nieuws

"Aanbodbeheersing bezorgt boeren hogere prijzen"

nieuws

Boeren die op basis van marktgegevens gaan kijken welke vraag er naar aardappelen is en er nadien hun aanbod op afstemmen om zo een hogere prijs voor hun producten te krijgen: de United Potato Growers of America brengt dit systeem al sinds 2003 succesvol in de praktijk. "We hebben gemerkt dat we door het aanbod met 1 procent te wijzigen, de prijs met 6 procent kunnen beïnvloeden", zegt Buzz Shalan, een Amerikaanse aardappelteler die naar Oudenaarde was afgezakt om een grote groep aardappeltelers uitleg te geven over dit systeem.

25 JUNI 2008 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:43

Boeren die op basis van marktgegevens gaan kijken welke vraag er naar aardappelen is en er nadien hun aanbod op afstemmen om zo een hogere prijs voor hun producten te krijgen: de United Potato Growers of America (UPGA), een organisatie die 70 procent van de Amerikaanse aardappeltelers verenigt, brengt dit systeem al sinds 2003 succesvol in de praktijk. "We hebben gemerkt dat we door het aanbod met 1 procent te wijzigen, de prijs met 6 procent kunnen beïnvloeden", zegt Buzz Shalan, een Amerikaanse aardappelteler die naar Oudenaarde was afgezakt om een groep Vlaamse aardappeltelers uitleg te geven over dit systeem van aanbodbeheersing.
De Amerikaanse aardappeltelers lieten zich inspireren door de Indiase eChoupals. In India hebben de boeren de gewoonte om elke avond samen te komen om de gebeurtenissen van de dag te bespreken. Vroeger leefden die boeren in een vacuüm dat gevoed werd door geruchten en verhalen. Door computers met internetverbinding in die landbouwersdorpen te brengen, kregen ze echte informatie waardoor ze hun opbrengsten konden verhogen en hun aanbod beter konden afstemmen op de markt. "Ondanks de geliberaliseerde wereldmarkt verdienen de Indiase sojabonentelers na de komst van de eChoupals 250 procent meer. Mensen die vroeger benadeeld waren in de economie, hebben plots invloed gekregen op de markt", stelt Shalan.

En al gauw ontstond bij een aantal Amerikaanse aardappeltelers het idee dat dit systeem ook hen voordelen kon opleveren. Langzaam maar zeker begonnen ze zich te organiseren en zo ontstond de United Potato Growers of America. Deze organisatie is eigendom van de aardappeltelers en wordt door hen gefinancierd en beheerd. De missie van de UPGA is de telers van zo nauwkeurig mogelijke marktinformatie voorzien, want het uitgangspunt van de organisatie is dat wie de beste informatie heeft, wint. Om meer te kunnen verdienen moeten telers beschikken over marktinformatie die gelijkwaardig of beter is dan die van de mensen waaraan ze hun product verkopen, stelt Shalan.

De organisatie begon met het verzamelen van allerlei marktinformatie. Niet alleen het aanbod werd per week in kaart gebracht, ook het vraagvolume werd nauwkeurig geanalyseerd op basis van historische levervolumes en trendanalyses van AC Nielsen, herinnert Shalan zich. Al die gegevens werden in een database geplaatst die zeer nauwkeurig wordt bijgehouden. Het eerste jaar werd er onder te telers afgesproken om het areaal met 10 procent te verminderen, het tweede jaar met 15 en het derde jaar met 20 procent. Al vanaf het eerste jaar zagen we dat een daling van het aanbod de prijs deed stijgen. Na een aantal jaren van inkrimping zal het areaal nu wellicht weer kunnen uitbreiden, meent de Amerikaanse aardappelteler.

Volgens Buzz Shalan is het belangrijk dat de relatie met de verwerkende industrie goed blijft. Contracten op basis van volumes zijn volgens hem uit den boze. We zijn geëvolueerd naar hectarecontracten. Al te vaak gaven fabrieken financiële incentives bij volumecontracten wanneer boeren hun contract volledig vol leverden. Dit leidde er vaak toe dat de telers meer plantten dan voorzien in hun contract. Als de oogst meeviel, ontstond er een groot overschot op de markt en dat deed de prijs kelderen. Daar moesten we dus van af.

Door het aanbod te gaan beheren en met dezelfde contracten te werken, konden de risico's die boeren vroeger moesten nemen nu overgaan naar de aankopers. Vroeger moesten boeren bepalen hoeveel ze gingen planten met het mogelijke gevolg dat ze met een deel van hun oogst blijven zitten, nu moeten de aankopers gaan inschatten hoeveel ze nodig en bij een verkeerde schatting de gevolgen dragen, aldus Shalan. In het begin was die goede relatie niet evident, maar op termijn merkte de verwerkende industrie dat ook zij er beter van werden. Denk maar aan minder volatiele prijzen, een gemakkelijkere onderhandelingspositie bij de grootdistributie en boeren die opnieuw ruimte hebben om te investeren in kwaliteit.

Week per week berekent de UPGA welke hoeveelheid aardappelen er mag vertrekken in welke regio zonder dat de prijs daarbij gedestabiliseerd wordt. Telers krijgen op

basis van die berekeningen advies. Dit is enkel advies, telers zijn vrij om al dan niet te leveren. Maar vaak breekt het hen zuur op wanneer zij tegen het advies in toch hun aardappelen op de markt brengen. Op het einde van het seizoen ontstaat er in dat geval een tekort en stijgen de prijzen. Regios die tevoren al hun voorraden leverden, kunnen dan niet meer profiteren van die hoge prijzen, weet de Amerikaan.
ABS-woordvoerder Guy Depraetere ziet ook bij ons toepassingsmogelijkheden voor dit systeem van aanbodbeheersing. De prijsvorming van aardappelen gebeurt op de Europese markt. Wanneer we met de belangrijkste aardappeltelende landen in Europa zon systeem op poten kunnen zetten, kan er eindelijk een einde komen aan het verkopen van onze producten onder kostprijs. Acht jaar op de tien produceren we teveel. Depraetere pleit daarom voor solidariteit over de landbouworganisaties en grenzen heen. De ministers en de overheid hebben ons al laten verstaan dat zij niet kunnen tussenkomen in de prijsvorming, dus zullen we het zelf moeten doen.
ABS heeft al contact gehad met Nederland, Frankrijk en Duitsland en ook daar werd het initiatief positief onthaald. Zoals Buzz Shalan gezegd heeft, is kennis de basis van alles. Die informatie kunnen we bijvoorbeeld halen bij het PCA, VLAM, de overheid, maar ook Belgapom, de koepel van de verwerkende industrie, kunnen we al betrekken in deze fase. Met samenwerking kunnen we meer bereiken dan door elkaar tegen te werken. Volgens Depraetere kan de markt al beïnvloed worden wanneer de telers voor 30 procent van het areaal het advies volgen. Hij is ook van mening dat door het aardappelareaal te verminderen de telers efficiënter zullen gaan produceren. Enkel de beste gronden zullen gebruikt worden voor aardappelen, dure seizoenspacht zal vermeden worden en er zal wellicht ook een betere vruchtafwisseling komen. Daarnaast komen die gronden vrij voor andere gewassen.(GL)
Meer informatie: United Potato

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