

# Christ Wolfcarius en Luc Borgugnons (fruittelers- bestuurders)

duiding

"Een mooi product als fruit moet de producent een goed resultaat toelaten"

8 APRIL 2018 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:54

Lees meer over:

Interview



Over smaken kan je twisten, over voedingswaren ook. Vlees heeft voor- en tegenstanders. Met fruit kan je overal komen. "Fruit is een graag gezien product. Ook de media berichten er positief over", zegt Luc Borgugnons, fruitteler in het Hageland en sectorvakgroepvoorzitter bij Boerenbond. "Het is dan ook een product met vele voordelen. Het is een gezond tussendoortje dat veel vezels en mineralen bevat", vult collega-fruitteler en Boerenbond-hoofdbestuurder Christ Wolfcarius aan. Beiden zijn fier op het product dat ze telen en willen de hoge consumentenverwachtingen inlossen door te hameren op het belang van kwaliteit doorheen heel de keten. Verder kijken ze constructief-kritisch naar de wijze waarop de sector georganiseerd is.

Vorig jaar lag de appel- en perenoogst in ons land abnormaal laag door de late lentedonnerdagvorst. Normaliter gaat de perenoogst vlot voorbij de kaap van 300.000 ton, en is de appeloogst een twee- of drievoud van de circa 74.000 ton die er vorig jaar aan de bomen hing. Al dat fruit groeit hoofdzakelijk in Vlaanderen, en meer specifiek in de twee echte fruitstreken Haspengouw (Limburg) en Hageland (Vlaams-Brabant). Het fruitbedrijf van teler-bestuurder Luc Borgugnons situeert zich in hartje Hageland, waar nu volop uitgekeken wordt naar de eerste fruitbloesems. In West-Vlaanderen blijven fruitplantages een apart zicht. Christ Wolfcarius schat dat er in zijn provincie een dozijn fruittelers actief zijn. "We zijn met niet veel, maar kozen allemaal heel bewust voor fruitteelt."

Het fruit dat Luc, Christ en circa 1.100 collega-fruittelers in Vlaanderen telen, wordt in binnen- en buitenland gelust. Appels worden vooral voor de binnenlandse markt geteeld, waarbij Jonagold het gamma blijft aanvoeren. "Langzaam worden meer en meer clubappels geteeld, zeker voor export", zegt Christ. Conference is een echte export-peer die een stabiele kwaliteit kan beloven wanneer ze de wereld rond gevoerd wordt. Daarnaast heb je ook wat Christ 'delicatesseperen' noemt, bijvoorbeeld Doyenné en Durondeau. Van buitenlands fruit in de Belgische winkelrekken

hebben onze fruittelers niet al te veel 'last'. "De retail ziet fruit als een basisbehoefte van de Belg, zet Belgisch fruit op één en koopt in het buitenland meer exotisch fruit of kijkt uit naar buitenlands product tijdens het tegenseizoen."

 LucBorgugnons.fruitteler\_geVILT.jpg

In het winkelrek kan je niet om lokaal geteelde conference en jonagold heen

Hoewel appels en peren voor het grijpen liggen, eten we er met zijn allen nog te weinig van. Volgens de Wereldgezondheidsorganisatie moeten we dagelijks 400 gram groenten en fruit eten. Amper de helft van de Vlamingen eet dagelijks fruit, terwijl je iedere dag twee à drie stuks zou moeten verorberen. Het Vlaams Instituut Gezond Leven plaatst fruit dan ook in de donkergroene groep van voedingswaren waarvan we meer moeten eten.

Is het de plicht van de overheid om de consumptie aan te zwengelen? "Niemand hoort graag wat hij of zij móet doen. Er zijn betere manieren dan verplichten", vindt Luc. "Waarom promoten we fruit niet tijdens een '40 dagen Belgische producten'? Alleen is het jammer dat er tegenover promotie altijd middelen van het bedrijfsleven moeten staan, zelfs al is het een gezond product dat in de kijker wordt gezet." Ook Christ is meer fan van de zachte dan de dwingende aanpak: "Schoolfruit is een mooi voorbeeld want zo maak je de jeugd al op jonge leeftijd gewoon aan fruit eten. Ook wordt er meer fruit op het werk gegeten, onder meer in de overheids catering."

