duiding

Chris Depooter - Mechelse Veilingen

duiding

"Roeping als groenteregio blijft onaangetast"

1 FEBRUARI 2010 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:53

Lees meer over:
Interview

De glastuinbouw verkeert nog altijd in zwaar onweer. En als het regent bij de tomatenkwekers en slatelers, dan druppelt het op de veiling in Sint-Katelijne-Waver. In 2009 boekten de Mechelse Veilingen een omzet van 179 miljoen euro, een pijnlijk diepterecord in de recente geschiedenis van de veiling. “Als de prijzen in 2010 niet stijgen, gaan er in de groentesector drama’s gebeuren, overal in Europa”, waarschuwt directeur Chris De Pooter.

2009 was voor de meeste glastuinders nog slechter dan 2008?

Chris De Pooter: De asperges scoorden redelijk goed, en dat geldt ook voor de prei. Maar de belangrijkste groenten die aangevoerd worden op onze veiling, gingen stuk voor stuk kopje onder. De tomaten haalden een middenprijs van zestig eurocent per kilogram, een daling van 22 procent in vergelijking met het jaar voordien. De middenprijs van de aubergines boerde 20 procent achteruit, die van de courgettes 25 procent. De sla onder glas hield met een prijs van 30 eurocent stand in vergelijking met de twee voorgaande jaren, maar dat is voor de telers nauwelijks een troost.

Het jaar was nochtans aardig begonnen?

Het zeer koude voorjaar zorgde in heel Europa voor tekorten. Ondanks de hoge productiekosten leverde dat voor een aantal bladgewassen in januari en februari een prijs op die best nog leefbaar was. Nadien kregen we echter te maken met dramatisch lage prijzen. Onze telers werden bovendien geconfronteerd met hogere kosten, waardoor de marges bij een aantal teelten volledig wegsmolten. In de zomer verergerde de toestand alleen maar door een overproductie in grote delen van Europa. Vooral de ongecontroleerde uitbreiding van het areaal en de productie in Nederland heeft ons pijn gedaan. Een aantal grotere telerverenigingen bemiddelden er

jaarcontracten aan dumpingprijzen om op die manier voet aan grond te krijgen bij sommige exporteurs en grootwarenhuizen.

Daar kwam dan ook nog eens de economische crisis bovenop?

(zucht) De consumenten pasten hun aankoopgedrag aan, kredietinstellingen hielden de knip op de beurs en de Russische afzetmarkt zakte als een pudding in elkaar. Dan heb je ook nog de sterke euro tegenover de zwakke dollar en de muntdevaluaties in een aantal Europese lidstaten waardoor concurrentieverhoudingen scheefgetrokken werden...

Viel in 2009 dan geen enkel lichtpuntje te bespeuren?

Dan heb je het over de prijzen voor spinazie en asperges. Dat de prijs van spinazie op hetzelfde peil bleef als in 2008, was te danken aan een lager productievolume in combinatie met een betere kwaliteit. De asperges haalden eveneens een behoorlijke prijs, ondanks de concurrentie uit Polen en Peru. De voornaamste redenen hiervoor zijn de onberispelijke kwaliteit en de flexibiliteit van onze producenten bij het invullen van bestellingen. Jammer genoeg maken de asperges minder dan één procent van onze totale omzet uit.

In landen zoals Nederland en Spanje breidt de groenteproductie voortdurend uit. Moeten we stilaan niet concluderen dat er sprake is van een structureel overaanbod op de Europese groentemarkt?

Dat durf ik te betwijfelen. Per slot van rekening hebben we vorig jaar bijna alle groenten verkocht, ook al gingen ze vaak de deur uit aan bodemprijzen. Dat is toch nog iets anders in vergelijking met de tomatencrisis in 1995. Toen werd een groot productievolume gewoon vernietigd. Op langere termijn ben ik ervan overtuigd dat de glastuinbouw in Vlaanderen uit het dal zal kruipen. Het areaal is in 2009 zelfs met één procent gestegen in vergelijking met het jaar voordien.

Toch klinkt het alsof u niet erg optimistisch bent voor 2010.

