naar gelang de inkomsten van de entiteiten.

## 4.5 Financieel plan

Het project zal zoals eerder reeds aangehaald, gedragen worden door drie entiteiten. Zoals kan worden afgeleid uit het investeringsplan, zullen de entiteiten afzonderlijk zware investeringen moeten leveren. Omdat de partijen als drie aparte entiteiten gaan functioneren, zal er voor iedere entiteit afzonderlijk een balans en resultatenrekening worden opgesteld, gevolgd door een financiële analyse die zal worden uitgevoerd per entiteit. De financiële analyses per entiteit zullen gebeuren op basis van de geschatte balansen en resultatenrekeningen. De analyses zullen helpen om een oordeel te vormen over de haalbaarheid van het project.

De balans en resultatenrekening van de brouwer zullen opgesteld worden voor een periode van drie jaar. Er zijn cijfergegevens beschikbaar op basis van de inschatting van de brouwer die al de nodige ervaring heeft met het uitbaten van een horecazaak. De cijferinformatie kan als betrouwbaar worden beschouwd. Na drie jaar zal men de zaak opnieuw gaan evalueren en verdere grote investeringen plannen. Daarom stellen we een financiële analyse op voor de eerste drie jaar. Hierbij moet worden vermeld dat het eerste jaar maar een boekjaar van zes maanden is. Hierdoor zullen bepaalde kosten in het eerste boekjaar minder zwaar doorwegen.

De wijnmaker zal pas wijn kunnen verkopen na vijf jaar. Daarom werd ervoor gekozen om voor deze entiteit een balans en resultatenrekening op te stellen waarbij men voorspellingen doet voor de komende zes jaar.

De kaasmaker kan vrij snel zijn geproduceerde goederen verkopen en daarom zal ervoor gekozen worden om net zoals bij de brouwer voorspellingen te doen voor de eerste drie boekjaren.

### 4.5.1 Balans brouwer

Tabel 25: Activazijde van balans brouwer

	codes	X01	X02	X03
<b>ACTIVA</b>				
VASTE ACTIVA	20/26	19 016,67	247 133,33	270 999,99
<b>oprichtingskosten</b>	<b>20</b>	<b>750,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
oprichtingskosten		1 500,00	1 500,00	
geboekte afschrijvingen		-750,00	-1 500,00	
<b>immateriële vaste activa</b>	<b>21</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>materiële vaste activa</b>	<b>22/27</b>	<b>17 766,67</b>	<b>246 633,33</b>	<b>270 499,99</b>
terreinen en gebouwen	22	2 700,00	2 100,00	1 500,00
installaties, machines en uitrusting	23	3 150,00	2 450,00	1 750,00
meubilair en rollend materieel	24	9 000,00	240 333,33	266 666,66
leasing en soortgelijke rechten	25			
overige materiële vaste activa	26	2 916,67	1 750,00	583,33
activa en aanbouw en vooruitbetalingen	27			
<b>financiële vaste activa</b>	<b>28</b>	<b>500,00</b>	<b>500,00</b>	<b>500,00</b>
waarborgen		500,00	500,00	500,00



VLOTTENDE ACTIVA	29/58	17 128,33	21 511,66	38 754,38
<b>vorderingen op meer dan één jaar</b>	<b>29</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
handelsvorderingen	290			
overige vorderingen	291			
<b>voorraden en bestellingen in uitvoering</b>	<b>3</b>	<b>14 142,86</b>	<b>19 800,00</b>	<b>28 710,00</b>
voorraden	30/36	14 142,86	19 800,00	28 710,00
<i>voorraden handelsgoederen</i>	<i>34</i>	<i>14 142,86</i>	<i>19 800,00</i>	<i>28 710,00</i>
bestellingen in uitvoering	37			
<b>vorderingen op ten hoogste één jaar</b>	<b>40/41</b>	<b>2 710,40</b>	<b>2 952,40</b>	<b>4 280,98</b>
handelsvorderingen	40	1 355,20	1 476,20	2 140,49
overige vorderingen	41	1 355,20	1 476,20	2 140,49
<b>geldbeleggingen</b>	<b>50/53</b>			
<b>liquide middelen</b>	<b>54/56</b>	<b>275,07</b>	<b>-1 240,74</b>	<b>5 763,40</b>
<b>overlopende rekeningen</b>	<b>490/1</b>			
TOTAAL VAN DE ACTIVA	20/58	36 145,00	268 644,99	309 754,37

Bron: Gegevens van brouwer

Tabel 26: Passivazijde van balans brouwer

	codes	X01	X02	X03
<b>PASSIVA</b>				
EIGEN VERMOGEN	10/15	24 739,01	33 010,33	43 267,74
<b>kapitaal</b>	<b>10</b>	<b>25 000,00</b>	<b>40 000,00</b>	<b>40 000,00</b>
geplaatst kapitaal	100	25 000,00	40 000,00	40 000,00
niet-opgevraagd kapitaal	101			
<b>uitgiftepremies</b>	<b>11</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>herwaarderingsmeerwaarden</b>	<b>12</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>reserves</b>	<b>13</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
wettelijke reserve	130			
onbeschikbare reserve	131			
belastingvrije reserves	132			
beschikbare reserves	133			
<b>overgedragen winst (verlies)</b>	<b>14</b>	<b>-260,99</b>	<b>-6 989,67</b>	<b>3 267,74</b>
<b>kapitaalsubsidies</b>	<b>15</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
VOORZIENINGEN EN UITGESTELDE BELASTINGEN	16	0,00	0,00	0,00
<b>voorzieningen voor risico's en kosten</b>	<b>160/5</b>			
<b>uitgestelde belastingen</b>	<b>168</b>			
SCHULDEN	17/49	11 405,99	235 634,66	266 486,63
<b>schulden op meer dan één jaar</b>	<b>17</b>	<b>0,00</b>	<b>210 540,70</b>	<b>230 099,00</b>
financiële schulden	170/4	0,00	210 540,70	230 099,00

<i>kredietinstellingen, leasingschulden en soortgelijke schulden</i>	172/3	0,00	210 540,70	230 099,00
<i>overige leningen</i>	174/0			
handelsschulden	175			
ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	176			
overige schulden	178/9			
<b>schulden op ten hoogste één jaar</b>	<b>42/48</b>	<b>11 405,99</b>	<b>25 093,96</b>	<b>36 387,63</b>
schulden op meer dan één jaar die binnen het jaar vervallen	42	0,00	13 050,46	16 946,83
financiële schulden	43			
<i>kredietinstellingen</i>	430/8			
<i>overige leningen</i>	439			
handelsschulden	44	11 405,99	12 043,50	16 021,66
<i>leveranciers</i>	440/4	11 405,99	12 043,50	16 021,66
<i>te betalen wissels</i>	441			
ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	46			
schulden met betrekking tot belastingen, bezoldigingen en sociale lasten	45			3 419,14
<i>belastingen</i>	450/3			3 419,14
<i>bezoldigingen en sociale lasten</i>	454/9			
overige schulden	47/48			
<b>overlopende rekeningen</b>	<b>492/3</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
TOTAAL VAN DE PASSIVA	10/49	36 145,00	268 644,99	309 754,37

Bron: Gegevens van brouwer

#### 4.5.2 Resultatenrekening brouwer

Tabel 27: Resultatenrekening brouwer

	codes	X01	X02	X03
BEDRIJFSOPBRENGSTEN				
<b>omzet</b>	<b>70</b>	<b>124 500,00</b>	<b>310 600,00</b>	<b>444 865,00</b>
BEDRIJFSKOSTEN		124 525,99	311 020,66	425 045,20
<b>handelsgoederen, grond- en hulpstoffen</b>	<b>60</b>	<b>54 160,72</b>	<b>105 492,86</b>	<b>151 902,32</b>
<b>wijziging in de voorraad</b>	<b>609</b>	<b>-14 142,86</b>	<b>-5 657,14</b>	<b>-8 910,00</b>
<b>diensten en diverse goederen</b>	<b>61</b>	<b>39 264,00</b>	<b>85 062,40</b>	<b>102 460,56</b>
<i>uitbatingsvergoeding</i>		12 450,00	31 060,00	44 486,50
<i>onderhoud gebouwen/domein</i>		3 000,00	6 300,00	6 900,00
<i>renting rollend materieel 100%</i>		2 700,00	5 400,00	5 400,00
<i>drukwerken/benodigdheden</i>		1 500,00	3 150,00	3 450,00

<i>nutsvoorzieningen</i>		3 000,00	6 300,00	6 900,00
<i>telefoon/GSM/internet/ kabel tv/beveiliging/muziek</i>		3 450,00	6 900,00	6 900,00
<i>lidmaatschapsbijdragen</i>		300,00	630,00	690,00
<i>verzekering voertuigen</i>		750,00	1 575,00	1 725,00
<i>onderhoud voertuigen</i>		375,00	787,50	862,50
<i>brandstof voertuigen</i>		270,00	540,00	591,43
<i>diverse kosten gelieerd aan voertuigen</i>		144,00	302,40	331,20
<i>erelonen sociaal secretariaat/ verplichte bijstand</i>		1 500,00	3 150,00	3 450,00
<i>erelonen accountant</i>		2 700,00	5 670,00	6 210,00
<i>verzekering brand en ontploffing</i>		900,00	1 800,00	1 971,43
<i>diverse verzekeringen</i>		1 125,00	787,50	862,50
<i>marketingkosten/representatie</i>		5 100,00	10 710,00	11 730,00
<b>bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen</b>	<b>62</b>	<b>41 500,00</b>	<b>103 533,33</b>	<b>152 736,98</b>
<i>bezoldigingen en verzekering zaakvoerders</i>		0,00	0,00	4 448,65
<i>bezoldigingen personeel</i>		41 500,00	103 533,33	148 288,33
<b>afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, IMVA en MVA</b>	<b>630</b>	<b>2 983,33</b>	<b>21 883,34</b>	<b>26 133,34</b>
<b>andere bedrijfskosten</b>	<b>64</b>	<b>760,80</b>	<b>705,87</b>	<b>722,00</b>
<i>lokale belastingen</i>		62,00	124,00	124,00
<i>verkeerbelasting</i>		190,00	65,00	65,00
<i>sociale bijdrage vennootschap</i>		347,50	347,50	347,50
<i>neerlegging jaarrekening</i>		161,30	169,37	185,50
BEDRIJFSWINST (+)/VERLIES (-)	70/64	-25,99	-420,66	19 819,80
FINANCIELE OPBRENGSTEN				
<b>financiële opbrengsten</b>	<b>75</b>	<b>15,00</b>	<b>30,00</b>	<b>30,00</b>
FINANCIELE KOSTEN				
<b>financiële kosten</b>	<b>65</b>	<b>250,00</b>	<b>6 338,02</b>	<b>6 173,26</b>
WINST/VERLIES UIT DE GEWONE BEDRIJFSUITOEFENING VOOR BELASTING	70/65	-260,99	-6 728,68	13 676,54
UITZONDERLIJKE OPBRENGSTEN				
<b>uitzonderlijke opbrengsten</b>	<b>76</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
UITZONDERLIJKE KOSTEN				
<b>uitzonderlijke kosten</b>	<b>66</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

WINST VAN HET BOEKJAAR VOOR BELASTING (+) VERLIES VAN HET BOEKJAAR VOOR BELASTING (-)	70/66	-260,99	-6 728,68	13 676,54
ONTTREKKING AAN DE UITGESTELDE BELASTINGEN	780	0,00	0,00	0,00
OVERBOEKING NAAR DE UITGESTELDE BELASTINGEN	680	0,00	0,00	0,00
BELASTINGEN OP HET RESULTAAT	67/77	0,00	0,00	3 419,14
WINST VAN HET BOEKJAAR (+) VERLIES VAN HET BOEKJAAR (-)	70/67	-260,99	-6 728,68	10 257,40
ONTREKKING AAN DE BELASTINGVRIJE RESERVES (-)	789	0	0	0
OVERBOEKING NAAR DE BELASTINGVRIJE RESERVES (+)	689	0	0	0
TE BESTEMMEN WINST VAN HET BOEKJAAR (+) TE BESTEMMEN VERLIES VAN HET BOEKJAAR (-)	70/68	-260,99	-6 728,68	10 257,40

Bron: Gegevens van brouwer

Tabel 28: Resultaatverwerking brouwer

RESULTAATVERWERKING	codes	X01	X02	X03
<b>te bestemmen winst (verlies)</b>	<b>70/69</b>	<b>-260,99</b>	<b>-6 989,67</b>	<b>3 528,72</b>
te bestemmen winst (verlies) van het boekjaar	70/68	-260,99	-6 728,68	10 257,40
overgedragen winst (verlies) van het vorige boekjaar	790/690	0,00	-260,99	-6 728,68
<b>onttrekking aan het eigen vermogen</b>	<b>791/2</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>toevoeging aan het eigen vermogen</b>	<b>691/2</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>176,44</b>
aan het kapitaal en aan de uitgiftepremies	691	0,00	0,00	0,00
aan de wettelijke reserve	6920	0,00	0,00	176,44
aan de overige reserves	6921	0,00	0,00	0,00
<b>over te dragen winst (verlies)</b>	<b>693/793</b>	<b>-260,99</b>	<b>-6 728,68</b>	<b>10 257,40</b>

<b>tussenkomst van de vennoten in het verlies</b>	<b>794</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>uit te keren winst</b>	<b>694/6</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
vergoeding van het kapitaal	694			
bestuurders of zaakvoerders	695			
andere rechthebbenden	696			

Bron: Eigen onderzoek

#### 4.5.3 Financiële analyse brouwer

Onder puntjes 4.5.1 en 4.5.2 bevinden zich de balans en resultatenrekening van de brouwer. In bijlages 10 en 11 bevinden zich respectievelijk een verticale- en horizontale analyse van zowel de balans als resultatenrekening van de brouwer.

De drie financiële drivers van een onderneming zijn de totale activa, de omzet en het netto resultaat. De balans laat zien dat de totale activa gestegen zijn met ongeveer 232 500 in jaar x02. In het jaar x03 stijgen de totale vaste activa met ongeveer 41 000. De totale activa stijgen dus. Ook de omzet stijgt in jaar x02 en jaar x03. De omzet stijgt respectievelijk ongeveer met bijna 186 000 en 134 000. In het jaar x01 en x02 is het netto resultaat negatief. Het netto resultaat is in x02 wel ongeveer 6 500 negatiever dan in x01. In x03 stijgt het netto resultaat met ongeveer 17 000 en wordt het positief.

Uit de horizontale analyse kan worden afgeleid dat de totale activa zijn gestegen in x02 met 643,24% in vergelijking met x01. De totale activa zijn gestegen in x03 met 756,98% in vergelijking met x02. De onderneming groeit enorm doorheen de 3 jaar. De omzet is in x02 gestegen met 149,48% in vergelijking met x01. Vervolgens is de omzet in x03 ook gestegen met 257,32% in vergelijking met x01. Ook de omzet kent enorme groei doorheen de 3 jaar. Het netto resultaat is negatief gestegen in x02 met 2 478,14% in vergelijking met x01.

De materiële vaste activa kennen een enorme stijging van 1288% in x02 in vergelijking met x01. Dit kan worden verklaard door de enorme investeringen in meubilair die plaatsvinden in x02. De vaste activa – machines, installaties en uitrusting zijn in x03 gedaald tot 56%. Dit is te verklaren door de afschrijvingen.

De voorraden handelsgoederen stijgen in x02 met 40% en in x03 met 103%. De omzet stijgt ook met 150% in x02 en met 257% in x03. Het is dus normaal dat de voorraden dan ook stijgen. De handelsvorderingen stijgen met 9% in x02 en met 58% in x03. Deze zijn relatief laag als men kijkt naar de omzet.

De liquide middelen zijn opmerkelijk negatief in x02. Deze stijgen in x03 wel met 2000% in vergelijking met x01.

De passief zijde van de balans laat zien dat het eigen vermogen stijgt. Het eigen vermogen stijgt in x02 met 33% en in x03 met 75%. De totale activa groeien veel meer. De solvabiliteitsanalyse zal dan ook aantonen dat het eigen vermogen niet voldoende groeit.

De schulden stijgen enorm. In x02 stijgen deze 1966% en in x03 stijgen deze tot 2236% in vergelijking met x01. Deze stijging is te verklaren omdat er een lange termijn schuld wordt aangegaan in het jaar x02. Ook de korte termijn schulden stijgen.

Zoals eerder vermeld stijgt de omzet in x02 met 150% en in x03 met 257% in vergelijking met x01. De kosten stijgen mee. De kosten stijgen in x02 met 150% en in x03 met 341%. De uitbatingsvergoeding stijgt mee in verhouding tot de omzet. Al de andere kosten gaan ook in stijgende lijn. Enkel de post diverse verzekeringen kent een daling. De kosten van personeel gaan ook in stijgende lijn. Dit is normaal aangezien de omzet stijgt en er dus meer personeel nodig zal zijn.

De afschrijvingen stijgen. In x02 stegen deze met 633% en in x03 stegen deze met 776% in vergelijking met x01. Een verklaring hiervoor is de vele investeringen die een opstartende onderneming moet doen omdat de brouwer in fases werkt is het vanzelfsprekend dat de investeringen ook in fases plaatsvinden. De financiële kosten dalen lichtjes in x03 omdat de lange termijn schuld geleidelijk wordt afbetaald.

Vervolgens geven onderstaande tabellen een overzicht van de belangrijkste financiële ratio's.

Tabel 29: Liquiditeit ratio's brouwer

<b>liquiditeit</b>	x01	x02	x03
current ratio = vlottende activa / korte termijn schulden	1,50	0,86	1,07
acid test = vlottende activa - voorraad / korte termijn schulden	0,26	0,07	0,28

Bron: Eigen onderzoek

De liquiditeitsratio's onderzoeken of er genoeg geld in de onderneming aanwezig is om mensen te kunnen betalen, die op dat moment moeten betaald worden, bijvoorbeeld de leveranciers. Deze ratio wordt gezien als de belangrijkste ratio op korte termijn want een onderneming wordt als bankroet gezien als men zijn leveranciers niet meer kan betalen.

De current ratio zou groter dan 1 moeten zijn. Dit is voor boekjaar x02 niet het geval. Als de minst liquide onderdelen, in dit geval de voorraden, worden weggelaten uit de ratio dan zakt de ratio voor alle drie de boekjaren onder 1. De acid ratio kent een enorme daling in x02. Deze stijgt wel terug in x03 maar deze stijgt niet boven 1.

De voorraden zijn essentieel om de liquiditeit van de onderneming te waarborgen. Als de voorraden worden geschrapt is de entiteit niet meer liquide. De voorraadrotatie ratio daalt wel. Dit duidt erop dat de voorraden sneller gaan roteren.

Tabel 30: Solvabiliteitsratio's van brouwer

<b>solvabiliteit</b>	x01	x02	x03
solvabiliteit1 = eigen vermogen / totaal activa	68,44%	12,29%	13,97%
solvabiliteit2 = eigen vermogen / lange termijn schulden	/	0,16	0,19

Bron: Eigen onderzoek

De solvabiliteitsratio1 zou groter dan 33% moeten zijn. In boekjaar x01 is dit ruim het geval. Voor de andere 2 boekjaren daalt deze ratio enorm en komt deze onder de grens van 33% te liggen. Dit wil zeggen dat er steeds minder risico van de onderneming door de aandeelhouders wordt gedragen. Het risico wordt steeds meer gedragen door de bank en de leveranciers.

In jaar x01 zijn er geen lange termijn schulden. Pas in x02 wordt een lening aangegaan. De solvabiliteitsratio2 is voor boekjaar x02 en x03 kleiner dan 1. Deze kent wel een lichte stijging van 0,03 in x03 omdat het eigen vermogen stijgt.

Eigen vermogen komt van de aandeelhouders en lange termijn passiva komen van de bank. De bank geeft normaal geen hogere lange termijn lening dan je eigen vermogen dat je in de onderneming gestoken hebt. Soms is de bank bereid dit wel te doen als je enorme garanties kan geven vanuit je privé kapitaal. Deze entiteit zal zeker met dergelijke garanties over de brug moeten komen.

Tabel 31: Rentabiliteitsratio's van brouwer

<b>rentabiliteit</b>	x01	x02	x03
= netto resultaat / eigen vermogen	-1%	-20%	24%
netto resultaat marge = netto resultaat / omzet	0%	-2%	2%

Bron: Eigen onderzoek

De rentabiliteitsratio's zouden hoger mogen zijn in x01 en x02. Er moet wel rekening mee worden gehouden dat het hier gaat om een opstartende onderneming. De rentabiliteitsratio kent wel een stijging in x03 omdat de omzet is gestegen. De kosten zijn ook gestegen maar in mindere mate. Er wordt dus harder gewerkt.

De netto resultaat marge geeft voor x02 het volgende weer als we voor 100 euro verkopen, blijft er een nettoverlies van 2 euro achter. Als er in x03 voor 100 euro verkocht wordt, blijft er een nettowinst van 2 euro over. Verder kan er over de netto resultaat marge weinig besloten worden omdat deze heel industrie gebonden is.

Tabel 32: Rotatieratio's van brouwer

<b>rotatie ratio's</b>	x01	x02	x03
voorraad ratio = voorraad / omzet x 365	41	23	24
rotatie van de handelsvorderingen = vorderingen / omzet x 365	8	3	4
dagen klantenkrediet = leveranciersschuld / aankopen x 365	77	42	38
nood voor werkkapitaal	-27	-15	-11

Bron: Eigen onderzoek

De voorraadrotatie ratio daalt enorm. Dit duidt erop dat de voorraden veel sneller roteren en verkocht worden. Onze leveranciers moeten echter steeds sneller betaald worden omdat onze liquiditeit enorm laag is. Volgens de berekening is er nog geen nood aan werkkapitaal. In x01 heeft de entiteit 77 dagen om zijn goederen te betalen. De entiteit ontvangt zijn geld na 49 dagen. De rotatie van de handelsvorderingen en het aantal dagen klantenkrediet kan nog enorm wijzigen omdat het hier gaat om een opstartende onderneming.

#### 4.5.4 Balans wijnmaker

Zoals kan worden afgeleid uit de balans zullen de machines gefinancierd worden door gebruik te maken van leasing. Het investeringsplan geeft weer dat er voor 22 500 euro in machines geïnvesteerd zal worden. Onderstaande tabel geeft een overzicht van de afbetalingen van kapitaal en rente. Een rentevoet van 4% is gehanteerd.

