

Uitzonderlijk droog en warm teeltjaar 2025. Grote verschillen tussen de teelten, € 631 miljoen omzet voor BelOrta

Sint-Katelijne-Waver, 7 januari 2026 – Het teeltjaar 2025 werd gekenmerkt door hoge temperaturen vroeg op het jaar, uitzonderlijke droogte tijdens de zomermaanden en een warm najaar. Die combinatie van warmte, veel zon en droogte liet zich duidelijk voelen in de serres, boomgaarden en op het veld met een duidelijke impact op productie, volumes en prijsvorming. Voor BelOrta resulteerde dat in een productomzet van € 631 miljoen, 5% lager dan de recordomzet van 2024.

De mindere prijsvorming voor heel wat producten, gecombineerd met moeilijkere teeltomstandigheden door het wegvallen van bepaalde gewasbeschermingsmiddelen, had een negatieve impact op het inkomen van de betrokken telers. Anderzijds kenden bepaalde teelten prijstechnisch een eerder normaal seizoen, zodat de coöperatie met haar 1.000 aangesloten telers met nuance op het jaar terugkijkt. BelOrta sloot 2025 dan ook af met een totale productomzet die 5% lager ligt dan het recordjaar 2024 en een aanvoer in volume die 4% boven het niveau van vorig jaar uitkomt.

“Het voorbije jaar bewees opnieuw hoe bepalend het klimaat is voor onze telers en onze sector,” zegt Philippe Appeltans, CEO van BelOrta. “Die combinatie van droogte en warmte zorgde voor sterke producties, maar zette tegelijk de markt onder druk.”

Hoge lichtintensiteit zorgt voor sterke producties in de vruchtgroenten

In het voorjaar was de lichtintensiteit abnormaal hoog wat zorgde voor hoge producties in tomaat, paprika, komkommer en aubergines.

Tomatentelers konden in 2025 terugblikken op een behoorlijk seizoen. Ondanks de hogere producties bleef de vraag tijdens het traditionele seizoen voldoende stevig, mede dankzij een vlotte export naar Zuid-Europa en het Verenigd Koninkrijk. De **tomatenspecialiteiten** deden het globaal genomen goed, al waren er sterke verschillen tussen de segmenten onderling.

Binnen BelOrta blijven de **komkommers** het goed doen. Het areaal is in 2025 licht gegroeid en mede dankzij de verschillende verkoopsystemen en onze brede klantenportefeuille werden er goede prijzen gerealiseerd voor onze telers. Er was in 2025 een mooi evenwicht tussen vraag en gestegen aanbod.

Voor **paprika** was het een bijzonder moeilijk jaar. Vanaf april kreeg de prijsvorming het moeilijk omwille van areaaluitbreiding in Nederland, hogere producties en meer aanvoer vanuit het zuiden. De vraag bleef aanwezig maar kon het ruime aanbod moeilijk verwerken.

Voor **aubergine** was het een matig jaar met prijsdruk omwille van de hoge producties. Voor **courgettes** kenden we hogere productiecijfers met een matige prijsvorming. De Europese prijsvorming voor courgettes blijft sterk afhankelijk van de producties in Spanje.

Vele vollegrondsgroenten kenden een zeer moeilijk najaar qua prijsvorming

Asperges noteerden een matige productie omwille van de weerslag van het natte jaar 2024. Voor de handel en het op gang trekken van het seizoen viel Pasen zeer goed met voldoende beschikbare volumes. De prijsvorming bleef het hele seizoen behoorlijk.

Witloof belandde in een zwaar jaar, met een grote Europese beschikbaarheid die de prijzen vrijwel het hele seizoen onder druk zette. De dalende consumptie van deze traditionele groente

zorgt voor een groot overaanbod op de markt. Ondanks vele inspanningen met verkoopacties, bleven de prijzen slecht. Voor de witlooftelers was het een uitermate moeilijk jaar en ééntje om snel te vergeten.