Het herstel op de Russische markt zal tijd vergen en ik verwacht ook niet dat de verhouding van de euro ten overstaan van de munten in landen zoals Polen, Marokko en Turkije van de ene dag op de andere zal omslaan. De Europese productie zal bovendien niet fors krimpen omdat overheden hun telers door de crisis proberen te loodsen met overbruggingskredieten. Ik hoop natuurlijk dat ik me vergis, maar 2010 zal voor veel tuinders een beslissend jaar worden.

Hoeveel procent van de aangevoerde groenten op de Mechelse Veilingen is bestemd voor de exportmarkt?

Ongeveer zeventig procent. Maar die afhankelijkheid van de export is helemaal geen probleem. Negentig procent van de totale uitvoer belandt immers in een straal van

zeshonderd kilometer rond onze veiling. In dat afzetgebied woont maar liefst zestig procent van de Europese bevolking, en dan uitgerekend nog het meest kapitaalkrachtige deel. Hoe meer men in de toekomst de ecologische voetafdruk in rekening gaat brengen, des te beter voor ons. Voor landen als Spanje en Marokko ligt dat anders. Daar zullen ze ook in toenemende mate geconfronteerd worden met de klimaatverandering. De telers moeten elk jaar dieper boren om nog aan water te raken. Ons klimaat is daarentegen perfect, ook om de ziektedruk onder controle te houden. We hebben alle troeven in handen om een prominente tuinbouwregio te blijven, maar dan moet ook de politiek daar overtuigd van zijn.

Tomaten zijn het topproduct van de Mechelse Veilingen. Maar de aanvoer bestaat voornamelijk nog altijd uit losse tomaten. Is dat een probleem?

Helemaal niet. De opkomst van de trostomaat bood destijds een uitweg uit de crisis, maar vandaag is die steeds meer aan het uitgroeien tot de standaard. Daardoor groeien onze dikke vleestomaten stilaan meer uit tot een specialiteit. De Spanjaarden en Fransen telen dergelijke tomaten niet en in Nederland is men er onder druk van de schaalvergroting mee gestopt: de teelt van trostomaten kan immers veel makkelijker geautomatiseerd worden. Eigenlijk hebben we met onze losse tomaten dus een uniek product. Op het vlak van smaak scoren ze ook goed.

Hoe is het in het algemeen gesteld met de kwaliteit van onze tomaten?

Tegenwoordig liggen talloze varianten in de supermarkten, gaande van de Sweet Pink over cherrytomaten tot Coeur de Boeuf. Maar toch is en blijft de tomaat een basisproduct, waarbij kwaliteit nog altijd een belangrijk issue is. Ik begrijp perfect dat sommige telers in deze crisistijden opbrengstmaximalisering nastreven om het hoofd boven water te kunnen houden. Maar die hogere volumes mogen niet ten koste gaan van de kwaliteit. Onze tomaten moeten blijven uitblinken met hun smaak en bewaarbaarheid.

De jongste jaren is het ledenaantal van de Mechelse Veilingen opvallend sterk gedaald. Ligt u daar ’s nachts wel eens wakker van?

De laatste twee à drie jaar gaat het inderdaad heel snel. In 2009 is het aantal leden weer met zeven procent gedaald, waardoor we nu nog een 850-tal actieve telers overhouden. Enerzijds constateren we een ongunstige leeftijdsstructuur en anderzijds weten we dat de glastuinbouw in onze contreien voor een belangrijk keerpunt staat. Glastuinders met vruchtgroenten (tomaat, paprika, aubergine, komkommer) die niet kunnen investeren in een wkk-installatie, zullen het moeilijk krijgen. Warmtekrachtkoppeling wordt momenteel al gebruikt voor zeventig procent van ons areaal voor vruchtgroenten, en dat aandeel stijgt nog altijd. Binnen enkele jaren zal dat

ongetwijfeld honderd procent bedragen. Wie deze trein om welke reden ook niet kan nemen, zal noodgedwongen moeten omschakelen naar een energiearmere bedrijfsvoering. Ik stel vast dat sommige glastuinders dit nu al inzien en omschakelen naar asperges of radijzen. Tien jaar geleden was zoiets totaal ondenkbaar.

Zijn de glastuinbouwers in het Mechelse de lage marktprijzen niet verschrikkelijk beu?