Tabel 33: Aflossingstabel van de machines in leasing

jaar	interest	aflossing	annuïteit	kapitaal
				22 500,00
x04	900,00	4 154,11	5 054,11	18 345,89
x05	733,84	4 320,27	5 054,11	14 025,62
x06	561,02	4 493,09	5 054,11	9 532,53
x07	381,30	4 672,81	5 054,11	4 859,72
x08	194,39	4 859,72	5 054,11	0,00
	2 770,55	22 500,00	25 270,55	

Bron: Eigen onderzoek

Tabel 34: Activazijde van balans wijnmaker

	codes	X01	X02	X03	X04	X05	X06
<b>ACTIVA</b>							
VASTE ACTIVA	20/26	24 388,33	23 426,67	22 590,00	74 593,33	37 296,66	27 000,00
<b>oprichtingskosten</b>	<b>20</b>	<b>125,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
oprichtingskosten		250,00	250,00				
geboekte afschrijving		-125,00	-250,00				
<b>immateriële vaste activa</b>	<b>21</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>materiële vaste activa</b>	<b>22/27</b>	<b>24 263,33</b>	<b>23 426,67</b>	<b>22 590,00</b>	<b>74 593,33</b>	<b>37 296,66</b>	<b>27 000,00</b>
terreinen en gebouwen	22						
installaties, machines en uitrusting	23	25 100,00	25 100,00	25 100,00	64 900,00	37 900,00	37 900,00
<i>aanlegkosten wijngaard</i>		<i>11 100,00</i>	<i>11 100,00</i>	<i>11 100,00</i>	<i>11 100,00</i>	<i>11 100,00</i>	<i>11 100,00</i>
<i>aanlegkosten boomgaard</i>		<i>14 000,00</i>	<i>14 000,00</i>	<i>14 000,00</i>	<i>14 000,00</i>	<i>14 000,00</i>	<i>14 000,00</i>
<i>inox vaten</i>					<i>30 000,00</i>	<i>3 000,00</i>	<i>3 000,00</i>
<i>houten vaten</i>					<i>9 800,00</i>	<i>9 800,00</i>	<i>9 800,00</i>
meubilair en rollend materieel	24						
leasing en soortgelijke rechten	25				22 500,00	22 500,00	22 500,00
overige materiële vaste activa	26						
activa en aanbouw en vooruitbetalingen	27						



geboekte afschrijving		-836,67	-1 673,33	-2 510,00	-12 806,67	-23 103,34	-33 400,00
<b>financiële vaste activa</b>	<b>28</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
VLOTTENDE ACTIVA	29/58	2 531,67	2 500,00	2 500,00	-15 000,00	60 684,68	231 601,16
<b>vorderingen op meer dan één jaar</b>	<b>29</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
handelsvorderingen	290						
overige vorderingen	291						
<b>voorraden en bestellingen in uitvoering</b>	<b>3</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>36 000,00</b>	<b>72 000,00</b>
voorraden	30/36	0,00	0,00	0,00	0,00	36 000,00	72 000,00
<i>grond- en hulpstoffen</i>	31						
<i>handelsgoederen</i>	34					36 000,00	72 000,00
bestellingen in uitvoering	37						
<b>vorderingen op ten hoogste één jaar</b>	<b>40/41</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>5 726,49</b>	<b>13 547,78</b>
handelsvorderingen	40					5 726,49	13 547,78
overige vorderingen	41						
<b>geldbeleggingen</b>	<b>50/53</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>liquide middelen</b>	<b>54/56</b>	<b>2 531,67</b>	<b>2 500,00</b>	<b>2 500,00</b>	<b>-15 000,00</b>	<b>18 958,19</b>	<b>146 053,38</b>
<b>overlopende rekeningen</b>	<b>490/1</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
TOTAAL VAN DE ACTIVA	20/58	26 920,00	25 926,67	25 090,00	59 593,33	97 981,34	258 601,16

Bron: Eigen onderzoek

Tabel 35: Passivazijde van balans wijnmaker

	codes	X01	X02	X03	X04	X05	X06
<b>PASSIVA</b>							
EIGEN VERMOGEN	10/15	12 265,94	-10 205,92	-33 784,67	-18 482,01	48 356,65	183 470,29
<b>kapitaal</b>	<b>10</b>	<b>34 100,00</b>	<b>34 100,00</b>	<b>34 100,00</b>	<b>64 900,00</b>	<b>64 900,00</b>	<b>64 900,00</b>
geplaatst kapitaal	100	64 900,00	64 900,00	64 900,00	64 900,00	64 900,00	64 900,00
niet-opgevraagd kapitaal	101	-30 800,00	-30 800,00	-30 800,00	0,00	0,00	0,00
<b>uitgiftepremies</b>	<b>11</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>HWM</b>	<b>12</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>reserves</b>	<b>13</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>5 928,51</b>
wettelijke reserve	130	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5 928,51
onbeschikbare reserve	131						
belastingvrije reserves	132						

beschikbare reserves	133						
<b>overgedragen winst (verlies)</b>	<b>14</b>	<b>-21 834,06</b>	<b>-44 305,92</b>	<b>-67 884,67</b>	<b>-83 382,01</b>	<b>-16 543,35</b>	<b>112 641,78</b>
<b>kapitaalsubsidies</b>	<b>15</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
VOORZIENINGEN EN UITGESTELDE BELASTINGEN	16	0	0	0	0	0	0
<b>voorzieningen voor risico's en kosten</b>	<b>160/5</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>uitgestelde belastingen</b>	<b>168</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
SCHULDEN	17/49	14 654,06	36 132,59	58 874,67	78 075,34	49 624,69	75 130,87
<b>schulden op meer dan één jaar</b>	<b>17</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>18 345,89</b>	<b>14 025,62</b>	<b>9 532,53</b>
financiële schulden	170/4	0	0	0	18 345,89	14 025,62	9 532,53
<i>kredietinstellingen, leasingschulden en soortgelijke schulden</i>	<i>172/3</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>18345,89</i>	<i>14 025,62</i>	<i>9 532,53</i>
<i>overige leningen</i>	<i>174/0</i>						
handelsschulden	175						
ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	176						
overige schulden	178/9						
<b>schulden op ten hoogste één jaar</b>	<b>42/48</b>	<b>14 654,06</b>	<b>36 132,59</b>	<b>58 874,67</b>	<b>59 729,45</b>	<b>35 599,07</b>	<b>65 598,34</b>
schulden op meer dan één jaar die binnen het jaar vervallen	42	0,00	0,00	0,00	4 154,11	4 320,27	4 493,09
financiële schulden	43	12 834,06	34 312,59	57 054,67	53 734,51	0,00	0,00
<i>kredietinstellingen</i>	<i>430/8</i>	<i>12 834,06</i>	<i>34 312,59</i>	<i>57 054,67</i>	<i>53 734,51</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>
<i>overige leningen</i>	<i>439</i>						
handelsschulden	44	1 820,00	1 820,00	1 820,00	1 840,83	2 633,66	3 199,41
<i>leveranciers</i>	<i>440/4</i>	<i>1 820,00</i>	<i>1 820,00</i>	<i>1 820,00</i>	<i>1 840,83</i>	<i>2 633,66</i>	<i>3 199,41</i>
<i>te betalen wissels</i>	<i>441</i>						
ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	46						
schulden met betrekking tot belastingen, bezoldigingen en sociale lasten	45	0,00	0,00	0,00	0,00	28 645,14	57 905,85
<i>belastingen</i>	<i>450/3</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>28 645,14</i>	<i>57 905,85</i>

<i>bezoldigingen en sociale lasten</i>	454/9						
overige schulden	47/48						
<b>overlopende rekeningen</b>	<b>492/3</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
TOTAAL VAN DE PASSIVA	10/49	26 920,00	25 926,67	25 090,00	59 593,33	97 981,34	258 601,16

Bron: Eigen onderzoek

#### 4.5.5 Resultatenrekening wijnmaker

Tabel 36: Resultatenrekening wijnmaker

	codes	X01	X02	X03	X04	X05	X06
BEDRIJFS- OPBRENGSTEN							
<b>omzet</b>	<b>70</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>68 718,25</b>	<b>162 573,38</b>
verkoop witte wijn						13 764,00	20 646,00
verkoop rode wijn						15 290,25	22 935,38
verkoop ijswijn						39 664,00	118 992,00
BEDRIJFSKOSTEN							
<b>handelsgoederen, grond- en hulpstoffen</b>	<b>60</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>5 705,20</b>	<b>10 309,74</b>
aankoop: flessen, kurken, etiketten						5 050,00	9 175,00
accijnzen						618,72	1 071,55
verpakkingstaks						36,48	63,19
<b>wijziging in de voorraad (-) toename</b>	<b>609</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>-36 000,00</b>	<b>-36 000,00</b>
<b>diensten en diverse goederen</b>	<b>61</b>	<b>6 400,00</b>	<b>6 400,00</b>	<b>6 400,00</b>	<b>6 650,00</b>	<b>10 458,75</b>	<b>12 643,13</b>
<i>verzekering</i>		500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
<i>elektriciteit</i>		300,00	300,00	300,00	300,00	800,00	800,00
<i>Water</i>		1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 500,00	1 500,00
<i>boekhouder</i>		2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00
<i>telefoon en internet</i>		600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
<i>onderhoud machines</i>		500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
<i>gisten</i>					250,00	250,00	250,00
<i>sproeimiddelen</i>		1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00
<i>afvulling</i>						1 515,00	2 752,50
<i>persen</i>						1 293,75	2 240,63
<i>diverse</i>		500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
<b>bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen</b>	<b>62</b>	<b>14 440,00</b>	<b>14 440,00</b>	<b>14 440,00</b>	<b>14 440,00</b>	<b>14 440,00</b>	<b>14 440,00</b>

<i>bezoldigingen en verzekering zaakvoerders</i>							
<i>bezoldigingen personeel</i>		14 440,00	14 440,00	14 440,00	14 440,00	14 440,00	14 440,00
<b>afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, IMVA en MVA</b>	<b>630</b>	<b>-961,67</b>	<b>-1 923,33</b>	<b>-2 510,00</b>	<b>-12 806,67</b>	<b>-23 103,34</b>	<b>-33 400,00</b>
<b>andere bedrijfskosten</b>	<b>64</b>	<b>1 000,00</b>	<b>1 000,00</b>	<b>1 000,00</b>	<b>1 000,00</b>	<b>1 000,00</b>	<b>1 000,00</b>
BEDRIJFSWINST (+)/VERLIES (-)	70/64	-20 878,33	-19 916,67	-19 330,00	-9 283,33	96 217,64	193 580,51
FINANCIELE OPBRENGSTEN		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>financiële opbrengsten</b>	<b>75</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
FINANCIELE KOSTEN		955,73	2 555,19	4 248,75	6 214,01	733,84	561,02
<b>financiële kosten</b>	<b>65</b>	<b>955,73</b>	<b>2 555,19</b>	<b>4 248,75</b>	<b>6 214,01</b>	<b>733,84</b>	<b>561,02</b>
WINST/VERLIES UIT DE GEWONE BEDRIJFSUITOEFENING VOOR BELASTING	70/65	-21 834,06	-22 471,86	-23 578,75	-15 497,34	95 483,80	193 019,49
UITZONDERLIJKE OPBRENGSTEN		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>uitzonderlijke opbrengsten</b>	<b>76</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
UITZONDERLIJKE KOSTEN		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>uitzonderlijke kosten</b>	<b>66</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
WINST VAN HET BOEKJAAR VOOR BELASTING (+) VERLIES VAN HET BOEKJAAR VOOR BELASTING (-)	70/66	-21 834,06	-22 471,86	-23 578,75	-15 497,34	95 483,80	193 019,49
ONTTREKKING AAN DE UITGESTELDE BELASTINGEN	780	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

OVERBOEKING NAAR DE UITGESTELDE BELASTINGEN	680	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BELASTINGEN OP HET RESULTAAT	67/77	0,00	0,00	0,00	0,00	28 645,14	57 905,85
WINST VAN HET BOEKJAAR (+) VERLIES VAN HET BOEKJAAR (-)	70/67	-21 834,06	-22 471,86	-23 578,75	-15 497,34	66 838,66	135 113,64
ONTREKKING AAN DE BELASTINGVRIJE RESERVES (-)	789	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OVERBOEKING NAAR DE BELASTINGVRIJE RESERVES (+)	689	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TE BESTEMMEN WINST VAN HET BOEKJAAR (+) TE BESTEMMEN VERLIES VAN HET BOEKJAAR (-)	70/68	-21 834,06	-22 471,86	-23 578,75	-15 497,34	66 838,66	135 113,64

Bron: Eigen onderzoek

Tabel 37: Resultaatverwerking wijnmaker

RESULTAAT VERWERKING	codes	X01	X02	X03	X04	X05	X06
<b>te bestemmen winst (verlies)</b>	<b>70/69</b>	-21 834,06	-44 305,92	-67 884,67	-83 382,01	-16 543,35	118 570,29
te bestemmen winst (verlies) van het boekjaar	70/68	-21 834,06	-22 471,86	-23 578,75	-15 497,34	66 838,66	135 113,64
overgedragen winst (verlies) van het vorige boekjaar	790/690		-21 834,06	-44 305,92	-67 884,67	-83 382,01	-16 543,35
<b>onttrekking aan het eigen vermogen</b>	<b>791/2</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>toevoeging aan het eigen vermogen</b>	<b>691/2</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>5 928,51</b>

aan het kapitaal en aan de uitgiftepremies	691						
aan de wettelijke reserve	6920	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5 928,51
aan de overige reserves	6921						
<b>over te dragen winst (verlies)</b>	<b>693/793</b>	<b>-21 834,06</b>	<b>-44 305,92</b>	<b>-67 884,67</b>	<b>-83 382,01</b>	<b>-16 543,35</b>	<b>112 641,78</b>
<b>tussenkomst van de vennoten in het verlies</b>	<b>794</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>uit te keren winst</b>	<b>694/6</b>						
vergoeding van het kapitaal	694						
bestuurders of zaakvoerders	695						
andere rechthebbenden	696						

Bron: Eigen onderzoek

#### 4.5.6 Financiële analyse wijnmaker

Voor de analyse van de wijnmaker zal geen horizontale analyse worden opgesteld. Een horizontale analyse heeft tot doel de evolutie in de tijd van de onderneming in beeld te brengen. Er wordt aangegeven hoeveel een post van de balans of resultatenrekening bedraagt als een percentage ten opzichte van een basisjaar. Meestal is dit x01. Deze analyse is niet relevant voor deze entiteit aangezien de bedrijvigheid voornamelijk begint vanaf x04.

In bijlage 12 vindt u een overzicht van de verticale analyse van de balans. Deze analyse is meer relevant. Hieruit wordt iedere rubriek van de balans in een percentage uitgedrukt van het balanstotaal. De verticale analyse van de resultatenrekening is niet relevant aangezien we de eerste vier jaar geen omzet hebben.

Vervolgens gaan de drie financiële drivers van een onderneming besproken worden. De totale activa stijgen in x02. In x03 is er een lichte daling van de activa met ongeveer 900. Daarna blijven de totale activa stijgen tot 258 600 in x06.

De eerste vier boekjaren is het netto resultaat negatief. In x05 stijgt het netto resultaat met 82 000. Het netto resultaat stijgt in x06 nog eens met 68 000. De eerste vier boekjaren is er nog geen omzet omdat er nog niets verkocht wordt. In x06 stijgt de omzet met ongeveer 94 000 ten opzichte van x05.

De vaste activa maken de eerste vier boekjaren het grootste deel uit van de totale vaste activa omdat er enkel investeringen plaats vinden. In x05 zullen de vlottende activa enorm toenemen omdat er geproduceerd wordt en goederen in voorraad worden gehouden. Omdat er een betalingstermijn van 30 dagen geldt voor de klanten wordt een klein deel van het vlottend actief ook vertegenwoordigd door klantenvorderingen.

In x04 zijn de liquide middelen negatief. Dit wijst erop dat men gebruik heeft gemaakt van een kaskrediet en onder 0 is gegaan op de bank. Analoog hierbij zijn de rentekosten opgenomen onder de financiële kosten.

De schulden maken een groot deel uit van de totale passiva. In x03 maken de schulden zelfs 234,65% uit van de totale passiva. Dit komt door korte termijn schulden waaronder handelsschulden. Een lange termijn schuld zal worden aangegaan in x04. Deze schuld is een leasingschuld. Deze leasing werd aangegaan om de machines aan te kopen.

Onderstaande tabellen geven de belangrijkste financiële ratio's weer.

Tabel 38: Liquiditeit ratio's wijnmaker

<b>liquiditeit</b>	x01	x02	x03	x04	x05	x06
current ratio = vlottende activa / korte termijn schulden	0,17	0,07	0,04	-0,25	1,70	3,53
acid test = vlottende activa - voorraad / korte termijn schulden	0,17	0,07	0,04	-0,25	0,69	2,43

Bron: Eigen onderzoek

Voor de eerste vier boekjaren bevinden zowel de current ratio als de acid test zich onder 1 en zijn deze gelijk aan elkaar omdat er nog geen voorraden aanwezig zijn. In boekjaar x05 is de current ratio groter dan 1. Als de minst liquide onderdelen worden weggelaten, zakt de acid test onder 1. Dit kan erop wijzen dat er in de toekomst misschien liquiditeitsproblemen zullen optreden. Als er echter gekeken wordt naar x06, kan er worden waargenomen dat zowel de current ratio als de acid test groter zijn dan 1. Dit is zeer positief.

Tabel 39: Solvabiliteitsratio's van wijnmaker

<b>solvabiliteit</b>	x01	x02	x03	x04	x05	x06
solvabiliteit1 = eigen vermogen / totaal activa	45,56%	-39,36%	-134,65%	-31,01%	49,35%	70,95%
solvabiliteit2 = eigen vermogen / lange termijn schulden	/	/	/	-1,01	3,45	19,25

Bron: Eigen onderzoek

Voor de boekjaren x01, x05 en x06 is de solvabiliteitsratio1 groter dan 33%. Dit duidt erop dat veel risico gedragen wordt door de aandeelhouders van de onderneming terwijl er steeds minder risico is voor de bank en leveranciers. In x06 loopt dit zelfs op tot 70,95%. Misschien over nadenken om investeringen te doen en hiervoor lening aan te gaan of winsten uitkeren. Voor de boekjaren x02, x03 en x04 is de solvabiliteitsratio1 echter zwaar negatief. Dit duidt erop dat alle risico's gedragen worden

door de bank. Het is hoogst onwaarschijnlijk dat de bank deze onderneming leningen zal toestaan, misschien in heel uitzonderlijke gevallen als er veel waardevol in waarborg gegeven kan worden.

De solvabiliteit<sup>2</sup> ratio kan voor de eerste 3 boekjaren niet worden uitgevoerd omdat er geen lange termijn schulden zijn. In boekjaar x04 wordt een leasing schuld aangegaan zoals eerder vermeld. De ratio is voor boekjaar x04 negatief omdat het eigen vermogen negatief is. De ratio stijgt in x05 en x06 omdat het eigen vermogen toeneemt en de lange termijn schulden afnemen omdat de lening wordt afbetaald.

Tabel 40: Rentabiliteitsratio's van wijnmaker

<b>rentabiliteit</b>	x01	x02	x03	x04	x05	x06
= netto resultaat / eigen vermogen	/	/	/	/	138%	74%
netto resultaat marge = netto resultaat / omzet	/	/	/	/	97%	83%

Bron: Eigen onderzoek

De rentabiliteit is zeer hoog voor x05. Deze daalt met 64% in x06. Dit wil zeggen dat netto return van 74 euro verwacht wordt. Dit is zeer veel. De netto resultaat marge voor x05 en x06 is ook zeer hoog. De rentabiliteit is zeer hoog voor de laatste twee boekjaren maar de solvabiliteit is in verhouding vrij laag voor boekjaar x05.

Tabel 41: Rotatieratio's van wijnmaker

<b>rotatie ratio's</b>	x01	x02	x03	x04	x05	x06
voorraad ratio = voorraad / omzet x 365	/	/	/	/	191	162
rotatie van de handelsvorderingen = vorderingen / omzet x 365	/	/	/	/	30	30
dagen klantenkrediet = leveranciersschuld / aankopen x 365	/	/	/	/	168	113
nood voor werkkapitaal	/	/	/	/	53	79

Bron: Eigen onderzoek

Tijdens de eerste vier boekjaren wordt er niets geproduceerd. Daarom zijn er geen rotatieratio's. Voor x05 is er nood aan werkkapitaal van 53 dagen. De entiteit moet zijn leveranciers betalen binnen de 168 dagen maar ontvangt zijn geld pas na 221 dagen. Deze termijn van 53 dagen zal overbrugd moeten worden. In x06 zijn er zelfs 79 dagen die overbrugd zullen moeten worden. De liquiditeit ratio gaat in stijgende lijn. Er zal dus misschien gedeeltelijk al gebruik gemaakt kunnen worden van de liquide middelen die de onderneming ter beschikking heeft.



#### 4.5.7 Balans kaasmaker

Tabel 42: Activazijde van balans kaasmaker

	codes	X01	X02	X03
<b>ACTIVA</b>				
VASTE ACTIVA	20/26	37 175,00	34 600,00	32 150,00
<b>oprichtingskosten</b>	<b>20</b>	<b>125,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
oprichtingskosten		250,00	250,00	
geboekte afschrijving		-125,00	-250,00	
<b>immateriële vaste activa</b>	<b>21</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>materiële vaste activa</b>	<b>22/27</b>	<b>37 050,00</b>	<b>34 600,00</b>	<b>32 150,00</b>
terreinen en gebouwen	22	30 000,00	30 000,00	30 000,00
installaties, machines en uitrusting	23	9 500,00	9 500,00	9 500,00
meubilair en rollend materieel	24			
leasing en soortgelijke rechten	25			
overige materiële vaste activa	26			
activa en aanbouw en vooruitbetalingen	27			
geboekte afschrijving		-2 450,00	-4 900,00	-7 350,00
<b>financiële vaste activa</b>	<b>28</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
VLOTTENDE ACTIVA	29/58	4 760,00	16 657,12	26 209,87
<b>vorderingen op meer dan één jaar</b>	<b>29</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
handelsvorderingen	290			
overige vorderingen	291			
<b>voorraden en bestellingen in uitvoering</b>	<b>3</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
voorraden	30/36			
bestellingen in uitvoering	37			
<b>vorderingen op ten hoogste één jaar</b>	<b>40/41</b>	<b>3 760,00</b>	<b>7 755,00</b>	<b>7 755,00</b>
handelsvorderingen	40	3 760,00	7 755,00	7 755,00
overige vorderingen	41			
<b>geldbeleggingen</b>	<b>50/53</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>liquide middelen</b>	<b>54/56</b>	<b>1 000,00</b>	<b>8 902,12</b>	<b>18 454,87</b>
<b>overlopende rekeningen</b>	<b>490/1</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
TOTAAL VAN DE ACTIVA	20/58	41 935,00	51 257,12	58 359,87

Bron: Eigen onderzoek

Tabel 43: Passivazijde van balans kaasmaker

	codes	X01	X02	X03
<b>PASSIVA</b>				
EIGEN VERMOGEN	10/15	26 228,88	32 897,58	41 078,36
<b>kapitaal</b>	10	35 000,00	35 000,00	35 000,00
geplaatst kapitaal	100	35 000,00	35 000,00	35 000,00
niet-opgevraagd kapitaal	101			
<b>uitgiftepremies</b>	<b>11</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>herwaarderingsmeerwaarden</b>	<b>12</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>reserves</b>	<b>13</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>607,84</b>
wettelijke reserve	130	0,00	0,00	607,84
onbeschikbare reserve	131			
belastingvrije reserves	132			
beschikbare reserves	133			
<b>overgedragen winst (verlies)</b>	<b>14</b>	<b>-8 771,12</b>	<b>-2 102,42</b>	<b>5 470,53</b>
<b>kapitaalsubsidies</b>	<b>15</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>voorschot aan de vennoten op de verdeling van het netto-actief</b>	<b>19</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
VOORZIENINGEN EN UITGESTELDE BELASTINGEN	16	0,00	0,00	0,00
<b>voorzieningen voor risico's en kosten</b>	160/5			
<b>uitgestelde belastingen</b>	168			
SCHULDEN	17/49	15 706,13	18 359,53	17 281,51
<b>schulden op meer dan één jaar</b>	<b>17</b>	<b>7 746,04</b>	<b>5 921,92</b>	<b>4 024,84</b>
financiële schulden	170/4	7 746,04	5 921,92	4 024,84
<i>kredietinstellingen, leasingschulden en soortgelijke schulden</i>	172/3	7 746,04	5 921,92	4 024,84
<i>overige leningen</i>	174/0			
handelsschulden	175			
ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	176			
overige schulden	178/9			
<b>schulden op ten hoogste één jaar</b>	<b>42/48</b>	<b>7 960,09</b>	<b>12 437,61</b>	<b>13 256,67</b>
schulden op meer dan één jaar die binnen het jaar vervallen	42	1 753,96	1 824,12	1 897,08
financiële schulden	43	1 541,85	0,00	0,00
<i>kredietinstellingen</i>	430/8	1 541,85	0,00	0,00
<i>overige leningen</i>	439			

handelsschulden	44	4 664,28	7 328,91	7 330,25
<i>leveranciers</i>	440/4	4 664,28	7 328,91	7 330,25
<i>te betalen wissels</i>	441			
ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	46			
schulden met betrekking tot belastingen, bezoldigingen en sociale lasten	45	0,00	3 284,59	4 029,34
<i>belastingen</i>	450/3	0,00	3 284,59	4 029,34
<i>bezoldigingen en sociale lasten</i>	454/9			
overige schulden	47/48			
<b>overlopende rekeningen</b>	<b>492/3</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
TOTAAL VAN DE PASSIVA	10/49	41 935,01	51 257,12	58 359,87

Bron: Eigen onderzoek

#### 4.5.8 Resultatenrekening kaasmaker

Tabel 44: Resultatenrekening kaasmaker

	codes	X01	X02	X03
BEDRIJFSOPBRENGSTEN				
<b>omzet</b>	<b>70</b>	<b>45 120,00</b>	<b>93 060,00</b>	<b>93 060,00</b>
BEDRIJFSKOSTEN		53 396,30	82 796,87	80 613,00
<b>handelsgoederen, grond- en hulpstoffen</b>	<b>60</b>	<b>30 072,50</b>	<b>62 040,00</b>	<b>62 040,00</b>
<b>wijziging in de voorraad (-) toename</b>	<b>609</b>			
<b>diensten en diverse goederen</b>	<b>61</b>	<b>9 160,00</b>	<b>9 160,00</b>	<b>9 160,00</b>
<i>voer voor koeien</i>		6 400,00	6 400,00	6 400,00
<i>dierenarts</i>		400,00	400,00	400,00
<i>lidgeld Rendac</i>		40,00	40,00	40,00
<i>boekhouder</i>		1 500,00	1 500,00	1 500,00
<i>elektriciteit</i>		320,00	320,00	320,00
<i>verzekering</i>		500,00	500,00	500,00
<b>bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen</b>	<b>62</b>	<b>16 060,00</b>	<b>16 060,00</b>	<b>16 060,00</b>
<i>bezoldigingen en verzekering zaakvoerders</i>		16 060,00	16 060,00	16 060,00
<i>bezoldigingen personeel</i>				
<b>afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, IMVA en MVA</b>	<b>630</b>	<b>-2 575,00</b>	<b>-5 150,00</b>	<b>-7 350,00</b>
<b>andere bedrijfskosten</b>	<b>64</b>	<b>678,80</b>	<b>686,87</b>	<b>703,00</b>
<i>provinciale belasting</i>		70,00	70,00	70,00
<i>waterverontreinigingsbelasting</i>		100,00	100,00	100,00
<i>FAVV</i>		150,00	150,00	150,00
<i>sociale bijdrage vennootschap</i>		347,50	347,50	347,50
<i>neerlegging jaarrekening</i>		161,30	169,37	185,50

BEDRIJFSWINST (+)/VERLIES (-)	70/64	-8 276,30	10 263,13	12 447,00
FINANCIELE OPBRENGSTEN		0,00	0,00	0,00
<b>financiële opbrengsten</b>	<b>75</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
FINANCIELE KOSTEN		494,82	309,84	236,88
<b>financiële kosten</b>	<b>65</b>	<b>494,82</b>	<b>309,84</b>	<b>236,88</b>
WINST/VERLIES UIT DE GEWONE BEDRIJFSUITOEFENING VOOR BELASTING	70/65	-8 771,12	9 953,29	12 210,12
UITZONDERLIJKE OPBRENGSTEN				
<b>uitzonderlijke opbrengsten</b>	<b>76</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
UITZONDERLIJKE KOSTEN				
<b>uitzonderlijke kosten</b>	<b>66</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
WINST VAN HET BOEKJAAR VOOR BELASTING (+) VERLIES VAN HET BOEKJAAR VOOR BELASTING (-)	70/66	-8 771,12	9 953,29	12 210,12
ONTTREKKING AAN DE UITGESTELDE BELASTINGEN	780	0,00	0,00	0,00
OVERBOEKING NAAR DE UITGESTELDE BELASTINGEN	680	0,00	0,00	0,00
BELASTINGEN OP HET RESULTAAT	67/77	0,00	3 284,59	4 029,34
WINST VAN HET BOEKJAAR (+) VERLIES VAN HET BOEKJAAR (-)	70/67	-8 771,12	6 668,70	8 180,78
ONTREKKING AAN DE BELASTINGVRIJE RESERVES (-)	789	0	0	0
OVERBOEKING NAAR DE BELASTINGVRIJE RESERVES (+)	689	0	0	0
TE BESTEMMEN WINST VAN HET BOEKJAAR (+) TE BESTEMMEN VERLIES VAN HET BOEKJAAR (-)	70/68	-8 771,12	6 668,70	8 180,78

Bron: Eigen onderzoek

Tabel 45: Resultaatverwerking kaasmaker

RESULTAATVERWERKING	codes	X01	X02	X03
<b>te bestemmen winst (verlies)</b>	<b>70/69</b>	<b>-8 771,12</b>	<b>-2 102,42</b>	<b>6 078,36</b>

te bestemmen winst (verlies) van het boekjaar	70/68	-8 771,12	6 668,70	8 180,78
overgedragen winst (verlies) van het vorige boekjaar	790/690	0,00	-8 771,12	-2 102,42
<b>onttrekking aan het eigen vermogen</b>	<b>791/2</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>toevoeging aan het eigen vermogen</b>	<b>691/2</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>607,84</b>
aan het kapitaal en aan de uitgiftepremies	691	0,00	0,00	0,00
aan de wettelijke reserve	6920	0,00	0,00	607,84
aan de overige reserves	6921	0,00	0,00	0,00
<b>over te dragen winst (verlies)</b>	<b>693/793</b>	<b>-8 771,12</b>	<b>-2 102,42</b>	<b>5 470,53</b>
<b>tussenkost van de vennoten in het verlies</b>	<b>794</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>uit te keren winst</b>	<b>694/6</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
vergoeding van het kapitaal	694			
bestuurders of zaakvoerders	695			
andere rechthebbenden	696			

Bron: Eigen onderzoek

#### 4.5.9 Financiële analyse kaasmaker

In bijlage 13 en 14 bevinden zich de verticale- en horizontale analyses van de balans en resultatenrekening.