Voor het aanpakken van hun oogst rekenen Christ en Luc op promotieorgaan VLAM. "Voor appel ligt de focus op promotie in het binnenland. Exportpromotie gebeurt vooral voor de Conference-peer, en geniet in verhouding meer financiële steun vanuit Europa. Over de manier waarop VLAM fruit promoot, zijn we tevreden. Anders had de sectorvkgroep Fruit binnen Boerenbond vorig jaar niet ingestemd met een verhoging van de telersbijdrage met 30 procent." Het besef is in de sector aanwezig dat als je iets produceert je het ook moet promoten om het te kunnen slijten. "Zeker voor Conference vraagt dat tijd en inzet want de consument moet wennen aan dit type peer. Dat is in China zo, maar evengoed in Duitsland waar we samen met de Nederlandse collega's promotie voeren voor Conference."

### **Samen of alleen de uitdagingen aanpakken?**

Voor de promotie van hun oogst trekken fruittelers aan één zeel. Bij de verkoop ervan lijkt dat minder goed te lukken want het is geen evidentie meer dat de veiling daarin tussenkamt. "Samenwerken binnen een coöperatie is een deel eigenheid opgeven. Iedereen is daar anders in", vindt Christ. Als fruitteler die niet aan een veiling levert, houdt hij zich op de vlakte over de wrijvingen die er zijn. "Een veiling is een samenwerking van vele telers. Als de markt onder druk staat, is het logisch dat ook die samenwerking onder druk staat. Structureel zitten de veilingen goed in elkaar. Het is niet aan ons maar aan hun raden van bestuur om die structuren goed aan te sturen."

Het faillissement van Veiling Haspengouw heeft zijn sporen nagelaten in de sector. "Veel telers vragen zich nog altijd af hoe een organisatie die zo groot is en zo ondersteund werd vanuit Europa failliet kon gaan", zegt Luc. Wat meer informatie daaromtrent was niet verkeerd geweest volgens beide fruittelers-bestuurders, al was het maar om er als sector lessen uit te trekken voor de toekomst. Na de teloorgang van de veiling in Sint-Truiden volgde chaos, waarbij telers eerst verwelkomd werden door BelOrta en na overname van de gebouwen door de Belgische Fruitveiling alsnog verleid werden door die laatste.

"Het werpt een smet op de sector", vindt Luc er geen doekjes om. "En het ontbrak aan een volwaardig alternatief voor telers die niet aangesloten wilden blijven bij een veiling", vindt Christ. Ondanks het financieel nadeel in de vorm van aandelenverlies keerde een (beperkt) aantal fruittelers de coöperaties de rug toe.

Wat kon of moest er geleerd worden uit het veilingdébaclé? Voor de sectorvkgroep Fruit van Boerenbond is het bovenal belangrijk dat de teler centraal staat in zijn coöperatie. Bij Veiling Haspengouw was zo'n participatietraject bezig, maar het bleek een laatste stuip trekking. De teler centraal stellen, doe je op verschillende manieren. Soms zit het in kleine zaken, zoals 's avonds in plaats van in de namiddag vergaderen zodat meer telers aanschuiven. Het heeft ook te maken met lidmaatschap. Luc: "Vanuit Boerenbond ijveren wij voor een jaarlijks opzegbaar lidmaatschap. Wie niet gelukkig is bij zijn veiling zou geen vijf jaar aan de leveringsplicht mogen vasthangen. De tijd dat iemand 30 jaar lang bij dezelfde werkgever bleef, is ook voorbij. Lid zijn van een veiling is ook iets dat je met volle goesting moet doen."

