duiding

Dirk Putteman (Belchim) en Goedele Digneffe (Belchim/Phytofar)

duiding

Belchim zet voet naast de grote buitenlandse spelers in gewasbeschermingsmiddelen

30 OKTOBER 2017 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:54



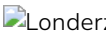
In Vlaanderen wordt bedrijvigheid in de chemie meteen gelinkt aan de haven van Antwerpen. Voor deze reportage over een runner-up in de gewasbeschermingsmiddelensector trok VILT niet naar Antwerpen maar naar Londerzeel. Daar hebben we een afspraak met Dirk Putteman en Goedele Digneffe, respectievelijk de oprichter/CEO en PR-manager van Belchim. Doet die firmanaam geen belletje rinkelen? Daar brengen wij dan verandering in, want hoeveel Belgische bedrijven kunnen zeggen dat ze in 30 jaar van een éénmanszaak gegroeid zijn naar een wereldwijd actieve firma met 480 medewerkers? Ronduit imponerend is het lijstje buitenlandse overnames sedert maart 2016. De teller staat op zes, van een onderzoeksstation in het zuiden van Frankrijk, een Duitse specialist in biologische gewasbescherming tot een Amerikaanse firma die een sterk gamma oplossingen heeft voor 'high value crops'. Of die oplossingen van biologische dan wel chemische oorsprong zijn – of iets daartussen – is voor Belchim van ondergeschikt belang. "Wat telt, is dat de producten landbouwers goede oplossingen bieden en een voor de gebruiker en omgeving gunstig risicoprofiel hebben", zegt Goedele Digneffe, tevens voorzitter van sectorfederatie Phytofar.

In mei van dit jaar viel het de krant De Tijd op dat de ambitie van een familiebedrijf uit Londerzeel, meer bepaald Belchim Crop Protection, tot in de Verenigde Staten reikt. De overname van het agrochemische bedrijf Engage Agro USA raakte toen bekend. Enkele maanden voordien verzekerde Belchim zich via een meerderheidsaandeel in dezelfde firma al van markttoegang in Canada. Oprichter en huidig CEO Dirk Putteman maakt er geen geheim van dat zijn blik ver reikt als het erop aankomt internationaal door te groeien. Hij startte precies 30 jaar geleden met een distributiebedrijf van gewasbeschermingsmiddelen voor de Belgische markt, Belchim genaamd. De meerwaarde zat toen niet in de producten, maar in de dienstverlening aan de klanten. "Wij bieden geen producten maar oplossingen aan", is nog steeds het devies.

Van bij het begin legde Belchim zich vooral toe op gewasbeschermingsmiddelen voor de teelt van aardappelen en groenten. Van aardappelteelt was het maar een kleine stap naar wijnbouw want de ziektebestrijding vertoont grote gelijkenissen. Daarna is het gamma aangevuld met gewasbeschermingsmiddelen voor de grote akkerbouwteelten (maïs, bieten en granen). Door te gaan samenwerken met innoverende Japanse R&D-bedrijven zoals ISK Biosciences kon Belchim vanaf 1995 ook gewasbeschermingsmiddelen aanbieden die een ander niet had. In 2001 begaf Belchim zich op de Franse markt, en sindsdien kwam er zowat ieder jaar een land bij zodat de groei binnen Europa rond 2013 voltooid was. Als distributeur van gewasbeschermingsmiddelen almaar groter worden, is haast een noodzaak want de fabrikanten verkiezen distributeurs met voldoende schaalgrootte zodat ze één partner hebben voor de ganse Europese markt.

Het personeelsbestand is inmiddels aangegroeid tot 480 medewerkers, waarvan een 130-tal in de hoofdzetel in Londerzeel (Vlaams-Brabant). Driekwart van het personeel wereldwijd zit niet achter een bureau, maar is op het terrein voor commercieel-

technische ondersteuning en verkoop. Nog eens 12 procent werkt op de R&D-afdeling (registratie en ontwikkeling). In Londerzeel is er ook een belangrijke administratieve afdeling, die dat werk ook grotendeels voor de buitenlandse vestigingen doet.