De totale activa stijgen geleidelijk doorheen de 3 boekjaren. De totale activa stijgen in x02 met ongeveer 9 000. In x03 stijgen de totale activa met ongeveer 7 000. De omzet stijgt in x02 met ongeveer 48 000. De omzet blijft gelijk in x02 en x03. Het netto resultaat is in x01 negatief maar stijgt in x02 met 15 400. In x03 stijgt het netto resultaat met 1 500 ten opzichte van x02.

De horizontale analyse laat zien dat de totale activa in x02 stijgen met 22% ten opzichte van x01. In x03 stijgen de totale activa met 39% in vergelijking met x01. De omzet stijgt in x02 en x03 met 106% in vergelijking met x01. Het netto resultaat stijgt in x02 en x03 respectievelijk met 76% en 93% ten opzichte van x01.

De vaste activa – materiële vaste activa laten zien dat er een daling is tot 86% in x03 omdat de investeringen worden afgeschreven. Er worden geen investeringen meer gedaan. De vlottende activa stijgen ook. Dit is voornamelijk te verklaren door de stijging van de liquide middelen. Deze stijgen in x03 met 1745% in vergelijking met x01.

Het eigen vermogen stijgt in x02 en x03 met respectievelijk 25% en 57% in vergelijking met x01. Het eigen vermogen groeit dus voldoende mee met de groei van de totale activa. De schulden dalen in x02 met 17% in vergelijking met x01. In x03 dalen de schulden met 10% in vergelijking met x01. De lening wordt terugbetaald. Daarom neemt dit percentage af. De schulden op korte termijn stijgen in x02 en x03 respectievelijk met 56% en 67% in vergelijking met x01. Deze stijgingen zijn te verklaren door de handelsschulden. Het percentage in x03 ligt hoger omdat er meer belastingen betaald moeten worden.

De kosten stijgen met 55% in x02 en met 51% in x03 in vergelijking met x01. Dit is positief omdat zoals eerder vermeld de omzet stijgt met 106% in zowel x02 als x03. De financiële kosten dalen in x02 met 63% en in x03 met 48% in vergelijking met x01.

In onderstaande tabellen worden de belangrijkste financiële ratio's weergegeven.

Tabel 46: Liquiditeit ratio's kaasmaker

<b>liquiditeit</b>	x01	x02	x03
current ratio = vlottende activa / korte termijn schulden	0,60	1,34	1,98
acid test = vlottende activa - voorraad / korte termijn schulden	0,60	1,34	1,98

Bron: Eigen onderzoek

Er worden geen goederen in voorraad gehouden. Daarom zijn de current ratio en de acid test gelijk aan elkaar. In x01 is de liquiditeitsratio kleiner dan 1. Deze stijgt in x02 en x03 wel tot boven 1. Dit is zeer positief. Er zijn dus voldoende liquide middelen aanwezig in de onderneming om de leveranciers te betalen.

Tabel 47: Solvabiliteitsratio's van kaasmaker

<b>solvabiliteit</b>	x01	x02	x03
solvabiliteit1 = eigen vermogen / totaal activa	62,55%	64,18%	70,39%
solvabiliteit2 = eigen vermogen / lange termijn schulden	3,39	5,56	10,21

Bron: Eigen onderzoek

De solvabiliteit1 is voor alle drie de boekjaren groter dan 33%. Er wordt zeer veel risico door de onderneming zelf gedragen. Er kan misschien een bijkomende lening worden aangegaan zodat de onderneming zelf minder risico moet dragen.

De solvabiliteit2 is voor alle drie de boekjaren groter dan 1. Dit getal is stijgende. Dus de ratio verbetert omdat het eigen vermogen aan het toenemen is maar ook omdat de lange termijn schulden afnemen. De lange termijn schulden nemen af omdat ze worden terug betaald.

Tabel 48: Rentabiliteitsratio's van kaasmaker

<b>rentabiliteit</b>	x01	x02	x03
= netto resultaat / eigen vermogen	-33%	20%	20%
netto resultaat marge = netto resultaat / omzet	-19%	7%	9%

Bron: Eigen onderzoek

De rentabiliteitsratio is in x02 en x03 groter dan 12%. Dit is goed. In x01 was deze ratio echter negatief omdat we in dat jaar verlies hebben gemaakt. In x02 en x03 zit de rentabiliteit goed. Deze blijft gelijk voor beide boekjaren.

De nettoresultaat marge geeft in x01 het volgende aan: als je voor 100 euro verkocht hebt, maak je 19 euro verlies. In x02 zal je 7 euro winst maken als je voor 100 euro verkocht hebt. In x03 stijgt de winst tot 9 euro als je voor 100 verkocht hebt. Toch kan er niet veel over deze ratio worden verteld want deze is heel industrie gebonden.

Tabel 49: Rotatieratio's van kaasmaker

<b>rotatie ratio's</b>	x01	x02	x03
voorraad ratio = voorraad / omzet x 365	0	0	0
rotatie van de handelsvorderingen = vorderingen / omzet x 365	30	30	30
dagen klantenkrediet = leveranciersschuld / aankopen x 365	57	43	43
nood voor werkkapitaal	-26	-13	-13

Bron: Eigen onderzoek

Er zullen zoals eerder vermeld geen goederen in voorraad gehouden worden. De handelsgoederen van de kaasmaker worden aangekocht en zijn direct verkoopbaar. Voor deze entiteit is er geen nood aan werkkapitaal. De onderneming heeft in x01 57 dagen om zijn goederen te betalen en de entiteit ontvangt zijn geld na 30 dagen. Het aantal dagen klantenkrediet daalt in x02 en x03 wel tot 43 dagen.

## 5 Aanbevelingen

### 5.1 Andere financieringsbronnen zoeken

Omdat er een grote nood is aan kapitaal, kan er misschien gezocht worden naar extra financieringsbronnen. Zoals kon worden afgeleid uit het financieel plan, zullen de brouwer en wijnmaker opzoek moeten gaan naar extra kapitaal zodat hun project meer kans heeft op slagen. Er zijn verschillende financieringsbronnen die kunnen worden aangesproken. In onderstaande paragrafen worden crowdfunding en business angels verder toegelicht als mogelijke financieringsbronnen.

#### 5.1.1 Crowdfunding

Crowdfunding betekent vrij vertaald ‘financiering door de menigte’. Crowdfunding is een alternatieve vorm van financiering. Ons project is een opstartende onderneming. Daarom zal het waarschijnlijk moeilijk zijn om grote leningen af te sluiten bij de bank. Crowdfunding biedt hiervoor een oplossing. Bij crowdfunding gaat men de nodige financiële middelen online halen bij het grote publiek.

De bedoeling is dat het project van de abdij van Colen zal aangeboden worden op een internetplatform. Deze internetplatformen bieden tal van projecten die hulp nodig hebben bij hun financiering online aan. Als het project wordt gesteund door een aantal mensen, krijgt het dus een aantal ‘believers’ achter zich. Er wordt een deadline opgesteld en als binnen deze deadline genoeg ‘believers’ achter het project staan, wordt het geld overgemaakt aan de ondernemer.

Er zijn verschillende soorten van crowdfunding. Naargelang het soort project zal naar de best bijpassende soort crowdfunding gezocht moeten worden. Er bestaat bijvoorbeeld participatie via aandelen. Het motief van de investeerder is dan eerder financieel. Deze wil aandelen in ruil voor zijn geld. Daarnaast is reward-based en voorverkoop een andere soort van crowdfunding. De investeerder is in dit geval bereid zijn geld te schenken maar verwacht hiervoor in ruil een niet financiële beloning. Deze vorm zou misschien gebruikt kunnen worden voor het project van de abdij van Colen. Als men een bier voor de site ontwikkeld en gebrouwen heeft, kan men 1 flesje schenken aan zijn investeerders.

Bij het zoeken van financierders in dit project kan er zeker ingespeeld worden op het gevoel van de mensen. De abdij bezit een rijkelijke geschiedenis en maakt al vele eeuwen deel uit van het landschap van Kerniel. Het is daarom essentieel voor het behoud van de site om deze goed te herbestemmen. Dit moet worden duidelijk gemaakt aan de mensen.

Het agentschap innoveren en ondernemen Vlaanderen vermeldt enkele duidelijke voor- en nadelen waarmee zeker rekening moet worden gehouden als het project gaat onderworpen worden aan crowdfunding:

#### Voordelen van crowdfunding

- Het biedt een alternatieve financieringsbron voor starters, kmo's en sociale, innovatieve of culturele projecten.
- Het kan een “finance gap” opvullen die ontstaan is onder business angels en venture capitalists.
- Het is een directe financiering van de “echte economie”.
- Projecten die niet interessant bevonden worden door banken en andere professionele investeerders, kunnen toch gefinancierd raken indien “de menigte” ze wel interessant en belangrijk vindt.



- Er wordt een dynamiek gecreëerd tussen de projectaanbieder en de menigte. Op die manier verkrijgt de projectaanbieder waardevolle feedback op zijn aangeboden project en kan hij aftoetsen via het platform of zijn idee aanslaat.

#### Nadelen van en risico's bij crowdfunding

Voor de investeerder:

- Het project faalt waardoor de projectaanbieder niet kan waarmaken wat hij beloofd heeft aan de believers en de investeerders mogelijks hun volledige inbreng verliezen.
- Fraude: de projectaanbieder of het crowdfundingplatform gebruiken de opgehaalde fondsen niet voor de beloofde doeleinden.
- Het project kan te rooskleurig worden voorgesteld op het crowdfundingplatform.
- De inbreng van de investeerder is niet gewaarborgd en hij draagt dus het volle risico.

Voor de projectaanbieder:

- Crowdfunding vereist een heel tijdsintensieve campagne.
- Bij crowdfunding via een aandelenparticipatie kan er een veelheid aan aandeelhouders ontstaan die de post-crowdfundingbeslissingen complexer maken voor de ondernemer.

Bron: <http://www.vlaio.be/artikel/voor-en-nadelen-van-crowdfunding>

Er zijn tal van Belgische crowdfunding initiatieven opgericht. Zoals bijvoorbeeld [www.angel.me](http://www.angel.me). Dit initiatief biedt professionele ondersteuning aan starters. De financiering via crowdfunding kan voor dit initiatief via aandelen of reward.

Crowdfunding is zeker een mogelijke financieringsbron die kan worden aangesproken voor het project rond de abdijsite van Colen.

#### **5.1.2 Business angels**

Business angels zijn informele investeerders. Het gaat vaak om een privé investeerder die zowel financiële expertise als business expertise biedt aan een bedrijf. Business angels zijn private individuen die hun eigen geld investeren in opstartende ondernemingen met hoog potentieel in ruil voor een aandeel in het bedrijf. Buiten hun business expertise dragen ze ook hun persoonlijk netwerk van contacten bij. Deze netwerken kunnen ervoor zorgen dat leveranciers sneller over de streep worden getrokken.

De bedoeling is wel dat de business angel de onderneming na een bepaalde tijd zal verlaten en zijn aandelen terug verkoopt. De angel zal natuurlijk wel een meerwaarde willen realiseren op de verkoop van zijn aandelen.

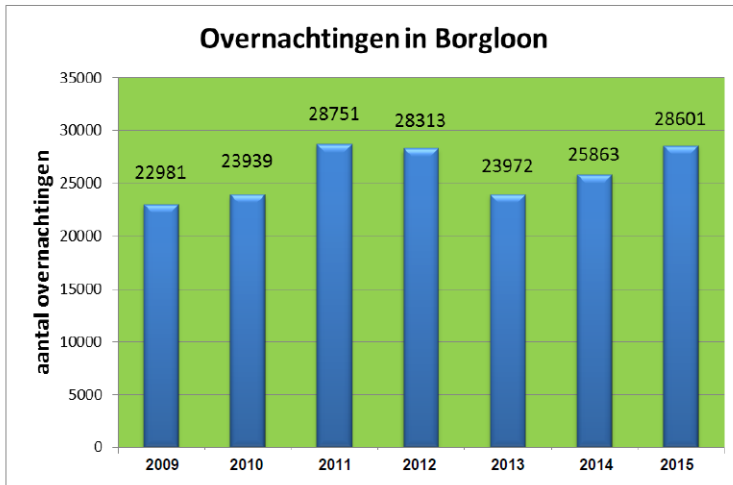
Het is raadzaam om contact op te nemen met BAN Vlaanderen (Business Angels Netwerk Vlaanderen) indien het project opzoek is naar kapitaal en eventueel bijkomende begeleiding. Het BAN zal eerst het investeringsvoorstel op basis van zijn ondernemingsplan gaan screenen. Hier uit worden dan stappen genomen. Als het project wordt goedgekeurd, zal het anoniem worden voorgesteld aan de business angels die zijn aangesloten bij het BAN Vlaanderen. Vervolgens zal de afhandeling gebeuren tussen de ondernemer en de business angel zonder verdere hulp van het BAN. BAN Vlaanderen fungeert alleen als tussenpartij om ondernemers in contact te brengen met business angels.

## 5.2 Slaapgelegenheid

Het project kan op zoek gaan naar nieuwe financieringsbronnen maar het project kan ook op zoek gaan naar een bron van extra inkomsten. Tot de abdij site van Colen behoort een klooster. Tot op de dag van vandaag wordt dit klooster gedeeltelijk bewoond door nog enkele cisterciënzerzusters.

Uit het jaarverslag toerisme 2015 dat werd opgesteld door de gemeente Borgloon, kan er worden besloten dat na een dieptepunt in 2013 er steeds meer overnachtingen plaatsvinden in Borgloon. Dit aantal steeg in 2015 zelfs tot 28 601 overnachtingen.

Tabel 50: Evolutie overnachtingen in Borgloon (2009-2015)



Bron: Jaarverslag toerisme Borgloon 2015

Uit deze cijfers kan dus worden afgeleid dat het aantal overnachtingen sinds 2013 terug in stijgende lijn gaan. Dit biedt misschien de mogelijkheid om op de abdij site van Colen slaapgelegenheden aan te bieden voor de toeristen.

Op onderstaande afbeelding wordt het gedeelte aangeduid dat eventueel kan dienen als slaapgelegenheid:

Afbeelding 23: Plattegrond gebouwen van de Abdij site van Colen.



Bron: Linse Heylighen

Het is zeker niet de bedoeling om op deze plek een luxe hotel uit te baten. Rekening houdend met het verleden van de site zouden deze ruimtes ingericht kunnen worden als sobere slaapgelegenheden waar mensen op de eerste plaats tot rust kunnen komen. Om deze slaapgelegenheden te kunnen creëren en de nodige nutsvoorzieningen te plaatsen, zullen er bijkomende investeringen moeten gebeuren. Alles zal low budget gemaakt en ingericht moeten worden. Er zullen geen luxe artikelen voorhanden zijn op de kamers (vb. geen internet of tv) enkel de basis zoals een bed, kast en lavabo.

Maar deze plannen situeren zich als nog in een verre toekomst. Eerst zullen de drie entiteiten moeten opstarten en proberen van dit project een succesverhaal te maken. De mogelijkheid om gastenkamers uit te baten is zeker een kans die ze in het achterhoofd moeten houden.

## 6 Lijst van geraadpleegde bronnen

### 6.1 Bronnen met auteur

van Amersfoort, M., Briene, M., Gebben, E., Lammerts, R., Overmars, K., Wienhoven, M. (2009). *Verbreiding gevraagd: Verkenning potentiële marktvoorwaarden verbredingsactiviteiten landbouw*

Borgstein, M. H., de Graaff, R. P. M., Tacken, G. M. L, Wolf, C. W. G. (2004). *Streekproducten in de toeristische markt: Een verkennend onderzoek naar nieuwe marktmogelijkheden voor streekproducten en gerelateerde diensten.*

Clerinx, H. (2007). *Met de romeinen door Haspengouw – Tongeren – Herstappe – Riemst* (davidfonds uitgeverij nv)

Dekker, S., Klawer, H., Wiskerke, H. (2002). *Sturen op onderscheidende kwaliteit*

Deseyn, B., Janssen, S. *De Vlaamse streekproducten*. Sint-Niklaas: De Rouck Geomatics.

De Steur, H., Gellynck, X., Lagast, S. (2014). *Economisch valoriseren van kwaliteitsvolle streekproducten en streekkarakteristieken in de Vlaamse Ardennen*

van Dijk, S.M., Roest, A.E., van der Voort, M.P.J. (2011). *Het opzetten van korte ketens met streekproducten*

Forrest, T. (2004). Het wijnboek.

<http://dewijnwinkel.nu/content/16-hoe-wijn-wordt-gemaakt#>

Guelinckx, R., Laurijssens, G. (2011). *Advies voor de projectmatige inzet van beheerovereenkomsten 'akkervogelbescherming' in de zoekzone Groot-Loon (Borgloon)*

van Ittersum, K., van der Meulen, H. S., de Vlieger, J. J. (1999). *Streekproducten: van consument tot producent.*

van Haaster – de Winter, M., Schoutsen, M., Vijn M. (2013). *Streekproducten hebben grote marktpotentie*

Immink, V., van der Kroon, S. (2006). *Wat je vers haalt is lekker*

van Ittersum, K., van der Meulen, H.S., de Vlieger, J.J. (1999). *Streekproducten: van consument tot producent*

van Ittersum, K., Meulenbergh, M.T.G. (1999). *Determinanten van de aankoop van streekproducten*

Janzen, R., de Vlieger, J. J. (1999). *Ketenonderzoek streekproducten.*

Kalavris, T. (2008). *Bedrijfs-economische aspecten van oenologie. Gevalsstudie: opstellen van een ondernemingsplan voor een startend familiaal wijnbouwbedrijf.*

Knack. (2013). *Nieuwe functie voor lege kloosters*. <http://www.knack.be/nieuws/nieuwe-functie-voor-lege-kloosters/video-normal-77879.html>

Knack. (2012). *Welkom in kloosterrijk*. <http://www.knack.be/nieuws/welkom-in-kloosterrijk/article-opinion-44606.html>

Konings, P. (2007). *Dorpskernverschuiving; nederzettingstransformatie in Guigoven en Bommershoven*

Lubberding, L. (2011). *Streekproducten en periferie in Europa*

- Mas, T. (2015). *Alle erkende Limburgse streekproducten*.  
[http://www.hbvl.be/cnt/dmf20150922\\_01880913/overzicht-alle-erkende-limburgse-streekproducten](http://www.hbvl.be/cnt/dmf20150922_01880913/overzicht-alle-erkende-limburgse-streekproducten)
- Mertens, J. (2009). *De Loonse kempen* (realisatie: Drukkerij Paesen nv)
- Monteny, A., Schoutsen, M., Vijn, M., Visser, A. (2013). *Zijn streekproducten een kans of een bedreiging voor de biologische sector?*
- Niesten, E., Segers Y. (2007). *Smaken van het land: Groenten en fruit vroeger en nu* (uitgeverij: Davidsfonds nv)
- Roosen, J. (2014). *De rurale economie in het Maasland, Haspengouw en Nederlands Zuid-Limburg tijdens de 18<sup>de</sup> eeuw*
- Soenen, S. (2013). *De capriolen van de wijnmarkt*
- Van Hauwermeiren, A. (2014). *Tsjechen zijn grootste bierdrinkers, maar de Belgen kunnen er ook wat van*
- Van Liefvering, J. (2010). *Dirk De Prins lovend over straffe streek boek*.  
<http://www.persinfo.org/2010/12/02/dirk-de-prins-lovend-over-straffe-streek-boek>.
- VLAM. (2015). Over ons. <http://www.vlam.be/nl/feitenencijfers/streekproducten>
- Voorn, H. (2006). Wat is fermentatie?  
<http://www.twis.info/backgroundinfo.php?ID=19>
- Vorneveld, P. (2014). Wat is het potentieel voor retail wijnmerken in de Nederlandse horeca industrie?
- Vranckx, F. (2011). Gerkenberg achtste woonkern van Bree.  
<http://www.hbvl.be/cnt/aid1027866/gerkenberg-achtste-woonkern-van-bree>

## 6.2 Bronnen zonder auteur

- Belga. (2015). *Accijnsverhoging op alcohol gaat al op 1 november in*
- Belga. (2014). *Belg kocht in 2014 elke maand een kilo kaas*
- Gall en Gall. (2016). *Wijn productieproces*.  
<https://www.gall.nl/ontdek/artikelen/459-wijn-productieproces/>
- Toerisme Borgloon (2015). Het jaarverslag
- Toerisme Borgloon (2014). Het jaarverslag
- Twis. (2003). *Hoe maak je wijn?*  
<http://www.twis.info/backgroundinfo.php?ID=19>
- VLAM (2011). *De Vlaming en de korte keten*
- VLAM (2010). *Zeg nooit zo maar 'streekproduct' tegen een 'traditioneel streekproduct'*

### 6.3 Websites

<http://www.zuivelonline.nl/zuivel/kaas/leeftijd-van-kaas/>

<http://www.vlaanderen.be/nl/natuur-en-milieu/milieuvergunningen/milieuvergunning>

<http://www.borgloon.be/milieu-homepagina-milieu-milieuvergunningen.html>

<http://www.vlaanderen.be/nl/ondernemen/een-eigen-zaak-starten/een-zaak-oprichten-welke-vergunningen-hebt-u-nodig>

<http://www.favv.be/basiswetgeving/>

[http://lv.vlaanderen.be/sites/default/files/attachments/productdossier\\_bob\\_haspengouw.pdf](http://lv.vlaanderen.be/sites/default/files/attachments/productdossier_bob_haspengouw.pdf)

<http://financien.belgium.be/nl/ondernemingen/accijnzen>

<https://www.macocustoms.be/accijnzen-op-dranken>

[http://europa.eu/youreurope/business/vat-customs/excise-duty/index\\_nl.htm#](http://europa.eu/youreurope/business/vat-customs/excise-duty/index_nl.htm#)

<http://www.terdolen.be/index#about>

<http://www.abdijsiteherkenrode.be/proef-van-de-abdijproducten/vlierbloesemlikeur/>

<http://www.ondernemersplein.nl/ondernemen/marketing/marktonderzoek/info-en-advies/een-concurrentieanalyse-maken/>

<http://www.intemarketing.nl/marketing/analyses/concurrentenanalyse>

<http://overheid.vlaanderen.be/sterktezwakte-analyse-swot-analyse>

<http://www.vinoslabodega.nl/tekst/wiki/?vraag=Tinto%20/%20Rood&categorie=Wijn%20maken>

<https://www.gall.nl/ontdek/artikelen/420-bier/>

<http://www.lne.be/themas/vergunningen/bestand/regelgeving/titel-i-van-het-vlarem-bijlage-1-indelingslijst-pdf>

[http://www.wijnkasteel.com/Frameset/nl\\_frameset1024.html](http://www.wijnkasteel.com/Frameset/nl_frameset1024.html)

<http://www.haspenhoeve.be/?q=nl/content/herstappe-en-wijnen>

<http://www.belgische-bieren.be/zelf-bier-brouwen/een-beetje-geschiedenis>

<http://www.kennisinstituutbier.nl/geschiedenis>

<http://www.kaasboerderijbenesse.nl/boerenkaas/kaas-en-geschiedenis/>

<http://www.kaasboerderijbenesse.nl/boerenkaas/hoe-wordt-kaas-gemaakt/>

<http://www.heileuver.nl/spreekbeurt.html>

<http://www.ban.be/Werkwijze/17752/BanVlaanderen>

<http://www.demorgen.be/magazine/borgloon-loons-stadje-met-een-rijk-verleden-b163ed8d/>

<http://www.borgloon.be/fb111nxuf1251izqc1xgqc100.aspx>

<http://www.museumprijs.be/musea/abdij-mari%C3%ABnlof>

<https://inventaris.onroenderfgoed.be/dibe/relict/31968>

[http://www.toerismevlaanderen.be/sites/toerismevlaanderen.be/files/assets/documents\\_VORMING/Algemene%20en%20politieke%20geschiedenis.pdf](http://www.toerismevlaanderen.be/sites/toerismevlaanderen.be/files/assets/documents_VORMING/Algemene%20en%20politieke%20geschiedenis.pdf)

<http://www.toerismelimborg.be/nl/content/haspengouws-landschap>

<http://www.eifelnatur.de/Niederl%E4ndisch/Seiten/Haspengouw.html>

<file:///C:/Users/Lies/AppData/Local/Temp/landschapsparkhaspengouw.pdf>

[http://www.hetvirtueleland.be/cag/exhibits/show/loonse\\_stroop/stroop\\_ambacht/fruitspoor](http://www.hetvirtueleland.be/cag/exhibits/show/loonse_stroop/stroop_ambacht/fruitspoor)

