

"Consumenten kiezen niet voor labels"

nieuws

De huidige crisis in de groententeelt stemt tot nadenken over de commercialisering van land- en tuinbouwproducten. Aan labels is er alleszins geen gebrek. "Helaas zijn ze voor consumenten geen criterium bij hun aankoop". Dat zei de Gentse professor Xavier Gellynck dinsdag tijdens een studienamiddag van de Belgische Vereniging voor Landbouweconomie in Veiling Haspengouw.

🕒 25 AUGUSTUS 2004 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:28

De huidige crisis in de groententeelt stemt tot nadenken over de commercialisering van land- en tuinbouwproducten. Aan labels is er alleszins geen gebrek. "Helaas zijn ze voor consumenten geen criterium bij hun aankoop". Dat zei de Gentse professor Xavier Gellynck dinsdag tijdens een studienamiddag van de Belgische Vereniging voor Landbouweconomie in Veiling Haspengouw.

De jongste jaren hengelen de professionele aankopers van de groot- en detailhandel naar steeds meer kwaliteitsgaranties. Om hun producten te differentiëren van de concurrentie startten diverse deelsectoren van de land- en tuinbouw met een eigen label. Daarenboven komt de grootdistributie zelf met steeds meer lastenboeken aandraven. "Grootwarenhuizen zijn als de dood voor een voedselcrisis in de eigen winkelrekken en dekken zich daarom maximaal in", legt Jos Vanwezer van het Verbond van Belgische Tuinbouwveilingen uit. "Daarom is een label een belangrijk communicatie-instrument binnen de keten".

Maar kunnen labels als Eburon, Haspengoud of Truval ook de consument overtuigen? "Stop met het verhaal dat onze labels inspelen op reële behoeften bij de consument", is de reactie van professor Gellynck. "De meeste labels leggen de nadruk op zekerheid en veiligheid, maar de consument gaat ervan uit dat de voedselproducenten en de overheid hier sowieso borg voor staan". Maar hoe zit het dan met de dure televisiespots die labels zoals Meritus frequent aanprijzen? "Die dienen enkel om aan de boeren te tonen dat er met hun geld wel degelijk iets gedaan wordt", luidt het. Gellynck pleit ervoor om synergieën met de grootdistributie te ontwikkelen.

"Supermarkten zijn geen verkopers, ze zijn slechts een verzamelpunt van koopwaar met

een parking er omheen", aldus de professor. "Als bijvoorbeeld de fruittelers willen dat hun producten deskundig behandeld worden in de schappen van het grootwarenhuis, dan zullen ze zelf initiatief en verantwoordelijkheid moeten nemen".

Landbouwambtenaar Pieter Gabriëls lanceert de idee dat telersverenigingen ruimte kunnen huren in supermarkten. Op die manier krijgen de Vlaamse telers de kans hun verse groenten en fruit in optimale conditie aan te bieden aan de consument. De grootdistributie kan dan besparen op personeelskosten en hoeft geen bedorven producten meer te vernietigen. "Misschien kan dat zelfs leiden tot een significante prijsdaling", filosofeert Gabriëls.

De veilingen zijn (nog) niet rijp voor dergelijke ommezwaai in het management. "Onze labels zoals Haspengoud zijn handelsmerken en niet gericht naar de consument", geeft Jos Meesters van Veiling Haspengouw toe. "Eenmaal onze producten verkocht, kleeft de grootdistributie er liever zijn eigen merknamen op. Om onszelf op te dringen in de consumentenmarkt ontbreekt het trouwens aan communicatiebudgetten". De huur van winkelruimte is volgens Meesters geen vanzelfsprekend alternatief. "Hoe zullen onze leden reageren als we de schappen netjes inrichten, terwijl slechts een fractie van het aanbod van hen afkomstig is?"

Lees ook: Zo gezegd: [Luc Vanoirbeek: "Vlaams fruit mist verhaal"](#) geVILT: [Fruitsector op zoek naar opvolgers voor Jonagold](#)

VILT vzw


Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

 screenreader.visit us on our facebook page: <https://www.facebook.com/vilt.nieuws/>

 screenreader.visit us on our linkedin page: <https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/>

 screenreader.visit us on our instagram page: <https://www.instagram.com/vilt.nieuws>

 screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws

🦋 screenreader.visit us on our bluesky page:
<https://bsky.app/profile/viltnieuwsws.bsky.social>

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra