nieuws

Hoeveverkoop boekt omzetstijging van 25 procent

nieuws

De totale omzet van de hoeveverkoop steeg vorig jaar in ons land met meer dan 25 procent. De groei is te danken aan een toename van het aantal kopers, maar vooral aan een hoger besteed bedrag per aankoop. 76 procent van de nationale hoeveomzet wordt in Vlaanderen gerealiseerd. Dat blijkt uit onderzoek van GfK, in opdracht van VLAM.

6 MEI 2009 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:48

Lees meer over:
marketing
consument

De totale omzet van de hoeveverkoop steeg vorig jaar in ons land met meer dan 25 procent. De groei is te danken aan een toename van het aantal kopers, maar vooral aan een hoger besteed bedrag per aankoop. 76 procent van de nationale hoeveomzet wordt in Vlaanderen gerealiseerd. Dat blijkt uit onderzoek van GfK, in opdracht van VLAM.

Bijna 19 procent van de Belgische gezinnen kocht in 2008 minstens één keer voedingsproducten op de hoeve. In Vlaanderen trekken aanzienlijk meer mensen naar de boerderij voor voedingsaankopen, met name 24 op 100. Vorig jaar besteedde de gemiddelde Belgische hoevekoper 136,7 euro op de hoeve, verdeeld over 8,3 aankopen.

Aardappelen blijven een belangrijke productcategorie om klanten naar de hoeve te lokken. Tien procent van de Belgische gezinnen kocht vorig jaar aardappelen op een landbouwbedrijf. Verder in het rijtje volgen fruit (8 pct), groenten (7 pct), eieren (5,3 pct), zuivel (3,4 pct) en vlees (1,8 pct). Ondanks het relatief lage aantal kopers haalt de verkoop van vlees wel het grootste aandeel binnen de totale hoeveomzet, die in ons land 116,7 miljoen euro bedraagt.

De vleesverkoop neemt 22,8 procent van die omzet voor zijn rekening, gevolgd door fruit (20 pct), groenten (17 pct) en aardappelen (17 pct). In Vlaanderen is fruit de belangrijkste categorie met een aandeel van 22,8 procent van de hoeveomzet. Daarna volgen groenten (18,9 pct) en aardappelen (17 pct).
Het kerncliënteel van de hoeve bestaat vooral uit gepensioneerden en tweepersoonsgezinnen met één kostwinner. Samen maken zij meer dan de helft van het cliënteel uit en zorgen ze voor 65 procent van de hoeveomzet. De fors gestegen omzet is volgens VLAM te wijten aan de recessie, waardoor de consument terug op zoek zou gaan naar de oorsprong van de basisingrediënten.
Niet onbelangrijk is dat de hoeve naast het directe contact met de boer ook een prijsvoordeel oplevert. Voor aardappelen is de hoeve ontegensprekelijk het goedkoopste aankoopkanaal. Ook voor verse groenten en fruit is de hoeve beduidend goedkoper dan de meeste andere kanalen. Enkel de harddiscount zit op hetzelfde prijsniveau.
Qua marktaandeel binnen de totale distributie haalt de hoeve voor aardappelen het hoogste percentage met 5 procent, in Vlaanderen gaat het zelfs om 7 procent. Voor vers vlees en gevogelte haalt de hoeve een laag maar groeiend marktaandeel van één procent.

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/viltnieuws.bsky.social

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada