duiding

Didier Algoet en Guy Callebaut (BelOrta)

duiding

"BelOrta wil aan de hoogste prijs en laagste kosten veilen"

14 JANUARI 2013 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:53

Lees meer over:
Interview

Eind 2011 fusioneerden de groenteveilingen Brava en Greenpartners en gingen zij verder als Coöbra. Amper twee maanden later spreekt Coöbra samen met de Mechelse Veilingen de intentie uit tot een nog grotere fusie in het steeds kleinere veilingwereldje. Sinds 1 januari is de nieuwe coöperatie, meteen de grootste coöperatieve groenteveiling van België én Europa, actief onder de naam BelOrta. Benieuwd naar het reilen en zeilen in de nieuwe veilingstructuur sprak VILT met twee van de vier ondervoorzitters. “Elke verandering maakt emoties los, maar de fusie is erg vlot verlopen”, zegt fruitteler Guy Callebaut. “Het belang van de producenten heeft dan ook altijd voorop gestaan”, benadrukt paprikateler Didier Algoet.

Allereerst proficiat met de nieuwe fusieveiling. Wat mogen we BelOrta toewensen voor 2013?

Didier Algoet: Doe maar een zonnig seizoen, een prima groente- en fruitproductie en een mooie producentenprijs.

Guy Callebaut: Idem, want betere prijzen maken tevreden producenten en dat maakt het ook voor de veiling makkelijker. Al onze telers hebben nood aan financiële ademruimte.

De aankondiging van een grote fusieveiling, zo kort na de fusie tussen Brava en Greenpartners tot Coöbra, verraste ons. Heeft de éne fusie de andere in gang gezet?

Callebaut: Zo kan je het stellen. Beide veilingbesturen waren zo wijs om met elkaar te praten. In het andere geval zouden Coöbra en Mechelse Veilingen een concurrentiestrijd, zeg maar burenruzie, hebben uitgevochten. Daar zou de teler de dupe van worden. Gelet op de ‘cultuurverschillen’ tussen beide veilingen leek een fusie niet evident, maar al gauw bleek het water toch zo diep niet.

“Door de fusie is er nu een evenwicht tussen de Belgische groenteveilingen”



Verwachten jullie een verdere concentratie in de sector?
Callebaut: De toekomst zal moeten uitwijzen of er nood is aan nieuwe fusies, maar met het ontstaan van BelOrta is toch een zeker evenwicht ontstaan. Ons land telt nu REO Veiling in het westen, Veiling Hoogstraten dichtbij de grens met Nederland en BelOrta meer centraal gelegen. De afstand tussen de drie veilingen is groot genoeg om elkaar goed te verstaan. We zitten niet meer in elkaars achtertuin te vissen.
Algoet: Het is inderdaad niet de bedoeling dat telers gaan ‘shoppen’ bij twee veilingen op 500 meter van elkaar. Een koper zou op zijn beurt de veilingen tegen elkaar gaan uitspelen. Dat komt nooit ten goede van de producent.
Callebaut: We moeten inderdaad vermijden dat veilingen elkaar beconcurreren op prijs. Veilingenkoepel LAVA kan ons daarbij helpen.

Minder maar grotere bedrijven is een trend die we ook bij de producenten zien. Waar stopt dat en hoe staan jullie daar tegenover?
Algoet: Voor een ondernemer is the sky wellicht the limit. Het lijkt mij vooral belangrijk dat het bedrijf (financieel) gezond blijft en de teler alles kan managen. Ik voeg daar als voorwaarde nog aan toe dat een groot bedrijf dezelfde kwaliteit moet afleveren als een kleine teler.
Callebaut: Grote bedrijven vragen een aangepaste afzetstructuur van de veiling. Soms is klokverkoop voor die bedrijven minder geschikt, bijvoorbeeld als zij aan risicospreiding willen doen. Lange termijncontracten zijn dan aangewezen. Coöbra was traditioneel sterk in die actieve marktbenadering. In combinatie met de ‘sterke’ klok van de Mechelse Veilingen wil dat zeggen dat wij dankzij de fusie grote en kleine bedrijven alle marktkansen kunnen bieden.
Algoet: BelOrta staat dus zeker open voor grote bedrijven, zolang de coöperatieve gedachte maar de bovenhand houdt. De gelijke behandeling van producenten staat buiten kijf.