<http://www.rlh.be/landschapsparken/detail/landschapspark-haspengouw?path=landschapspark-haspengouw>

<http://www.kortwegnatuur.be/appelsap.php?p=biodiversiteit>

<https://inventaris.onroenderfgoed.be/dibe/geheel/121127>

<http://www.boomgaardenstichting.be/pdf/publicaties/Hoogstamboomgaarden%20in%20Haspengouw%20DEF.pdf>

<http://www.borgloon.be/fb111uxuf1251pzqc1xgqc201.aspx>

[http://www.hetvirtueleland.be/cag/exhibits/show/loonse\\_stroop/stroopstokers/wynants\\_groenendaels](http://www.hetvirtueleland.be/cag/exhibits/show/loonse_stroop/stroopstokers/wynants_groenendaels)

[www.voedselteams.be](http://www.voedselteams.be)

[www.hartenboer.be](http://www.hartenboer.be)

<http://www.kortwegnatuur.be/index.php>

<http://www.pcfruit.be/nl/over-ons/wat-doet-pcfruit-vzw>

<http://lv.vlaanderen.be/nl/landbouwbeleid/kwaliteitssystemen/europese-kwaliteitssystemen-landbouwproducten-en-levensmiddelen>

<http://www.streekproduct.be/producten/index.phtml>

[www.rechtvanbijdeboer.be](http://www.rechtvanbijdeboer.be)

<http://www.erkendstreekproduct.nl/>

## 7 Tabellen

Tabel 1: Belangrijkste geografische kenmerken van vochtig- en droog Haspengouw

Tabel 2: Overzicht typische kenmerken van hoog- en laagstamboomgaarden

Tabel 3: Succesfactoren van ketens

Tabel 4: Knelpunten van ketens

Tabel 5: Evolutie van fietsenverhuur te Borgloon (2007-2015)

Tabel 6: Overzicht bier en kaas verkoopprijzen (uitgedrukt in euro) van kasteeldomein Ter Dolen

Tabel 7: Overzicht bier en likeur verkoopprijzen (uitgedrukt in euro) van abdijsite van Herkenrode

Tabel 8: Overzicht andere inkomsten (uitgedrukt in euro per persoon) van abdijsite van Herkenrode

Tabel 9: Overzicht positieve en negatieve punten van Ter Dolen, de abdijsite van Herkenrode en de abdijsite van Colen

Tabel 10: Concurrentieanalyse

Tabel 11: SWOT-analyse

Tabel 12: Overzicht productie wijn (1ha )

Tabel 13: Overzicht productie ijswijn (1ha)

Tabel 14: Overzicht van aangeboden producten (in euro)

Tabel 15: Overzicht indeling percelen

Tabel 16: Fases en capaciteit van wijnstruiken

Tabel 17: Fases en capaciteit van de hoogstamboomgaarden

Tabel 18: Investerings kaasproductie

Tabel 19: Investerings wijnproductie

Tabel 20: Investerings ijswijnproductie

Tabel 21: Investerings bierproductie

Tabel 22: Overzicht verpakkingshoofden per HL

Tabel 23: Overzicht van de accijnstarieven

Tabel 24: Belangrijkste eisen voor een 'Haspengouwse wijn'

Tabel 25: Activazijde van balans brouwer

Tabel 26: Passivazijde van balans brouwer

Tabel 27: Resultatenrekening brouwer

Tabel 28: Resultaatverwerking brouwer

Tabel 29: Liquiditeit ratio's brouwer

Tabel 30: Solvabiliteitsratio's van brouwer

Tabel 31: Rentabiliteitsratio's van brouwer

Tabel 32: Rotatieratio's van brouwer

Tabel 33: Aflossingstabel van de machines in leasing

Tabel 34: Activazijde van balans wijnmaker

Tabel 35: Passivazijde van balans wijnmaker

Tabel 36: Resultatenrekening wijnmaker

Tabel 37: Resultaatverwerking wijnmaker

Tabel 38: Liquiditeit ratio's wijnmaker

Tabel 39: Solvabiliteitsratio's van wijnmaker

Tabel 40: Rentabiliteitsratio's van wijnmaker

Tabel 41: Rotatieratio's van wijnmaker

Tabel 42: Activazijde van balans kaasmaker

Tabel 43: Passivazijde van balans kaasmaker

Tabel 44: Resultatenrekening kaasmaker



- Tabel 45: Resultaatverwerking kaasmaker
- Tabel 46: Liquiditeit ratio's kaasmaker
- Tabel 47: Solvabiliteitsratio's van kaasmaker
- Tabel 48: Rentabiliteitsratio's van kaasmaker
- Tabel 49: Rotatieratio's van kaasmaker
- Tabel 50: Evolutie overnachtingen in Borgloon (2009-2015)

## 8 Afbeeldingen

Afbeelding 1: Grote rijken, ca. 200 n.C.

Afbeelding 2: Frankische Rijk van Karel de Grote (768-814)

Afbeelding 3: Vorstendom van het Heilige Roomse Rijk

Afbeelding 4: Graafschap Loon

Afbeelding 5: Verenigde provinciën en Spaanse Nederlanden (1648)

Afbeelding 6: Prinsbisdom Luik en buurstaatjes (18<sup>e</sup> eeuw)

Afbeelding 7: 1795 - 1815 Revolutionair Frankrijk

Afbeelding 8: 1815 - 1830 Nederlands Limburg

Afbeelding 9: Overzicht verschillende treinhalttes

Afbeelding 10: Recente kaart Zuid-Limburg met tracé Romeinse weg Tienen-Tongeren

Afbeelding 11: Onderverdeling van de gebruikers van streekproducten

Afbeelding 12: Label voor beschermde oorsprongsbenaming

Afbeelding 13: Label voor beschermende geografische aanduiding

Afbeelding 14: Label voor gegarandeerde traditionele specialiteit

Afbeelding 15: Label toegekend door het VLAM

Afbeelding 16: Label toegewezen door VLAM specifiek voor hoeveproducten

Afbeelding 17: Label toegekend in Nederland

Afbeelding 18: Uittreksel uit het kadastraal percelenplan: Borgloon

Afbeelding 19: Gebouwen van de abdijsite van Colen

Afbeelding 20: Vinificatieproces van witte en rode wijn

Afbeelding 21: Brouwproces van bier

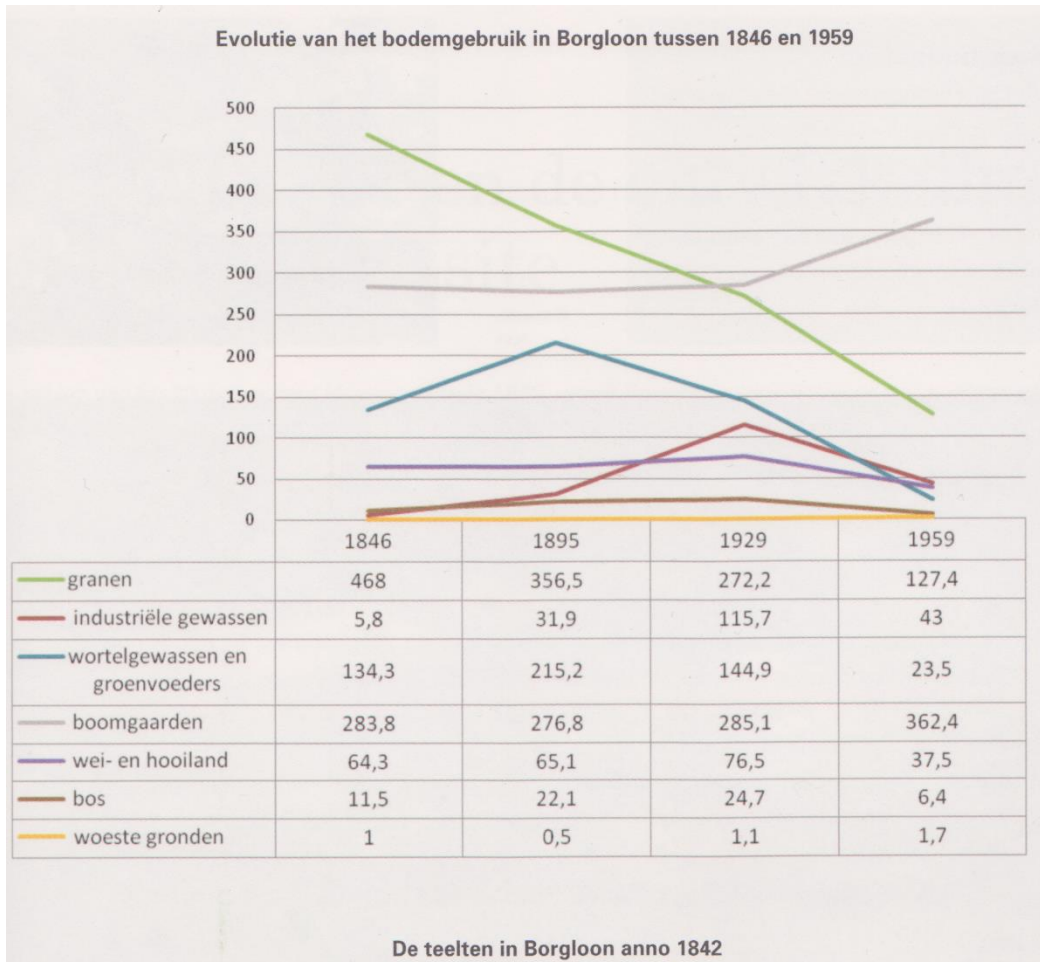
Afbeelding 22: Overzicht van de organisatiestructuur

Afbeelding 23: Plattegrond gebouwen van de Abdijsite van Colen.



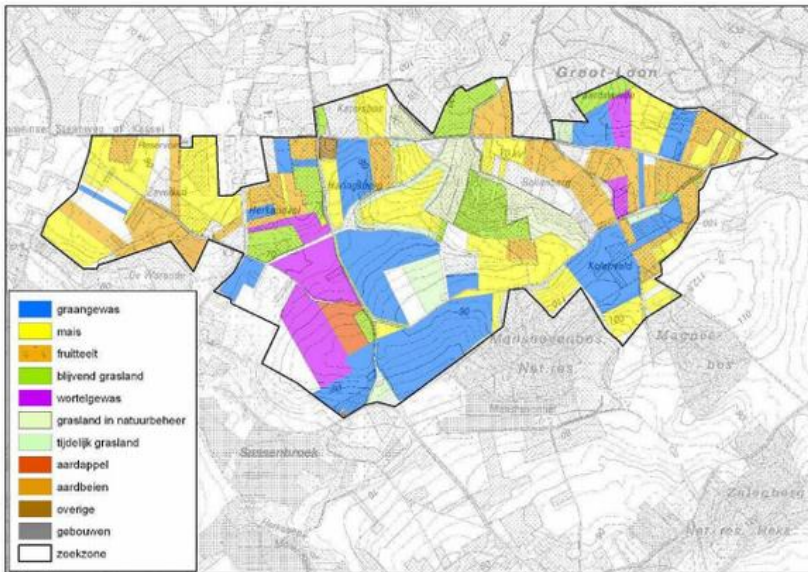
## 9 Bijlagen

### 9.1 Bijlage 1: Evolutie van het bodemgebruik in Borgloon tussen 1846 en 1959



Bron: Het landschap vertelt, Nathalie Ceunen

## 9.2 Bijlage 2: Overzicht van de teeltgroepen in de zoekzone 'Groot-Loon'



*Figuur 3: overzicht van de teeltgroepen in de zoekzone 'Groot-Loon' (toestand aangiftejaar 2010; bron: VLM).*

Bron: VLM

## 9.3 Bijlage 3: Meldingsformulier voor klasse 3 activiteit (milieuvergunning)

### Melding van de exploitatie of verandering van een inrichting van uitsluitend klasse 3

VLAREM-03-140917



Aan het college van burgemeester en schepenen  
straat en nummer \_\_\_\_\_  
postnummer en gemeente \_\_\_\_\_

In te vullen door de  
behandelende afdeling

dossiernummer

indieningsdatum

#### Waarvoor dient dit formulier?

Met dit formulier doet u de volgende melding aan de overheid in een van de volgende gevallen:

- U bent van plan een nieuwe inrichting van uitsluitend klasse 3 te exploiteren.
- U exploiteert een inrichting die niet vergunningsplichtig of meldingsplichtig was, maar die door een wijziging van de wetgeving meldingsplichtig is geworden als een inrichting van klasse 3.
- U bent van plan een verandering aan te brengen aan een al eerder gemelde inrichting, die na de verandering ingedeeld blijft als inrichting van klasse 3.

De klasse van de inrichting wordt bepaald door de rubrieken van de indelingslijst die erop van toepassing zijn. De indelingslijst is de lijst in bijlage I bij titel I van het VLAREM (zie [www.lne.be](http://www.lne.be)).

Standaardinrichtingen (indelingsrubrieken 15.5 en 19.8) zijn inrichtingen van klasse 3. U moet ze dus ook met dit formulier melden.

Dit formulier is een toepassing van artikel 2 van titel I van het VLAREM (Vlaams reglement betreffende de milieuvergunning).

#### Waarvoor gebruikt u dit formulier niet?

U kunt dit formulier niet gebruiken als het gaat om een onderdeel dat op zich in klasse 3 is ingedeeld, maar dat deel uitmaakt van een inrichting van klasse 1 of 2.

Er is een vereenvoudigde melding mogelijk als de inrichting onlosmakelijk verbonden is met de woonfunctie van een onroerend goed dat hoofdzakelijk voor bewoning wordt gebruikt. Voor meer informatie kunt u terecht bij uw gemeente.

#### Hoe vult u dit formulier in?

Nummer elk bewijsstuk dat u als bijlage bij dit formulier voegt, zoals aangegeven in de vraag. Vink het aankruishokje in de rechtermarge aan telkens als u het bewijsstuk in kwestie bij dit formulier voegt.

#### Waar vindt u meer informatie?

Meer informatie over de milieuvergunningenreglementering en de teksten van het decreet en het VLAREM vindt u op [www.lne.be](http://www.lne.be).

#### Aan wie bezorgt u dit formulier?

Stuur deze melding naar het college van burgemeester en schepenen van de gemeente waar de inrichting ligt.

### A Soort melding

#### A1 Kruis hieronder aan welke melding u met dit formulier doet.

- U bent van plan een nieuwe inrichting van klasse 3 te exploiteren.
- U exploiteert een inrichting die niet vergunningsplichtig of meldingsplichtig was, maar die door een wijziging van de wetgeving meldingsplichtig is geworden als een inrichting van klasse 3.
- U bent van plan een verandering aan te brengen aan een al eerder gemelde inrichting die na de verandering ingedeeld blijft als inrichting van klasse 3.

### B Gegevens van de exploitant

#### B1 In welke hoedanigheid doet u deze melding?

Als deze melding door twee of meer natuurlijke personen of rechtspersonen wordt gedaan, vult u de gegevens in voor een van hen en neemt u de gegevens van de andere personen op in **bijlage B1** bij dit formulier.

B1

- als rechtspersoon. Ga naar vraag B2.
- als natuurlijke persoon. Ga naar vraag B4.

### Gegevens van de rechtspersoon

**B2 Vul hieronder de gegevens in van de rechtspersoon.**

*Vermeld de volledige en correcte benaming zoals die in de oprichtingsakte is opgenomen. E-mailadres, website en faxnummer zijn niet verplicht.*

*Als de rechtspersoon na de publicatie van de oprichtingsakte in het Belgisch Staatsblad relevante wijzigingen heeft ondergaan (bijvoorbeeld verandering van naam, adres, bestuur of statuut), vult u bij de laatste relevante wijziging de datum in waarop die wijziging in het Belgisch Staatsblad is gepubliceerd.*

*Het ondernemingsnummer vult u in als dat al is toegekend.*

naam \_\_\_\_\_

gebruikelijke afkorting \_\_\_\_\_

rechtsvorm \_\_\_\_\_

straat en nummer \_\_\_\_\_ bus \_\_\_\_\_

postnummer en gemeente \_\_\_\_\_

telefoonnummer \_\_\_\_\_ faxnummer \_\_\_\_\_

e-mailadres \_\_\_\_\_

website \_\_\_\_\_

datum oprichtingsakte dag   maand   jaar

publicatie Belgisch Staatsblad dag   maand   jaar

laatste relevante wijziging dag   maand   jaar

ondernemingsnummer

**B3 Vul hieronder de gegevens in van de contactpersoon.**

*E-mailadres en faxnummer van de contactpersoon zijn niet verplicht. Vermeld het nummer waarop u tijdens de kantooruren bereikbaar bent. Als u deze vraag beantwoord hebt, gaat u naar vraag B5.*

voor- en achternaam \_\_\_\_\_

functie in de rechtspersoon \_\_\_\_\_

telefoonnummer \_\_\_\_\_ gsm-nummer \_\_\_\_\_

faxnummer \_\_\_\_\_

e-mailadres \_\_\_\_\_

### Gegevens van de natuurlijke persoon

**B4 Vul hieronder uw gegevens in als natuurlijke persoon.**

*Vermeld uw volledige en correcte naam zoals die in uw identiteitsbewijs is opgenomen. E-mailadres, website en faxnummer zijn niet verplicht. Vermeld het nummer waarop u tijdens de kantooruren bereikbaar bent.*

voor- en achternaam \_\_\_\_\_

geboorteplaats \_\_\_\_\_

geboortedatum dag   maand   jaar

straat en nummer \_\_\_\_\_ bus \_\_\_\_\_

postnummer en gemeente \_\_\_\_\_

telefoonnummer \_\_\_\_\_ gsm-nummer \_\_\_\_\_

faxnummer \_\_\_\_\_

e-mailadres \_\_\_\_\_

website \_\_\_\_\_

**C Gegevens van de inrichting**

**C1 Waar vindt de exploitatie plaats of waar is ze gepland?**

straat en nummer ..... bus .....

postnummer en gemeente .....

provincie .....

**C2 Vul hieronder de kadastrale gegevens in van de percelen waarop de onderdelen van de inrichting die u nu meldt, gelegen of gepland zijn.**

*Als de tabel te klein is, kunt u de gegevens als een bijlage C2 bij dit formulier voegen.*

C2

provincie	gemeente	afdeling	sectie	perceelnummer
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....

**C3 Vul hieronder in hoeveel werknemers er maximaal in de inrichting zullen werken?**

..... werknemers

**C4 Om welke soort inrichting gaat het?**

*Omschrijf de hoofdactiviteit (bijvoorbeeld bakkerij, kantoor ...). U kunt ook gebruikmaken van de indicatieve lijst van hoofdactiviteiten op [www.lne.be](http://www.lne.be).*

**C5 Omschrijf in de onderstaande tabel de activiteiten van de inrichting en vermeld de technische kenmerken en de rubrieken van de VLAREM-indelingslijst die van toepassing zijn op de inrichting waarvoor u de melding doet.**

*Preciseer de technische kenmerken die volgens de indelingslijst bepalend zijn voor de indeling, zoals opslagcapaciteit, elektrisch of thermisch vermogen, debiet van het gewonnen water. Die preciseringen zijn ook nodig als het om een standaardinrichting gaat (rubriek 15.5 en 19.8).*

*Opgelet: een inrichting kan niet beschouwd worden als een standaardinrichting als er ook andere rubrieken van toepassing zijn. Voor meer informatie kunt u terecht bij uw gemeente.*

*Als de tabel te klein is, kunt u de gegevens als een aparte bijlage C5 bij dit formulier voegen.*

C5

omschrijving van de activiteit	technische kenmerken	VLAREM-rubriek(en)
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....

**C6 Is de inrichting een grondwaterwinning of bevat ze een grondwaterwinning?**

ja. Ga naar vraag D1.

nee. Ga naar vraag E1.



### D Gegevens van de grondwaterwinning

**D1 Vul hieronder de gegevens van de grondwaterwinning in.**

Als het om verschillende grondwaterwinningen gaat, voegt u de gegevens voor elke grondwaterwinning als een aparte **bijlage D1** toe en groepeerd u ze per watervoerende laag. Als u over onvoldoende invulruimte beschikt, kunt u de gegevens ook in een aparte **bijlage D1** toevoegen.

D1

geplande diepte van de grondwaterwinning (boorput, steenput, vijver ...) ten opzichte van het maaiveld .....

bestemming van het grondwater .....

debiet per laag .....

totaaldebiet .....

aantal putten .....

**D2 Voeg een bijlage D2 bij dit formulier waarin u aangeeft waarom het gevraagde debiet nodig is.**

D2

**D3 Als er een boorverslag is opgesteld, voegt u een kopie ervan, met een boorstaat en een putschema, als bijlage D3 bij dit formulier. Dat boorverslag moet door de boorfirma zijn opgesteld volgens de code van goede praktijk voor boringen. Die code van goede praktijk vindt u in bijlage 5.53.1 van titel II van het VLAREM.**

D3

### E Vereiste vergunningen, toelatingen en meldingen

**E1 Hebt u voor de inrichting, de verandering van de inrichting of van een gedeelte van de inrichting een stedenbouwkundige vergunning nodig?**

Een stedenbouwkundige vergunning (vroeger bouwvergunning) is voor sommige inrichtingen vereist krachtens het decreet van 18 mei 1999 houdende organisatie van de ruimtelijke ordening.

- ja. Ga naar vraag E2.
- nee. Ga naar vraag E3.

**E2 Hebt u al een aanvraag voor een stedenbouwkundige vergunning ingediend?**

- ja. Voeg een afschrift van de beslissingen over de stedenbouwkundige vergunningaanvragen als **bijlage E2** bij dit formulier. Als er nog geen uitspraak is gedaan, vermeldt u hieronder de datum van de aanvraag en de overheid waarbij u de aanvraag hebt ingediend.

E2

datum van de aanvraag dag   maand   jaar

overheid .....

- nee

**E3 Voeg als bijlage E3 een afschrift toe van de beslissingen over vergunningsaanvragen en mededelingen voor de exploitatie, de lozing van afvalwater of de verwijdering van afvalstoffen, of ter bescherming van grondwater. Vermeld ook telkens de datum van de vergunningsaanvraag en de overheid waarbij ze is ingediend. Als er melding van gedaan is, geeft u het voorwerp en de datum van de melding of meldingen.**

E3

**E4 Als het gaat om beslissingen als vermeld in E3, die de deputatie van de provincieraad of de minister heeft genomen op basis van de VLAREM-procedure, voegt u alleen de volgende gegevens als bijlage E4 bij dit formulier:**

- de datum van de beslissing
- het referentnummer van de beslissing
- de instantie die het besluit heeft genomen
- de naam van de exploitant zoals die vermeld wordt in het besluit.

E4

### F Bij te voegen bewijsstukken

**F1 Voeg bij dit formulier alle bewijsstukken die u in rubriek A tot en met E hebt aangekruist.**

**F2 Voeg bij dit formulier als bijlage F2 ook een plan op een schaal van ten minste 1:500, waarop de ligging van de inrichting op het kadastraal perceel is aangegeven.**

F2

**F3** Voeg bij dit formulier als **bijlage F3** ook een of meer uitvoeringsplannen op een schaal van ten minste 1:200, waarop de volgende gegevens staan:

- per productie-eenheid, per opslagplaats, per gebouw en per verdieping, de schikking van de installaties, machines, toestellen, apparaten, met eventuele bijbehorende motoren en het vermogen ervan
- alle opslagplaatsen, met de capaciteit ervan
- de lozingspunten van het afvalwater.

F3

**F4** Hoeveel bijlagen met een vast nummer hebt u bij dit formulier gevoegd?

.....  
bijlagen

**F5** Hebt u nog andere bijlagen bij dit formulier gevoegd?

- ja. Voeg een overzichtslijst van die extra bijlagen, met nummering, als bijlage F5 bij dit formulier.
- nee

F5

### G Ondertekening

**G1** Vul de onderstaande verklaring in.

*Als de exploitant een rechtspersoon is, moet deze verklaring worden ondertekend door de verantwoordelijke afgevaardigde van de exploitant.*

*Als de exploitant een natuurlijke persoon is, moet hij zelf deze verklaring ondertekenen.*

Ik verklaar dat alle gegevens in dit formulier en in de bijgevoegde bijlagen correct en volledig zijn ingevuld.

plaats .....

datum    dag      maand      jaar

handtekening .....

voor- en achternaam .....

functie in de rechtspersoon .....

### H Aan wie bezorgt u deze melding?

**H1** Stuur dit meldingsformulier per aangetekende brief naar het college van burgemeester en schepenen van de gemeente waar de inrichting ligt. U kunt het daar ook afgeven tegen ontvangstbewijs.

Over het aantal exemplaren dat u moet indienen, vindt u meer informatie in hoofdstuk II van titel I van het VLAREM.

### I Hoe gaat het nu verder met uw mededeling of melding?

**I1** **Opgelet!** De onderstaande beschrijving is niet meer dan een samenvatting van de regelgeving. Alleen de reglementaire tekst zelf heeft rechtskracht.

*Het college van burgemeester en schepenen neemt akte van uw melding.*

*De exploitatie van de inrichting mag worden aangevat op de dag na de datum waarop de melding met alle vereiste gegevens is gedaan.*

*De exploitatie van een inrichting die na de inbedrijfstelling door een aanvulling of wijziging van de indelingslijst meldingsplichtig wordt, mag worden voortgezet als de melding met alle vereiste gegevens is gedaan binnen zes maanden.*

*De exploitatie moet voldoen aan de algemene en sectorale bepalingen van titel II van het VLAREM. De overheid die bevoegd is voor de akteneming, kan bepaalde aanvullende milieuvoorwaarden opleggen.*

*Met behoud van de toepassing van andere toepasselijke milieuvoorwaarden mag de gemelde inrichting van klasse 3 alleen effectief en rechtsgeldig geëxploiteerd worden als de vestigingsplaats van de inrichting verenigbaar is met de geldende stedenbouwkundige voorschriften. De exploitatie is immers alleen toegestaan op voorwaarde dat is voldaan aan artikel 4.1.1.1 of artikel 5bis.0.2, §2, van titel II van het VLAREM.*

9.4 Bijlage 4: Aanvraag van een stedenbouwkundige vergunning waarvoor een uitgebreide dossiersamenstelling vereist is

**Aanvraag van een stedenbouwkundige vergunning waarvoor een uitgebreide dossiersamenstelling vereist is**

GEMEENTE

.....

