nieuws

Bijna 1.400 Vlaamse landbouwers doen aan thuisverkoop

nieuws

Volgens de cijfers van het Steunpunt Hoeveproducten van KVLV doen in 2012 bijna 1.400 land- en tuinbouwbedrijven in Vlaanderen aan thuisverkoop. “Meer dan 140.000 consumenten zochten de voorbije jaren een hoeveproducent in de buurt van hun woonplaats via de handige zoekmotor op de website fermweb.be”, illustreert coördinator Ann Detelder het succes.

7 MEI 2012 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:18

Lees meer over:
diversificatie

Volgens de cijfers van het Steunpunt Hoeveproducten van KVLV doen in 2012 bijna 1.400 land- en tuinbouwbedrijven in Vlaanderen aan thuisverkoop. “Meer dan 140.000 consumenten zochten de voorbije jaren een hoeveproducent in de buurt van hun woonplaats via de handige zoekmotor op de website fermweb.be”, illustreert coördinator Ann Detelder het succes.

De website www.fermweb.be telt bijna 400 hoeveproducenten die hun aanbod via de site kenbaar maken. Meer dan 140.000 consumenten zochten de voorbije jaren een verkooppunt van hoeveproducten via de website. “Dit kan alleen maar betekenen dat hoeveproducten in de lift zitten”, concludeert Ann Detelder.

Daarom wil het Steunpunt Hoeveproducten bij boer en burger nog meer ruchtbaarheid geven aan de rechtstreekse verkoop van land- en tuinbouwproducten. “De thuisverkoop betekent voor veel bedrijven een substantieel neveninkomen”, weet Detelder. “Bedrijven krijgen een eerlijke prijs voor hun producten, het aantal voedselkilometers wordt beperkt en de consument komt terug in contact met de moderne boerenstiel en het platteland.”

Veel mensen vinden het leuk om bij de boer hun inkopen te doen. Zij stellen de gemoedelijke sfeer en het persoonlijk contact op prijs en ervaren dat het product eerlijk en vers is. Bovendien staat gezond leven steeds meer in de belangstelling. Het

Steunpunt raad land- en tuinbouwers aan om daar op in te spelen. “De verkoop van je producten in eigen handen nemen, betekent dat je de marges van de tussenhandel uitschakelt”, zegt Detelder. “De opbrengsten kunnen daardoor hoger uitvallen, al moet je in de vorm van openingstijden en het voeren van een boekhouding natuurlijk wel tijd investeren in de verkoop.”
Motivatie en kennis van zaken bepalen volgens haar in hoge mate het succes van de thuisverkoop. Daarnaast vraagt het omgaan met klanten sociale vaardigheden en zijn een aantal commerciële vaardigheden gewenst, zoals het bepalen van een juiste verkoopprijs, winkelinrichting, promotie maken, de ontwikkeling van een website en organisatie van evenementen aan huis. Een winkel in de nabijheid van een dorp of stad biedt meer kansen op een mooie omzet. Indien het om een gegeerd product gaat, is de locatie van ondergeschikt belang. Klanten laten zich volgens Detelder ook lokken door een mooie omgeving of een handige verbindingsweg.
De benodigde investering varieert van erg kleine (verpakking) tot grote bedragen (winkelinrichting). Voor thuisverkoop kan je in bepaalde gevallen beroep doen op steun via het Vlaams Landbouwinvesteringsfonds (VLIF). De impact die thuisverkoop heeft op de rest van de bedrijfsvoering hangt af van de aard van de thuisverkoop. “De verkoop van bijvoorbeeld aardappelen of asperges aan huis vraagt veel minder extra werk dan een hoeveslagerij of hoevezuivelverwerking. In het laatste geval mag je ervan uitgaan dat op termijn één persoon op het bedrijf voltijds met deze activiteit zal bezig zijn”, zegt Detelder.
Meer info: Fermweb & Steunpunt Hoeveproducten

Beeld: Steunpunt Hoeveproducten KVLV

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