

Hoewewinkel bezorgt boer extra winst

nieuws

De opbrengst van de hoeveverkoop in Vlaanderen steeg vorig jaar met 23 procent tot een totaal van zo'n 210 miljoen euro. „Nu boeren het economisch moeilijk hebben, is de hoeveverkoop voor hen een manier om het hoofd boven water te houden", zegt de zelfstandigenorganisatie Unizo.

🕒 28 JUNI 2004 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 13:53

De opbrengst van de hoeveverkoop in Vlaanderen steeg vorig jaar met 23 procent tot een totaal van zo'n 210 miljoen euro. „Nu boeren het economisch moeilijk hebben, is de hoeveverkoop voor hen een manier om het hoofd boven water te houden", zegt de zelfstandigenorganisatie Unizo.

Door de voedselcrisissen van de afgelopen jaren kampt de Vlaamse landbouwsector met economische problemen. Een flink aantal boeren zocht naar andere manieren om de inkomsten op peil te houden en vond een oplossing in de rechtstreekse verkoop van hoeveproducten. De boer verkoopt daarbij zijn verse of verwerkte producten (aardappelen, kaas, yoghurt of ijs) op zijn hoeve aan de klant.

Een schot in de roos, zo blijkt uit een onderzoek van de landbouwjournalist Luc Busschaert. Over de laatste drie jaar steeg de omzet van de hoeveverkoop gemiddeld 23 procent per jaar. De gezamenlijke omzet in 2003 wordt geraamd op zo'n 210 miljoen euro. Intussen heeft een kwart van de Belgen de weg naar „de boer" gevonden.

„Na de voedselcrisissen zie je dat de consument weer op zoek gaat naar individueel contact met de voedselproducent. De persoonlijke interactie geeft de klant het gevoel dat de veiligheid van de producten gegarandeerd is", zegt Luc Andries, verantwoordelijke distributie bij de middenstandsorganisatie Unizo. „Bovendien heeft de hoeveverkoop de troef van het *belevingselement*. Mensen fietsen op zondagmiddag met hun kinderen naar de boerderij en kopen hun verse boter tussen de koeien. Zo'n ervaring kan een supermarkt natuurlijk niet bieden."

Toch denkt Unizo niet dat de hoeveverkoop nog sterk zal stijgen. „De hoeveproducten zijn geschikt voor speciale gelegenheden, maar we merken dat veel consumenten voor hun dagelijkse boodschappen toch kiezen voor het gemak van de grote supermarkten.

Daar kunnen ze al hun aankopen in één keer afwerken. Om die reden zal de boerderijverkoop waarschijnlijk nooit een groot marktaandeel kunnen afsnoepen."

Bron: Belga/Het Nieuwsblad

Bron: Belga/Het Nieuwsblad

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/viltnieuwbsky.social>

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra