

Verkoop via boerenmarkten boost omzet korte keten

nieuws

Uit nieuwe cijfers van VLAM blijkt dat de omzet van de korte keten vorig jaar met vijf procent steeg. Die stijging is vooral te wijten aan de betere verkoop op de boerenmarkten en de buurderijen. “In Vlaanderen steeg de omzet op de boerenmarkten met 39 procent van 7,5 miljoen euro naar 10,4 miljoen euro”, stelt VLAM vast. De aankoopfrequentie in de korte keten stabiliseert en de bestedingen per bezoek stijgen. De korte keten moet wel afrekenen met de concurrentie van de e-commerce en de maaltijdboxen. Op vlak van aardappelen, groenten, kalfs- en lamsvlees en een aantal zuivelproducten zoals boter en karnemelk kan de korte keten wel concurreren met de supermarktprijzen.

🕒 25 MEI 2018 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:41

Lees meer over:

voedingsindustrie

distributie

onderzoek

consument

marketing



Uit nieuwe cijfers van VLAM blijkt dat de omzet van de korte keten vorig jaar met vijf procent steeg. Die stijging is vooral te wijten aan de betere verkoop op de boerenmarkten en de buurderijen. “In Vlaanderen steeg de omzet op de boerenmarkten met 39 procent van 7,5 miljoen euro naar 10,4 miljoen euro”, stelt VLAM vast. De aankoopfrequentie in de korte keten stabiliseert en de bestedingen per bezoek stijgen. De korte keten moet wel afrekenen met de concurrentie van de e-commerce en de maaltijdboxen. Op vlak van aardappelen, groenten, kalfs- en lamsvlees en een aantal zuivelproducten zoals boter en karnemelk kan de korte keten wel concurreren met de supermarktprijzen.

De korte keten telt steeds meer aanbieders. Naast de hoevewinkels en boerenmarkten omvat het intussen ook bijvoorbeeld automaten op de hoeve, buurderijen – bijvoorbeeld Boeren&Buren - , groenteabbonementen, gemeenschapslandbouw en voedselteams. “Vooral het aantal buurderijen en het aantal leden van de gemeenschapsboerderijen namen fors toe in 2017”, klinkt het bij VLAM. “In 2017 kwamen er 21 Boeren&Buren teams bij en groeide hun ledenaantal aan tot 54.658 enthousiastelingen.” Als gevolg van een betere verkoop op die boerenmarkten en buurderijen steeg de omzet van de korte keten vorig jaar steeg met vijf procent. Het promotieorgaan baseert zich hiervoor op gegevens van het onderzoeksbureau GfK België, dat het aankoopgedrag bij 2.737 Vlaamse gezinnen volgt.

De omzet op de Vlaamse boerenmarkten steeg in 2017 van 7,5 miljoen euro naar 10,4 miljoen euro (39%). “Het succes van de relatief nieuwe formule van de buurderijen (Boeren&Buren) ligt aan de basis van deze forse groei”, zegt VLAM. “Het concept trekt nieuwe kopers aan waardoor het aantal kopers op de boerenmarkten in Vlaanderen is gestegen van 4,6 naar 6,2 op 100.” Dat betekent dat zo'n 175.000 Vlaamse huishoudens producten kopen

op een boerenmarkt of langsgaan op een buurderij. “Vlamingen doen dit gemiddeld iets minder dan vijf keer per jaar en besteden dan per bezoek zo’n 13 euro.”

“In tegenstelling tot de omzet van de boerenmarkten, bleef de omzet van de rechtstreekse verkoop op de hoeve in Vlaanderen vorig jaar stabiel op 55 miljoen euro”, aldus VLAM. Uit het onderzoek blijkt dat één op de zes Vlamingen al eens op de hoeve koopt en dit gemiddeld negen keer per jaar.

“Een kopend gezin besteedt zo’n 121 euro per jaar op de hoeve of, net zoals op de boerenmarkt, gemiddeld 13 euro per bezoek. In totaal kwamen de rechtstreekse verkopen via de hoeve en de boerenmarkten vorig jaar uit op 65 miljoen euro.”

“Het aantal keer dat men op de hoeve en de boerenmarkt koopt, is, in tegenstelling tot het globaal sterk dalend aantal winkelbezoeken, stabiel”, zegt VLAM. De korte keten moet wel afrekenen met de concurrentie van de e-commerce en de maaltijdboxen. “Die blijven weliswaar beperkt qua omvang maar winnen wel aan belang. Vooral de welgestelde gezinnen met kinderen, die de doelgroep vormen van de maaltijdboxen, haken de laatste jaren wat af op de hoeve. De welgestelde gepensioneerden blijven wel een trouw publiek op de hoeve.”

Het marktaandeel van de korte keten blijft wel nog beperkt. Ten opzichte van andere distributiekanaalen van verse voeding, bedraagt het marktaandeel van de hoevewinkel 0,8 procent. Voor de boerenmarkt ligt dit aandeel slechts rond de 0,15 procent. “Er zijn wel enkele typische hoeveproducten waarvan het marktaandeel beduidend hoger ligt”, stelt VLAM vast. “Aardappelen bijvoorbeeld, en dan vooral de bintjes. Eén op vijf bintjes wordt op de hoeve gekocht. Ook witte asperges, grondwitloof, rabarber en aardbeien zijn populaire producten die op de hoeve gekocht worden.” Globaal gezien, is de grootste omzetmaker op de hoeve fruit, dat 22 procent van de omzet uitmaakt, gevolgd door vlees (21%), aardappelen (19%) en groenten (16%).

“Op de hoeve maken aardappelen, groenten en fruit 57 procent uit van de omzet. Op de boerenmarkt zijn ze goed voor 50 procent van de omzet.”

Naast het directe contact met de boer, de versheid en de meerwaardebeleving, biedt de hoeve voor een aantal producten ook een prijsvoordeel. “De hoeve is voor aardappelen bijvoorbeeld het goedkoopste aankoopkanaal”, stelt VLAM vast. “Voor groenten, kalfs- en lamsvlees en een aantal zuivelproducten zoals boter en karnemelk liggen de prijzen op de hoeve ook onder het niveau van de supermarkt. Voor vleesbereidingen en huisbereide zuivelproducten zoals yoghurt, ijs en kaas daarentegen is de hoeve duurder dan de supermarkt en zijn de prijzen vergelijkbaar met die van de speciaalzaak.”

Het volledige rapport kan je [hier](#) bekijken.

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