Londerzeel.proefvelden_Belchim.jpg

Voorwaartse integratie in de markt

In 2006 herschikte 'Brussel' de Europese markt voor gewasbeschermingsmiddelen door de registratie van actieve stoffen te harmoniseren. Dat was voor Belchim het sein om zelf registratiedossiers te bolwerken, in plaats van een kant-en-klaar product op de markt te brengen. "Zie dat als een extra service richting leveranciers", zegt Goedele Digneffe, PR-manager van Belchim. De ontwikkeling van een gewasbeschermingsmiddel en de dataverzameling rond het risicoprofiel nemen ongeveer tien jaar tijd in beslag. De firma uit Londerzeel heeft nu de kennis in huis om vroeg in dat proces een actieve stof te kopen, of een licentie te nemen, en samen met het laboratorium dat de ontdekking deed de registratieprocedure te doorlopen en daarvoor de nodige veldproeven te doen.

> Lees ook: Kostprijs van gewasbeschermingsmiddelen onder de loep

De volgende grote stap in de bedrijfshistoriek is het verwerven van eigen molecules. In 2013 kocht Belchim voor het eerst een actieve stof, meer bepaald metobromuron. Met de recente aankoop van pelargonzuur zitten er nu vijf in het gamma die mondiaal aangeboden worden. "Al deze actieve stoffen hebben een gunstig risicoprofiel zodat ze de huidige strenge, en in de toekomst misschien nog strengere, EU-wetgeving doorstaan", benadrukt Digneffe. In Europa doet Belchim zelf de distributie. Daarbuiten wordt samengewerkt met andere distributeurs, al kunnen de recente overnames daar verandering in brengen. "We willen de eigen moleculen zelf op de markt kunnen brengen, ook buiten de EU, zodat we meer return-on investment krijgen, uiteraard stap per stap", licht Digneffe toe. In de toekomst zal Belchim het aantal bedrijfseigen actieve stoffen opkrikken. Naar verluidt zitten er beloftevolle gewasbeschermingsmiddelen in de pijplijn van de Japanse labo's.

Indrukwekkend lijstje van overnames in het buitenland

Naast de overname van Engage Agro in de Verenigde Staten en in Canada richtte Belchim dit en vorig jaar zijn pijlen ook op Frankrijk, Duitsland en Kroatië. Een bijzondere aankoop is het GEP-gecertificeerd (Good Experimental Practice) onderzoeksstation in het Zuid-Franse Fronton dat gevalideerde proeven kan uitvoeren die een registratiedossier stofferen. De proefveldwerking wordt nu gespreid over Londerzeel en Fronton, waarbij die tweede locatie vanzelfsprekend meer geschikt is voor het uittesten van fungiciden in de wijnbouw. Digneffe onderstreept wel het belang van het proefplatform in Londerzeel: "Zo dichtbij Brussel is de locatie een enorme troef wanneer we sproeistoffenhandelaars uit binnen- en buitenland uitnodigen om een kijkje te komen nemen."



onderzoeksstation.ZuidFrankrijk_Belchim.jpg

Via het Duitse PROagro versterkte Belchim zich dit voorjaar in biologische gewasbescherming en oplossingen voor teelten met een hoge toegevoegde waarde (groenten en fruit). De overname van Orchem zorgde voor een stevige voet aan grond in Kroatië maar ook in Bosnië-Herzegovina. De onverholen ambitie richting 2020 is een omzet van 700 miljoen euro.

Bijzonder aan de toelevering van gewasbeschermingsmiddelen is dat concurrenten soms aangewezen zijn op elkaars producten. Iedere firma heeft wel een aantal 'gaten' in het productgamma zodat in het fytolokaal van een land- of tuinbouwer gewasbeschermingsmiddelen van meerdere fabrikanten staan. Een sproeistoffenhandelaar helpt de gebruiker bij het opstellen van een spuitschema dat een totaaloplossing biedt voor een onkruid-, ziekte- of insectenprobleem. Buiten de aardappelteelt, waar de ziektebestrijding volledig met fungiciden van Belchim kan gebeuren, raadt de Londerzeelse firma zelf aan om te combineren met de merk- of generieke producten van een concurrent. Net zoals bij voedings- en geneesmiddelen zijn er 'witte producten' op de markt, die goedkoper zijn dan het origineel. Voor de actieve stof glyfosaat kent bijvoorbeeld iedereen Roundup, maar gebruikt een landbouwer zeker zo vaak generieke middelen als Glyfos en Glyfall. De patentbescherming op een molecule duurt 20 jaar, maar de terugverdientijd is niettemin kort omdat er tien jaar kruipt in het ontwikkelen en veilig bewijzen van een actieve stof.