De Hagelander hoopt dat de sector het verslag van de X100-denkoefening, georganiseerd door de provincie Limburg, nog een keer opdiept. "Daar stonden veel waarheden en nieuwe ideeën in, maar er is nooit wat mee gedaan. Een ommekeer is nochtans nodig want vandaag zijn er telers die meer vertrouwen stellen in een retailer of handelaar dan andere telers in hun coöperatie. Veel telers worstelen met het gevoel dat ze als een nummer behandeld worden op de veiling." In het licht

van de gemeenschappelijke marktordening (GMO) voor fruit vindt Luc een versnippering van de fruitafzet niettemin een pijnlijke zaak. “Telers moeten meer het gevoel krijgen dat Europa hen ondersteunt via de GMO. Dat kan met producentgerichte acties.”

ChristWolfcarius\_geVILT.jpg

Mensen verzekeren hun auto tegen calamiteiten. Wij willen dat met onze oogst kunnen doen.

Voorbeelden daarvan zijn ondersteuning van IT of van milieuvriendelijke spuittechnieken, een tussenkomst in nachtvorst- en andere teeltbescherming, ... Sommige producentenorganisaties zetten daar sterk op in, andere veel minder. Daardoor krijgen leden-telers het gevoel dat de GMO er vooral is voor de veiling in plaats van ter ondersteuning van het eigen fruitbedrijf. Voor een hagelverzekering voorziet de ene veiling een GMO-subsidie van 25 procent, en de andere één van 50 procent. Als het van de sectorvakgroep Fruit afhangt, dan komt er voor alle fruittelers een betaalbare brede weersverzekering. Die verzuchting spreken ze al uit sinds de Pukkelpopstorm in 2011. De Vlaamse overheid werkt er aan, maar de verzekering is er nog niet. Ondertussen blijven ongewone weersfenomenen het pad van fruittelers kruisen. Denk maar aan de Pinksterstorm in 2014 en de late lentedonnerdag in 2017.

Zou teeltbescherming geen beter alternatief zijn want zo blijft niet alleen het inkomen maar ook de oogst gevrijwaard? Commercieel lijkt dat interessanter. Luc en Christ maken duidelijk dat de afweging zo eenvoudig niet is. Een hagelnet heeft ook nadelen zoals de invloed op de kleuring van fruit maar bovenal zijn hoge kostprijs. “Voor een appel die 30 à 35 cent per kilo opbrengt, kan je geen hagelnet van 25.000 euro per hectare plaatsen”, is de rekening snel gemaakt. Voor een clubappel kan het financieel misschien wel uit. Ook de fruittelers die exclusief voor Colruyt twee nieuwe appelsoorten telen, investeerden in hagelnetten. Daar kan het blijkbaar wel omdat producent en supermarkt elkaar vinden in een **langdurig project**. “Zulke nieuwe initiatieven zijn er om uit te leren. Wordt het een succes, dan kan het altijd een grotere groep telers ten goede komen. En anders blijft het een goede zaak dat mensen door nieuwe appelsoorten meer appels gaan eten.”

Als bestuurders staan Christ Wolfcarius en Luc Borgugnons op de eerste rij om zulke nieuwe ontwikkelingen in hun sector gade te slaan. “Dat geeft je een bredere kijk op bepaalde onderwerpen, en op beslissingen van overheden of producentenorganisaties”, ervaart Christ. Vooral de persoonlijke contacten vindt Luc verrijkend. “Je kan van iedereen iets opsteken. Als ondernemers moeten we leren om de oogkleppen af te doen. Het is niet omdat iets al 20 jaar hetzelfde is dat het zo moet blijven.”

**Lees ook: [Kwaliteitsstreven wordt de weg omhoog voor fruitsector](#)**


## VILT vzw


Bd Simon Bolivar 17  
1000 Bruxelles


## Contact

M • [info@vilt.be](mailto: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](https://x.com/vilt_nieuws)

 screenreader.visit us on our bluesky page: <https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social>

[Copyright](#)  
[Cookie Policy](#)  
[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by [Who Owns The Zebra](#)