

"Boer wordt meegesleept in prijsstunts van supermarkt"

nieuws

De 'aspergeoorlog' die de jongste dagen woedt tussen de twee grote distributieketens Lidl en Colruyt bewijst andermaal dat de prijszetting van landbouwproducten te ver boven de hoofden van de producenten gebeurt. Dat zegt Bart Caron, Vlaams parlementslid voor Groen. "Uiteindelijk zal het de boer zijn die de prijzenoorlog betaalt door zijn product met verlies te moeten verkopen. Zo worden onze landbouwers meegesleept in de stunts die grote ketens uithalen." Zijn partij trekt volop de kaart van de korte keten en is voorstander van een 'waakhond' naar Brits model voor de (lange) voedingsketen. Volgens Jan Prinsen, een kenner van de retailmarkt voor verse groenten en fruit, gebruiken supermarkten asperges om deze periode van het jaar klanten te lokken. "Dat deden ze 10-15 jaar geleden al, toen met Spaans maar tegenwoordig met Belgisch product."

© 29 APRIL 2015 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:30

Lees meer over:

tuinbouw

distributie



De 'aspergeoorlog' die de jongste dagen woedt tussen de twee grote distributieketens Lidl en Colruyt bewijst andermaal dat de prijszetting van landbouwproducten te ver boven de hoofden van de producenten gebeurt. Dat zegt Bart Caron, Vlaams parlementslid voor Groen. "Uiteindelijk zal het de boer zijn die de prijzenoorlog betaalt door zijn product met verlies te moeten verkopen. Zo worden onze landbouwers meegesleept in de stunts die grote ketens uithalen." Zijn partij trekt volop de kaart van de korte keten en is voorstander van een 'waakhond' naar Brits model voor de (lange) voedingsketen. Volgens Jan Prinsen, een kenner van de retailmarkt voor verse groenten en fruit, gebruiken supermarkten asperges om deze periode van het jaar klanten te lokken. "Dat deden ze 10-15 jaar geleden al, toen met Spaans maar tegenwoordig met Belgisch product."

Door een promo van Lidl en een prijsverlaging bij Colruyt die daarop volgde, vindt een consument deze week een busset asperges voor 2,99 euro in de winkel. Colruyt, die altijd de goedkoopste wil zijn, moet daarvoor zelfs met verlies verkopen. Volgens Jan Prinsen, die voor zijn website '[Belgian Fresh Food Institute](#)' de evoluties op de groente- en fruitmarkt opvolgt, gebruiken retailers in deze periode van het jaar asperges al veel langer als lokvogel voor hun klanten. "Vroeger, 10 à 15 jaar geleden, kwamen asperges bij de start van het seizoen uit Spanje en werd de prijzenoorlog met Spaans product gevoerd."

Nog volgens Prinsen speelt Lidl vaak een spel met de herkomst van de producten in de rekken en pakken ze uit met Belgisch product, maar wordt de herkomst niet vermeld wanneer een product in promotie gaat. "Voor typisch seizoensgebonden producten promotie voeren met een lage prijs is problemen maar ook aandacht en gratis publiciteit zoeken. Zo verdienen ze geen cent op een mooi product als asperges en moeten andere artikels duurder verkocht worden, want een retailer neemt toch zijn marge", besluit de marktkenner.

Het gevolg van de prijsstunt met asperges laat zich volgens Groen-parlementslid Bart Caron raden. "De supermarkten kunnen zich niet permitteren om langere tijd met verlies te verkopen en zullen dus opnieuw de producent, de boer, dwingen om zijn prijs naar beneden te halen. Uiteindelijk zal het de

producent zijn die de prijzenoorlog, die boven zijn hoofd wordt uitgevochten, betaalt door te verkopen met (nog meer) verlies. Zo worden onze landbouwers zelfs meegesleept in de stunts die de grote ketens uithalen.”

De machtsconcentratie bij enkele grote spelers ziet Caron als de oorzaak van de slechte prijsvorming. “Boeren zijn met handen en voeten gebonden aan de prijs die hun afnemers willen betalen. De onderhandelpraktijken van de grote distributieketens worden steeds zichtbaarder.” Hij ziet maar één oplossing, namelijk de politiek die zijn verantwoordelijkheid neemt, minister van Landbouw Joke Schauvliege op kop. “Dat moet meer zijn dan een oproep om meer appels, peren of varkensvlees te eten”, vindt Vlaams parlementslid Bart Caron. Zijn partij, Groen, pleit voor een faire prijs voor producten van bij ons. Op basis van vrijwilligheid lijkt dat niet te lukken zodat Groen voorstander is van een toezichthouder voor de voedingsketen naar Brits model. “Die moet kunnen ingrijpen op de prijsvorming, zodat de prijs fair is voor de klant en de landbouwer.”

Daarnaast moet de Vlaamse overheid in de ogen van Groen ook inspelen op de groeiende vraag naar verse producten die ‘om de hoek’ en met respect voor natuur en omgeving gekweekt en geteeld worden. “Hoe korter de keten, hoe meer grip de boer heeft op de prijs: boerenmarkten, boerencoöperaties en lokale verwerking en commercialisatie moeten gestimuleerd worden”, besluit Bart Caron.

Beeld: Jan Prinsen

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](#)