nieuws

Meer adviesaanvragen voor boerderijverkoop

nieuws

De boeren zijn kwaad omdat ze te weinig geld krijgen voor hun producten. Woensdag organiseerden ze in verschillende provincies nog boerenmarkten om hun producten uit te delen aan de spotprijzen waar ze naar eigen zeggen zelf mee geconfronteerd worden. Daarnaast proberen steeds meer landbouwers om betere prijzen te vangen door hun producten op de eigen hoeve te verkopen. "In heel 2006 kregen we maar 47 aanvragen binnen, dit jaar al 80", zegt Ann Detelder van het Steunpunt Hoeveproducten.

20 JUNI 2008 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:04

De boeren zijn kwaad omdat ze te weinig geld krijgen voor hun producten. Woensdag organiseerden ze in verschillende provincies nog boerenmarkten om hun producten uit te delen aan de spotprijzen waar ze naar eigen zeggen zelf mee geconfronteerd worden. Daarnaast proberen steeds meer landbouwers om betere prijzen te vangen door hun producten op de eigen hoeve te verkopen. "In heel 2006 kregen we maar 47 aanvragen binnen, dit jaar al 80", zegt Ann Detelder van het Steunpunt Hoeveproducten.

"Veel landbouwers verkopen tegenwoordig rechtstreeks aan de consument om een betere prijs voor hun producten te krijgen", zegt Detelder. "Harde cijfers over het aantal boeren dat daarvoor kiest hebben we niet, omdat maar weinig landbouwers weten dat ze die activiteit moeten aangeven aan het Voedselagentschap. Heel veel boeren hebben een bordje langs de weg staan om voorbijgangers duidelijk te maken dat ze aardappelen of aardbeien verkopen. Die zijn niet allemaal in de cijfers opgenomen".

Er zijn wel indicaties dat het de jongste maanden steil bergop gaat met de hoeveverkoop. "Vorig jaar hadden we 149 adviesaanvragen", zegt Detelder, die de landbouwers op weg helpt om hun producten zelf aan de man te brengen. "Dit jaar waren dat er tot eind mei al 80, en tegen eind dit jaar zullen we aan meer dan 180 zitten. Ter vergelijking: in heel 2006 kregen we maar 47 aanvragen binnen".

Naast een aanvulling op het inkomen zijn er nog andere positieve gevolgen voor de boer. "Het contact met de klant vinden ze heel belangrijk", zegt Detelder. "Hoeveverkoop is ook goed voor het imago van de boer. Via hun winkel betrekken ze de consument nauwer bij hun werk en de kwaliteit die ze afleveren".(KS)

Bron: 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/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada