nieuws

"We voelen lage prijzen, maar blijven wel rendabel"

nieuws

Het gaat slecht in de landbouw, en dat is ook De Standaard niet ontgaan. De krant ging op zoek naar een aantal landbouwbedrijven die niet bij de pakken bleven zitten en hun zakenmodel met succes hebben omgegooid. Eén ervan is het glastuinbouwbedrijf van Paul Stoffels in Rijkevorsel. Deze tuinder teelt vrijwel uitsluitend speciale producten.

8 AUGUSTUS 2009 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:08

Lees meer over:
glastuinbouw
marketing

Het gaat slecht in de landbouw, en dat is ook De Standaard niet ontgaan. De krant ging op zoek naar een aantal landbouwbedrijven die niet bij de pakken bleven zitten en hun zakenmodel met succes hebben omgegooid. Eén ervan is het glastuinbouwbedrijf van Paul Stoffels in Rijkevorsel. Deze tuinder teelt vrijwel uitsluitend speciale producten.
"Toen we in 1995 begonnen, waren de trostomaten in opkomst", vertelt de ondervoorzitter van Veiling Hoogstraten aan Ruben Mooijman van De Standaard. "Dat was toen heel vernieuwend, vooral toen het Flandria-label werd ingevoerd. Gaandeweg zijn die trostomaten echter de gangbare norm geworden. Ze zijn kwalitatief heel hoogstaand, maar niet uniek. Daarom hebben wij gezocht naar meerwaarde".
Stoffels is uitgekomen bij twee soorten kleine tomaten, die onder meer bij Colruyt en Lidl verkocht worden. Het nieuwste product dat de teler op de markt heeft gebracht, is de Tomabox: een kistje met cherrystar-kerstomaatjes, bedoeld als gezonde snack. Er hoort ook een plastic doosje bij waar de tomaatjes in vervoerd kunnen worden.
Stoffels' echtgenote Petra Veldman (39) heeft een belangrijke rol gespeeld bij de ontwikkeling van dat product. "Zij is van opleiding kunsthistoricus, en brengt een stuk creativiteit in het bedrijf", legt de tomatenteler uit. Doordat zijn producten afwijken van

de doorsnee tomaat, staat Stoffels sterker in de onderhandelingen over de prijsvorming.
"We leggen de nadruk op meerwaarde, in plaats van op de prijs. Maar dat betekent natuurlijk niet dat we boven de markt staan", verduidelijkt Stoffels. "Als de prijzen laag zijn, voelen wij dat uiteraard ook, maar we blijven wel rendabel". Anderzijds moet de teler toegeven dat zijn aanpak een zware belasting betekent voor het bedrijf.
"Het is heel hectisch. De Britse supermarktketen Tesco heeft vandaag bijvoorbeeld al drie keer een fax gestuurd met een wijziging van hun bestelling. Daar moet je mee om kunnen gaan. Maar als we ons product in de winkel zien liggen, geeft dat enorm veel voldoening".
Meer informatie: Tomabox

Bron: De Standaard

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