nieuws

Hoeveverkoop noteert lichte terugval in 2009

nieuws

Na een uitstekend 2008 daalde de omzet van hoeveverkoop vorig jaar met 2,3 procent tot 114,3 miljoen euro. De daling kwam vooral op conto van de verse aardappelen. De terugval van de hoeveverkoop was iets sterker in Vlaanderen dan in de rest van het land. Dat blijkt uit GfK-onderzoek in opdracht van VLAM.

3 MEI 2010 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:54

Lees meer over:
diversificatie
consument

Na een uitstekend 2008 daalde de omzet van hoeveverkoop vorig jaar met 2,3 procent tot 114,3 miljoen euro. De daling kwam vooral op conto van de verse aardappelen. De terugval van de hoeveverkoop was iets sterker in Vlaanderen, waar toch nog 72 procent van de omzet gerealiseerd wordt, dan in de rest van het land. Dat blijkt uit GfK-onderzoek in opdracht van VLAM.

Ruim 19 procent van de Belgische gezinnen kocht in 2009 minstens één keer voedingsproducten op de hoeve. Daarbij besteedde de gemiddelde koper 130 euro, verdeeld over 7,9 aankopen. In Vlaanderen kopen gevoelig meer mensen op een landbouwbedrijf (23 pct).

Aardappelen blijven een belangrijke productcategorie om klanten naar een hoeve te lokken. Tien procent van de Belgische gezinnen kocht vorig jaar verse aardappelen op de boerderij. Verder in het rijtje volgt fruit (8 pct), groenten (6,7 pct) , eieren (5,6 pct), zuivel (4,1 pct), gevogelte en wild (2,2 pct) en vlees (1,8 pct).

De vleesverkoop neemt 20,3 procent van de totale hoeveomzet voor zijn rekening. Op de tweede plaats komt fruit met 19,2 procent, gevolgd door groenten met 16,3 procent. Aardappelen prijken op de vierde plaats.

De recessie zette heel wat consumenten aan om meer thuis te koken met basisproducten. Die trend leidde in 2008 tot een groei van de hoeveverkoop met meer

dan een kwart. In 2009 kon de hoeve deze sterke groei niet aanhouden en viel de omzet enigszins terug, vooral door het wegvallen van kopers uit de minder welgestelde bevolkingslagen. Toch bleef de hoeveverkoop op een beduidend hoger peil dan in 2007.
Vooral welgestelde gepensioneerden en bemiddelde gezinnen met kinderen kopen op de boerderij. Samen maken zij de helft van het cliënteel uit en zorgen voor 47 procent van de hoeveomzet. Jonge alleenstaanden kopen niet of nauwelijks op de hoeve.
Naast het directe contact met de boer biedt de hoeve meestal ook een prijsvoordeel. Zo is de boerderij het goedkoopste aankoopkanaal voor aardappelen. Ook voor verse groenten en fruit is hoeveverkoop beduidend voordeliger.

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