9.4.1.1.1 Onderwerp van de aanvraag

**1. Beschrijf hieronder bondig voor welke werken of handelingen u een vergunning aanvraagt.**

ik vraag een stedenbouwkundige vergunning aan voor ...

9.4.1.1.2 Persoonlijke gegevens

**2. Vul hieronder uw persoonlijke gegevens in.**

*Indien er meerdere aanvragers zijn, vul dan uiteraard de namen van alle aanvragers in.*

uw voornaam en familienaam ...

**3. Ondertekent u deze aanvraag in naam van bijvoorbeeld een firma of organisatie? Zo ja, vul dan hier de volgende gegevens in.**

uw hoedanigheid (bijvoorbeeld zaakvoerder) ...

firma of organisatie ...

**4. Vul hieronder het adres in waarop u bereikbaar bent. Naar dit adres sturen wij de beslissing.**

straat en nummer ...

postnummer en gemeente ...

telefoonnummer ...

9.4.1.1.3 Gegevens van het goed

**5. Vul hieronder de gegevens in over het goed. Dit is de plaats waar u de werken of handelingen zult uitvoeren.**

*De kadastrale gegevens kunt u terugvinden in uw aankoopakte van het goed, of op het aanslagbiljet van de onroerende voorheffing. Bijvoorbeeld 3<sup>de</sup> afdeling, sectie C, nr. 123b2.*

straat en nummer ...

postnummer en gemeente ...

kadastrale gegevens : ... afdeling, sectie ..., nr(s) .....

**6. Bent u al begonnen met de uitvoering van de werken of handelingen waarvoor u nu een vergunning aanvraagt?**

<input type="checkbox"/> Nee.
<input type="checkbox"/> Ja, de werken of handelingen waarvoor ik nu een vergunning aanvraag zijn reeds begonnen. Er werd hierover geen proces-verbaal opgesteld.
<input type="checkbox"/> Ja, de werken of handelingen waarvoor ik nu een vergunning aanvraag zijn reeds begonnen. Er werd hierover een proces-verbaal opgesteld op .../.../..... door ...
<input type="checkbox"/> Ja, de werken of handelingen waarvoor ik nu een vergunning aanvraag zijn reeds begonnen. Er bestaat hierover een rechterlijke uitspraak op .../.../..... door ...

9.4.1.1.4 Dossierstukken

**7. Bij deze aanvraag moet u een aantal documenten voegen. Op de bevoegde dienst van de gemeente waar U de aanvraag indient kunt u een aanstiplijst krijgen, waar U de bijgevoegde documenten kunt op aankruisen. De aldus ingevulde lijst kunt U aan de aanvraag toevoegen.**

9.4.1.1.5 Lasten verbonden aan de vergunning

**8. Heeft uw aanvraag betrekking op een groepswoningbouwproject waarbij ten minste tien woongelegenheden ontwikkeld worden of op een project voor de bouw of de herbouw van appartementsgebouwen waarbij ten minste vijftig appartementen gecreëerd worden?**

<input type="checkbox"/> Ja. Ga naar vraag 10.
<input type="checkbox"/> Nee. Ga naar vraag 9.

**9. Heeft uw aanvraag betrekking op een groepswoningbouwproject of op een project voor de bouw of de herbouw van appartementsgebouwen dat aansluit op andere, door uzelf nog te ontwikkelen gronden, die samen met de gronden waarop de aanvraag betrekking heeft, een oppervlakte van meer dan een halve hectare beslaan?**

<input type="checkbox"/> Ja. Ga naar vraag 10.
<input type="checkbox"/> Nee. Ga naar vraag 13.

**10. Ondertekent u de aanvraag in naam van een sociale woonorganisatie als vermeld in artikel 2, §1, eerste lid, 26°, van het decreet van 15 juli 1997 houdende de Vlaamse Wooncode, van een openbaar bestuur als vermeld in artikel 33, §1, eerste lid, van hetzelfde decreet of van het Investeringsfonds voor Grond- en Woonbeleid voor Vlaams-Brabant, vermeld in artikel 16 van het decreet van 25 juni 1992 houdende diverse bepalingen tot begeleiding van de begroting 1992?**

<input type="checkbox"/> Ja. Ga naar vraag 13.
<input type="checkbox"/> Nee. Ga naar vraag 11.

**11. Geeft uw aanvraag uitvoering aan een verkavelingsvergunning waaraan reeds een last m.o.o. de verwezenlijking van een bescheiden woonaanbod verbonden is?**

<input type="checkbox"/> Ja. Ga naar vraag 13.
<input type="checkbox"/> Nee. Ga naar vraag 12b.

**12b. Aan de afgifte van de vergunning is van rechtswege een last verbonden: de verwezenlijking van een bescheiden woonaanbod dat in lijn is met het op het verkavelingsproject toepasselijke percentage. Op welke manier gaat u de last uitvoeren?**

- In natura.
- Door de verkoop van de voor het vooropgestelde bescheiden woonaanbod vereiste gronden aan een sociale woonorganisatie of aan een openbaar bestuur.
- Door storting van een bijdrage aan de gemeente waarbinnen het bouwproject ontwikkeld wordt.

#### 9.4.1.1.6 Medewerking van een architect

**13. De wet kan bepalen dat de medewerking van een architect vereist is. Zo niet, dan dienen de punten 14 en 15 niet te worden ingevuld. Zo ja, dan zijn er drie mogelijkheden. Kruis aan welke van deze mogelijkheden in uw geval van toepassing is.**

- Op dit formulier bevindt zich het visum van de bevoegde raad van de Orde van Architecten. Dit visum bewijst dat de architect is ingeschreven op een tabel van de Orde van Architecten of op de lijst van de stagiairs en gerechtigd is het beroep van architect uit te oefenen.
- Ik voeg bij dit formulier het bewijs van de inschrijving in het bijzonder register van de provinciale raad van de Orde van Architecten, zoals bedoeld in artikel 8, tweede en derde lid, van de wet van 26 juni 1963 tot instelling van een Orde van Architecten.
- Ik voeg bij dit formulier de beslissing van de gouverneur, zoals bedoeld in artikel 4, tweede lid, van de wet van 20 februari 1939 op de bescherming van de titel en van het beroep van architect.

**De architect ondertekent eveneens deze aanvraag. Vul hieronder de volgende gegevens in.**

voornaam en familienaam ...

hoedanigheid (bijvoorbeeld : architect) ...

straat en nummer ...

postnummer en gemeente ...

**14. Als de in deze aanvraag omschreven werken of handelingen worden uitgevoerd, en zo de medewerking van een architect overeenkomstig de wettelijke bepalingen vereist is, is de architect belast met de controle op de werken overeenkomstig de stedenbouwkundige vergunning, de vigerende plannen en verordeningen :**

- de hierboven vernoemde ontwerper.
- de heer / mevrouw :
  - voornaam en familienaam ...
  - hoedanigheid (bijvoorbeeld : architect)
  - straat en nr ...
  - postnummer en gemeente ...

**15. Geeft u de toestemming aan de overheid om de opmerkingen in verband met de plannen, alsmede de beslissing over deze aanvraag tegelijkertijd aan uw architect en aan uzelf mee te delen?**

- Ja.
- Nee, ik wil alleen op de hoogte gebracht te worden.

9.4.1.1.7 Energieprestatierelgeving

**16. Voor werken waarvoor een uitgebreide dossiersamenstelling vereist is, gelden in de meeste gevallen eisen met betrekking tot de energieprestatie en het binnenklimaat. Die eisen zijn vastgelegd in de energieprestatierelgeving en hebben tot doel het energiezuinig (ver)bouwen te stimuleren. Kruis aan of er energieprestatie- en binnenklimaatseisen gelden voor de aanvraag.**

Ja.

Nee.

9.4.1.1.8 Ondertekening

**17. Vul de onderstaande verklaring in.**

**Ik verklaar dat deze gegevens correct zijn.**

**Als er energieprestatie- en binnenklimaatseisen gelden, bevestig ik dat ik door de architect op de hoogte ben gebracht van de maatregelen die vereist zijn om aan de Vlaamse energieprestatierelgeving te voldoen.**

datum : dag .. maand .. jaar ....

handtekening aanvrager(s)

**18. Als de medewerking van een architect wettelijk vereist is, vult hij de onderstaande verklaring in.**

**Ik verklaar dat deze gegevens correct zijn.**

**Als er voor de aanvraag energieprestatie- en binnenklimaatseisen gelden, bevestig ik dat vanaf de conceptfase rekening is gehouden met de maatregelen om aan de Vlaamse energieprestatierelgeving te voldoen.**

datum : dag .. maand .. jaar ....

handtekening architect(en)

Visum van de bevoegde raad van de Orde van Architecten:

---

*De gegevens die u meedeelt, kunnen worden opgeslagen in een of meer bestanden. Deze bestanden kunnen zich bevinden bij de gemeente, waar u de aanvraag indient, bij de provincie waarin de grond is gelegen waarop de aanvraag betrekking heeft, en ook bij de Vlaamse administratie, bevoegd voor de ruimtelijke ordening. Ze worden gebruikt voor de behandeling van uw dossier. Ze kunnen ook gebruikt worden voor het opmaken van statistieken en voor wetenschappelijke doeleinden. U hebt het recht om kennis te nemen van uw gegevens in deze bestanden en zo nodig de verbetering ervan aan te vragen.*

*Behalve in het in artikel 4.7.26 van de Vlaamse Codex Ruimtelijke Ordening bedoelde geval wordt de aanvraag op het gemeentehuis ingediend. De aanvraag kan ook met een aangetekende brief worden ingediend. Indien de gemeente daarvoor klaar is, kan de aanvraag eventueel ook (semi-)elektronisch worden ingediend ; de gemeente bepaalt de nadere voorwaarden ter zake.*

*De overheid kan, zonder dat dit invloed heeft op de volledigheid van het dossier van de aanvraag, de aanvrager vragen om, bovenop de voorgeschreven exemplaren, grotere aantallen van de dossierstukken aan het dossier van de aanvraag toe te voegen.*

*Het college van burgemeester en schepenen neemt over een vergunningsaanvraag een beslissing binnen een vervaltermijn van:*

- a) 75 dagen, indien het aangevraagde gelegen is in een ontvoogde gemeente, over de aanvraag geen openbaar onderzoek moet worden gevoerd, en de aanvraag niet is samengevoegd met een milieuvergunningsaanvraag op de wijze, vermeld in artikel 133/32;*
- b) 105 dagen, in alle andere gevallen.*

*De vervaltermijnen gaan in de dag na deze waarop het resultaat van het ontvankelijkheids- en volledigheidsonderzoek aan de aanvrager wordt verstuurd. Zij gaan echter steeds ten laatste in op de dertigste dag na deze waarop de aanvraag werd ingediend. Indien geen beslissing wordt genomen binnen de vervaltermijn, wordt de aanvraag geacht afgewezen te zijn. Hiertegen kan u beroep instellen. Meer informatie hierover vindt u in artikel 4.7.21 van de Vlaamse Codex Ruimtelijke Ordening.*

**Bron: <https://www.ruimtelijkeordering.be/NL/Beleid/Vergunning/Vergunningaanvragen>**

## 9.5 Bijlage 5: Model voor aanvraag voor een registratie, een toelating en/of erkenning (voedselveiligheid)

Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV)  
Model van aanvraagformulier voor een registratie, een toelating en/of een erkenning

### I. AARD VAN DE AANVRAAG

Deze aanvraag betreft :

- (een) nieuwe activiteit(en)  
 een stopzetting van één of meerdere activiteiten  
 een schrapping van (een) activiteit(en) die nooit werd(en) uitgevoerd  
 een volledige stopzetting van alle activiteiten  
 een wijziging van administratieve gegevens

### II. IDENTIFICATIE OPERATOR (ONDERNEMING/NATUURLIJK PERSOON)

Ondernemingsnummer/Rijksregisternummer/INSZ <sup>(1)</sup> : \_\_\_\_\_

Maatschappelijke benaming <sup>(2)</sup> \* : \_\_\_\_\_

Naam <sup>(3)</sup> : \_\_\_\_\_ Voornaam <sup>(3)</sup> : \_\_\_\_\_

Afkorting <sup>(2)</sup> \* : \_\_\_\_\_ Juridische vorm <sup>(2)</sup> \* : \_\_\_\_\_

Adres \* : Straat: \_\_\_\_\_ Nr: \_\_\_\_\_ Bus: \_\_\_\_\_

Postcode: \_\_\_\_\_ Gemeente: \_\_\_\_\_ Land: \_\_\_\_\_

Telefoon: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

<sup>(1)</sup> Ondernemingen reeds geregistreerd in de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO) in uitvoering van de wet van 16 januari 2003 of van haar uitvoeringsbesluiten vullen hier hun ondernemingsnummer in.  
- Natuurlijke personen vullen hier hun Rijksregisternummer of hun INSZ in (het nummer bevindt zich in de rechterbovenhoek van de SIS-kaart).

- Indien één van deze nummers wordt opgegeven, hoeven de identificatiegegevens, aangeduid met een \*, niet meer te worden ingevuld, noch moeten latere wijzigingen hiervan worden doorgegeven, voor zover deze gegevens reeds werden overgemaakt aan de KBO, aan uw gemeente of aan een Belgisch ziekenfonds voor de buitenlanders.

- Rechtspersonen naar buitenlands of internationaal recht die in België niet beschikken over een zetel en die niet geregistreerd zijn in de KBO, vullen hier hun internationaal identificatienummer en het type van nummer in, en vullen tevens onderstaande identificatiegegevens in.

<sup>(2)</sup> Enkel in te vullen door ondernemingen

<sup>(3)</sup> Enkel in te vullen door natuurlijke personen en ondernemingen als natuurlijke personen

### III. IDENTIFICATIE VESTIGING

Vestigingseenheidsnummer <sup>(1)</sup> <sup>(3)</sup> : \_\_\_\_\_

Commerciële naam <sup>(3)</sup> \* : \_\_\_\_\_

Adres <sup>(2)</sup> \* : Straat: \_\_\_\_\_ Nr: \_\_\_\_\_ Bus: \_\_\_\_\_

Postcode: \_\_\_\_\_ Gemeente: \_\_\_\_\_ Land: \_\_\_\_\_

Telefoon: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

Identificatiegegevens van de contactpersoon <sup>(3)</sup> :

Naam: \_\_\_\_\_ Voornaam: \_\_\_\_\_ Functie: \_\_\_\_\_

Telefoon: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_ GSM: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

<sup>(1)</sup> Ondernemingen vullen hier het vestigingseenheidsnummer in dat toegekend werd door de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO) in uitvoering van de wet van 16 januari 2003 of haar uitvoeringsbesluiten. Indien het vestigingseenheidsnummer wordt ingevuld, hoeven de identificatiegegevens aangeduid met een \*, noch latere wijzigingen niet ingevuld te worden voor zover deze gegevens reeds werden overgemaakt aan de KBO.

<sup>(2)</sup> Natuurlijke personen die hun activiteiten elders wensen uit te oefenen dan op hun thuisadres, vullen hier dit andere adres in.

<sup>(3)</sup> Enkel in te vullen door ondernemingen



#### IV. ACTIVITEITEN

Vermeld hier elke nieuwe activiteit of elke stopzetting van activiteiten onderworpen aan een registratie, een toelating of een erkenning bij het FAVT.

Indien u meerdere activiteiten vermeldt, vul eerst uw hoofdactiviteit in (de economisch meest belangrijke activiteit).

De lijst met de betrokken activiteiten, evenals de plaatscodes, de activitecodes en de productcodes zijn beschikbaar:

- op de internet-site van het FAVT (zie Beroepssectoren > Erkenningen, toelatingen en registratie)
- bij de provinciale controle-eenheden (PCE).

Hoofdactiviteit	Plaatscode (PL)	Activitecode (AC)	Productcode (PR)	Nieuwe activiteit	Stopzetting	Schrapping	Begindatum nieuwe activiteit of einddatum stopgezette activiteit
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	...../...../.....
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	...../...../.....
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	...../...../.....
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	...../...../.....
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	...../...../.....
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	...../...../.....
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	...../...../.....
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	...../...../.....
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	...../...../.....
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	...../...../.....
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	...../...../.....
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	...../...../.....

#### V. IDENTIFICATIE EXPLOITANT

*U dient deze rubriek enkel in te vullen als u een activiteit hebt opgegeven waarvoor er een erkenning of toelating vereist is.*

Bent u zelf exploitant <sup>(1)</sup> van de inrichting waarin u bovenstaande activiteiten wenst uit te oefenen?

- Ja. In dit geval wordt uw aanvraag van toelating en erkenning automatisch geregistreerd.
- Neen. In dit geval wenst u uw activiteiten uit te oefenen in een inrichting waarvoor reeds een toelating en/of erkenning aan een andere exploitant werd verleend. Geef het erkennings- of toelatingsnummer van de exploitant voor deze inrichting: \_\_\_\_\_

*<sup>(1)</sup> De exploitant is de operator aan wie de erkenning of de toelating wordt afgeleverd en die verantwoordelijk is voor de naleving van de reglementering in de inrichting.*

#### VI. AANVULLENDE INFORMATIE

Indien u andere relevante informatie wil communiceren, kan u dit hier doen:

---

---

---

Aantal bijlagen bij de aanvraag: \_\_\_\_\_

*Bij een aanvraag van een erkenning of toelating kan het FAVV aanvullende gegevens opvragen. Deze aanvraag wordt pas als volledig beschouwd na ontvangst van deze gegevens. Een overzicht van deze aanvullende gegevens is beschikbaar op de internetsite van het FAVV (rubriek Beroepssectoren > Erkenningen, toelatingen en registratie > Erkennings-, toelatings- en registratievoorwaarden).*

#### VII. HANDTEKENING VAN DE AANVRAGER

Naam: \_\_\_\_\_ Voornaam: \_\_\_\_\_

Functie <sup>(1)</sup>: \_\_\_\_\_

Datum: ...../...../.....

Volledig en naar waarheid ingevuld  
Handtekening:

*<sup>(1)</sup> Enkel in te vullen door ondernemingen als rechtspersoon.*

#### VIII. OVERMAKING AANVRAAG AAN HET FAVV

U dient de aanvraag per brief, per fax of via elektronische weg over te maken aan de provinciale controle-eenheid binnen wiens gebied de vestiging gelegen is. U kan de adresgegevens van de PCE raadplegen op de internetsite van het FAVV (zie [www.favv.be](http://www.favv.be) Startpagina > Provinciale controle-eenheden).

## 9.6 Bijlage 6: vergunning drankgelegenheid

**STAD BORGLOON**  
Arrondissement Tongeren  
Provincie Limburg



PAREL VAN HASPENGOUW

### AANVRAAGFORMULIER VERGUNNING GEGISTE/ STERKE DRANKEN

Aanvraag voor het verstrekken van:

- **gegiste dranken** (bier, mousserende en niet- mousserende wijn, andere niet- mousserende producten, andere mousserende gegiste dranken en tussenproducten zoals Porto, Sherry en Martini)  
 ja  neen
- **sterke dranken** (gedistilleerde/ gestookte dranken die meer dan 1,2 vol% gedistilleerde alcohol bevatten, met inbegrip van mixdranken van gedistilleerde drank + alle dranken, ook niet- gedistilleerde, met een alcoholpercentage van meer dan 22 vol%)  
 ja  neen

Exploitatie:

Ondernemingsnaam:  
Ondernemingsnummer:  
Adres:  
Tel.:  
Fax:  
Emailadres:  
Website:

Rechtspersoon (indien van toepassing):

Naam:  
Adres maatschappelijke zetel:  
Oprichtingsdatum:

Uitbater(s)\*:

Naam:  
Adres:  
Geboortedatum en -plaats:  
Nr. Rijksregister:  
Nationaliteit:  
Tel.:  
GSM:  
Emailadres:

\*Dit zijn alle personen die deelnemen aan de uitbating (uitbater, meewerkende echtgeno(o)t(e), eventuele zaakvoerder of zijn aangestelde, i.g.v. vennootschap de mede- zaakvoerder,...)



Administratief Centrum "Kanunnikenhuis", Speelhof 10, 3840 Borgloon

## Gebruiksrecht:

Bent u eigenaar van de inrichting:(aankruisen wat van toepassing is)

- Ja  
 Nee \*

\* Voeg bij dit formulier een kopie van de documenten waaruit ondubbelzinnig blijkt op basis van welke gebruikstitel u als exploitant de beschikking hebt over de drankgelegenheid

Reden van aanvraag:(aankruisen wat van toepassing is)

- Opening vaste drankgelegenheid gegiste dranken voor verbruik ter plaatse  
 Opening vaste drankgelegenheid gegiste dranken + sterke dranken voor verbruik ter plaatse  
 Overname vaste drankgelegenheid gegiste dranken voor verbruik ter plaatse  
 Overname vaste drankgelegenheid gegiste dranken + sterke dranken voor verbruik ter plaatse
- Reizende drankgelegenheid gegiste dranken  
 Reizende drankgelegenheid gegiste dranken + sterke dranken

Inhoudsruimte van de verbruikszaal in m<sup>3</sup>:  
m<sup>3</sup>Hoogte plafond verbruikszaal in m:  
m

Kansspelen (elektrische biljarten: "bingo of one ball", beperkt tot 2)

- ja       Vergunning Kansspelcommissie afgeleverd .....
- Aanvraag advies Burgemeester (vereiste bijlage vergunningsaanvraag Kansspelcommissie)
- neen

**De aanvrager verklaart kennis te nemen en in orde te zijn met onderstaande verplichte hygiënische voorwaarden:**

- De drankgelegenheid moet vanop de openbare weg gemakkelijk toegankelijk zijn;
- De drankgelegenheid moet minimum 2,75 meter hoog zijn;
- De inhoudsruimte van de drankgelegenheid moet minimum 90 m<sup>3</sup> bedragen;
- De ruimten deel uitmakend van de drankgelegenheid mogen niet tot huiselijk gebruik dienen;
- De ruimten deel uitmakend van de drankgelegenheid moeten voldoende verlucht, verwarmd en verlicht zijn;
- De ruimten deel uitmakend van de drankgelegenheid mogen niet rechtstreeks in verbinding staan met de toiletten;
- De toiletten mogen niet bereikbaar zijn langs private ruimten;
- Voldoende aantal toiletten;
- De toiletten moeten goed verlucht, behoorlijk verwarmd en voldoende verlicht zijn en dagelijks schoonmaakt worden;
- Hanteren van bepalingen betreffende toegankelijkheid (o.a. voor gehandicapten);
- Hanteren van bepalingen betreffende verwarmingsmiddelen.



Administratief Centrum "Kanunnikenhuis", Speelhof 10, 3840 Borgloon

**De aanvrager verklaart kennis te nemen en in orde te zijn met onderstaande verplichte aanplakkingen:**

- o Vermelding ondernemingsnummer;
- o Prijslijst binnen;
- o Prijslijst buiten;
- o Wet openbare dronkenschap;
- o Wet zedelijke bescherming van de jeugd;
- o Verboden – 18 jaar (indien met dienst gewerkt wordt);
- o Aanduiding rookvrije ruimte.

Datum: / /

De aanvrager(s),  
handtekening(en)

**Bij aanvraag te voegen documenten:**

- 1) Kopie identiteitskaart(en) uitbaters;
- 2) Uittreksel uit de Kruispuntbank Ondernemingen (KBO);
- 3) Moraliteitsattest(en) uitbater(s);
- 4) Indien vennootschap: kopie publicatie oprichtingsakte + relevante wijzigingen Belgisch Staatsblad;
- 5) Indien geen eigenaar kopie document gebruiksrecht;
- 6) Verzekeringsattest burgerrechtelijke aansprakelijkheid van de uitbater(s) bij brand en ontploffing;
- 7) Brandveiligheidsattest.

Administratief Centrum "Kanunnikenhuis", Speelhof 10, 3840 Borgloon



## 9.7 Bijlage 7: Overzicht nationale accijnzen

Product	Accijns	Bijzondere accijns	Verpakkingsheffing (wegwerp) per HL	Verpakkingsheffing (statiegeld) per HL
<b><u>Mineraal water</u></b>				
Mineraal water - per hl	0,0000	0,0000	9,86	1,41
<b><u>Vruchten- en groentesappen</u></b>				
Vruchten- en groentesappen - per hl	0,0000	0,0000	9,86	1,41
<b><u>Frisdranken, limonades en andere alcoholvrije dranken</u></b>				
Frisdranken, limonades en andere alcoholvrije dranken - per hl	3,7184	0,0000	9,86	1,41
<b><u>Siropen en substanties voor de bereiding van frisdranken</u></b>				
In poeder, korrel of vaste vorm - per 100 kg	37,1840	0,0000		
In vloeibare vorm - per hl	22,3104	0,0000		
<b><u>Koffie – per kg</u></b>				
Ongebrande koffie	0,1983	0,0000		
Gebrande koffie	0,2479	0,0000		
Extracten van koffie	0,6941	0,0000		

Bron: [https://www.exsu.be/tarief\\_nat\\_acc.html](https://www.exsu.be/tarief_nat_acc.html)

## 9.8 Bijlage 8: Aanvraag BOB

### 1PROCEDURE NIEUWE BESCHERMINGSAAVRAAG

#### 1.1 Achtergrond

Een wijn kan beschermd worden als beschermde oorsprongsbenaming (BOB) of als beschermde geografische aanduiding (BGA).

Volgende Europese verordeningen beschrijven de voorwaarden om een benaming te kunnen beschermen als BOB of BGA:

o Verordening (EG) nr. 1234/2007 van de Raad van 22 oktober 2007 houdende een gemeenschappelijke ordening van de landbouwmarkten en specifieke bepalingen voor een aantal landbouwproducten (“Integrale-GMO-Verordening”)

o Verordening (EG) nr. 607/2009 van de Commissie van 14 juli 2009 tot vaststelling van uitvoeringsbepalingen voor Verordening (EG) nr. 479/2008 van de Raad wat betreft beschermde oorsprongsbenamingen en geografische aanduidingen, traditionele aanduidingen, etikettering en presentatie van bepaalde wijnbouwproducten.

De Vlaamse procedure voor een nieuwe beschermingsaanvraag wordt beschreven in het [Besluit van de Vlaamse Regering van 17 februari 2012 betreffende de bescherming van geografische aanduidingen, oorsprongsbenamingen en traditionele aanduidingen van wijnbouwproducten en de bescherming van geografische aanduidingen van gedistilleerde dranken](#).

De goedkeuring van een beschermingsaanvraag bestaat uit twee delen. Eerst is er een Vlaamse procedure. De finale goedkeuring van nieuwe beschermingsaanvragen gebeurt uiteindelijk door de Europese Commissie.

#### 1.2 BOB of BGA?

☒ **BOB** = de naam van het Vlaamse Gewest, van een deel van zijn grondgebied of van een bepaalde plaats op zijn grondgebied, die wordt gebruikt voor de beschrijving van een wijnbouwproduct dat aan de volgende vier voorwaarden voldoet :

o de kwaliteit en de kenmerken van het product zijn hoofdzakelijk of uitsluitend toe te schrijven aan de specifieke geografische omgeving met haar eigen factoren die bepaald zijn door natuur en mens;

o alle druiven waarmee het product is bereid, zijn afkomstig uit dat geografische gebied;

o de productie vindt plaats in dat geografische gebied;

o het product is verkregen van wijndruivenrassen die behoren tot de soort *Vitis vinifera*;

☒ **BGA** = een aanduiding die verwijst naar de naam van het Vlaamse Gewest, van een deel van zijn grondgebied of van een bepaalde plaats op zijn grondgebied, vier voorwaarden voldoet:

o het product heeft een specifieke kwaliteit, reputatie of andere kenmerken die aan de geografische oorsprong kunnen worden toegeschreven;

o ten minste 85 % van de druiven die gebruikt zijn voor de bereiding van het product is afkomstig uit dat geografische gebied;

o de productie vindt plaats in dat geografische gebied;

o het product is verkregen van wijndruivenrassen die tot de soort *Vitis vinifera* behoren of die het resultaat zijn van een kruising van die soort met andere soorten van het geslacht *Vitis*;

*Voor BOB-wijnen moeten de bijzonderheden over het geografische gebied betrekking hebben op zowel natuurlijke als menselijke factoren. Voor BGA-wijnen moeten de bijzonderheden over het geografische gebied betrekking hebben op natuurlijke en/of menselijke factoren.*

☒ *Natuurlijke factoren: Natuurlijke factoren zijn de voor het verband relevante kenmerken van het geografische gebied. Deze kenmerken kunnen de bodemgesteldheid en klimatologische omstandigheden omvatten; topografie, klimaat, bodem, neerslag, ligging ten opzichte van de zon, hoogte enz.*

☒ *Menselijke factoren: Met betrekking tot de menselijke factoren hebben de BOB(BGA)-producenten traditioneel de volgende zaken vastgesteld: de in het BOB(BGA)-gebied toegestane wijndruivenrassen; de maximumopbrengsten; de toegestane of verplichte specifieke oenologische procedés; de betrokken beperkingen op de wijnbereiding; en de toegestane of verplichte teelttechnieken. De "knowhow" van de lokale producenten kan hier ook worden beschreven. "Knowhow" verwijst naar speciale en bijzondere vaardigheden: normale productie volstaat niet.*

### 1.3 De procedure uitgelegd in verschillende stappen

#### STAP 1: Indiening beschermingsaanvraag door producentengroepering

Een **producentengroepering** dient een beschermingsaanvraag in. In uitzonderlijke gevallen kan een individuele producent ook een beschermingsaanvraag indienen (artikel 2, 1, van Verordening (EG) nr. 607/2009).

De beschermingsaanvraag dient u via een **aangetekende brief** in bij het Departement Landbouw en Visserij.

De beschermingsaanvraag bevat een **technisch dossier** met de volgende elementen (artikel 118<sup>quater</sup>, 1, van Verordening (EG) nr. 1234/2007):

- o de naam die moet worden beschermd
- o de naam en het adres van de aanvrager
- o het productdossier
- o het enig document: dit is een samenvatting van het productdossier

Het **productdossier** bestaat ten minste uit de volgende elementen (artikel 118<sup>quater</sup>, 2, van Verordening 1234/2007):

- o de naam die moet worden beschermd
- o een beschrijving van de wijn
- o voor een BOB: de belangrijkste analytische en organoleptische kenmerken
- o voor een BGA: de belangrijkste analytische kenmerken en een beoordeling of indicatie van zijn organoleptische kenmerken
- o de specifieke bij de productie van de wijn gebruikte oenologische procedés, en de betrokken beperkingen bij de productie van de wijn, voor zover relevant
- o de afbakening van het betrokken geografische gebied
- o de maximumopbrengst per hectare
- o het wijndruivenras of de wijndruivenrassen waarvan de wijn is verkregen
- o de gegevens over het verband:
  - o voor een BOB: de elementen waarom de kwaliteit en de kenmerken van het product hoofdzakelijk of uitsluitend toe te schrijven zijn aan de specifieke geografische omgeving met haar eigen door natuur en mens bepaalde factoren
  - o voor een BGA: de elementen waarom het product een specifieke kwaliteit, reputatie of andere kenmerken heeft die aan deze geografische oorsprong kunnen worden toegeschreven
- o aanvullende voorwaarden
- o de naam en het adres van de autoriteiten of organen die verifiëren of de bepalingen van het productdossier worden nageleefd, alsmede hun specifieke taken

Wil u graag een beschermingsaanvraag indienen? Dan kunnen de sjablonen voor het technisch dossier en het productdossier u helpen bij uw aanvraag. Deze sjablonen vindt u terug op de website van het Departement Landbouw en Visserij (<http://www.vlaanderen.be/landbouw>).

Opmerking: Voor namen die een grensoverschrijdend geografisch gebied aanduiden, mag u een gemeenschappelijke aanvraag indienen.



## **STAP 2: Onderzoek door Departement Landbouw en Visserij op ontvankelijkheid + eventueel verduidelijking door aanvrager**

Het Departement Landbouw en Visserij gaat na of de beschermingsaanvraag **volledig** is. Het departement vraagt bijkomende inlichtingen of verduidelijkingen over het technisch dossier aan de aanvrager indien nodig.

## **STAP 3: Als aanvraag ontvankelijk: bekendmaking Belgisch Staatsblad**

De beschermingsaanvraag voor een oorsprongsbenaming of voor een geografische aanduiding wordt bekendgemaakt in het **Belgisch Staatsblad**. Het bericht bevat de geplande oorsprongsbenaming of geografische aanduiding van het product en een samenvatting van het productdossier.

## **STAP 4: Bezwaarperiode twee maanden + reactietijd 45 dagen**

Bezwaarperiode van twee maanden

Derden\* kunnen per aangetekende brief een **bezwaar** indienen tegen de voorgestelde bescherming. Dat bezwaar moet binnen een termijn van twee maanden, die begint op de dag na de bekendmaking in het Belgisch Staatsblad ingediend worden bij het Departement Landbouw en Visserij. Dit bezwaar bestaat uit een verklaring en moet ondersteund worden door een oplistijng van de redenen waarom er bezwaar is.

\* Derden: Elke natuurlijke persoon of rechtspersoon met een rechtmatig belang die op het Belgische grondgebied woont of gevestigd is.

Reactietijd op bezwaar van 45 kalenderdagen

De aanvrager wordt op de hoogte gebracht van de eventuele bezwaren van derden. Hij moet daarop per aangetekende brief aan het Departement Landbouw en Visserij antwoorden binnen 45 kalenderdagen. Als er niet wordt geantwoord, wordt de aanvraag ingetrokken.

## **STAP 5: Advies door adviescommissie binnen termijn van 45 kalenderdagen**

Het aanvraagdossier wordt, samen met de eventuele bezwaren en antwoorden daarop voor advies voorgelegd aan de **adviescommissie**. De adviescommissie heeft 45 kalenderdagen vanaf de ontvangst van het aanvraagdossier om een gemotiveerd advies te verlenen. Het advies van de commissie is niet bindend.

## **STAP 6: Beslissing minister binnen termijn van 45 kalenderdagen**

Het volledige dossier, dat bestaat uit het aanvraagdossier, de eventuele bezwaren en antwoorden en het advies, wordt aan de **Vlaamse minister bevoegd voor landbouwbeleid** bezorgd. De minister beslist binnen 45 dagen na de ontvangst van het volledige dossier of de aanvraag in orde is en voldoet aan de voorwaarden van Verordening (EG) nr. 1234/2007.

De **beslissing** wordt met een aangetekende brief bezorgd aan de aanvrager en aan de derden die van de mogelijkheid hebben gebruik gemaakt om hun bezwaren te uiten.

## **STAP 7: Bij gunstige beslissing: publicatie website Vlaamse Overheid**

Bij een beslissing die gunstig is voor de aanvrager, wordt die beslissing, samen met het enige document en het productdossier, gepubliceerd op de **website van de Vlaamse overheid**:

<http://www.vlaanderen.be/landbouw>.

## **STAP 8: Indiening van beschermingsaanvraag bij Europese Commissie**

Het Departement Landbouw en Visserij dient de beschermingsaanvraag in bij de Europese Commissie.

## **STAP 9: Onderzoek door Europese Commissie op ontvankelijkheid**

De **Europese Commissie onderzoekt** of de **beschermingsaanvraag** voldoet aan de voorwaarden. Als dat het geval is wordt de aanvraag als ontvankelijk beschouwd op de datum waarop de Commissie haar heeft ontvangen.

## **STAP 10: Bij ontvankelijkheid: bekendmaking productdossier in Publicatieblad van Europese Unie**

Als volgens de Europese Commissie aan de vastgestelde voorwaarden voldaan is, maakt zij het enig document en de vindplaats van de bekendmaking van het productdossier bekend in het **Publicatieblad van de Europese Unie**.

## **STAP 11: Bezwaarperiode twee maanden + reactietijd twee maanden**

Bezwaarperiode van twee maanden

Derden\*\* hebben twee maanden na de bekendmaking om **bezwaar** tegen de voorgestelde bescherming aan te tekenen bij de Europese Commissie. Dit bezwaar bestaat uit een verklaring en moet ondersteund worden door een ophijsting van de redenen waarom er bezwaar is. De datum van indiening van een bezwaarschrift bij de Europese Commissie is de datum waarop dat bezwaarschrift door de Europese Commissie is ontvangen (art. 15 van Verordening (EG) nr. 607/2009).

Elk ontvankelijk geacht bezwaar meldt de Europese Commissie aan het Departement Landbouw en Visserij.

\*\*Derden: Lidstaten, derde landen of natuurlijke of rechtspersonen met een legitiem belang die woonachtig of gevestigd zijn in een andere lidstaat dan die waar de bescherming is aangevraagd, of in een derde land.

Reactietijd op bezwaar van twee maanden

Als de Europese Commissie het bezwaar niet heeft afgewezen brengt zij het Departement Landbouw en Visserij op de hoogte van het bezwaar. Het Departement Landbouw en Visserij moet binnen twee maanden opmerkingen hierop maken. Alle opmerkingen die binnen die twee maanden worden ontvangen, worden meegedeeld aan degene die bezwaar maakt.

Tijdens het onderzoek van het bezwaarschrift verzoekt de Europese Commissie de partijen om, indien nodig, binnen twee maanden opmerkingen te maken over de mededelingen van de andere partijen.

Als het Departement Landbouw en Visserij of degene die bezwaar maakt, vervolgens geen opmerkingen maken of de vastgestelde termijnen niet naleven, neemt de Europese Commissie een besluit betreffende het bezwaar.

#### **STAP 12: Beslissing door Europese Commissie**

De Commissie neemt een **besluit** om de oorsprongsbenaming of de geografische aanduiding af te wijzen of te registreren op basis van de gegevens waarover zij beschikt. Bij **afwijzing**, wordt het afwijzingsbesluit gemeld aan degene die bezwaar maakt en het Departement Landbouw en Visserij.

#### **STAP 13: Bij gunstige beslissing: beschermingsbesluit**

De Europese Commissie besluit na het doorlopen van de voorgaande procedure via een **beschermingsbesluit** om bescherming te verlenen aan de oorsprongsbenaming of geografische aanduiding die aan de voorwaarden voldoet en verenigbaar is met de Gemeenschapswetgeving in het algemeen.

#### **STAP 14: Bekendmaking Publicatieblad Europese Unie**

Beschermingsbesluiten worden bekendgemaakt in het **Publicatieblad van de Europese Unie**.

## **2CONTACTGEGEVENS**

### **Alle schriftelijke correspondentie kan u richten aan**

Departement Landbouw en Visserij  
Afdeling Landbouw- en Visserijbeleid  
T.a.v. Dhr. Johan Heyman, Afdelingshoofd  
Koning Albert-II-laan 35, bus 40  
1030 Brussel

### **Voor inhoudelijke vragen kan u terecht bij**

Annemie Leys  
E-mail: [annemie.leys@lv.vlaanderen.be](mailto:annemie.leys@lv.vlaanderen.be)  
Telefoon: 02 552 79 39

Bron:[http://lv.vlaanderen.be/sites/default/files/attachments/WD\\_20121112\\_Procedure%20nieuwe%20beschermingsaanvraag.pdf](http://lv.vlaanderen.be/sites/default/files/attachments/WD_20121112_Procedure%20nieuwe%20beschermingsaanvraag.pdf)

## 9.9 Bijlage 9: Aanvraag erkenning BOB of BGA

### ERKENNINGSAANVRAAG

ERKENNING VAN WIJN ALS EEN BESCHERMDE OORSPRONGSBENAMING (BOB) OF BESCHERMDE GEOGRAFISCHE AANDUIDING (BGA)



Vlaanderen  
is landbouw & visserij

2016

#### Waarvoor dient dit formulier?<sup>1</sup>

Met dit formulier vraagt u een erkenning van uw wijn aan als beschermde oorsprongsbenaming (BOB) of beschermde geografische aanduiding (BGA).

#### Wie dient dit formulier in?

De wijnproducent die de geproduceerde wijn wil laten erkennen als BOB of BGA.

#### Hoe vult u dit formulier in?

Omdat dit formulier keuzelijsten bevat, raden wij u aan het **niet af te drukken**, maar in te vullen via uw computer.

#### Hoe dient u dit formulier in?

Bezorg dit formulier tijdig aan het secretariaat van de Erkenningcommissie via [wijn@lv.vlaanderen.be](mailto:wijn@lv.vlaanderen.be). De kalender met de proefsessies, alsook de deadline voor indienen van dit formulier vindt u op volgende website:

<http://lv.vlaanderen.be/nl/landbouwbeleid/kwaliteitssystemen/beschermde-oorsprongsbenamingen-bob-en-beschermde-geografische>

#### Gegevens van de aanvrager

#### 1 Vul hieronder uw persoonlijke gegevens in. De factuur zal verzonden worden naar dit adres.

voornaam en achternaam .....

adres .....

telefoonnummer .....

e-mail .....

BTW-nummer BE - - .....

relatie tot wijnbouwbedrijf

eigenaar

uitbater/wijnmaker

#### 2 Vul hieronder de naam in van het wijnbouwbedrijf of het wijndomein.

naam .....

#### 3 Indien **verschillend van punt 1**, verschaft volgende informatie over:

##### • Gegevens van het wijnbouwbedrijf

straat en nummer .....

postnummer en gemeente .....

BTW-nummer BE - - .....

##### • Plaats(en) / kelder(s) waar de wijn is

straat en nummer .....

postnummer en gemeente .....

#### Erkenningsaanvraag

#### 4 Vul hieronder de datum van de proefsessie in waarop u de stalen wil aanbieden.

datum: Kies een item.

<sup>1</sup> Deze gegevens worden ook ter beschikking gesteld van de Federale Overheidsdienst Economie, K.M.O., Middenstand en Energie,

5 Vul volgende gegevens in.

							Voor laatste 2 kolommen: zie Oogst- en voorraadaangifte	
Lotnummer (nummer)	Erkenning (BOB/BGA)	Hoeveelheid aangeboden voor erkenning (liter)	Kleur	Alcohol-gehalte (vol%)	Filtering	Samenstelling (oogstnummer - druivensoort)	Hoeveelheid (liter)	
	Kies een item.		Kies een item.	%	Kies een item.	-		
	Kies een item.		Kies een item.	%	Kies een item.	-		
	Kies een item.		Kies een item.	%	Kies een item.	-		
	Kies een item.		Kies een item.	%	Kies een item.	-		
	Kies een item.		Kies een item.	%	Kies een item.	-		
	Kies een item.		Kies een item.	%	Kies een item.	-		

Bijkomende informatie (niet verplicht)

6 Bent u lid van de vzw Belgische wijnbouwers?

- ja  
 nee

7 Geef hier eventueel een korte beschrijving van de toegepaste oenologische praktijken of typische situaties zoals bijvoorbeeld: lagering op houten fusten, vinification carbonique, chaptalisatie, bevat nog veel CO<sub>2</sub>,.... Onderscheid kan worden gemaakt per partij en in functie van de eventuele invloed van deze praktijken op de aangeboden wijn:

---

---

---

---

---

---

---

---

Ondertekening

8 Ik bevestig dat al de gegevens in dit formulier naar waarheid zijn ingevuld.

Ik ben akkoord dat de erkenningsaanvraag een analytisch en organoleptisch onderzoek impliceert onder toezicht van de FOD Economie (ADEI). Ik ben akkoord dat de organisatie van de proefsessies gebeurt door ILVO en dat ILVO mij, onafhankelijk van de goed- of afkeuring, de kosten verbonden aan de erkenning (kosten van het analytisch onderzoek en de werkingskosten van het organoleptisch onderzoek) jaarlijks factureert en dat ik deze kosten zal betalen. Deze kosten kunnen variëren, maar werden laatst vastgelegd op €75 per aanvraag per wijn.

Datum Klik hier om een datum in te voeren.

Voornaam en achternaam \_\_\_\_\_

## 9.10 Bijlage 10: Verticale analyse van brouwer (balans + resultatenrekening)

	codes	X01		X02		X03	
<b>ACTIVA</b>							
VASTE ACTIVA	20/26	19 016,67	52,61%	133,33	91,99%	999,99	87,49%
<b>oprichtingskosten</b>	<b>20</b>	<b>750,00</b>	2,07%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
oprichtingskosten		1 500,00	4,15%	1 500,00	0,56%		0,00%
geboekte afschrijvingen		-750,00	-2,07%	-1 500,00	-0,56%		0,00%
<b>immateriële vaste activa</b>	<b>21</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
				<b>246</b>		<b>270</b>	
<b>materiële vaste activa</b>	<b>22/27</b>	<b>17 766,67</b>	49,15%	<b>633,33</b>	91,81%	<b>499,99</b>	87,33%
terreinen en gebouwen	22	2 700,00	7,47%	2 100,00	0,78%	1 500,00	0,48%
installaties, machines en uitrusting	23	3 150,00	8,71%	2 450,00	0,91%	1 750,00	0,56%
meubilair en rollend materieel	24	9 000,00	24,90%	333,33	89,46%	666,66	86,09%
leasing en soortgelijke rechten	25						
overige materiële vaste activa	26	2 916,67	8,07%	1 750,00	0,65%	583,33	0,19%
activa en aanbouw en vooruitbetalingen	27						
<b>financiële vaste activa</b>	<b>28</b>	<b>500,00</b>	1,38%	<b>500,00</b>	0,19%	<b>500,00</b>	0,16%
waarborgen		500,00	1,38%	500,00	0,19%	500,00	0,16%
VLOTTENDE ACTIVA	29/58	17 128,33	47,39%	21 511,66	8,01%	38 754,38	12,51%
<b>vorderingen op meer dan één jaar</b>	<b>29</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
handelsvorderingen	290						
overige vorderingen	291						
<b>voorraden en bestellingen in uitvoering</b>	<b>3</b>	<b>14 142,86</b>	39,13%	<b>19 800,00</b>	7,37%	<b>28 710,00</b>	9,27%
voorraden	30/36	14 142,86	39,13%	19 800,00	7,37%	28 710,00	9,27%
<i>voorraden handelsgoederen</i>	34	14 142,86	39,13%	19 800,00	7,37%	28 710,00	9,27%
bestellingen in uitvoering	37						
<b>vorderingen op ten hoogste één jaar</b>	<b>40/41</b>	<b>2 710,40</b>	7,50%	<b>2 952,40</b>	1,10%	<b>4 280,98</b>	1,38%
handelsvorderingen	40	1 355,20	3,75%	1 476,20	0,55%	2 140,49	0,69%
overige vorderingen	41	1 355,20	3,75%	1 476,20	0,55%	2 140,49	0,69%
<b>geldbeleggingen</b>	<b>50/53</b>						
<b>liquide middelen</b>	<b>54/56</b>	<b>275,07</b>	0,76%	<b>-1 240,74</b>	-0,46%	<b>5 763,40</b>	1,86%
<b>overlopende rekeningen</b>	<b>490/1</b>						
				268		309	
TOTAAL VAN DE ACTIVA	20/58	36 145,00	100,00%	644,99	100,00%	754,37	100,00%

	codes	X01		X02		X03	
<b>PASSIVA</b>							
EIGEN VERMOGEN	10/15	24 739,01	68,44%	33 010,33	12,29%	43 267,74	13,97%
<b>kapitaal</b>	<b>10</b>	<b>25</b> <b>000,00</b>	69,17%	<b>40 000,00</b>	14,89%	<b>40 000,00</b>	12,91%
geplaatst kapitaal	100	25 000,00	69,17%	40 000,00	14,89%	40 000,00	12,91%
niet-opgevraagd kapitaal	101						
<b>uitgiftepremies</b>	<b>11</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
<b>herwaarderingsmeerwaarden</b>	<b>12</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
<b>reserves</b>	<b>13</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
wettelijke reserve	130						
onbeschikbare reserve	131						
belastingvrije reserves	132						
beschikbare reserves	133						
<b>overgedragen winst (verlies)</b>	<b>14</b>	<b>-260,99</b>	-0,72%	<b>-6 989,67</b>	-2,60%	<b>3 267,74</b>	1,05%
<b>kapitaalsubsidies</b>	<b>15</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
VOORZIENINGEN EN UITGESTELDE BELASTINGEN	16	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<b>voorzieningen voor risico's en kosten</b>	160/5						
<b>uitgestelde belastingen</b>	168						
SCHULDEN	17/49	11 405,99	31,56%	235 634,66	87,71%	266 486,63	86,03%
<b>schulden op meer dan één jaar</b>	<b>17</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>210</b> <b>540,70</b>	78,37%	<b>230</b> <b>099,00</b>	74,28%
financiële schulden	170/4	0,00	0,00%	210 540,70	78,37%	230 099,00	74,28%
<i>kredietinstellingen, leasingschulden en soortgelijke schulden</i>	172/3	0,00	0,00%	210 540,70	78,37%	230 099,00	74,28%
<i>overige leningen</i>	174/0						
handelsschulden	175						
ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	176						
overige schulden	178/9						
<b>schulden op ten hoogste één jaar</b>	<b>42/48</b>	<b>11</b> <b>405,99</b>	31,56%	<b>25 093,96</b>	9,34%	<b>36 387,63</b>	11,75%
schulden op meer dan één jaar die binnen het jaar vervallen	42	0,00	0,00%	13 050,46	4,86%	16 946,83	5,47%
financiële schulden	43						

<i>kredietinstellingen</i>	430/8						
<i>overige leningen</i>	439						
handelsschulden	44	11 405,99	31,56%	12 043,50	4,48%	16 021,66	5,17%
<i>leveranciers</i>	440/4	11 405,99	31,56%	12 043,50	4,48%	16 021,66	5,17%
<i>te betalen wissels</i>	441						
ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	46						
schulden met betrekking tot belastingen, bezoldigingen en sociale lasten	45					3 419,14	1,10%
<i>belastingen</i>	450/3					3 419,14	1,10%
<i>bezoldigingen en sociale lasten</i>	454/9						
overige schulden	47/48						
<b>overlopende rekeningen</b>	<b>492/3</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
TOTAAL VAN DE PASSIVA	10/49	36 145,00	100,00%	268 644,99	100,00%	309 754,37	100,00%

	codes	X01		X02		X03	
BEDRIJFSOPBRENGSTEN							
<b>omzet</b>	<b>70</b>	<b>124</b> <b>500,00</b>	100,00%	<b>310</b> <b>600,00</b>	100,00%	<b>444</b> <b>865,00</b>	100,00%
BEDRIJFSKOSTEN		124 525,99	100,02%	311 020,66	100,14%	425 045,20	95,54%
<b>handelsgoederen, grond- en hulpstoffen</b>	<b>60</b>	<b>54 160,72</b>	43,50%	<b>105</b> <b>492,86</b>	33,96%	<b>151</b> <b>902,32</b>	34,15%
<b>wijziging in de voorraad</b>	<b>609</b>	<b>-14</b> <b>142,86</b>	-11,36%	<b>-5 657,14</b>	-1,82%	<b>-8 910,00</b>	-2,00%
<b>diensten en diverse goederen</b>	<b>61</b>	<b>39 264,00</b>	31,54%	<b>85 062,40</b>	27,39%	<b>102</b> <b>460,56</b>	23,03%
<i>uitbatingsvergoeding</i>		12 450,00	10,00%	31 060,00	10,00%	44 486,50	10,00%
<i>onderhoud gebouwen/domein</i>		3 000,00	2,41%	6 300,00	2,03%	6 900,00	1,55%
<i>renting rollend materieel 100%</i>		2 700,00	2,17%	5 400,00	1,74%	5 400,00	1,21%
<i>drukwerken/benodigdheden</i>		1 500,00	1,20%	3 150,00	1,01%	3 450,00	0,78%
<i>nutsvoorzieningen</i>		3 000,00	2,41%	6 300,00	2,03%	6 900,00	1,55%
<i>telefoon/GSM/internet/ kabeltv/beveiliging/muziek</i>		3 450,00	2,77%	6 900,00	2,22%	6 900,00	1,55%
<i>lidmaatschapsbijdragen</i>		300,00	0,24%	630,00	0,20%	690,00	0,16%
<i>verzekering voertuigen</i>		750,00	0,60%	1 575,00	0,51%	1 725,00	0,39%
<i>onderhoud voertuigen</i>		375,00	0,30%	787,50	0,25%	862,50	0,19%
<i>brandstof voertuigen</i>		270,00	0,22%	540,00	0,17%	591,43	0,13%
<i>diverse kosten gelieerd aan voertuigen</i>		144,00	0,12%	302,40	0,10%	331,20	0,07%



