duiding

# Emanuel Van den Broeke - PinguinLutosa

duiding

"De aardappelteelt is zeker rendabel"

21 NOVEMBER 2011 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:53

Lees meer over:
Interview

De situatie in de aardappelsector is allesbehalve rooskleurig. De prijs op de vrije markt daalde tot minder dan 25 euro per ton en dan nog lijkt de verwerkende industrie niet geïnteresseerd om aardappelen aan te kopen. Emanuel Van den Broeke, directeur van de agrarische dienst van PinguinLutosa, erkent de moeilijke situatie. “Het kan je verwonderen, maar ook voor ons zijn die lage prijzen niet ideaal. Toch blijf ik hoopvol voor de toekomst. De aardappelteelt is in ons land zeker rendabel.” Al lijkt het erop dat de telers eerst dit moeilijke jaar zullen moeten uitzweten.

**Welke plaats neemt PinguinLutosa in het landschap van de aardappelverwerking in?**

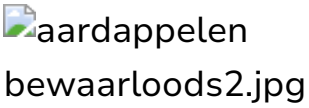
*Emanuel Van den Broeke:* PinguinLutosa is met 750.000 ton aardappelen de grootste aardappelverwerker van België. De aardappelverwerkende tak van het bedrijf telt 700 werknemers en heeft twee productiesites. De grootste is gelegen in Leuze-en-Hainaut in Henegouwen. Onze fabriek daar is één van de modernste en meest vooruitstrevende ter wereld. Onze andere productiesite ligt in het West-Vlaamse Sint-Eloois-Vijve. Sinds 2007 vormen we samen met de diepvriesgroenteverwerker Pinguin de groep PinguinLutosa. Tot dan was het bedrijf een familiebedrijf, gegroeid vanuit de aardappelhandel.

**Hoe is de afzet van PinguinLutosa gestructureerd?**

Vorig jaar produceerden we 382.000 ton verwerkte aardappelen. Het gaat vooral om diepvriesproducten, maar ook om vers voorgebakken frieten en droge pureevlokken. 96 procent van onze producten wordt uitgevoerd naar in totaal 105 landen. De belangrijkste afzetlanden zijn Frankrijk, Groot-Brittannië, Spanje, de Benelux en Duitsland. Maar ook in Japan, Australië, Brazilië en China vallen onze aardappelen in de smaak. In al die landen hebben we personeel ter plaatse dat klanten zoekt voor de producten van PinguinLutosa. Zo’n 67 procent van onze afzet gaat naar wat wij food

service noemen. Dat zijn bijvoorbeeld grootkeukens en de horeca. Retail neemt slechts 30 procent van onze producten af. Het overige gedeelte gaat naar de industrie. In 1981 hebben we het merk Lutosa gecreëerd, het Latijn voor Leuze, de plaats waar we gevestigd zijn. Intussen verkopen we 65 procent onder ons merk.

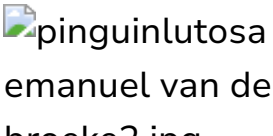
**Waar kopen jullie de aardappelen voor de verwerking aan?**


aardappelen bewaarloods2.jpg

Tachtig procent van de aardappelen die we verwerken, is van Belgische oorsprong. Dat is ook logisch als je weet dat transportkosten zwaar doorwegen. De ene helft wordt aangekocht via contracten, de rest op de vrije markt. Zo'n 21 procent halen we rechtstreeks bij landbouwers in de ruime omgeving van Leuze. Het grootste gedeelte, 48 procent, wordt aangeleverd door Belgische en Franse handelaars. De keuze om via de handel te werken is gezien onze roots niet abnormaal, maar het levert ook voordelen op naar continuïteit van de aanvoer. Bovendien kunnen zij weg met partijen van minder goede kwaliteit, terwijl wij dat bij ons niet het geval is. In Nederland is de handel anders georganiseerd en daarom werken we daar via coöperatieven, zoals Nedato. Zij staan in voor 27 procent van de aanvoer. Tot slot hebben we ook nog vier procent eigen aanplant.

**Hoe wordt de contractprijs van aardappelen bepaald?**

Enerzijds speelt de situatie op de aardappelmarkt tijdens het voorgaande seizoen een rol. Als de aardappelen op de vrije markt duur zijn, dan zijn de contracten voor het seizoen erop ook eerder aan de hoge kant. Zitten we met een goedkoop aardappeljaar, zoals nu het geval is, dan gaan de contractprijzen naar beneden. Anderzijds is die ook gelinkt aan de verkoopprijzen die wij krijgen voor onze afgewerkte producten. Afhankelijk van klant tot klant worden die verkoopscontracten afgesloten voor zes maanden tot zelfs twee jaar. Momenteel zijn we bezig aan de onderhandelingen voor producten die worden geleverd vanaf nu tot juni, maar soms ook tot september of december. Voor die contracten op lange termijn is het een kunst om een geschikte prijs te vinden waar we als PinguinLutosa ook aan verdienen.