We hebben twee soorten stoppers. De ene groep bestaat uit mensen van 65 à 70 jaar en ouder, die van hun welverdiend pensioen willen genieten. Dikwijls proberen ze hun passie zolang mogelijk te beoefenen, maar de toenemende kwaliteitseisen en de complexe administratie worden er op een bepaald ogenblik toch teveel aan. De andere categorie zijn telers in de categorie van 45 tot 55 jaar. In de meeste gevallen hebben ze een serre van twintig jaar oud, die aan vervanging toe is. Maar dat is dikwijls geen sinecure. Om de komende jaren rendabel te blijven, moet de schaalgrootte immers opgedreven worden, maar veel bestaande serres liggen te midden van een woongebied. Verkassen naar een andere locatie is lang niet altijd vanzelfsprekend omdat veel tuinders de woning bij hun serre gebouwd hebben. En dan is er nog een factor: niet iedereen is bereid om nog eens een zware lening te torsen en een groot bedrijf te leiden. Mensen die dat van zichzelf inzien en om die reden uit de sector stappen, nemen een heel moedige beslissing. Daar heb ik veel respect voor omdat ze op een leeftijd beland zijn waarop het niet meer zo evident is om een beroepscarrière nog een drastische wending te geven.

Als het ledenaantal nog enkele jaren met tien procent zou dalen…

Dan schieten er straks geen tuinders meer over, maar daar geloof ik helemaal niet in. Na deze transitieperiode zal ons ledenaantal zich opnieuw stabiliseren. Dat we geen grote instroom in de glastuinbouw meer moeten verwachten, is duidelijk. Maar één nieuwe teler met een serre van tien hectare vervangt wel een dozijn stoppers met kassen van 8.000 à 9.000 vierkante meter. Voor die grote bedrijven moet wel de nodige ruimte gecreëerd worden, en daar wrong het schoentje de voorbije jaren. Een teler uit Sint-Katelijne-Waver wil nog wel verhuizen naar Lier, maar Limburg is voor velen een brug te ver.

De regio van Sint-Katelijne-Waver is helemaal dichtgebouwd. Legt dat geen strop rond de glastuinbouw in deze streek?

De Mechelse Veilingen hebben samen met de Vlaamse overheid studies uitgevoerd en uit de resultaten blijkt dat er nog wel ruimte is. Natuurlijk moet je in een gemeente waar nog amper één landbouwer actief is niet op zoek gaan naar open ruimtes van 400 hectare. Maar met enkele zones van twintig of dertig hectare in de wijde regio zouden we al een eind opschieten. We zijn trouwens al een hele tijd bezig met dit project en de

eerstkomende jaren hopen we er eindelijk vruchten van te kunnen plukken. Het is jammer dat het dossier van de ruimtelijke ordening in het verleden veel te lang stiefmoederlijk behandeld is geweest.

Welke spijkerharde garanties heeft u dat er straks effectief glastuinbouwzones afgebakend zullen worden?

Omdat zulke procedures heel veel begeleiding en overleg vergen, hebben we iemand voltijds ingeschakeld om gemeentebesturen bij te staan met de ontwikkeling van zones waar de glastuinbouw kansen krijgt. We bekijken de situatie ook in bijvoorbeeld Kinrooi, Houthalen en Tienen, waar men van oudsher een boontje heeft voor agrovoeding.

Hoewel de glastuinbouw in crisis verkeert, investeren de Mechelse Veilingen opvallend zwaar in hun infrastructuur. Hoe valt het ene met het andere te rijmen?

We hebben zonnepanelen geïnstalleerd met een vermogen van één megawattuur. Omdat het project op korte termijn winst zal opleveren, zou het dom geweest zijn om het niet uit te voeren. Daarnaast hebben we ook onze veilzaal volledig gerenoveerd. Dat is het kloppend hart van onze veiling, en aangezien we blijven geloven in de klok, vonden we het absoluut nodig om de 25 jaar oude elektronica te vervangen. Alle andere veilingen in Vlaanderen hebben hun veilzaal trouwens reeds eerder gemoderniseerd.

Jullie willen ook de bestaande loods voor lege verpakkingen met drie hectare uitbreiden.

Dat klopt. Eigenlijk is dat een investering in dienstverlening voor onze klanten en nabijgelegen firma's die van Sint-Katelijne-Waver een logistiek centrum voor verse voedingswaren willen helpen maken.

Hoe moet dat centrum eruit zien?