Belchim verteert de groeistuipen goed

In 2016 realiseerde Belchim een omzet van 459 miljoen euro. Eind dit jaar staat de teller op naar schatting boven de 500 miljoen euro. De verkoop van gewasbeschermingsmiddelen wordt beïnvloed door de weersomstandigheden – in een nat seizoen als 2016 piekte de verkoop van fungiciden – maar is minder gevoelig voor de landbouwconjunctuur. "Dat komt", zegt Goedele Digneffe, "omdat een landbouwer het zich niet kan veroorloven om minder te sproeien wanneer het graan of de aardappelen goedkoop zijn. Gewasbescherming is immers geen luxe maar een noodzaak want anders stelt niet alleen de prijs teleur, maar vallen ook de kilo's en de kwaliteit tegen. Wie een bespuiting overslaat, en dat later vanwege de hoge ziektedruk moet corrigeren is meer geld kwijt dan met een preventieve aanpak." Niet de verkoper van sproeistoffen maar de landbouwer-gebruiker beslist om al dan niet te spuiten. Hij steunt zijn beslissing op het commercieel advies maar ook op de onafhankelijke voorlichting door de praktijkcentra van de overheid. Daarbij houdt hij ook nog eens rekening met de principes van een geïntegreerde gewasbescherming, zoals niet naar chemie grijpen wanneer er volwaardige alternatieven zijn.



Belchim.concentratiegolf.gewasbescherming_Belchim.jpg

Vandaag is nog altijd 62 procent van de Belchim-aandelen in handen van de familie Putteman. De andere aandeelhouders, ISK BioSciences (28%) en Mitsui Chemicals (10%), zijn beiden leveranciers van innovatieve moleculen die zich ingekocht hebben. Omgekeerd heeft Dirk Putteman ook een minderheidsaandeel in ISK en in Deccan, een bedrijf uit India dat enkele van de Belchim-moleculen fabriceert. Door de recente overnames prijkt de Londerzeelse firma mondiaal in de top 15 van gewasbeschermingsmiddelen. In Europa zet Belchim koers richting de top vijf. Het management spreekt graag over Belchim in termen van “een innovatieve uitdager van de multinationals die de markt beheersen”. Van ongerustheid omtrent de concentratiegolf in de sector is in Londerzeel dan ook niets te merken. “Wij zien het bewust als een opportuniteit, en niet als een bedreiging”, zegt de PR-manager. “Als de groten nog groter worden, dan vallen er ook grotere gaten tussen hen”, verwijst ze indirect naar de uitverkoop die Bayer en Monsanto moeten organiseren om van de mededingingsautoriteiten groen licht te krijgen voor een fusie.

Retail en consument nemen geen vrede met maximale residulimiet

Binnen een sector waar een concentratiebeweging aan de gang is en in een bedrijf dat een groeispurt maakt, is CEO Dirk Putteman weinig rust gegund. Net terug uit Japan maakt hij kort wat tijd voor een aantal vragen van VILT. Of chemie een plek zal blijven hebben binnen een geïntegreerde bescherming van teelten, willen we weten met het oog op de controverse rond ‘sproeistoffen’ in het algemeen en glyfosaat in het bijzonder. “Ook in de toekomst moeten landbouwgewassen beschermd worden tegen belagers”, repliceert Putteman, “en dat kan volgens mij het best door in een vroeg stadium in te grijpen met chemische gewasbeschermingsmiddelen en vervolgens over te schakelen op ‘soft-chemicals’ en biologische middelen.” Die visie is ingegeven door het belang dat afnemers in toenemende mate hechten aan residuvrije groenten, fruit en andere landbouwproducten. Europa hanteert reeds strenge veiligheidsnormen voor pesticidenresidu’s die zelden overschreden worden. Ter illustratie, in 2016 vond het Voedselagentschap slechts in 2,3 procent van 4.133 staalnamen een overschrijding van de maximale residulimiet (MRL). Zelfs in die gevallen hoeft de consument niet meteen voor een gezondheidsrisico te vrezen want de MRL is geen toxicologische limiet.

