

# Supermarkten plaatsensla en tomaten in de kijker

nieuws

De Belgische supermarkten gaan sla en tomaten extra promoten. Op die manier willen ze de telers een duwtje in de rug geven. "Het is vooral een symbolische ondersteuning", geeft aankoper Peter Hostens van Carrefour toe in De Standaard. "De prijselasticiteit van tomaten is immers beperkt".

🕒 25 AUGUSTUS 2004 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:28

De Belgische supermarkten gaan sla en tomaten extra promoten. Op die manier willen ze de telers een duwtje in de rug geven. "Het is vooral een symbolische ondersteuning", geeft aankoper Peter Hostens van Carrefour toe in De Standaard. "De prijselasticiteit van tomaten is immers beperkt".

Maandag heeft de distributiefederatie Fedis overlegd met de Boerenbond en het VBT over de acute crisis die de Vlaamse tuinbouw treft. In de Belgische supermarkten kost een kilogram tomaten nu ongeveer 50 cent, zowat 25 procent minder dan een jaar geleden. "Maar bij de aankoopbeslissing van de consument is het weer belangrijker dan de prijs", zegt Hostens. "Daardoor is er dit jaar minder verkocht dan vorig jaar. Onze huidige marges gaan volledig op aan de kosten van transport en bederf".

Vorige week probeerde Carrefour de verkoop van tomaten aan te zwengelen door kisten van 6 kg aan te bieden. Bedoeld voor wie zelf soep of saus maakt van verse tomaten en die invriest. Maar de meerverkoop viel tegen. "Dit bewijst dat de consument zich niet laat leiden door een prijsverschil van een paar cent", aldus Hostens.

Carrefour gaat er prat op zijn land- en tuinbouwproducten vooral van Belgische producenten te kopen. Dat is niet het geval voor discounters zoals Aldi en Lidl die in heel Europa shoppen op zoek naar de goedkoopste producten. "In Nederland ligt de veilingprijs voor tomaten nog wat lager, maar toch kopen we daar niet aan", zegt Hostens. "We willen de lokale producenten ondersteunen".

Of de Franse prijsafspraken ook niet in België kunnen? "De regeling werkt in Frankrijk omdat de markt groot genoeg is om de Franse oogst te absorberen. Het grootste deel van de Vlaamse oogst is echter voor de export bestemd", legt Hostens uit. Bij Fedis zijn

ze helemaal niet gewonnen voor prijsafspraken. "Op korte termijn lijkt dat aantrekkelijk en sympathiek, maar structureel haalt het weinig uit", zegt Fedis-woordvoerder Peter Haegeman.

**Lees ook:** geVILT: ["Carrefour gaat hard werken aan communicatie"](#)

## VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17  
1000 Bruxelles

## Contact

M • [info@vilt.be](mailto: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](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