Voor **sla en slasoorten** was het een moeilijk jaar. Het weer was droger en warmer dan gemiddeld in België én we kenden een areaaluitbreiding in grote delen van Europa, met een overaanbod en lage prijzen tot gevolg. De teeltomstandigheden worden bovendien steeds uitdagender omwille van schimmelziektes, bodemplagen en insectenschade.

Het voorjaar van 2025 leverde voor **bloemkool** nog behoorlijke prijzen op. Het warme najaar veroorzaakte echter sterke vervroegingen en verhogingen in oogstvolume, ook in onze buurlanden. Prijzen waren dan ook zeer laag. **Prei** kende een goed eerste trimester dankzij lage volumes, maar in het najaar zetten hogere producties de markt volledig onder druk. De vraag naar prei was ook beduidend lager omwille van het zachte najaar.

Gemengde signalen voor zachtfruit

Aardbeien kenden een stabiel en kwalitatief sterk seizoen, mede dankzij een brede rassenmix en verschillende teeltsystemen. Bij **bramen, frambozen, rode bes, stekelbes** en blauwe bessen waren de prestaties gevarieerder tot lichtjes positief.

De samenwerking met De Smurfen naar aanleiding van de nieuwe film zorgde bij **blauwe bessen** voor extra leven in het winkelrayon. De herkenbare verpakking gaf Belgische bessen extra aantrekkingskracht maar de prijsvorming, ten opzichte van goedkoop importproduct, blijft uitdagend.

Het **kersen**seizoen was aanzienlijk beter dan in 2024, met hogere volumes en uitstekende kwaliteit door het droge en zonnige weer. De gecentraliseerde sortering in Sint-Truiden zorgde voor een efficiënte vermarkting. De volledige Belgische oogst viel echter samen met het Franse seizoen, wat tijdelijk de prijzen onder druk zette.

Pruimen kenden in 2025 een recordoogst, met een opbrengst die meer dan dubbel zo groot was als vorig jaar. De vraag naar een lokale, kwalitatieve pruim toont dat de consument toch belangstelling heeft voor lokale producten. De volumes die we op de lokale markt konden afzetten lagen echter ver onder het totale geoogste volume, hetgeen de prijzen onder druk zette. De Belgische **meloenen** kregen een knauw in 2025 omdat het zeer ruime Europese aanbod woog op de prijsvorming.

“Fruit is vandaag minder vanzelfsprekend geworden in het dagelijkse eetpatroon. Zo blijkt uit consumptiecijfers dat in 2024 slechts 60% van de Belgen op een gemiddelde dag fruit eet,” aldus Philippe Appeltans. “Om dat dagelijkse fruitmoment opnieuw te versterken, zette BelOrta in 2025 al in op initiatieven zoals de campagne ‘10 uur? Fruituur!’, die consumenten opriep om 10 uur als vast fruitmoment te nemen.”

Beperkte oogst en stabiele markt hardfruit in 2024–2025, grote oogst in 2025–2026

Het **appelseizoen** 2024–2025 werd gekenmerkt door lage producties door vorst en natte omstandigheden, al zorgde die schaarste voor stabielere prijzen. De grotere maten, typisch voor zo’n seizoen, konden in de eerste jaarhelft van 2025 via gerichte campagnes beter vermarkt worden, al blijft de consument vooral iets kleinere maten verkiezen. Het verkoopseizoen 2025–2026 kan rekenen op een stevig volume. De Belgische appeloogst steeg met 39% dankzij optimale groeiomstandigheden. De weersomstandigheden zorgden ook voor smakelijke appels

met een goed suikergehalte en een uitstekende schilkwiteit. Onze buurlanden kenden echter ook een goede oogst, hetgeen stevige druk veroorzaakte op de prijsvorming.

Het **perenseizoen** vertoonde in grote lijnen dezelfde dynamiek als bij appels. Ook hier zorgden weersinvloeden in 2024–2025 voor een beperktere oogst, wat bijdroeg aan een stabielere markt in de eerste jaarhelft van 2025 en een beter prijsniveau dan in de voorgaande jaren. Vanaf februari stegen de prijzen verder en kregen we een duidelijk beter seizoeneinde dan de afgelopen jaren. Die periode van relatieve schaarste maakte plaats voor gunstigere groeiomstandigheden, met een duidelijk ruimere oogst als gevolg (+45% t.o.v. vorig jaar). Ondanks het stevige aanbod hield de prijsvorming relatief stand. De peren kenmerkten zich immers door een mooie schilkwiteit en een evenwichtige maatverdeling, wat ook vertrouwen geeft richting 2026 en perspectief biedt voor zowel de binnenlandse markt als de export.