“Het belang van de producenten staat altijd voorop”



Hoe delicaat was de fusie van Mechelse Veilingen en Coöbra voor de telers? En voor de bestuurders, in het bijzonder zij die een stapje terug

deden?
Callebaut: Tussen de eerste informele gesprekken en de goedkeuring door de producenten is een jaar verstreken. Door de fusie op voet van gelijkheid en met wederzijds respect te realiseren, is alles vlot verlopen. Al zijn er wel mijlpalen verzet in de hoofden van de bestuurders. Ik was overigens aangenaam verrast door de grote meerderheid onder de producenten die zich achter de fusie schaarde. Elke verandering maakt emoties los, dus waren er ook tegenstanders. Maar het gezond verstand zegevierde op de emotie.
Algoet: Het belang van de producenten staat bij de fusie voorop. Ook de twee bestuurders die een stap terug hebben gezet, deden dit vanwege het algemeen belang. Ze borgen persoonlijke ambities op voor de fusie, wat bewonderenswaardig is. Bij de Mechelse Veilingen stemde uiteindelijk 85 procent van het kapitaal – niet elke teler heeft evenveel aandelen – voor de fusie. Bij Coöbra was dat effectief 85 procent van de aanwezige leden-telers.

Zijn alle bestuurs- en directieleden aangeduid en hun functies afgebakend?
Algoet: De Mechelse Veilingen telde 14 bestuurders. Om de gelijkwaardigheid te respecteren, heeft Coöbra afscheid moeten nemen van twee bestuurders. Daarmee zetelen nu 28 telers in de raad van bestuur van BelOrta. Dat is veel, maar tegen 2018 zal dat verminderen naar 17.
Callebaut: De twee directeurs staan op gelijk niveau, maar de taken zijn wel verdeeld tussen beide. Filip Fontaine neemt de commerciële leiding voor zijn rekening, Chris De Pooter de administratieve leiding over de veiling.
Algoet: Hoewel ieder zijn eigen taken heeft, houden ze elkaar wel op de hoogte. Gekscherend zou je kunnen zeggen dat ze zich moeten gedragen zoals een getrouwd koppel dat alles tegen elkaar vertelt.

Zullen de veilingkosten voor de telers dalen door de fusie?

Callebaut: Dat zal morgen nog niet het geval zijn, maar op een termijn van pakweg twee jaar zou de wet van de schaalgrootte, de toegenomen efficiëntie en de natuurlijke afvloeiing van personeel wel zijn vruchten moeten afwerpen in de kostprijs. Het is de ambitie van BelOrta om groenten en fruit te veilen aan de hoogste prijs en de laagste kosten.
Algoet: Telers van Coöbra zullen dat sneller merken want een lagere kostprijs realiseren dan de Mechelse Veilingen wordt geen eenvoudige opdracht. De ‘gemiddelde’ groenteproducent betaalde hier amper 2,16 procent commissieloon.

Callebaut: De groenteveilingen onderscheiden zich inderdaad door hun efficiëntie en heel lage kostenstructuur. Bij steeds stijgende kosten kan je het al een prestatie noemen dat aan hetzelfde commissieloon geveild wordt.

Hoeveel sites telt de nieuwe fusieveiling? Verdwijnen er vestigingen?
Callebaut: Voor de site van Greenpartners hier in Sint-Katelijne-Waver gaan we op zoek naar een nieuwe bestemming. Maar dat is dan ook de enige die verdwijnt. De site van Coöbra in Zellik en die van de Mechelse Veilingen in Sint-Katelijne-Waver blijven volwaardige aanvoerpunten. Zellik richt zich voor zijn afzet op de grootwarenhuizen aangezien de distributiecentra van Delhaize en Colruyt dichtbij zijn. In Sint-Katelijne-Waver zal het accent meer op export liggen. De voorverkoop in Kampenhout loopt door en sowieso blijft het bestaan als koelcentrum voor witloof. Optimalisatie is hier nog mogelijk. Gelet op de afspraken bij de fusie en het voordeel van locaties aan weerszijden van de ring rond Brussel zijn er geen plannen om verder te snoeien in het aantal vestigingen.