Naast de veiling is een gebied van 55 hectare paars ingekleurd, met de bedoeling om er een industrieterrein van te maken dat exclusief voorbestemd wordt voor bedrijven die iets doen met verse voedingswaren, liefst groenten en fruit. Momenteel wordt het milieueffectenrapport opgemaakt. Hopelijk kunnen we binnen drie à vier jaar de eerste stenen helpen metsen. In elk geval zijn er al een aantal geïnteresseerde investeerders. De strategie is simpel: de producten van onze eigen telers koppelen aan import en/of verwerking. Omdat we zo dicht bij de Antwerpse haven gelegen zijn, kunnen we met één groot distributiecentrum binnen de 24 uur een markt bevoorraden die zich uitstrekt tot een straal van 800 km rond de veiling.

Ondanks de dramatische prijzen zijn vorige zomer de mededingingsautoriteiten binnengevallen bij de Mechelse Veilingen. Hebben jullie daar verder nog iets van vernomen?

Blijkbaar was de naam van onze veiling opgedoken in een Nederlands onderzoek. We hebben twee dagen lang speurders over de vloer gekregen, die vermoedelijk op zoek waren naar bewijsmateriaal over prijsafspraken. We hebben die mensen vriendelijk uitgelegd dat wij – in tegenstelling tot onze noorderburen – werken met een kloksysteem. Nadien hebben we er niks meer van gehoord, en ik verwacht eerlijk gezegd ook niet dat dit verhaal voor de Belgen nog een staartje zal krijgen.

Eén van jullie buren is Univeg, de onderneming van Hein Deprez. Dat is een groep met een omzet van meer dan drie miljard euro en 9.500 personeelsleden. Bekruipt u nooit het gevoel dat deze wereldspeler in de handel van groenten en fruit vroeg of laat de veiling overbodig kan maken?

Univeg is één van onze grootste klanten, en zeker geen concurrent. Tachtig procent van de groenten en fruit die bij ons langs de klok passeren, wordt gekocht door een vorm van tussenhandel. In onze tribune zitten weliswaar inkopers van Delhaize, Colruyt en Carrefour, maar andere supermarkten zoals Aldi, Lidl of Makro worden beleverd door o.a. Univeg. Dat is de vrije keuze van de klant. Ik denk trouwens niet dat het coöperatieve veilingmodel ter discussie staat. In deze moeilijke tijden moeten de tuinders meer dan ooit aan één zeel trekken.

In Nederland heeft men de klok tien jaar geleden al afgeschaft.

Kijk naar het resultaat: de toestand is er nog veel dramatischer dan bij ons. Glastuinders proberen zich op hun eentje te beredderen door hun schaal te vergroten, maar vervolgens weten ze niet aan welke prijs ze hun producten moeten verkopen. Er heerst totale anarchie, waarbij niet de markt maar wel de telers de prijs bepalen. Voortdurend hebben ze de neiging om speculatief onder de prijszetting van hun collega's te duiken, waardoor een negatieve prijsspiraal gevoed wordt. Ik schat dat de prijzen bij onze noorderburen daardoor tien tot twintig procent lager liggen dan bij ons. Omdat Nederland een erg belangrijke markt is, besmetten die lage prijzen ook de prijsvorming bij ons. Gelukkig gaan er weer stemmen op om de klok opnieuw in te voeren. Er is in Nederland ook al een concreet voorstel om tachtig procent van het paprika-aanbod in één verkoopscentrum te verzamelen.

Hoe groot een teler ook is, hij blijft veel te klein om te onderhandelen met supermarktketens.

Voilà. In Nederland hebben de preitelers tijdens de koudegolf van begin januari hun prei verkocht aan 85 eurocent, terwijl de prijs bij ons steeg tot twee euro. Geen wonder dat het aantal Nederlandse leden bij de Mechelse Veilingen nog altijd blijft toenemen.

Zou u op dit ogenblik zelf graag een glastuinder zijn?

(denkt na) Eigenlijk niet. Maar het is momenteel ook niet altijd even leuk om directeur

van de veiling te zijn, want in deze zware periode staan ook bij ons de zenuwen strakker gespannen en is iedereen wat prikkelbaarder. Op langere termijn blijft het beroep van tuinder niettemin aanlokkelijk. Laten we hopen dat het tij zo snel mogelijk keert.

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