nieuws

Omzet hoeveverkoop steeg vorig jaar met 2,7 procent

nieuws

De rechtstreekse verkoop van verse voeding op de hoeve in België was vorig jaar goed voor 86,4 miljoen euro. Dit is een verbetering met 2,7 procent ten opzichte van 2010, toen de hoeveverkoop terugviel met ruim 10 procent. In Vlaanderen steeg de omzet iets meer dan gemiddeld, met 3,3 procent tot 63,4 miljoen euro. Dat blijkt uit onderzoek van GfK Panel Services Benelux in opdracht van VLAM.

22 JUNI 2012 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:05

Lees meer over:
distributie
diversificatie

De rechtstreekse verkoop van verse voeding op de hoeve in België was vorig jaar goed voor 86,4 miljoen euro. Dit is een verbetering met 2,7 procent ten opzichte van 2010, toen de hoeveverkoop terugviel met ruim 10 procent. In Vlaanderen steeg de omzet iets meer dan gemiddeld, met 3,3 procent tot 63,4 miljoen euro. Dat blijkt uit onderzoek van GfK Panel Services Benelux in opdracht van VLAM.

“Gegeven de stagnerende algemene voedingsomzet vorig jaar is dit een zeer goede prestatie”, reageert het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM). Het marktaandeel van de hoeve binnen de totale voedingsmarkt steeg dan ook van 0,53 procent naar 0,55 procent. In Vlaanderen ligt dat marktaandeel opnieuw iets hoger. Hoeveverkoop is daar goed voor 0,70 procent van de totale voedselmarkt.

Als oorzaak van de stijgende omzet, wijzen de resultaten op intensiever koopgedrag bij de frequente hoevekopers. Hierdoor steeg ook het bestede bedrag per bezoek licht. Gemiddeld spendeerde een gezin vorig jaar 102 euro op de hoeve, wat 1 euro meer is dan in 2010. Ook het aantal hoevekopers kende een stijging, maar dan vooral in Vlaanderen en Brussel. Achttien procent van de Belgische gezinnen kocht vorig jaar minstens één keer iets op de hoeve. In Vlaanderen ligt dat percentage met 23 procent

veel hoger. Het aantal bezoeken aan de hoeve ten slotte, daalde van 9,6 naar 8,3 keer op jaarbasis.
Vooral de aankoop van vlees op de hoeve heeft aan belang gewonnen. Vorig jaar was die productcategorie goed voor 20 procent van de omzet. Daarmee wordt vlees het belangrijkste product in de Belgische hoeveverkoop, al blijft die eer in Vlaanderen toekomen aan plantaardige producten. Aardappelen worden door het grootste aantal mensen gekocht op de hoeve. Tien procent van de Belgische gezinnen kocht zo vorig jaar verse hoeveaardappelen. Voor vlees is dat veel minder (2%), voor fruit (8%) en groenten (6,6) net iets minder.
In Vlaanderen ligt het aantal hoeveverkopers voor alle productcategorieën hoger, behalve voor eieren. Ruim 13 procent van de Vlaamse gezinnen koopt bijvoorbeeld aardappelen op de hoeve. De producten die gekocht worden op de hoeve, zijn opvallend vaker van biologische oorsprong. Twaalf procent van de totale bestedingen op de hoeve bestaat immers uit biologische producten, terwijl marktaandeel van biologische voeding in de algemene markt slechts 1,8 procent bedraagt.
Het kerncliënteel (ruim de helft) van de hoeve bestaat uit welgestelde gepensioneerden en welgestelde gezinnen met kinderen. Deze laatste groep besteedde vorig jaar beduidend meer aan hoeveproducten. Nieuwe hoeveklanten in Vlaanderen zijn vooral gepensioneerden maar ook jonge alleenstaanden (-40).
Wat er gekocht wordt, hangt sterk af van het type koper. Zo kopen jonge alleenstaanden bijna uitsluiten aardappelen, groenten en fruit. Ook de gepensioneerden met een beperkt inkomen houden het hier vaak bij, al kopen ze ook regelmatig zuivel. Tweeverdieners en gezinnen met kinderen met een beperkt inkomen kopen dan weer vooral vlees op de hoeve. Welgestelde gezinnen en gepensioneerden vertonen een evenwichtig bestedingspatroon.
Als argument om aan te kopen op de hoeve, gelden de ‘back to basics’-trend, de stijgende aandacht voor duurzaamheid en de zoektocht naar regionale producten. Naast het directe contact met de boer, de versheid en de meerwaardebeleving, biedt de hoeve meestal ook een prijsvoordeel. Hoeveproducten zijn zo’n 20 procent goedkoper dan het gemiddelde, al hangt dit sterk af van het type product. Zo zijn aardappelen, vlees, groenten, fruit en basiszuivel zoals melk en yoghurt in de hoeve beduidend goedkoper dan in de meeste andere kanalen, terwijl huisbereide hoeveproducten zoals ijs en kaas er duurder zijn.

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