nieuws

Biolandbouwers blijven voorlopig van crisis gespaard

nieuws

Zowat elke tak van de landbouwsector blijkt de crisis aan de lijve te ondervinden. Voorlopig blijft de biologische landbouw van al te grote prijsdalingen gespaard. Volgens de betrokkenen spelen alternatieve distributiekanalen, de grote betrokkenheid van de klant en lokale gebondenheid daarin een grote rol. “Wij kunnen nog leven van onze stiel”, zegt biofruitboer Jos Swillen.

24 SEPTEMBER 2009 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:09

Zowat elke tak van de landbouwsector blijkt de crisis aan de lijve te ondervinden. Voorlopig blijft de biologische landbouw van al te grote prijsdalingen gespaard. Volgens de betrokkenen spelen alternatieve distributiekanalen, de grote betrokkenheid van de klant en lokale gebondenheid daarin een grote rol. “Wij kunnen nog leven van onze stiel”, zegt biofruitboer Jos Swillen.

Het marktaandeel van biovoeding ten opzichte van de totale Belgische voedselproductie bedroeg vorig jaar slechts 1,87 procent. Volgens landbouweconoom Eric Tollens (KUL) is de biomarkt niet zo prijsgevoelig. “Nichemarkten hebben hun eigen regels en in België is de biomarkt een nichemarkt bij uitstek”, zegt hij. Toch zullen ook de boeren binnenkort ook hun prijzen moeten aanpassen, vreest professor Xavier Gellynck (UG). “De crisis doet de mensen voorzichtiger omspringen met hun geld”.

Fruitteler Jos Swillen legt uit dat een hectare grond bij hem de helft minder opbrengt dan een hectare in de gangbare landbouw en dat er veel meer arbeid bij komt kijken. “Dat vertaalt zich in de prijs. We hebben nog steeds genoeg klanten die dat geld willen neertellen”, klinkt het. Ook groenteboer Dirk Hebben beaamt dit. “De prijs van mijn groenten bepaal ik op basis van mijn kosten, in plaats van die van de klant”.

Volgens Swillen is het een verkeerde perceptie dat producten uit de biolandbouw te duur zijn. “Je moet het omdraaien. Die van de gangbare landbouw zijn veel te goedkoop. Wij kiezen voor duurzaamheid en dat heeft een prijs”. Ook Hebben is van mening dat de producent een prijs moet krijgen op basis van zijn productiekosten en

niet op basis van het winstbejag van de warenhuizen, wil zijn bedrijf op lange termijn kunnen overleven.
Volgens Patrick De Ceuster van Wervel blijft de biosector van de crisis bespaard omdat de sector beschikt over alternatieve distributiekanalen die het contact met de klant vergroten. “Biopakketten, boerderijwinkels, voedselteams, het zijn allemaal voorbeelden van korte ketens. Bij een korte keten gaat het product rechtstreeks van producent naar consument, zonder tussenschakels”, stelt hij. “In de gangbare landbouw is het de grootdistributie die de prijzen naar omlaag haalt, zodat de boeren met verlies moeten verkopen”.
Een tweede voordeel voor de biologische landbouw is het directe contact met de klant, die leidt tot een grotere betrokkenheid. “Onze klanten zijn erg trouw. We kunnen ook open communiceren over de prijs. We kunnen uitleggen waarom die hoger is dan in de supermarkt”, stelt Hebben. Professor Gellynck waarschuwt er wel voor dat ook een bioconsument kijkt naar de prijs en naar kwaliteit. “Er moet minstens aan één van die voorwaarden voldaan zijn”, klinkt het.
Maar niet overal zijn even positieve geluiden te horen. “Ik maak geen winst, maar ik moet niet met verlies verkopen zoals mijn collega-melkveehouders in de gangbare teelt. En dat is ook al iets”, zegt biomelkveehouder Wim De Middeleer. Volgens De Ceuster komt dit vooral omdat biomelk vaak niet rechtstreeks kan verkocht worden. “De lauwe melk moet eerst verwerkt worden, vandaar dat biomelkboeren meer prijsdruk ondervinden”, zegt hij.

Bron: De Morgen

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