

Hoeverproducenten banen weg door administratief kluwen

nieuws

Uit de jongste inventarisatie van de Administratie Land- en Tuinbouw blijkt dat Vlaanderen ruim 1.000 hoeverproducenten telt. De omzet van de boerderijverkoop bedroeg in 2002 ruim 166 miljoen euro, een stijging van 14 procent ten aanzien van 2001. Een kwart van de Vlamingen beweert minstens één keer per jaar rechtstreeks bij de boer te kopen. Hoeverproducenten hebben het echter niet altijd onder de markt met de bestaande reglementering. En onderlinge samenwerking is door de wetgever haast onmogelijk gemaakt. Dat bleek maandag op een studiedag over hoeveproducten van de vzw Plattelandsontwikkeling.

🕒 20 OKTOBER 2003 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:28

Uit de jongste inventarisatie van de Administratie Land- en Tuinbouw blijkt dat Vlaanderen ruim 1.000 hoeverproducenten telt. De omzet van de boerderijverkoop bedroeg in 2002 ruim 166 miljoen euro, een stijging van 14 procent ten aanzien van 2001. Een kwart van de Vlamingen beweert minstens één keer per jaar rechtstreeks bij de boer te kopen. Hoeverproducenten hebben het echter niet altijd onder de markt met de bestaande reglementering. En onderlinge samenwerking is door de wetgever haast onmogelijk gemaakt. Dat bleek maandag op een studiedag over hoeveproducten van de vzw Plattelandsontwikkeling in het Oost-Vlaamse Heusden.

De rechtstreekse verkoop van hoeveproducten is voor veel familiale land- en tuinbouwbedrijven een middel om te ontsnappen aan de talrijke productiebeperkingen en om de band met de consument weer nauwer aan te halen. In een lokaal marktsegment kunnen de eigen producten beter gevaloriseerd worden en het landbouwgezin verhoogt zijn zelfredzaamheid.

"Laten we de hoeveverkoop niet al te zeer romantiseren", waarschuwde Jef Geldof, drijvende kracht achter de vzw Plattelandsontwikkeling. "Boeren die ermee starten, zetten hun persoonlijk, sociaal en beroepsleven extra onder druk. Bijkomende investeringen zijn vereist zonder dat de return verzekerd is. Anderzijds verdienen

hoeveproducenten alle steun omdat ze de consumenten tonen dat er een duurzaam alternatief is voor de agro-industrie".

Die steun kunnen ze best gebruiken. Bijvoorbeeld van het Steunpunt Hoeveproducten dat sinds april werd uitgebouwd door KVLV-Agra met financiële steun uit Vlaanderen en Europa. Het Steunpunt ondersteunt hoeveproducenten met individueel advies en groepsbegeleiding. "We krijgen heel wat vragen over vergunningen, fiscale implicaties en de vereiste zelfcontrole", zei Tine Degloire, coördinator van het Steunpunt. In sommige gevallen is de wetgeving zo onduidelijk dat de boeren moeten rekenen op een gunstige interpretatie van de controlediensten.

"Het cliché wil dat de Vlaamse boer nogal nukkig is als het op samenwerken aankomt met zijn collega's", aldus Lieven Vandeputte, medewerker van het Innovatiesteunpunt. "Maar in de praktijk is het wettelijk haast onmogelijk voor hoeveproducenten om elkaars assortiment aan te vullen". In zijn betoog focuste Vandeputte vooral op een aantal onontbeerlijke verkooptechnieken. Een heikel item voor veel boeren is de prijssetting. Vandeputte: "Hoeveproducenten mogen hun voedingswaren zeker niet te laag prijzen. Ze verkopen immers ambachtelijke producten die met respect voor mens, dier en milieu geteeld en eventueel ook verwerkt zijn. Hoe kan je dat verhaal op een geloofwaardige manier rijmen met lage prijzen?"

Om de rechtstreekse verkoop een duwtje in de rug te geven werkt een ambtelijke werkgroep onder auspiciën van Vlaams landbouwminister Sannen aan een wettelijke bescherming voor hoeveproducten. Vooropgesteld wordt dat op 1 januari 2005 een nieuw KB betreffende autocontrole, meldingsplicht en traceerbaarheid in voege kan treden. Hoeveproducenten die aan de regeling voldoen, zouden op hun verkooppunt een apart label mogen gebruiken. Vlam heeft bij de ALT een projectvoorstel ingediend om in afwachting van de wetgeving in 2004 al een project rond lokale marketing voor geïnteresseerde hoeveproducenten op te starten.

Slotspreker Alexander Vercamer, landbouwgedeputeerde in Oost-Vlaanderen, hield een vurig pleidooi voor een professionele aanpak van de hoeveverkoop.

"Hoeveproducenten kunnen bouwen op het positieve imago dat de boer geniet. De consument is best bereid wat meer te betalen voor ambachtelijke producten, maar dan moet hem wel een onberispelijke kwaliteit gegarandeerd worden. De tijd van het amateurisme is voorbij". Vercamer had ook nog een boodschap voor het Vlaamse beleidsniveau: "De nieuwe wetgeving is delicaat want die mag geenszins de creativiteit van de boer in de kiem smoren".

Lees ook: [geVILT: Verkooppunten van hoeveproducten krijgen label](#)

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/viltnieuwbs.bsky.social>

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra