duiding

Dirk Decoster - Vegebe

duiding

Rake klappen voor contractprijzen diepvriesgroenten

18 JANUARI 2010 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:53

Lees meer over:
Interview

Zonder rekening te houden met hun buitenlandse filialen, hebben de negen diepvriesbedrijven in de streek rond Roeselare nog altijd een kwart van de Europese diepvriesmarkt in handen. Toch beweert voorzitter Dirk Decoster van de beroepsvereniging Vegebe dat de West-Vlaamse hegemonie doorbroken is. Gaat het om een tactische uitspraak in het heetst van de jaarlijkse prijsdiscussies met de boeren of is er meer aan de hand?

Dirk Decoster: Tot enkele jaren geleden was ons land de absolute nummer één in Europa op het vlak van diepvriesgroenten. Maar ondertussen hebben een aantal landen hun productievolume fameus opgevijzeld. Zo hebben de Spanjaarden tussen 2004 en 2008 hun productie verhoogd van 385.000 tot 480.000 ton. Bovendien hebben de fabrikanten er het voorbije jaar ook nog eens fors geïnvesteerd. Een ander voorbeeld is Polen, dat vandaag ruim een half miljoen ton produceert, terwijl dat in 2004 nog maar 395.000 ton was. In het verleden exporteerden de Polen de helft van hun diepvriesgroenten naar Rusland, maar door de economische crisis is die markt grotendeels weggevallen. Daardoor moeten ze uitwijken naar Scandinavië, Duitsland, en desnoods komen ze zelfs tot hier. De devaluatie van de zloty bezorgt hen een concurrentievoordeel van 35 procent.

Laten we niet te snel in paniek slaan. In ons land is de productie tussen 2004 en 2008 toegenomen van 736.000 tot 900.000 ton.

Ik zie de zaken niet negatief, maar we kunnen toch ook niet naast de gevolgen van de crisis kijken. Engeland is in normale omstandigheden een belangrijke afzetmarkt, maar door de muntontwaarding van het pond loopt de export erg moeilijk. Vergeet ook niet dat de oogst van diepvriesgroenten de voorbije twee jaar in heel Europa overvloedig is geweest. In onze contreien levert een hectare erwten gemiddeld een volume op van

7.000 à 7.300 kilogram. Vorig jaar schommelde de opbrengst echter tussen acht en negen ton. Daardoor zitten de producenten in de meeste lidstaten met grote voorraden die zwaar op de markt drukken.

Misschien moeten de diepvriesbedrijven een formule uitwerken voor een striktere aanbodbeheersing?

Het staat vast dat in 2010 minder diepvriesgroenten zullen geoogst worden in ons land, maar we zijn ook van plan om inspanningen te blijven leveren aan de vraagzijde. Ondanks het feit dat onze markt groeit, hebben we het gevoel dat de consumptie van diepvriesgroenten in Europa nog fors verhoogd kan worden. Ik constateer dat de Europese Commissie veel geld pompt in de promotie van groenten en fruit op school, maar helaas krijgen verwerkte groenten en versneden fruit geen echte plaats in dat verhaal. Dat is een gemiste kans.

Niets belet de diepvriesbedrijven om zelf promotie te maken voor diepvriesgroenten.

Dat doen we ook. Al enkele jaren storten de Belgische verwerkingsbedrijven een vrijwillige bijdrage aan VLAM. Dat gebeurt zonder enige inbreng van de telers, ook al is dat niet de gangbare formule bij de andere sectoren. Extra promotie voor diepvriesgroenten is in ons land dubbel welkom, want door het rijke aanbod aan verse groenten en het gebrek aan profilering van diepvriesgroenten bengelen we op het vlak van consumptie helemaal onderaan in Europa. Ook de Fransen en Nederlanders maken generieke reclame voor diepgevroren en geconserveerde groenten, maar voor de rest neemt geen enkele lidstaat een gelijkaardig initiatief. Dat is erg jammer voor ons aangezien 95 procent van Belgische productie is bestemd voor het buitenland.

Frank Fol heeft recepten met diepvriesgroenten gelanceerd.

Daar zijn we erg blij mee, want met een jaarlijks verbruik van amper 3,9 kilogram per capita blijft het potentieel van diepvriesgroenten in ons land nog altijd zwaar onderbenut. Temeer omdat we via een onderzoeksproject met de Gentse universiteit konden aantonen dat diepgevroren en geconserveerde groenten op het vlak van hun vitaminegehalte vaak beter scoren dan groenten op de versmarkt. Bovendien kunnen wij ook veel makkelijker dan onze collega's in de versbranche smaakcomponenten en andere vormen van toegevoegde waarde koppelen aan onze producten. Ook op het vlak van gebruiksgemak liggen er heel wat kansen.

Voor diepvriesbedrijven is het dus relatief makkelijk om in te spelen op nieuwe trends?

De vraag naar samengestelde producten neemt toe. Consumenten willen meerdere groenten combineren en stellen ook de toevoeging van extra maaltijdcomponenten op

prijs. Vroeger lustten de mensen erwten, vandaag verkiezen ze een mix. Die toegevoegde waarde kunnen onze producenten perfect leveren.

Welke diepvriesbedrijven maken deel uit van de top vijf in Europa?

Met een productie van een half miljoen ton steekt Ardo nog altijd met kop en schouders boven de rest uit. Het bedrijf heeft inmiddels vestigingen in België, Nederland, Frankrijk, Tsjechië en Oostenrijk. Ook Bonduelle is een grote speler, maar deze Franse onderneming is toch niet veel groter dan Dujardin Foods uit Koolskamp of Pinguin uit Westrozebeke. Op de Engelse markt is Pinguin vandaag trouwens de enige grote speler. Spanje heeft twee fabrikanten die de kaap van 100.000 ton overschrijden, terwijl Polen vooral kleine spelers telt. Nederland is enkel toonaangevend op het vlak van groenteconserven. In Wallonië zijn er bedrijven in Geer en Moeskroen, maar ook die hebben een West-Vlaamse background. Positief is dat ook onze andere familiale ondernemingen uit de streek van Ardooie en Staden de voorbije jaren een spectaculaire groei kenden.

Moeten de producenten van diepvriesgroenten rekening houden met concurrentie uit derde landen, zoals China?

De Europese diepvriesmarkt staat stevig in zijn schoenen. Er is wel wat invoer, maar dan gaat het vooral om groenten die we zelf niet telen of om duurdere groenten. Voor de Chinezen is het niet rendabel om diepgevroren erwten of bonen naar Europa te verschepen. In omgekeerde richting azen onze bedrijven ook niet op een delokalisatie naar exotische bestemmingen. In Vlaanderen beschikken we over een ideaal klimaat. De personeelskost is in ons land natuurlijk hoog, maar door de sterk doorgedreven automatisering in onze bedrijven hoeft dat in principe geen groot nadeel te zijn.

De crisis op de Europese diepvriesmarkt is niet van structurele aard?

De markt voor diepvriesgroenten vertoont nog altijd een cyclische beweging. Door de toenemende concurrentie uit andere landen, de gevolgen van de economische crisis en de overvloedige voorraden kampen we momenteel met een ongelukkige samenloop van omstandigheden. Het komt er nu op aan om de voorraden af te bouwen, want lage prijzen zijn slecht voor zowel de diepvriesbedrijven als de boeren. Die slechte prijsvorming is ook de reden waarom de contacten met de landbouworganisaties momenteel wat stroever verlopen. Voor zover we van de mededingingsautoriteiten nog over de prijs mogen praten, natuurlijk.

In het verleden spraken de diepvriesbedrijven onderling de contractprijzen af, waarna Vegebe als beroepsfederatie onderhandelingen aanknoopte met de boerenorganisaties. Maar die handelswijze is niet meer toegelaten?

De FOD Economie heeft ons erop gewezen dat deze vorm van interprofessioneel

overleg niet compatibel is met de geldende concurrentiewetgeving. Samen met Boerenbond heeft Vegebe een dossier ingediend om die aanbeveling te laten terugschroeven, maar voorlopig krijgen we geen antwoord. Niet alleen wijzelf, maar ook de landbouworganisaties waren erg ontgoocheld over de ontmanteling van het prijzenoverleg in onze sector. Aangezien boeren hun diepvriesgroenten aan meerdere diepvriesbedrijven leveren, maakt een gezamenlijke prijsvorming de zaken voor hen veel eenvoudiger. Europa zegt voorstander te zijn van interprofessionele samenwerking, maar dan moet men hiervoor ook een kader uitwerken.

Zowel in ons land als op Europees vlak gaan stemmen op om prijsafspraken nog zwaarder te sanctioneren.

Ik begrijp dat interprofessionele afspraken de belangen van de consument niet mogen schaden, maar daar was in ons geval zeker geen sprake van. De concurrentie tussen de diepvriesbedrijven is bikkelhard. Akkoord, die speelde vroeger niet voor de contractuele aankoop van grondstoffen bij de landbouwers, maar wel voor alle andere bedrijfsfacetten.

Op welke manier zullen de contractprijzen voor diepvriesgroenten dit jaar tot stand komen?

Eerstdaags zal één van de diepvriesbedrijven zijn teeltbegeleiders op pad sturen met de contractprijzen voor dit jaar, en het is dan aan de concurrentie om zich al dan niet op dezelfde lijn te plaatsen. Persoonlijk verwacht ik dat we afstevenen op een prijsdaling van gemiddeld vijf à tien procent, afhankelijk van de diverse teelten.

Hoe verwacht u dat de landbouworganisaties zullen reageren?

Dat ze niet zullen applaudisseren, lijkt me evident. Maar een donderslag bij heldere hemel is het zeker niet. Vier jaar geleden hebben we een nog zwaardere crisis meegemaakt en toen hebben de diepvriesbedrijven beloofd dat ze naast het verzamelen van een budget voor gezamenlijke promotiecampagnes ook meer marktinformatie zouden doorspelen naar de telers. In juli hebben we de evolutie op de Europese diepvriesmarkt nog haarfijn uitgelegd aan het ABS en Boerenbond. Toen hebben we hen reeds geadviseerd om in 2010 geen te grote engagementen met hoge pachtprijzen aan te gaan. Dat de toestand niet rooskleurig is, hebben ze intussen ook gemerkt aan de forse prijsdaling van ongeveer twintig procent voor de erwtencontracten van dit jaar. We zullen nu moeten afwachten welke impact de contractprijzen zullen hebben op het areaal. Eén ding is zeker: het zal krimpen, en dat is ook nodig om de stocks weg te werken.

De boer blijft de meest kwetsbare schakel in de keten?

Van zodra de balansen voor dit jaar van de diepvriesbedrijven gepubliceerd worden,

moet u die maar eens komen inkijken. Dat de productiekosten voor de boeren de jongste jaren toegenomen zijn, ga ik zeker niet betwisten. Anderzijds hebben de telers een jaar geleden nieuwe contracten kunnen ondertekenen aan dezelfde prijzen als in 2008. Op die manier hebben zij de voorbije twaalf maanden niet de minste hinder ondervonden van de zware druk op de verkoopprijzen van de fabrikanten. In de nieuwe contractprijzen wordt de slechte conjunctuur natuurlijk wel doorgerekend. Onze bedrijven moeten momenteel beknibbelen op alle uitgavenposten. Bij het ene bedrijf lukt dat wellicht beter dan bij het andere, net zoals sommige tuinders zich efficiënter kunnen organiseren dan de achterblijvers.

Vrezen jullie niet dat de aanvoer van groenten ooit zal opdrogen door de combinatie van hoge productiekosten en lage prijzen op het niveau van de boeren?

Daar geloof ik niet in, want de markt maakt altijd een slingerbeweging. Wel moeten we oppassen dat we het gezonde evenwicht niet verstoren. Toen de graanprijzen twee jaar geleden recordhoogtes bereikten, hebben de landbouworganisaties ons zwart op wit voorgesteld om de prijs van industriegroenten te koppelen aan de graanprijs. De voorbije maanden heb ik niemand die vraag nog horen stellen.

Vegebe is één van de partners die deel uitmaken van het sectoroverschrijdende ketenoverleg dat een betere relatie beoogt tussen boeren, verwerkers en supermarktketens. Wat verwachten de diepvriesbedrijven hiervan?

Naast een gedragscode is het uittekenen van een raamwerk voor interprofessionele akkoorden één van de prioritaire doelstellingen. Bizar is dat onze relatie met de telers vroeger gestoeld was op zo'n kader, maar dat het vandaag dus niet meer mag gebruikt worden. Over onze verhouding met de grootdistributie hebben we een dubbel gevoel: de Europese supermarktketens hebben hun krachten gebundeld in aankoopcentrales, die veel sterker staan dan onze bedrijven. Eigenlijk vragen we dat ze een stukje van hun machtspositie afstaan ten voordele van het algemeen belang. Tegelijkertijd beseffen we dat het verschrikkelijk moeilijk is om hierover regels uit te vaardigen, want de erwten die we leveren aan Duitse ketens zijn niet dezelfde als de erwten die de consument bij ons voorgeschoteld krijgt. Sowieso heeft het geen zin om hier een oplossing voor uit te werken op Vlaams niveau. En misschien moeten we gewoon maar aanvaarden dat het geen zin heeft om te strijden tegen hogere machten. Met collegiale afspraken kom je ook al een heel eind.

Enkele jaren geleden stak toenmalig landbouwminister Yves Leterme zijn nek uit om een telersvereniging uit de grond te stampen. Maak eens de balans op van vijf jaar Ingro.

Zoals u weet, waren de diepvriesbedrijven aanvankelijk heel sceptisch over dit initiatief.

We waren op dat ogenblik immers zelf een configuratie aan het uittekenen waarbij elke fabrikant een eigen telersvereniging zou opstarten, maar onder druk van de overheid hebben we dat idee laten varen. Vervolgens hebben we loyaal onze medewerking verleend aan Ingro, maar vandaag blijkt dat de helft van de telers nog altijd geen lid is, ook al kunnen ze in ruil voor een instapvergoeding nogal wat Europese steun vangen voor kwaliteitszorg, teeltbegeleiding, milieuvriendelijke technieken, enzovoort. Waarom niet meer telers instappen bij Ingro, moet je natuurlijk aan henzelf vragen. Ik wil hier alleen maar aan toevoegen dat in onze sector op het vlak van bijvoorbeeld kwaliteitsbeleid en voedselveiligheid een lange traditie bestaat van samenwerking tussen het Agrofront, de diepvriesbedrijven en het proefcentrum in Beitem.

De schaalvergroting in de landbouw neemt zienderogen toe. Wat betekent dat voor de diepvriesbedrijven?

Op topdagen wordt vierhonderd ton bloemkool aangevoerd. Vijf jaar geleden leverde dat nog een file op met tientallen tractoren. Vandaag krijgen onze fabrikanten vrachtwagens met dertig grote bakken over de vloer. Voor akkerbouwmatige teelten zien we al enkele jaren een verschuiving naar boeren in Noord-Frankrijk en Wallonië, omdat zij nu eenmaal over grotere percelen beschikken. De arbeidsintensieve teelten blijven wat kleinschaliger omdat de kwaliteitszorg dit vereist. In vergelijking met landen zoals Spanje en Polen moeten we ons zeker geen zorgen maken over de schaalgrootte van onze landbouwbedrijven.

Onze diepvriesfabrikanten lijken makkelijker samen te werken met buitenlandse collega's dan met de concurrentie om de hoek. Een spijtige zaak?

Tien jaar geleden zou ik hier volmondig 'ja' op geantwoord hebben, maar vandaag liggen de kaarten anders. Een overname of fusie heeft alleen zin als er financiële voordelen aan verbonden zijn. Maar de realiteit is dat onze West-Vlaamse bedrijven technisch goed uitgerust zijn en op financieel vlak hebben ze gezonde fundamenten. Bovendien levert samenwerking hen op productietechnisch vlak niks op omdat bijvoorbeeld de verwerking van erwten slechts zes weken in beslag neemt. Een beter rendement ligt ook al niet in het verschiet omdat alle firma's dezelfde stoomschillers hebben. De kostenbesparing als gevolg van een fusie zou dus marginaal zijn. Samenwerken met pakweg een Spaanse partner kan daarentegen wel interessant zijn om aan risicospreiding te doen. Als het langdurig vriest in Ardooie is dat ook het geval in Koolskamp, maar daar hoeft Murcia geen last van te ondervinden, hé.

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