“De klokverkoop in Sint-Katelijne-Waver is een referentie in Europa”

Is het de bedoeling om nog meer telers uit onze buurlanden te verleiden om hun groenten hier aan te voeren? Wat wint de veiling daarbij?
Callebaut: Voor alle duidelijkheid, we voeren géén actieve wervingspolitiek. Als Nederlandse telers hun groenten op onze veiling aanvoeren, dan is dat een teken dat zij hier beter bediend worden dan in Nederland. Die aanvoer uit Nederland heeft zeker geen negatief effect op de prijs. Het tegendeel is waar want wat je zelf verkoopt, is geen concurrentie.
Algoet: Onze noorderburen komen vooral naar hier voor de transparante prijsvorming via de klok. Dit verkoopsysteem is in Nederland 15 jaar geleden verdwenen. BelOrta en de Belgische telers hebben alleen maar baat bij de aanvoer uit Nederland. Het areaal van teelten als komkommer is in ons land beperkt. Dankzij de Nederlandse telers vergroot het productvolume op de veiling en dat maakt ons interessanter voor (grotere) kopers. Dat vergroot op zijn beurt de competitiveit tijdens de klokverkoop en komt dus de prijs ten goede. Wantrouwen is niet op zijn plaats.
Callebaut: Het mag gezegd worden dat de klokverkoop in Sint-Katelijne-Waver een referentie is voor de groenteprijs in gans Europa. En dat ondanks het feit dat hier maar drie procent van alle groenten in de EU geteeld wordt. Leuk om weten is nog dat

BelOrta op nationaal niveau, wanneer we de verkochte volumes van Coöbra en Mechelse Veilingen samenvoegen, 56 procent van de Belgische groenteproductie realiseerde in 2012.

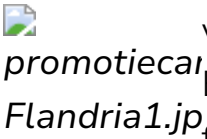
Wij kennen Coöbra en Mechelse Veilingen vooral als groenteveilingen. Hoe belangrijk is fruit nog na de fusie? En bio?
Callebaut: Het is absoluut niet zo dat het 'kleine broertje' fruit nog kleiner wordt na de fusie. BelOrta wil actief inzetten op fruit en aardbeien en de fruittelers in de regio beter bedienen. Hetzelfde is waar voor bio.
Algoet: De bundeling van het aanbod bio en fruit is alleszins een goede zaak. Het fruitaanbod past in het concept dat onze klanten alle groenten en fruit kunnen kopen bij ons. Daarom blijft fruit ook in de toekomst belangrijk, zowel hard- als zachtfruit.

"De fusieveiling blijft doen wat ze het beste kan, verkopen"

Gaat de nieuwe fusieveiling nieuwe horizonten verkennen? Wordt er misschien gedacht aan het versnijden, verpakken of bereiden van producten?
Algoet: Verkopen is wat een veiling het beste kan en daar zal BelOrta zich dan ook op concentreren. Als versnijders en verpakkers speciale wensen hebben, dan zullen wij er voor zorgen dat we dat product kunnen aanbieden. Maar met hen gaan concurreren, is niet de ambitie.

De veilingen lijken een groter vertrouwen te genieten bij groente- dan bij fruittelers. De grote fruitveilingen krijgen althans meer te maken met telers die hun producten op eigen houtje vermarkten. Hoe verklaren jullie dat?
Algoet: De aansluitingsgraad bij de veilingen ligt in de groentesector inderdaad hoger dan in de fruitsector. Dat is vooral omdat groenten dagverse producten zijn die niet bewaren zoals fruit en zich er dus minder toe lenen om zelf te vermarkten.
Callebaut: Bij een aantal fruittelers leeft ook de overtuiging dat de veilingkosten te hoog zijn. Dat is iets wat je van de groenteveilingen niet kan zeggen. Maar fruit heeft nu eenmaal een hogere kostprijs voor een veiling door het bewaren, koelen en de lange leegstand van de frigo's. Ongetwijfeld speelt ook mee dat een aantal fruithandelaars in Limburg een 'actieve losweekpolitiek' voert.

Zal de consument iets merken van de fusie?
Callebaut: Zeer weinig want de oude merken blijven bestaan. Denk maar aan Brava



voor witloof of het voorvoegsel ‘Mechelse’ voor een lange reeks groenten. En uiteraard blijft Flandria het vertrouwde label voor verse groenten en fruit. Een consument die goed naar de verpakking kijkt, zal ook de veilingnaam ‘BelOrta’ ontdekken. Een naam waar we overigens erg fier op zijn. ‘BelOrta’ was al in gebruik voor het assortiment vergeten groenten. Omdat het zo mooi klinkt en de verwijzingen ‘bel’ van zowel mooi als België en ‘orta’ van horticultuur bevat, heet de veiling nu zo. Waarom zou je het ver gaan zoeken als je het in huis hebt?

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