pinguinlutosa emanuel van den broeke2.jpg

**Maar met de kostprijs van de boer heeft die contractprijs dus niets te maken?**

Dat zou ook bijzonder moeilijk zijn, want voor elke landbouwer ligt de kostprijs anders. Die is immers afhankelijk van tal van factoren zoals opbrengst, individuele afschrijvingen voor bijvoorbeeld een loods of machines, de mate van schaalvergroting of de pachtprijs. Zo zijn er aardappeltelers die meer dan 1.000 euro betalen voor een hectare in het kader van een seizoenpacht, terwijl voor een gewone pacht slechts 350 euro wordt gegeven. Een algemeen gemiddelde kostprijs die

voor iedereen geldt, is dus niet te berekenen. Heel wat landbouwers kennen hun kostprijs ook niet of onvoldoende. En dat speelt soms wel eens in ons voordeel, ja.

**Wat gebeurt er als aardappeltelers hun contract niet kunnen vol leveren? Maakt overmacht geen deel uit van een fair contract?**

Dat zou toch moeten. Wij proberen elk geval individueel te bekijken en er een oplossing voor te vinden. Er is een verschil tussen een aardappelteler die 100 ton aardappelen heeft en één die er 10.000 in zijn loods heeft liggen. Ook bij de handel zien we grote verschillen. Zo heb je handelaars die bij ons contracten afsluiten voor 500 ton en zich tegelijkertijd indekken voor 1.000 ton langs landbouwerszijde, terwijl anderen gewoon speculeren op de vrije markt en niets vastleggen bij landbouwers. Maar als telers echt het slachtoffer zijn van klimatologische omstandigheden waardoor de oogst volledig mislukt is, dan zullen wij daar ook rekening mee houden.

## "Wij werken soms ook maanden aan een stuk met rode cijfers"

**Wellicht leggen jullie hierbij toch meer soepelheid aan de dag wanneer de aardappelen op de vrije markt goedkoop zijn, dan wanneer ze duur zijn?**

We dringen er bij de telers steeds op aan om een buffer in te bouwen. Een contract aangaan waarbij je speculeert op een opbrengst van meer dan 50 ton per hectare is zeer risicovol. Wij gaan uit van een gemiddelde van 37 ton per hectare. Soms hoor je wel eens de vraag naar hectarecontracten. Ik kan begrijpen dat dit voor de teler beter is, maar wij kunnen daar moeilijk mee weg. Op die manier hebben wij totaal geen zicht op hoeveel aardappelen we gaan ontvangen.

**De situatie op de aardappelmarkt is vandaag dramatisch. Is er beterschap in zicht?**

We hebben dit jaar een zeer extreem groeiseizoen meegemaakt, met als gevolg zeer hoge opbrengsten en tegelijkertijd een zeer problematische bewaring van bepaalde partijen. Aan een prijsprognose wil ik me niet wagen in zo'n volatiele markt als de aardappelmarkt is. Wie had kunnen voorspellen dat de prijs de afgelopen zes maanden zou dalen van 250 euro naar 25 euro per ton? In de eerste plaats wordt de prijs bepaald door het volume en dat is dit jaar enorm hoog. De vraag is hoeveel volume er moet of kan uit de markt genomen worden als gevolg van mindere kwaliteit. In 1994, het jaar van de fameuze glazige aardappelen, werd 30 tot 40 procent van de aardappelen na een zoutbad niet geschikt verklaard voor consumptie. Daardoor konden de prijzen later op het seizoen stijgen. Ik vrees dat er dit jaar niet voldoende slechte partijen uit de markt zullen genomen worden.

**Nochtans zien sommige aardappeltelers de aardappelen in hun loods letterlijk wegrotten omdat ze ze aan de straatstenen niet kwijtraken.**

Waar we kunnen, trachten we loodsen vervroegd leeg te halen, maar voor sommige


aardappelloods22

variëteiten is dat gewoon geen optie. Ramos bijvoorbeeld, staat bij ons in de planning van januari. We krijgen dit er nu niet tussen omdat de klant zijn product niet nodig heeft of omdat de combinatie van verschillende productielijnen het gewoon niet toelaat om deze variëteit vandaag te verwerken. Bovendien is er dit jaar een zeer groot overaanbod aan aardappelen. Dagelijks krijgen we telefoon van handelaars die willen leveren. Zij klagen over het feit dat we te weinig afnemen, over de prijs wordt niet gesproken. Meer nog, ze gaan ervan uit dat de prijs nog zal zakken. Dat is een zeer spijtige situatie.

**Voor een verwerker zijn die lage prijzen toch een zegen?**

Niet noodzakelijk. Vaak komen de verkoopprijzen van onze verwerkte producten ook onder druk te staan. Zo willen de aankopers dan ook beleverd worden aan die heel lage prijzen die op dat moment op de vrije markt gegeven worden. Om ze dan uit te leggen dat wij ook contracten hebben afgesloten aan een hogere prijs, dat is zeer moeilijk. Omgekeerd zien we dan weer dat wanneer de prijzen op de vrije markt hoog zijn, dat onze afnemers de prijs van de goedkopere contracten willen. Maar zo eenvoudig is het natuurlijk niet.