<i>erelonen sociaal secretariaat/ verplichte bijstand</i>		1 500,00	1,20%	3 150,00	1,01%	3 450,00	0,78%
<i>erelonen accountant</i>		2 700,00	2,17%	5 670,00	1,83%	6 210,00	1,40%
<i>verzekering brand en ontploffing</i>		900,00	0,72%	1 800,00	0,58%	1 971,43	0,44%
<i>diverse verzekeringen</i>		1 125,00	0,90%	787,50	0,25%	862,50	0,19%
<i>markteingkosten/representatie</i>		5 100,00	4,10%	10 710,00	3,45%	11 730,00	2,64%
<b>bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen</b>	<b>62</b>	<b>41 500,00</b>	<b>33,33%</b>	<b>103 533,33</b>	<b>33,33%</b>	<b>152 736,98</b>	<b>34,33%</b>
<i>bezoldigingen en verzekering zaakvoerders</i>		0,00	0,00%	0,00	0,00%	4 448,65	1,00%
<i>bezoldigingen personeel</i>		41 500,00	33,33%	103 533,33	33,33%	148 288,33	33,33%
<b>afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, IMVA en MVA</b>	<b>630</b>	<b>2 983,33</b>	<b>2,40%</b>	<b>21 883,34</b>	<b>7,05%</b>	<b>26 133,34</b>	<b>5,87%</b>
<b>andere bedrijfskosten</b>	<b>64</b>	<b>760,80</b>	<b>0,61%</b>	<b>705,87</b>	<b>0,23%</b>	<b>722,00</b>	<b>0,16%</b>
<i>lokale belastingen</i>		62,00	0,05%	124,00	0,04%	124,00	0,03%
<i>verkeerbelasting</i>		190,00	0,15%	65,00	0,02%	65,00	0,01%
<i>sociale bijdrage vennootschap</i>		347,50	0,28%	347,50	0,11%	347,50	0,08%
<i>neerlegging jaarrekening</i>		161,30	0,13%	169,37	0,05%	185,50	0,04%
<b>BEDRIJFSWINST (+)/VERLIES (-)</b>	<b>70/64</b>	<b>-25,99</b>	<b>-0,02%</b>	<b>-420,66</b>	<b>-0,14%</b>	<b>19 819,80</b>	<b>4,46%</b>
<b>FINANCIELE OPBRENGSTEN</b>							
<b>financiële opbrengsten</b>	<b>75</b>	<b>15,00</b>	<b>0,01%</b>	<b>30,00</b>	<b>0,01%</b>	<b>30,00</b>	<b>0,01%</b>
<b>FINANCIELE KOSTEN</b>							
<b>financiële kosten</b>	<b>65</b>	<b>250,00</b>	<b>0,20%</b>	<b>6 338,02</b>	<b>2,04%</b>	<b>6 173,26</b>	<b>1,39%</b>
<b>WINST/VERLIES UIT DE GEWONE BEDRIJFSUITOEFENING VOOR BELASTING</b>	<b>70/65</b>	<b>-260,99</b>	<b>-0,21%</b>	<b>-6 728,68</b>	<b>-2,17%</b>	<b>13 676,54</b>	<b>3,07%</b>
<b>UITZONDERLIJKE OPBRENGSTEN</b>							
<b>uitzonderlijke opbrengsten</b>	<b>76</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
<b>UITZONDERLIJKE KOSTEN</b>							
<b>uitzonderlijke kosten</b>	<b>66</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
<b>WINST VAN HET BOEKJAAR VOOR BELASTING (+) VERLIES VAN HET BOEKJAAR VOOR BELASTING (-)</b>	<b>70/66</b>	<b>-260,99</b>	<b>-0,21%</b>	<b>-6 728,68</b>	<b>-2,17%</b>	<b>13 676,54</b>	<b>3,07%</b>

ONTREKKING AAN DE UITGESTELDE BELASTINGEN	780	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
OVERBOEKING NAAR DE UITGESTELDE BELASTINGEN	680	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
BELASTINGEN OP HET RESULTAAT	67/77	0,00	0,00%	0,00	0,00%	3 419,14	0,77%
WINST VAN HET BOEKJAAR (+) VERLIES VAN HET BOEKJAAR (-)	70/67	-260,99	-0,21%	-6 728,68	-2,17%	10 257,40	2,31%
ONTREKKING AAN DE BELASTINGVRIJE RESERVES (-)	789	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
OVERBOEKING NAAR DE BELASTINGVRIJE RESERVES (+)	689	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TE BESTEMMEN WINST VAN HET BOEKJAAR (+) TE BESTEMMEN VERLIES VAN HET BOEKJAAR (-)	70/68	-260,99	-0,21%	-6 728,68	-2,17%	10 257,40	2,31%

### 9.11 Bijlage 11: Horizontale analyse van brouwer (balans + resultatenrekening)

	codes	X01		X02		X03	
<b>ACTIVA</b>							
VASTE ACTIVA	20/26	19 016,67	100%	247 133,33	1299,56%	270 999,99	1425,07%
<b>oprichtingskosten</b>	<b>20</b>	<b>750,00</b>	100%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
oprichtingskosten		1 500,00	100%	1 500,00	100,00%		0,00%
geboekte afschrijvingen		-750,00	100%	-1 500,00	200,00%		0,00%
<b>immateriële vaste activa</b>	<b>21</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
<b>materiële vaste activa</b>	<b>22/27</b>	<b>17 766,67</b>	100%	<b>246 633,33</b>	1388,18%	<b>270 499,99</b>	1522,51%
terreinen en gebouwen	22	2 700,00	100%	2 100,00	77,78%	1 500,00	55,56%
installaties, machines en uitrusting	23	3 150,00	100%	2 450,00	77,78%	1 750,00	55,56%
meubilair en rollend materieel	24	9 000,00	100%	240 333,33	2670,37%	266 666,66	2962,96%
leasing en soortgelijke rechten	25						
overige materiële vaste activa	26	2 916,67	100%	1 750,00	60,00%	583,33	20,00%
activa en aanbouw en voortuitbetalingen	27						
<b>financiële vaste activa</b>	<b>28</b>	<b>500,00</b>	100%	<b>500,00</b>	100,00%	<b>500,00</b>	100,00%
waarborgen		500,00	100%	500,00	100,00%	500,00	100,00%

VLOTTENDE ACTIVA	29/58	17 128,33	100%	21 511,66	125,59%	38 754,38	226,26%
<b>vorderingen op meer dan één jaar</b>	<b>29</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
handelsvorderingen	290						
overige vorderingen	291						
<b>voorraden en bestellingen in uitvoering</b>	<b>3</b>	<b>14 142,86</b>	100%	<b>19 800,00</b>	140,00%	<b>28 710,00</b>	203,00%
voorraden	30/36	14 142,86	100%	19 800,00	140,00%	28 710,00	203,00%
<i>voorraden handelsgoederen</i>	34	14 142,86	100%	19 800,00	140,00%	28 710,00	203,00%
bestellingen in uitvoering	37						
<b>vorderingen op ten hoogste één jaar</b>	<b>40/41</b>	<b>2 710,40</b>	100%	<b>2 952,40</b>	108,93%	<b>4 280,98</b>	157,95%
handelsvorderingen	40	1 355,20	100%	1 476,20	108,93%	2 140,49	157,95%
overige vorderingen	41	1 355,20	100%	1 476,20	108,93%	2 140,49	157,95%
<b>geldbeleggingen</b>	<b>50/53</b>						
<b>liquide middelen</b>	<b>54/56</b>	<b>275,07</b>	100%	<b>-1 240,74</b>	-451,06%	<b>5 763,40</b>	2095,25%
<b>overlopende rekeningen</b>	<b>490/1</b>						
TOTAAL VAN DE ACTIVA	20/58	36 145,00	100%	268 644,99	743,24%	309 754,37	856,98%

	codes	X01		X02		X03	
<b>PASSIVA</b>							
EIGEN VERMOGEN	10/15	24 739,01	100,00%	33 010,33	133,43%	43 267,74	174,90%
<b>kapitaal</b>	<b>10</b>	<b>25 000,00</b>	100,00%	<b>40 000,00</b>	160,00%	<b>40 000,00</b>	160,00%
geplaatst kapitaal	100	25 000,00	100,00%	40 000,00	160,00%	40 000,00	160,00%
niet-opgevraagd kapitaal	101						
<b>uitgiftepremies</b>	<b>11</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
<b>herwaarderingsmeerwaarden</b>	<b>12</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
<b>reserves</b>	<b>13</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
wettelijke reserve	130						
onbeschikbare reserve	131						
belastingvrije reserves	132						
beschikbare reserves	133						
<b>overgedragen winst (verlies)</b>	<b>14</b>	<b>-260,99</b>	100,00%	<b>-6 989,67</b>	2678,14%	<b>3 267,74</b>	1252,06%
<b>kapitaalsubsidies</b>	<b>15</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
VOORZIENINGEN EN UITGESTELDE BELASTINGEN	16	0,00		0,00		0,00	
<b>voorzieningen voor risico's en kosten</b>	<b>160/5</b>						
<b>uitgestelde belastingen</b>	<b>168</b>						

SCHULDEN	17/49	11 405,99	100,00%	235 634,66	2065,89%	266 486,63	2336,37%
<b>schulden op meer dan één jaar</b>	<b>17</b>	<b>0,00</b>		<b>210 540,70</b>	/	<b>230 099,00</b>	/
financiële schulden	170/4	0,00		210 540,70	/	230 099,00	/
<i>kredietinstellingen, leasingschulden en soortgelijke schulden</i>	172/3	0,00		210 540,70	/	230 099,00	/
<i>overige leningen</i>	174/0						
handelsschulden	175						
ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	176						
overige schulden	178/9						
<b>schulden op ten hoogste één jaar</b>	<b>42/48</b>	<b>11 405,99</b>	100,00%	<b>25 093,96</b>	220,01%	<b>36 387,63</b>	319,02%
schulden op meer dan één jaar die binnen het jaar vervallen	42	0,00		13 050,46	/	16 946,83	/
financiële schulden	43						
<i>kredietinstellingen</i>	430/8						
<i>overige leningen</i>	439						
handelsschulden	44	11 405,99	100,00%	12 043,50	105,59%	16 021,66	140,47%
<i>leveranciers</i>	440/4	11 405,99	100,00%	12 043,50	105,59%	16 021,66	140,47%
<i>te betalen wissels</i>	441						
ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	46						
schulden met betrekking tot belastingen, bezoldigingen en sociale lasten	45					3 419,14	/
<i>belastingen</i>	450/3					3 419,14	/
<i>bezoldigingen en sociale lasten</i>	454/9						
overige schulden	47/48						
<b>overlopende rekeningen</b>	<b>492/3</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
TOTAAL VAN DE PASSIVA	10/49	36 145,00	100,00%	268 644,99	743,24%	309 754,37	856,98%

	codes	X01		X02		X03	
BEDRIJFSOPBRENGSTEN							
<b>omzet</b>	<b>70</b>	<b>124 500,00</b>	<b>100%</b>	<b>310 600,00</b>	<b>249,48%</b>	<b>444 865,00</b>	357,32%
BEDRIJFSKOSTEN		124 525,99	100%	311 020,66	249,76%	425 045,20	341,33%
<b>handelsgoederen, grond- en hulpstoffen</b>	<b>60</b>	<b>54 160,72</b>	<b>100%</b>	<b>105 492,86</b>	<b>194,78%</b>	<b>151 902,32</b>	280,47%

<b>wijziging in de voorraad</b>	<b>609</b>	<b>-14 142,86</b>	<b>100%</b>	<b>-5 657,14</b>	<b>40,00%</b>	<b>-8 910,00</b>	63,00%
<b>diensten en diverse goederen</b>	<b>61</b>	<b>39 264,00</b>	<b>100%</b>	<b>85 062,40</b>	<b>216,64%</b>	<b>102 460,56</b>	260,95%
<i>uitbatingsvergoeding</i>		12 450,00	<b>100%</b>	31 060,00	<b>249,48%</b>	44 486,50	357,32%
<i>onderhoud gebouwen/domein</i>		3 000,00	<b>100%</b>	6 300,00	<b>210,00%</b>	6 900,00	230,00%
<i>renting rollend materieel 100%</i>		2 700,00	<b>100%</b>	5 400,00	<b>200,00%</b>	5 400,00	200,00%
<i>drukwerken/benodigdheden</i>		1 500,00	<b>100%</b>	3 150,00	<b>210,00%</b>	3 450,00	230,00%
<i>nutsvoorzieningen</i>		3 000,00	<b>100%</b>	6 300,00	<b>210,00%</b>	6 900,00	230,00%
<i>telefoon/GSM/internet/ kabeltv/beveiliging/muziek</i>		3 450,00	<b>100%</b>	6 900,00	<b>200,00%</b>	6 900,00	200,00%
<i>lidmaatschapsbijdragen</i>		300,00	<b>100%</b>	630,00	<b>210,00%</b>	690,00	230,00%
<i>verzekering voertuigen</i>		750,00	<b>100%</b>	1 575,00	<b>210,00%</b>	1 725,00	230,00%
<i>onderhoud voertuigen</i>		375,00	<b>100%</b>	787,50	<b>210,00%</b>	862,50	230,00%
<i>brandstof voertuigen</i>		270,00	<b>100%</b>	540,00	<b>200,00%</b>	591,43	219,05%
<i>diverse kosten gelieerd aan voertuigen</i>		144,00	<b>100%</b>	302,40	<b>210,00%</b>	331,20	230,00%
<i>erelonen sociaal secretariaat/ verplichte bijstand</i>		1 500,00	<b>100%</b>	3 150,00	<b>210,00%</b>	3 450,00	230,00%
<i>erelonen accountant</i>		2 700,00	<b>100%</b>	5 670,00	<b>210,00%</b>	6 210,00	230,00%
<i>verzekering brand en ontploffing</i>		900,00	<b>100%</b>	1 800,00	<b>200,00%</b>	1 971,43	219,05%
<i>diverse verzekeringen</i>		1 125,00	<b>100%</b>	787,50	<b>70,00%</b>	862,50	76,67%
<i>markteingkosten/representatie</i>		5 100,00	<b>100%</b>	10 710,00	<b>210,00%</b>	11 730,00	230,00%
<b>bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen</b>	<b>62</b>	<b>41 500,00</b>	<b>100%</b>	<b>103 533,33</b>	<b>249,48%</b>	<b>152 736,98</b>	368,04%
<i>bezoldigingen en verzekering zaakvoerders</i>		0,00		0,00		4 448,65	/
<i>bezoldigingen personeel</i>		41 500,00	<b>100%</b>	103 533,33	<b>249,48%</b>	148 288,33	357,32%
<b>afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, IMVA en MVA</b>	<b>630</b>	<b>2 983,33</b>	<b>100%</b>	<b>21 883,34</b>	<b>733,52%</b>	<b>26 133,34</b>	875,98%
<b>andere bedrijfskosten</b>	<b>64</b>	<b>760,80</b>	<b>100%</b>	<b>705,87</b>	<b>92,78%</b>	<b>722,00</b>	94,90%
<i>lokale belastingen</i>		62,00	<b>100%</b>	124,00	<b>200,00%</b>	124,00	200,00%
<i>verkeerbelasting</i>		190,00	<b>100%</b>	65,00	<b>34,21%</b>	65,00	34,21%
<i>sociale bijdrage vennootschap</i>		347,50	<b>100%</b>	347,50	<b>100,00%</b>	347,50	100,00%
<i>neerlegging jaarrekening</i>		161,30	<b>100%</b>	169,37	<b>105,00%</b>	185,50	115,00%
BEDRIJFSWINST (+)/VERLIES (-)	70/64	-25,99	<b>100%</b>	-420,66	<b>1618,55%</b>	19 819,80	76259,33%
FINANCIELE OPBRENGSTEN							
<b>financiële opbrengsten</b>	<b>75</b>	<b>15,00</b>	<b>100%</b>	<b>30,00</b>	<b>200,00%</b>	<b>30,00</b>	200,00%
FINANCIELE KOSTEN							
<b>financiële kosten</b>	<b>65</b>	<b>250,00</b>	<b>100%</b>	<b>6 338,02</b>	<b>2535,21%</b>	<b>6 173,26</b>	2469,30%

WINST/VERLIES UIT DE GEWONE BEDRIJFSUITOEFENING VOOR BELASTING	70/65	-260,99	100%	-6 728,68	2578,14%	13 676,54	-5240,25%
UITZONDERLIJKE OPBRENGSTEN							
<b>uitzonderlijke opbrengsten</b>	<b>76</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
UITZONDERLIJKE KOSTEN							
<b>uitzonderlijke kosten</b>	<b>66</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
WINST VAN HET BOEKJAAR VOOR BELASTING (+) VERLIES VAN HET BOEKJAAR VOOR BELASTING (-)	70/66	-260,99	100%	-6 728,68	2578,14%	13 676,54	-5240,25%
ONTREKKING AAN DE UITGESTELDE BELASTINGEN	780	0,00		0,00		0,00	
OVERBOEKING NAAR DE UITGESTELDE BELASTINGEN	680	0,00		0,00		0,00	
BELASTINGEN OP HET RESULTAAT	67/77	0,00		0,00		3 419,14	/
WINST VAN HET BOEKJAAR (+) VERLIES VAN HET BOEKJAAR (-)	70/67	-260,99	100%	-6 728,68	2578,14%	10 257,40	-3930,19%
ONTREKKING AAN DE BELASTINGVRIJE RESERVES (-)	789	0		0		0	
OVERBOEKING NAAR DE BELASTINGVRIJE RESERVES (+)	689	0		0		0	
TE BESTEMMEN WINST VAN HET BOEKJAAR (+) TE BESTEMMEN VERLIES VAN HET BOEKJAAR (-)	70/68	-260,99	100%	-6 728,68	2578,14%	10 257,40	-3930,19%

## 9.12 Bijlage 12: Verticale analyse van wijnmaker (balans)

	codes	X01		X02		X03		X04		X05		X06	
<b>ACTIVA</b>													
VASTE ACTIVA	20/26	24 388,33	90,60%	23 426,67	90,36%	22 590,00	90,04%	74 593,33	125,17%	37 296,66	38,07%	27 000,00	10,44%
<b>oprichtings- kosten</b>	<b>20</b>	<b>125,00</b>	0,46%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
oprichtings- kosten		250,00	0,93%	250,00	0,96%								
geboekte afschrijving		-125,00	-0,46%	-250,00	-0,96%								
<b>immateriële vaste activa</b>	<b>21</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
<b>materiële vaste activa</b>	<b>22/27</b>	<b>24 263,33</b>	90,13%	<b>23 426,67</b>	90,36%	<b>22 590,00</b>	90,04%	<b>74 593,33</b>	125,17%	<b>37 296,66</b>	38,07%	<b>27 000,00</b>	10,44%
terreinen en gebouwen	22												
installaties, machines en uitrusting	23	25 100,00	93,24%	25 100,00	96,81%	25 100,00	100,04%	64 900,00	108,90%	37 900,00	38,68%	37 900,00	14,66%
<i>aanlegkosten wijngaard</i>		<i>11 100,00</i>	41,23%	<i>11 100,00</i>	42,81%	<i>11 100,00</i>	44,24%	<i>11 100,00</i>	18,63%	<i>11 100,00</i>	11,33%	<i>11 100,00</i>	4,29%
<i>aanlegkosten boomgaard</i>		<i>14 000,00</i>	52,01%	<i>14 000,00</i>	54,00%	<i>14 000,00</i>	55,80%	<i>14 000,00</i>	23,49%	<i>14 000,00</i>	14,29%	<i>14 000,00</i>	5,41%
<i>inox vaten</i>								<i>30 000,00</i>	50,34%	<i>3 000,00</i>	3,06%	<i>3 000,00</i>	1,16%
<i>houten vaten</i>								<i>9 800,00</i>	16,44%	<i>9 800,00</i>	10,00%	<i>9 800,00</i>	3,79%
meubilair en rollend materieel	24												

leasing en soortgelijke rechten	25							22 500,00	37,76%	22 500,00	22,96%	22 500,00	8,70%
overige materiële vaste activa	26												
activa en aanbouw en vooruitbetalingen	27												
geboekte afschrijving		-836,67	-3,11%	-1 673,33	-6,45%	-2 510,00	-10,00%	-12 806,67	-21,49%	-23 103,34	-23,58%	-33 400,00	-12,92%
<b>financiële vaste activa</b>	<b>28</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
VLOTTENDE ACTIVA	29/58	2 531,67	9,40%	2 500,00	9,64%	2 500,00	9,96%	-15 000,00	-25,17%	60 684,68	61,93%	231 601,16	89,56%
<b>vorderingen op meer dan één jaar</b>	<b>29</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
handelsvorderingen	290												
overige vorderingen	291												
<b>voorraden en bestellingen in uitvoering</b>	<b>3</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>36 000,00</b>	36,74%	<b>72 000,00</b>	27,84%
voorraden	30/36	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	36 000,00	36,74%	72 000,00	27,84%
grond- en hulpstoffen	31												



handelsgoederen	34									36 000,00	36,74%	72 000,00	27,84%
bestellingen in uitvoering	37												
<b>vorderingen op ten hoogste één jaar</b>	<b>40/41</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>5 726,49</b>	5,84%	<b>13 547,78</b>	5,24%
handelsvorderingen	40									5 726,49	5,84%	13 547,78	5,24%
overige vorderingen	41												
<b>geldbeleggingen</b>	<b>50/53</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
<b>liquide middelen</b>	<b>54/56</b>	<b>2 531,67</b>	9,40%	<b>2 500,00</b>	9,64%	<b>2 500,00</b>	9,96%	<b>-15 000,00</b>	-25,17%	<b>18 958,19</b>	19,35%	<b>053,38</b>	56,48%
<b>overlopende rekeningen</b>	<b>490/1</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
TOTAAL VAN DE ACTIVA	20/58	26 920,00	100,00%	25 926,67	100,00%	25 090,00	100,00%	59 593,33	100,00%	97 981,34	100,00%	258 601,16	100,00%

	codes	X01		X02		X03		X04		X05		X06	
<b>PASSIVA</b>													
EIGEN VERMOGEN	10/15	12 265,94	45,56%	-10 205,92	-39,36%	-33 784,67	-134,65%	-18 482,01	-31,01%	48 356,65	49,35%	183 470,29	70,95%
<b>kapitaal</b>	<b>10</b>	<b>34 100,00</b>	126,67%	<b>34 100,00</b>	131,52%	<b>34 100,00</b>	135,91%	<b>64 900,00</b>	108,90%	<b>64 900,00</b>	66,24%	<b>64 900,00</b>	25,10%
geplaatst kapitaal	100	64 900,00	241,08%	64 900,00	250,32%	64 900,00	258,67%	64 900,00	108,90%	64 900,00	66,24%	64 900,00	25,10%

niet-opgevraagd kapitaal	101	-30 800,00	-114,41%	-30 800,00	-118,80%	-30 800,00	-122,76%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<b>uitgifte premies</b>	<b>11</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
<b>HWM</b>	<b>12</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
<b>reserves</b>	<b>13</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>5 928,51</b>	2,29%
wettelijke reserve	130	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	5 928,51	2,29%
onbeschikbare reserve	131												
belastingvrije reserves	132												
beschikbare reserves	133												
<b>overgedragen winst (verlies)</b>	<b>14</b>	<b>-21 834,06</b>	-81,11%	<b>-44 305,92</b>	-170,89%	<b>-67 884,67</b>	-270,56%	<b>-83 382,01</b>	-139,92%	<b>-16 543,35</b>	-16,88%	<b>112 641,78</b>	43,56%
<b>kapitaal- subsidies</b>	<b>15</b>	<b>0</b>	0,00%	<b>0</b>	0,00%	<b>0</b>	0,00%	<b>0</b>	0,00%	<b>0</b>	0,00%	<b>0</b>	0,00%
VOORZIENINGEN EN UITGESTELDE BELASTINGEN	16	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
<b>voorzieningen voor risico's en kosten</b>	<b>160/5</b>	<b>0</b>	0,00%	<b>0</b>	0,00%	<b>0</b>	0,00%	<b>0</b>	0,00%	<b>0</b>	0,00%	<b>0</b>	0,00%
<b>uitgestelde belastingen</b>	<b>168</b>	<b>0</b>	0,00%	<b>0</b>	0,00%	<b>0</b>	0,00%	<b>0</b>	0,00%	<b>0</b>	0,00%	<b>0</b>	0,00%

