

"Steeds meer fruitstandjes langs kant van de weg"

nieuws

De verkoop van fruit aan standjes langs de wegen neemt jaarlijks toe, merkt Het Nieuwsblad op. Ook het gezin Ghysens-Lemmens uit Aalst nabij Sint-Truiden is begonnen met rechtstreekse verkoop. "We waren het beu te zien hoe groot het verschil was tussen de prijs die we in de veiling krijgen en de prijs in de winkel", zegt Stanny Ghysens. Aanvankelijk plaatste het echtpaar een tafel met enkele kisten aan de deur, maar intussen staat er al een stevigere constructie.

🕒 16 JULI 2006 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:34

De verkoop van fruit aan standjes langs de wegen neemt jaarlijks toe, merkt Het Nieuwsblad op. Ook het gezin Ghysens-Lemmens uit het dorpje Aalst nabij Sint-Truiden is begonnen met rechtstreekse verkoop. "We waren het beu te zien hoe groot het verschil was tussen de prijs die we in de veiling krijgen en de prijs in de winkel", zegt Stanny Ghysens.

Het gezin vestigde zich 26 jaar geleden in Aalst en exploiteert er sedertdien een gemengd bedrijf met een oppervlakte van tien hectare. Dit jaar startten ze met de verkoop aan de deur. Dat werd een succes. "We zijn zelf verwonderd dat er zoveel mensen particulier willen kopen. We hebben klanten die van heel ver komen", aldus Marie Lemmens. "De mensen appreciëren de versheid van de producten en zijn bereid om zelfs meer te betalen dan wat we vragen. Richtprijs is voor ons de veilingprijs".

Daarvoor krijgen de klanten een product dat nog dezelfde dag geoogst werd. Aanvankelijk plaatste het echtpaar een tafel met enkele kisten aan de deur. "We maakten daar een wat vastere constructie van en hingen een uithangbord aan de muur. Dat doet wonderen", vindt Marie Lemmens. De verkoop aan de deur start met het begin van de aardbeienoogst. Nadien volgt de verkoop van kersen, pruimen, appels en peren. Daarbij komen nog landbouwproducten als aardappelen en prei.

"De boerenstiel is niet meer rendabel. Ik raadde mijn zoon aan werk buitenshuis te zoeken. Met de thuisverkoop ligt ons inkomen iets hoger. We moeten op die manier geen veilingkosten meer betalen. We zijn van plan om volgend jaar onze producten ook nog op andere locaties te verkopen. We merken dat meer en meer consumenten voor die handel te vinden zijn", besluit Stanny Ghysens.

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](#)

Webdesign by [Who Owns The Zebra](#)