**Wie gaat er met de marges lopen in de aardappelsector?**

De marges in de industrie zijn laag, maar door de grote volumes kan toch nog resultaat worden geboekt. Toch is dit niet altijd positief. Het gebeurt ook dat er zes maanden met rode cijfers wordt geschreven. Soms maakt één euro meer of minder per 100 kilo aardappelen het verschil uit tussen winst of verlies van ons bedrijf.

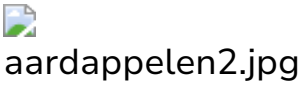
**Is het dan de distributie die profiteert?**

Ik kan moeilijk voor hen spreken. Maar toch merk ik dat er grote verschillen bestaan tussen producten in het winkelrek. Een prijsverschil dat niet enkel te verklaren is door het verschil in aankoopprijs van aardappelen. Vaak worden in de retail ook hoge eisen gesteld en willen ze toch de laagste prijs. Dat is moeilijk verzoenbaar. Wij hebben graag moeilijke klanten, maar dan moeten ze bereid zijn iets extra te betalen. In Japan bijvoorbeeld ligt de lat op vlak van kwaliteit erg hoog, maar zij willen die kwaliteit wel vergoeden. We proberen ons ook meer naar het segment van de food service te richten en ons eigen merk te promoten omdat je dan meer inspraak en meer onderhandelingsruimte hebt. Alhoewel het ook daar niet evident is.

**De termijnmarkten treden almaar meer op de voorgrond als het om indekking van risico's gaat. Geldt dat ook voor de verwerking?**

Neen, als PinguinLutosa op de termijnmarkt zou opereren, zou het risico alleen maar toenemen. Voor landbouwers kan het een interessanter instrument zijn. Wij doen wel effectieve aankopen op termijn, maar dan gaat het om contractteelt. De prijsevolutie op

de termijnmarkten is voor ons wel de moeite waard om te volgen omdat er toch heel wat professionele inzichten in verwerkt zitten. Al ben ik er mij van bewust dat het ook sterk afhankelijk is van stemmingmakerij.


aardappelen2.jpg

**Een tijdje geleden werd het idee van aanbodbeheersing gelanceerd. Gelooft u daarin?**

Ik zie het niet meteen als een bedreiging, maar ik pleit er wel voor dat dit in de juiste context wordt bekeken. In heel Europa zit je met zo'n 25.000 landbouwers die aardappelen voor de industrie telen. Ik zie niet meteen in hoe je zo'n aanbodbeheersing gestructureerd kan laten verlopen. Je mag ook niet uit het oog verliezen dat landbouwers ondernemers zijn. Als zij er lucht van krijgen dat er volume uit de markt zal worden gehaald en er dus kansen komen voor hun bedrijf om extra winsten te boeken, dan zullen ze wellicht niet twijfelen. Bovendien schuilt er ook gevaar in: als de verwerkers bepaalde markten niet meer kunnen bevoorraden omdat ze te weinig aardappelen hebben bij bijvoorbeeld een misoogst, dan kan je er van op aan dat ze het jaar nadien marktaandeel kwijt zijn. Dat zien we ook in de Verenigde Staten waar de aanbodbeheersing wel meer ingang heeft gevonden. De industrie ziet zich geconfronteerd met te dure aardappelen waardoor de prijs van hun afgewerkt product te hoog komt te liggen. In een aantal markten waar de Amerikanen vroeger alleenheerser waren, neemt West-Europa het stilaan over.

**Hoe schat u de toekomst van de aardappelteelt in ons land in?**

Positief. Ik geloof in de sector. De teelt is zeker rendabel, als je het tenminste over een langere periode bekijkt. Dat zie je aan de uitbreiding van het areaal van de jongste jaren. Ook in bewaarloodsen is sterk geïnvesteerd. Aan afzetzijde is er eveneens nog groeimarge. Zo zien we bij PinguinLutosa onze export jaar na jaar toenemen.

**Begin oktober maakte Boerenbond bekend dat het via haar investeringsmaatschappij zo'n tien procent van de aandelen overneemt van PinguinLutosa. Mogen de landbouwers meer inspraak verwachten?**

Het Agri Investment Fund van Boerenbond heeft de participatie van KBC Private Equity in de groep PinguinLutosa-ScanaNoliko overgenomen. Hoe en waarom, daar kunnen wij bij PinguinLutosa niet op antwoorden. Wat inspraak betreft zijn we er als bedrijf van overtuigd dat de Belgische aardappelindustrie staat of valt met competitieve landbouwers én competitieve verwerkers. Wij zitten tezamen in dezelfde boot. Samenwerking, grondige vakkennis en leefbaarheid op lange termijn zijn voor beide partijen de sleutel tot succes.

Meer informatie:

"De aardappelprijs is vandaag nul euro" - Landgenoten

Bekijk de reportage op BoerenstebuitenTV.
Geef je mening op het VILT-Facebookprofiel.

## 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