nieuws

"Afzet bundelen is beste strategie voor fruittelers"

nieuws

In Zuid-Tirol, net zoals Vlaanderen een belangrijke productieregio voor fruit, evolueerde de fruitsector in goed tien jaar tijd van 33 afzetcoöperaties naar de centrale verkoop van het fruit. De Vlaamse fruitsector greep dit aan om op de nieuwjaarsvergadering na te denken over de rol van de veilingen in Vlaanderen.

29 JANUARI 2012 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:03

Lees meer over:
fruitteelt

In Zuid-Tirol, net zoals Vlaanderen een belangrijke productieregio voor fruit, evolueerde de fruitsector in goed tien jaar tijd van 33 afzetcoöperaties naar de centrale verkoop van het fruit. Het vaktijdschrift Fruitteelt-nieuws, het Proefcentrum Fruitteelt, de studiekring Guvelingen en de vakgroep Fruit van Boerenbond grepen dit aan om op de nieuwjaarsvergadering na te denken over de rol van de veilingen in Vlaanderen.
Philippe Appeltans, secretaris van het Verbond van Belgische Tuinbouwcoöperaties (VBT), ziet enkele gelijkenissen tussen de fruitsectoren in Vlaanderen en Zuid-Tirol, maar wijst ook op de verschillen. "Vlaamse fruittelers kozen voor peren die in onze regio goed gedijen. Export en conférence-peren werden onze sterkhouders."
De uitbreiding van de EU, de open markt, de kennistransfer naar nieuwe productielanden en de aanbodmarkt die appel is, hebben de marktomstandigheden de voorbije jaren fel veranderd. Maar verandering is moeilijk voor een fruitteler. "Door de lange productiecycli en de aanplantingen die meerdere jaren moeten renderen, is het aanbod vrij stabiel", weet Marc Rosiers, directeur van de Studiedienst van Boerenbond. "Op een inelastische markt veroorzaken kleine schokken in vraag of aanbod grote prijsschommelingen", aldus Rosiers.
Fruittelers zoeken daarom hun toevlucht in het opslaan, verwerken en exporteren van fruit. "Maar de structureel lage prijs en te kleine marge bleef door de zwakke

onderhandelingspositie van de telers en de gebrekkige info over de vraagzijde van de markt", beseft Rosiers. "Om daar wat aan te veranderen, dienen zich drie strategieën aan: verenigen in producentenorganisaties, kwaliteitsdifferentiatie of risicobeheer via contractteelt."

De teelt van peren was een goede differentiatiestrategie, maar wordt inmiddels volop 'gekopieerd'. Tegenover contracten hebben Vlaamse telers een gezonde dosis argwaan. "Toch zullen contracten in de toekomst wellicht ingang vinden. Daarom werken we binnen Boerenbond aan een kader dat faire contracten vorm kan geven", zegt Rosiers.

Telers hebben zich dus vooral in de veilingen verenigd om hun marge veilig te stellen. In die mate dat vandaag 90 procent van de fruittelers aangesloten is bij een coöperatie. "In verhouding tot onze productie tellen wij zelfs de grootste fruitcoöperaties", illustreert Appeltans.

Sommige producenten keren de veilingen de rug toe en gaan hun appels of peren zelf vermarkten. "Die concurrentie is positief en moet leiden tot een nieuw evenwicht", meent Rosiers. "Samenwerken blijft alleszins de te volgen strategie. Iets waar ook de Europese Commissie van overtuigd is in haar visie op het landbouwbeleid. Al remt de Commissie samenwerking net zo goed als zij het promoot door de coöperaties sterk in omvang te beperken."

"Samen naar de markt gaan, is nog altijd de beste methode", beaamt Appeltans. "Onze veilingen hebben een geschiedenis van generaties lang coöperatief ondernemen. Hoe langer de veilingen bestaan, hoe sneller mensen lijken te vergeten waarom onze voorouders ze ooit hebben opgericht." Hij zet de voordelen even op een rij: concentratie van het aanbod, afzetzekerheid, exportmogelijkheden, toegang tot nieuwe markten en nieuwe technieken en tot slot een halt toeroepen aan lastenboeken die steeds verder gaan in de wedren van eisen aan product en productieproces.

In Zuid-Tirol verloopt de prijsvorming zonder behulp van een klok zoals in Vlaanderen nog gangbaar is. Appeltans belandt liever niet in de discussie tussen voor- en tegenstanders van klokverkoop. "Ongeacht het verkoopsysteem wordt de prijs uiteindelijk altijd door de markt bepaald", zegt de secretaris van het VBT, "en weet dat men in het buitenland en in andere sectoren jaloers is op de prijstransparantie binnen de Vlaamse fruitsector."

In Vlaanderen is het merendeel van de fruittelers graag baas over het eigen product tot aan de verkoop. "Wie wil beslissen wanneer en hoeveel hij verkoopt, vindt in de klok een geschikt instrument", meent Appeltans nog.

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