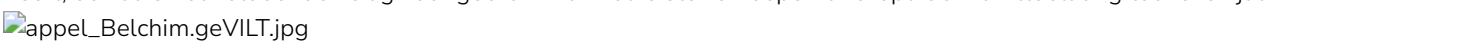
Toch zijn pesticidenresidu’s in voeding, hoe klein ook, dodelijk voor de beeldvorming over gewasbescherming in de landbouw. Dat werd recent nog maar eens aangetoond door de commotie die ontstond rond glyfosaatresten in potjes ijs, ontdekt door ngo’s die glyfosaat in de ban willen en wereldkundig gemaakt door Europarlementslid Bart Staes (Groen) die op dezelfde golflengte zit. Probeer als ijsfabrikant dan maar eens uit te leggen dat het om uiterst minuscule sporen gaat – wellicht afkomstig van het graan in het koekjesdeeg – en niemand zich zorgen hoeft te maken. Laboratoria kunnen met steeds grotere precisie meten, en dat maakt van de fabrikanten en gebruikers van gewasbeschermingsmiddelen een gemakkelijke prooi voor de tegenstanders van pesticiden.


sproeien.gewasbescherming_Cofabel.geVILT.jpg

Op initiatief van Carrefour wordt er in eigen land geëxperimenteerd met residuvrij fruit, niet te verwarren met biologische appels en peren. Als fabrikant van een breed gamma gewasbeschermingsmiddelen, niet noodzakelijk van chemische oorsprong, is Belchim niet bang voor die trend. Dirk Putteman: “In Frankrijk maken biologische preparaten en zogenaamde ‘soft chemicals’ (b.v. zwavel en fosfonaten) al vijf procent van de markt voor gewasbeschermingsmiddelen uit. Ik zie dat daar en elders groeien naar 20 en mogelijk zelfs 30 procent. In volume dan toch, want door het verminderd aanbod zullen de chemische producten duurder worden en hun marktaandeel in euro uitgedrukt beter vasthouden.” Een prijsverhoging is volgens Putteman ook onafwendbaar omdat Europa van de fabrikanten steeds meer onderzoeksdata eist in het kader van de toelatingsprocedure van een actieve stof. Tot dusver wordt die prijsstijging afgeremd door het op de markt komen van generische gewasbeschermingsmiddelen, die net zoals bij geneesmiddelen goedkopere kopieën zijn van het origineel.

Biologisch of chemisch - what’s the difference?

Nu het over biologische preparaten en ‘soft chemicals’ gaat wil PR-manager Goedele Digneffe graag een misverstand uit de wereld helpen. “Biologische gewasbescherming is niet per definitie beter voor het milieu en minder risicovol dan chemische gewasbescherming. Kijk niet naar de oorsprong van een product maar naar het milieuprofiel. Het onderscheid is niet zwart-wit”, aldus Digneffe. Producten met een laag risico kunnen met andere woorden van chemische oorsprong zijn, terwijl de koper die als fungicide in de biolandbouw gespoten wordt bij de meer milieuschadelijke producten thuishoort. “Koper is geen low-risk stof die via een versnelde procedure een markttoelating gedurende 15 jaar kan verkrijgen, en heeft zelfs geen recht op een vergunning van 10 jaar. Koper staat daarentegen op de lijst van kandidaat-stoffen voor vervanging omdat het een aantal ongewenste eigenschappen heeft, ook al is het voldoende veilig voor gebruik. Van zulke stoffen beperkt Europa de markttoelating tot zeven jaar.”


appel_Belchim.geVILT.jpg

De meeste biologische gewasbeschermingsmiddelen zijn onschuldige plantenextracten en micro-organismen. Oliën van natuurlijke oorsprong, algenpreparaten die als plantenversterker aangeboden worden en het nutriënt zwavel horen eerder thuis in de categorie ‘soft chemical’. Digneffe verwijst ook naar pelargonzuur, een herbicide van natuurlijke oorsprong dat door de overname van de Franse firma Jade recent in de Belchim-productportefeuille terechtkwam. “In België is het enkel erkend als middel dat particulieren kunnen inzetten tegen algen en mossen, maar het zou ook door landbouwers ingezet kunnen worden als aardappelloofdoder.” Stiekem hoopt Belchim met pelargonzuur ook een deel van het glyfosaatgebruik op te vangen wanneer Europa zou opteren voor een uitdoofscenario. Omdat een herbicide op basis van pelargonzuur wel het blad maar niet de wortel vernietigt, is het geen 100 procent volwaardig alternatief.