SCHULDEN	17/49	14 654,06	54,44%	36 132,59	139,36%	58 874,67	234,65%	78 075,34	131,01%	49 624,69	50,65%	75 130,87	29,05%
<b>schulden op meer dan één jaar</b>	<b>17</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>18345,89</b>	<b>30,79%</b>	<b>14025,62</b>	<b>14,31%</b>	<b>9532,53</b>	<b>3,69%</b>
financiële schulden	170/4	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	18345,89	30,79%	14025,62	14,31%	9532,53	3,69%
<i>kredietinstellingen, leasingschulden en soortgelijke schulden</i>	<i>172/3</i>	<i>0</i>	<i>0,00%</i>	<i>0</i>	<i>0,00%</i>	<i>0</i>	<i>0,00%</i>	<i>18345,89</i>	<i>30,79%</i>	<i>14025,62</i>	<i>14,31%</i>	<i>9532,53</i>	<i>3,69%</i>
<i>overige leningen</i>	<i>174/0</i>												
handelsschulden	175												
ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	176												
overige schulden	178/9												
<b>schulden op ten hoogste één jaar</b>	<b>42/48</b>	<b>14 654,06</b>	<b>54,44%</b>	<b>36 132,59</b>	<b>139,36%</b>	<b>58 874,67</b>	<b>234,65%</b>	<b>59 729,45</b>	<b>100,23%</b>	<b>35 599,07</b>	<b>36,33%</b>	<b>65 598,34</b>	<b>25,37%</b>
schulden op meer dan één jaar die binnen het jaar vervallen	42	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	4 154,11	6,97%	4 320,27	4,41%	4 493,09	1,74%

financiële schulden	43	12 834,06	47,67%	34 312,59	132,34%	57 054,67	227,40%	53 734,51	90,17%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<i>kredietinstellingen</i>	<i>430/8</i>	<i>12 834,06</i>	<i>47,67%</i>	<i>34 312,59</i>	<i>132,34%</i>	<i>57 054,67</i>	<i>227,40%</i>	<i>53 734,51</i>	<i>90,17%</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00%</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00%</i>
<i>overige leningen</i>	<i>439</i>												
handelsschulden	44	1 820,00	6,76%	1 820,00	7,02%	1 820,00	7,25%	1 840,83	3,09%	2 633,66	2,69%	3 199,41	1,24%
<i>leveranciers</i>	<i>440/4</i>	<i>1 820,00</i>	<i>6,76%</i>	<i>1 820,00</i>	<i>7,02%</i>	<i>1 820,00</i>	<i>7,25%</i>	<i>1 840,83</i>	<i>3,09%</i>	<i>2 633,66</i>	<i>2,69%</i>	<i>3 199,41</i>	<i>1,24%</i>
<i>te betalen wissels</i>	<i>441</i>												
ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	46												
schulden met betrekking tot belastingen, bezoldigingen en sociale lasten	45	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	28 645,14	29,24%	57 905,85	22,39%
<i>belastingen</i>	<i>450/3</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00%</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00%</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00%</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00%</i>	<i>28 645,14</i>	<i>29,24%</i>	<i>57 905,85</i>	<i>22,39%</i>
<i>bezoldigingen en sociale lasten</i>	<i>454/9</i>												
overige schulden	47/48												
<b>overlopende rekeningen</b>	<b>492/3</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>
TOTAAL VAN DE PASSIVA	10/49	26 920,00	100,00%	25 926,67	100,00%	25 090,00	100,00%	59 593,33	100,00%	97 981,34	100,00%	258 601,16	100,00%

### 9.13 Bijlage 13: Verticale analyse van kaasmaker (balans + resultatenrekening)

	codes	X01		X02		X03	
<b>ACTIVA</b>							
VASTE ACTIVA	20/26	37 175,00	88,65%	34 600,00	67,50%	32 150,00	55,09%
<b>oprichtingskosten</b>	<b>20</b>	<b>125,00</b>	0,30%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
oprichtingskosten		250,00	0,60%	250,00	0,49%		
geboekte afschrijving		-125,00	-0,30%	-250,00	-0,49%		
<b>immateriële vaste activa</b>	<b>21</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
<b>materiële vaste activa</b>	<b>22/27</b>	<b>37 050,00</b>	88,35%	<b>34 600,00</b>	67,50%	<b>32 150,00</b>	55,09%
terreinen en gebouwen	22	30 000,00	71,54%	30 000,00	58,53%	30 000,00	51,41%
installaties, machines en uitrusting	23	9 500,00	22,65%	9 500,00	18,53%	9 500,00	16,28%
meubilair en rollend materieel	24						
leasing en soortgelijke rechten	25						
overige materiële vaste activa	26						
activa en aanbouw en vooruitbetalingen	27						
geboekte afschrijving		-2 450,00	-5,84%	-4 900,00	-9,56%	-7 350,00	-12,59%
<b>financiële vaste activa</b>	<b>28</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
VLOTTENDE ACTIVA	29/58	4 760,00	11,35%	16 657,12	32,50%	26 209,87	44,91%
<b>vorderingen op meer dan één jaar</b>	<b>29</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
handelsvorderingen	290						
overige vorderingen	291						
<b>voorraden en bestellingen in uitvoering</b>	<b>3</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
voorraden	30/36						
bestellingen in uitvoering	37						
<b>vorderingen op ten hoogste één jaar</b>	<b>40/41</b>	<b>3 760,00</b>	8,97%	<b>7 755,00</b>	15,13%	<b>7 755,00</b>	13,29%
handelsvorderingen	40	3 760,00	8,97%	7 755,00	15,13%	7 755,00	13,29%
overige vorderingen	41						
<b>geldbeleggingen</b>	<b>50/53</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
<b>liquide middelen</b>	<b>54/56</b>	<b>1 000,00</b>	2,38%	<b>8 902,12</b>	17,37%	<b>18 454,87</b>	31,62%
<b>overlopende rekeningen</b>	<b>490/1</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
TOTAAL VAN DE ACTIVA	20/58	41 935,00	100,00%	51 257,12	100,00%	58 359,87	100,00%

	codes	X01		X02		X03	
<b>PASSIVA</b>							
EIGEN VERMOGEN	10/15	26 228,88	62,55%	32 897,58	64,18%	41 078,36	70,39%
<b>kapitaal</b>	10	35 000,00	83,46%	35 000,00	68,28%	35 000,00	59,97%
geplaatst kapitaal	100	35 000,00	83,46%	35 000,00	68,28%	35 000,00	59,97%
niet-opgevraagd kapitaal	101						
<b>uitgiftepremies</b>	<b>11</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
<b>herwaarderingsmeerwaarden</b>	<b>12</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
<b>reserves</b>	<b>13</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>607,84</b>	1,04%
wettelijke reserve	130	0,00	0,00%	0,00	0,00%	607,84	1,04%
onbeschikbare reserve	131						
belastingvrije reserves	132						
beschikbare reserves	133						
<b>overgedragen winst (verlies)</b>	<b>14</b>	<b>-8 771,12</b>	-20,92%	<b>-2 102,42</b>	-4,10%	<b>5 470,53</b>	9,37%
<b>kapitaalsubsidies</b>	<b>15</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
<b>voorschot aan de vennoten op de verdeling van het netto-actief</b>	<b>19</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
VOORZIENINGEN EN UITGESTELDE BELASTINGEN	16	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<b>voorzieningen voor risico's en kosten</b>	160/5						
<b>uitgestelde belastingen</b>	168						
SCHULDEN	17/49	15 706,13	37,45%	18 359,53	35,82%	17 281,51	29,61%
<b>schulden op meer dan één jaar</b>	<b>17</b>	<b>7 746,04</b>	18,47%	<b>5 921,92</b>	11,55%	<b>4 024,84</b>	6,90%
financiële schulden	170/4	7 746,04	18,47%	5 921,92	11,55%	4 024,84	6,90%
<i>kredietinstellingen, leasingschulden en soortgelijke schulden</i>	172/3	7 746,04	18,47%	5 921,92	11,55%	4 024,84	6,90%
<i>overige leningen</i>	174/0						
handelsschulden	175						
ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	176						
overige schulden	178/9						
<b>schulden op ten hoogste één jaar</b>	<b>42/48</b>	<b>7 960,09</b>	18,98%	<b>12 437,61</b>	24,27%	<b>13 256,67</b>	22,72%
schulden op meer dan één jaar die binnen het jaar vervallen	42	1 753,96	4,18%	1 824,12	3,56%	1 897,08	3,25%
financiële schulden	43	1 541,85	3,68%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<i>kredietinstellingen</i>	430/8	1 541,85	3,68%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<i>overige leningen</i>	439						
handelsschulden	44	4 664,28	11,12%	7 328,91	14,30%	7 330,25	12,56%

<i>leveranciers</i>	440/4	4 664,28	11,12%	7 328,91	14,30%	7 330,25	12,56%
<i>te betalen wissels</i>	441						
ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	46						
schulden met betrekking tot belastingen, bezoldigingen en sociale lasten	45	0,00	0,00%	3 284,59	6,41%	4 029,34	6,90%
<i>belastingen</i>	450/3	0,00	0,00%	3 284,59	6,41%	4 029,34	6,90%
<i>bezoldigingen en sociale lasten</i>	454/9						
overige schulden	47/48						
<b>overlopende rekeningen</b>	<b>492/3</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
<b>TOTAAL VAN DE PASSIVA</b>	<b>10/49</b>	<b>41 935,01</b>	<b>100,00%</b>	<b>51 257,12</b>	<b>100,00%</b>	<b>58 359,87</b>	<b>100,00%</b>

	codes	X01		X02		X03	
BEDRIJFSOPBRENGSTEN							
<b>omzet</b>	<b>70</b>	<b>45 120,00</b>	100,00%	<b>93 060,00</b>	100,00%	<b>93 060,00</b>	100,00%
BEDRIJFSKOSTEN		53 396,30	118,34%	82 796,87	88,97%	80 613,00	86,62%
<b>handelsgoederen, grond- en hulpstoffen</b>	<b>60</b>	<b>30 072,50</b>	66,65%	<b>62 040,00</b>	66,67%	<b>62 040,00</b>	66,67%
<b>wijziging in de voorraad (-) toename</b>	<b>609</b>						
<b>diensten en diverse goederen</b>	<b>61</b>	<b>9 160,00</b>	20,30%	<b>9 160,00</b>	9,84%	<b>9 160,00</b>	9,84%
<i>voer voor koeien</i>		6 400,00	14,18%	6 400,00	6,88%	6 400,00	6,88%
<i>dierenarts</i>		400,00	0,89%	400,00	0,43%	400,00	0,43%
<i>lidgeld Rendac</i>		40,00	0,09%	40,00	0,04%	40,00	0,04%
<i>boekhouder</i>		1 500,00	3,32%	1 500,00	1,61%	1 500,00	1,61%
<i>elektriciteit</i>		320,00	0,71%	320,00	0,34%	320,00	0,34%
<i>verzekering</i>		500,00	1,11%	500,00	0,54%	500,00	0,54%
<b>bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen</b>	<b>62</b>	<b>16 060,00</b>	35,59%	<b>16 060,00</b>	17,26%	<b>16 060,00</b>	17,26%
<i>bezoldigingen en verzekering zaakvoerders</i>		16 060,00	35,59%	16 060,00	17,26%	16 060,00	17,26%
<i>bezoldigingen personeel</i>							
<b>afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, IMVA en MVA</b>	<b>630</b>	<b>-2 575,00</b>	-5,71%	<b>-5 150,00</b>	-5,53%	<b>-7 350,00</b>	-7,90%
<b>andere bedrijfskosten</b>	<b>64</b>	<b>678,80</b>	1,50%	<b>686,87</b>	0,74%	<b>703,00</b>	0,76%
<i>provinciale belasting</i>		70,00	0,16%	70,00	0,08%	70,00	0,08%
<i>waterverontreinigingsbelasting</i>		100,00	0,22%	100,00	0,11%	100,00	0,11%
<i>FAVV</i>		150,00	0,33%	150,00	0,16%	150,00	0,16%
<i>sociale bijdrage vennootschap</i>		347,50	0,77%	347,50	0,37%	347,50	0,37%
<i>neerlegging jaarrekening</i>		161,30	0,36%	169,37	0,18%	185,50	0,20%
<b>BEDRIJFSWINST (+)/VERLIES (-)</b>	<b>70/64</b>	<b>-8 276,30</b>	<b>-18,34%</b>	<b>10 263,13</b>	<b>11,03%</b>	<b>12 447,00</b>	<b>13,38%</b>

FINANCIËLE OPBRENGSTEN		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<b>financiële opbrengsten</b>	<b>75</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
FINANCIËLE KOSTEN		494,82	1,10%	309,84	0,33%	236,88	0,25%
<b>financiële kosten</b>	<b>65</b>	<b>494,82</b>	1,10%	<b>309,84</b>	0,33%	<b>236,88</b>	0,25%
WINST/VERLIES UIT DE GEWONE BEDRIJFSUITOEFENING VOOR BELASTING	70/65	-8 771,12	-19,44%	9 953,29	10,70%	12 210,12	13,12%
UITZONDERLIJKE OPBRENGSTEN			0,00%		0,00%		0,00%
<b>uitzonderlijke opbrengsten</b>	<b>76</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
UITZONDERLIJKE KOSTEN			0,00%		0,00%		0,00%
<b>uitzonderlijke kosten</b>	<b>66</b>	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
WINST VAN HET BOEKJAAR VOOR BELASTING (+) VERLIES VAN HET BOEKJAAR VOOR BELASTING (-)	70/66	-8 771,12	-19,44%	9 953,29	10,70%	12 210,12	13,12%
ONTREKKING AAN DE UITGESTELDE BELASTINGEN	780	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
OVERBOEKING NAAR DE UITGESTELDE BELASTINGEN	680	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
BELASTINGEN OP HET RESULTAAT	67/77	0,00	0,00%	3 284,59	3,53%	4 029,34	4,33%
WINST VAN HET BOEKJAAR (+) VERLIES VAN HET BOEKJAAR (-)	70/67	-8 771,12	-19,44%	6 668,70	7,17%	8 180,78	8,79%
ONTREKKING AAN DE BELASTINGVRIJE RESERVES (-)	789	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
OVERBOEKING NAAR DE BELASTINGVRIJE RESERVES (+)	689	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TE BESTEMMEN WINST VAN HET BOEKJAAR (+) TE BESTEMMEN VERLIES VAN HET BOEKJAAR (-)	70/68	-8 771,12	-19,44%	6 668,70	7,17%	8 180,78	8,79%



#### 9.14 Bijlage 14: Horizontale analyse van kaasmaker (balans + resultatenrekening)

	codes	X01		X02		X03	
<b>ACTIVA</b>							
VASTE ACTIVA	20/26	37 175,00	100,00%	34 600,00	93,07%	32 150,00	86,48%
<b>oprichtingskosten</b>	<b>20</b>	<b>125,00</b>	100,00%	<b>0,00</b>	0,00%	<b>0,00</b>	0,00%
oprichtingskosten		250,00	100,00%	250,00	100,00%		0,00%
geboekte afschrijving		-125,00	100,00%	-250,00	200,00%		0,00%
<b>immateriële vaste activa</b>	<b>21</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
<b>materiële vaste activa</b>	<b>22/27</b>	<b>37 050,00</b>	100,00%	<b>34 600,00</b>	93,39%	<b>32 150,00</b>	86,77%
terreinen en gebouwen	22	30 000,00	100,00%	30 000,00	100,00%	30 000,00	100,00%
installaties, machines en uitrusting	23	9 500,00	100,00%	9 500,00	100,00%	9 500,00	100,00%
meubilair en rollend materieel	24						
leasing en soortgelijke rechten	25						
overige materiële vaste activa	26						
activa en aanbouw en voortuitbetalingen	27						
geboekte afschrijving		-2 450,00	100,00%	-4 900,00	200,00%	-7 350,00	300,00%
<b>financiële vaste activa</b>	<b>28</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
VLOTTENDE ACTIVA	29/58	4 760,00	100,00%	16 657,12	349,94%	26 209,87	550,63%
<b>vorderingen op meer dan één jaar</b>	<b>29</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
handelsvorderingen	290						
overige vorderingen	291						
<b>voorraden en bestellingen in uitvoering</b>	<b>3</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
voorraden	30/36						
bestellingen in uitvoering	37						
<b>vorderingen op ten hoogste één jaar</b>	<b>40/41</b>	<b>3 760,00</b>	100,00%	<b>7 755,00</b>	206,25%	<b>7 755,00</b>	206,25%
handelsvorderingen	40	3 760,00	100,00%	7 755,00	206,25%	7 755,00	206,25%
overige vorderingen	41						
<b>geldbeleggingen</b>	<b>50/53</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
<b>liquide middelen</b>	<b>54/56</b>	<b>1 000,00</b>	100,00%	<b>8 902,12</b>	890,21%	<b>18 454,87</b>	1845,49%
<b>overlopende rekeningen</b>	<b>490/1</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
TOTAAL VAN DE ACTIVA	20/58	41 935,00	100,00%	51 257,12	122,23%	58 359,87	139,17%

	codes	X01		X02		X03	
<b>PASSIVA</b>							
EIGEN VERMOGEN	10/15	26 228,88	100,00%	32 897,58	125,43%	41 078,36	156,62%
<b>kapitaal</b>	10	35 000,00	100,00%	35 000,00	100,00%	35 000,00	100,00%
geplaatst kapitaal	100	35 000,00	100,00%	35 000,00	100,00%	35 000,00	100,00%
niet-opgevraagd kapitaal	101						
<b>uitgiftepremies</b>	<b>11</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
<b>herwaarderingsmeerwaarden</b>	<b>12</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
<b>reserves</b>	<b>13</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>607,84</b>	
wettelijke reserve	130	0,00		0,00		607,84	
onbeschikbare reserve	131						
belastingvrije reserves	132						
beschikbare reserves	133						
<b>overgedragen winst (verlies)</b>	<b>14</b>	<b>-8 771,12</b>	100,00%	<b>-2 102,42</b>	23,97%	<b>5 470,53</b>	-62,37%
<b>kapitaalsubsidies</b>	<b>15</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
<b>voorschot aan de vennoten op de verdeling van het netto-actief</b>	<b>19</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
VOORZIENINGEN EN UITGESTELDE BELASTINGEN	16	0,00		0,00		0,00	
<b>voorzieningen voor risico's en kosten</b>	160/5						
<b>uitgestelde belastingen</b>	168						
SCHULDEN	17/49	15 706,13	100,00%	18 359,53	116,89%	17 281,51	110,03%
<b>schulden op meer dan één jaar</b>	<b>17</b>	<b>7 746,04</b>	100,00%	<b>5 921,92</b>	76,45%	<b>4 024,84</b>	51,96%
financiële schulden	170/4	7 746,04	100,00%	5 921,92	76,45%	4 024,84	51,96%
<i>kredietinstellingen, leasingschulden en soortgelijke schulden</i>	172/3	7 746,04	100,00%	5 921,92	76,45%	4 024,84	51,96%
<i>overige leningen</i>	174/0						
handelsschulden	175						
ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	176						
overige schulden	178/9						
<b>schulden op ten hoogste één jaar</b>	<b>42/48</b>	<b>7 960,09</b>	100,00%	<b>12 437,61</b>	156,25%	<b>13 256,67</b>	166,54%
schulden op meer dan één jaar die binnen het jaar vervallen	42	1 753,96	100,00%	1 824,12	104,00%	1 897,08	108,16%
financiële schulden	43	1 541,85	100,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<i>kredietinstellingen</i>	430/8	1 541,85	100,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<i>overige leningen</i>	439						
handelsschulden	44	4 664,28	100,00%	7 328,91	157,13%	7 330,25	157,16%

<i>leveranciers</i>	440/4	4 664,28	100,00%	7 328,91	157,13%	7 330,25	157,16%
<i>te betalen wissels</i>	441						
ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	46						
schulden met betrekking tot belastingen, bezoldigingen en sociale lasten	45	0,00		3 284,59		4 029,34	
<i>belastingen</i>	450/3	0,00		3 284,59		4 029,34	
<i>bezoldigingen en sociale lasten</i>	454/9						
overige schulden	47/48						
<b>overlopende rekeningen</b>	<b>492/3</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
<b>TOTAAL VAN DE PASSIVA</b>	<b>10/49</b>	<b>41 935,01</b>	<b>100,00%</b>	<b>51 257,12</b>	<b>122,23%</b>	<b>58 359,87</b>	<b>139,17%</b>

	codes	X01		X02		X03	
BEDRIJFSOPBRENGSTEN							
<b>omzet</b>	<b>70</b>	<b>45 120,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>93 060,00</b>	<b>206,25%</b>	<b>93 060,00</b>	206,25%
BEDRIJFSKOSTEN		53 396,30	100,00%	82 796,87	155,06%	80 613,00	150,97%
<b>handelsgoederen, grond- en hulpstoffen</b>	<b>60</b>	<b>30 072,50</b>	<b>100,00%</b>	<b>62 040,00</b>	<b>206,30%</b>	<b>62 040,00</b>	206,30%
<b>wijziging in de voorraad (-) toename</b>	<b>609</b>						
<b>diensten en diverse goederen</b>	<b>61</b>	<b>9 160,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>9 160,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>9 160,00</b>	100,00%
<i>voer voor koeien</i>		6 400,00	100,00%	6 400,00	100,00%	6 400,00	100,00%
<i>dierenarts</i>		400,00	100,00%	400,00	100,00%	400,00	100,00%
<i>lidgeld Rendac</i>		40,00	100,00%	40,00	100,00%	40,00	100,00%
<i>boekhouder</i>		1 500,00	100,00%	1 500,00	100,00%	1 500,00	100,00%
<i>elektriciteit</i>		320,00	100,00%	320,00	100,00%	320,00	100,00%
<i>verzekering</i>		500,00	100,00%	500,00	100,00%	500,00	100,00%
<b>bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen</b>	<b>62</b>	<b>16 060,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>16 060,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>16 060,00</b>	100,00%
<i>bezoldigingen en verzekering zaakvoerders</i>		16 060,00	100,00%	16 060,00	100,00%	16 060,00	100,00%
<i>bezoldigingen personeel</i>							
<b>afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, IMVA en MVA</b>	<b>630</b>	<b>-2 575,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>-5 150,00</b>	<b>200,00%</b>	<b>-7 350,00</b>	285,44%
<b>andere bedrijfskosten</b>	<b>64</b>	<b>678,80</b>	<b>100,00%</b>	<b>686,87</b>	<b>101,19%</b>	<b>703,00</b>	103,57%
<i>provinciale belasting</i>		70,00	100,00%	70,00	100,00%	70,00	100,00%
<i>waterverontreinigingsbelasting</i>		100,00	100,00%	100,00	100,00%	100,00	100,00%
<i>FAVV</i>		150,00	100,00%	150,00	100,00%	150,00	100,00%
<i>sociale bijdrage vennootschap</i>		347,50	100,00%	347,50	100,00%	347,50	100,00%
<i>neerlegging jaarrekening</i>		161,30	100,00%	169,37	105,00%	185,50	115,00%

BEDRIJFSWINST (+)/VERLIES (-)	70/64	-8 276,30	<b>100,00%</b>	10 263,13	<b>-124,01%</b>	12 447,00	- 150,39%
FINANCIELE OPBRENGSTEN		0,00		0,00		0,00	
<b>financiële opbrengsten</b>	<b>75</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
FINANCIELE KOSTEN		494,82	<b>100,00%</b>	309,84	<b>62,62%</b>	236,88	47,87%
<b>financiële kosten</b>	<b>65</b>	<b>494,82</b>	<b>100,00%</b>	<b>309,84</b>	<b>62,62%</b>	<b>236,88</b>	47,87%
WINST/VERLIES UIT DE GEWONE BEDRIJFSUITOEFENING VOOR BELASTING	70/65	-8 771,12	<b>100,00%</b>	9 953,29	<b>-113,48%</b>	12 210,12	- 139,21%
UITZONDERLIJKE OPBRENGSTEN							
<b>uitzonderlijke opbrengsten</b>	<b>76</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
UITZONDERLIJKE KOSTEN							
<b>uitzonderlijke kosten</b>	<b>66</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		<b>0,00</b>	
WINST VAN HET BOEKJAAR VOOR BELASTING (+) VERLIES VAN HET BOEKJAAR VOOR BELASTING (-)	70/66	-8 771,12	<b>100,00%</b>	9 953,29	<b>-113,48%</b>	12 210,12	- 139,21%
ONTTREKKING AAN DE UITGESTELDE BELASTINGEN	780	0,00		0,00		0,00	
OVERBOEKING NAAR DE UITGESTELDE BELASTINGEN	680	0,00		0,00		0,00	
BELASTINGEN OP HET RESULTAAT	67/77	0,00		3 284,59		4 029,34	
WINST VAN HET BOEKJAAR (+) VERLIES VAN HET BOEKJAAR (-)	70/67	-8 771,12	<b>100,00%</b>	6 668,70	<b>-76,03%</b>	8 180,78	-93,27%
ONTREKKING AAN DE BELASTINGVRIJE RESERVES (-)	789	0		0		0	
OVERBOEKING NAAR DE BELASTINGVRIJE RESERVES (+)	689	0		0		0	
TE BESTEMMEN WINST VAN HET BOEKJAAR (+) TE BESTEMMEN VERLIES VAN HET BOEKJAAR (-)	70/68	-8 771,12	<b>100,00%</b>	6 668,70	<b>-76,03%</b>	8 180,78	-93,27%



## Auteursrechtelijke overeenkomst

Ik/wij verlenen het wereldwijde auteursrecht voor de ingediende eindverhandeling:

**Financiële haalbaarheid van een project inzake herbestemming van religieuze gebouwen. Gevalstudie Abdij van Colen**

Richting: **master in de toegepaste economische wetenschappen-accountancy en financiering**

Jaar: **2016**

in alle mogelijke mediaformaten, - bestaande en in de toekomst te ontwikkelen - , aan de Universiteit Hasselt.

Niet tegenstaand deze toekenning van het auteursrecht aan de Universiteit Hasselt behoud ik als auteur het recht om de eindverhandeling, - in zijn geheel of gedeeltelijk -, vrij te reproduceren, (her)publiceren of distribueren zonder de toelating te moeten verkrijgen van de Universiteit Hasselt.

Ik bevestig dat de eindverhandeling mijn origineel werk is, en dat ik het recht heb om de rechten te verlenen die in deze overeenkomst worden beschreven. Ik verklaar tevens dat de eindverhandeling, naar mijn weten, het auteursrecht van anderen niet overtreedt.

Ik verklaar tevens dat ik voor het materiaal in de eindverhandeling dat beschermd wordt door het auteursrecht, de nodige toelatingen heb verkregen zodat ik deze ook aan de Universiteit Hasselt kan overdragen en dat dit duidelijk in de tekst en inhoud van de eindverhandeling werd genotificeerd.

Universiteit Hasselt zal mij als auteur(s) van de eindverhandeling identificeren en zal geen wijzigingen aanbrengen aan de eindverhandeling, uitgezonderd deze toegelaten door deze overeenkomst.

Voor akkoord,

**Gielen, Lies**

Datum: **5/06/2016**