Hoge volumes zorgden voor druk op bio-markten

Ook voor de biologische producten was het een uitdagend jaar. Zo zorgde het mooie weer vroeg in het seizoen voor hogere producties, wat bij sommige bio-artikelen zoals trostomaat en komkommer tot overschotten en prijsdruk leidde. Aangezien de bio-afzet sterk steunt op contracten en planning, bleek het niet evident om deze extra volumes vlot in de markt te plaatsen.

Bij de bio vollegrondsteelten lag de productie duidelijk hoger dan in het voorgaande natte jaar. In combinatie met sterke oogsten in de omliggende landen resulteerde dit in een ruim aanbod op de Europese markt en bijkomende druk op prijzen en afzet.

Voor bio hardfruit gelden bijna dezelfde resultaten, gezien het gunstige klimaat dat we hebben gehad. Voor appel en peer resulteerde dit in een iets hogere oogst dan in 2024, gecombineerd met een hoger percentage verkoopbaar tafelfruit. De uitwendige kwaliteit zowel voor bio appel als bio peer is namelijk veel beter dan in 2024 .

Bio kersen kenden een vergelijkbare oogst met die van 2024. Bio pruimen kenden dan weer een superoogst, onder andere doordat nieuwe aanplanten in productie kwamen. Met bio aardbeien waren we zo'n 8 weken aan de markt, aanzienlijk langer dan voorheen.

Duurzaamheid en venster op de wereld

BelOrta zette in 2025 verdere stappen op het vlak van duurzaamheid en maatschappelijke verantwoordelijkheid. Zo was de coöperatie aanwezig op het High Level Political Forum van de Verenigde Naties in New York, waar haar rol als SDG Ambassador en haar inspanningen rond CO₂-reductie, energie-efficiëntie en ketenverantwoordelijkheid internationaal werden toegelicht. Daarnaast was BelOrta aanwezig op vakbeurzen over de hele wereld, van Londen tot Hong Kong, wat de sterke exportpositie van het kwalitatieve groente- en fruitaanbod van BelOrta onderstreept.

Vooruitblik 2026: nieuwe campagne in een context van dalende consumptie

Met het oog op 2026 kijkt BelOrta vooral vooruit. Veranderende eetgewoonten en een dalende groenten- en fruitconsumptie tonen aan dat consumenten wel beter willen eten, maar daar in de praktijk steeds minder in slagen. In vergelijking met 2005 kopen Belgen vandaag jaarlijks bijna 16 kilogram minder verse groenten en fruit per persoon. Waar het thuisverbruik toen nog rond 95 kg per capita lag, schommelt dat vandaag rond 78 kg.

“Komend voorjaar lanceren we onze nieuwe merkcampagne. Die campagne zet niet alleen onze producten centraal, maar vooral wat ze mogelijk maken: echte, warme momenten tussen mensen. Als coöperatie van lokale telers weten wij als geen ander dat smaak verbindt. Tussen teler en consument, tussen traditie en vernieuwing, tussen veld en vork,” aldus Philippe Appeltans, CEO van BelOrta.

Daarnaast opent BelOrta in 2026 haar nieuwe verkoopzaal op de site in Sint-Katelijne-Waver. Deze moderne verkoopzaal integreert de nieuwe software, biedt meer comfort en efficiëntie en is een voorbeeld van de verdere professionalisering van de organisatie.

Zo wordt 2026 het startpunt van een nieuw hoofdstuk voor BelOrta: een jaar waarin de coöperatie haar rol als betrouwbare bron van lokale groenten en fruit van hier verder versterkt, en tegelijk uitgroeit tot een merk dat mensen samenbrengt rond de tafel, in de keuken en in alles wat we met elkaar delen.