Voor biologische gewasbeschermingsmiddelen werkt Belchim nauw samen met Biological Products for Agriculture (Bi-PA), dat in hetzelfde gebouw in Londerzeel gevestigd is. “Zij werken bij de ontwikkeling samen met universiteiten en onderzoeksinstellingen, en doorlopen zelf de Europese registratieprocedure. Wanneer ze vervolgens zoeken naar een partner in de verkoop, dan komen ze voor Europa altijd bij Belchim uit”, zegt Goedele Digneffe. “Momenteel hebben we één middel van hen, maar is er nog veel meer op komst. Dat ene middel is Vintec, een biologisch fungicide voor de wijnbouw dat in Frankrijk en Duitsland veel gebruikt wordt maar in België niet erkend is. Opvallend was de grote belangstelling van de Belgische kranten voor dit middel, wat er nogmaals op wijst dat ‘bio’ in goede aarde valt bij een breder publiek.”

Aanbod gewasbeschermingsmiddelen verschrompelt in Europa

Gevraagd naar de grote uitdagingen voor het aandeel chemie in de gewasbescherming noemt Dirk Putteman opnieuw de residuproblematiek, zowel in voeding als in oppervlaktewater. In onze voeding stelt zich in feite zelden of nooit een probleem (gezondheidsrisico) door restanten van gewasbeschermingsmiddelen. “Daar wordt dan ook keihard aan gewerkt door fabrikanten en door gebruikers van gewasbeschermingsmiddelen, denk bijvoorbeeld aan het spuiten met verlaagde doseringen en de wachttijden voor de oogst. Alleen gaat die boodschap verloren omdat anderen ‘gekleurd communiceren’ over pesticidenresidu’s”, aldus Putteman.

De CEO van Belchim stelt voor dat sector en overheid actiever communiceren over de maximale residulimiet (MRL) zodat de consument weet dat minuscule sporen van gewasbeschermingsmiddelen op een appel of kool geen reden tot zorg zijn. “Wereldwijd zijn er 700 moleculen beschikbaar voor gewasbescherming. In Europa hebben maar 450 actieve stoffen een markttoelating en Wageningen Universiteit voorspelt dat er daar nog 350 van zullen overblijven na de review. Als de toelatingsprocedure blijft verstrengen, dan zou het wel eens onmogelijk kunnen worden om bepaalde gewassen hier te telen.”


Digneffe.Putteman_Belchim.jpg

Als voorzitter van sectorvereniging Phytofar beseft Goedele Digneffe dat het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen altijd sterker verdedigd zal moeten worden dan de consumptie van geneesmiddelen. “Wanneer er morgen een gewasbeschermingsmiddel van de markt verdwijnt, dan liggen er daags nadien nog altijd tomaten in de winkelrekken. Bijgevolg laat de consument er zijn slaap niet voor, en denkt hij zelfs dat de bespuitingen die gebeuren overbodig zijn. Een landbouwer zal dat nochtans niet doen wanneer het niet nodig is, want elke bespuiting kost geld. Geneesmiddelen daarentegen zijn zo goed als gratis voor de patiënt, wat sneller tot overmatig gebruik aanleiding geeft.” Wanneer je de houding jegens geneesmiddelen vergelijkt met hoe het grote publiek denkt over de beschermingsmiddelen voor planten, dan is inconsequent wel het minste wat je kan zeggen. “We kunnen alleen nog beter proberen te communiceren over het nut en de risico’s van gewasbeschermingsmiddelen”, neemt Digneffe als sectorvoorzitter en PR-manager van Belchim de handschoen op.

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