duiding

Filip Lowette - Belgische Fruitveiling

duiding

"China is een doordachte gok die we aan onze fruittelers verplicht zijn"

15 FEBRUARI 2010 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:53

Lees meer over:
Interview

De Belgische Fruitveiling moest afgelopen jaar een omzetdaling van 30 procent slikken. Tegelijkertijd nam ze kleine broer Profruco over. “Geen overname, maar een fusie door opslorping”, corrigeert directeur Filip Lowette (47) vriendelijk maar gedecideerd. Met de controversiële samenwerking met Materne en de penetratie in China schuwt de flamboyante manager geenszins een duidelijk omlijnd en ambitieus commercieel model. Hij zal het tijdens het interview meermaals herhalen: “Als coöperatie voeren wij vooral uit wat bij onze telers leeft”. Benieuwd hoe Lowette een assertief marketingbeleid met die minder fraaie cijfers kan rijmen...

Sinds 5 februari is de overname van Profruco een feit. Wat verandert er concreet op het terrein?

Het is geen overname in de strikte zin van het woord, maar een fusie door opslorping. Dat betekent dat de Belgische Fruitveiling alle activa en passiva van Profruco overneemt. Zo’n 130 hardfruittelers worden lid van BFV en vinden onderdak in de afdeling Waasland. Aanvoer, kwaliteitskeuring en verkoop blijven in Vrasene, de voormalige zetel van Profruco. De 50 zachtfruittelers verzilveren hun aandelen van BFV en stappen over naar Veiling Hoogstraten. Dit is het eindpunt van een proces dat uiteraard al een hele tijd liep. De eerste gesprekken dateren van begin oktober vorig jaar en sinds november was de klok van Profruco al aangesloten op het veilsysteem van BFV in Sint-Truiden. Het belangrijkste is dat onze telers achter deze beslissing staan. Dat bleek duidelijk toen in januari de Profruco-telers de fusie met 83 procent goedkeurden en onze buitengewone algemene vergadering op 5 februari met unanimiteit hetzelfde deed.

Welke voordelen biedt de fusie?

Als grootste fruitveiling van België verstevigen wij hiermee onze positie op de

wereldmarkt. Doordat de vaste kosten gaan dalen, moeten we erin slagen onze omzet van ruim honderd miljoen euro op te drijven met 20 tot 30 procent. We verhandelen nu 110 miljoen kilogram appelen en 90 miljoen kilogram peren en mikken op een quantumverhoging van telkens 20 miljoen kilogram, of in kilo's uitgedrukt, een omzetstijging van 15 procent. Dat moet voor de telers resulteren in één transparante middenprijs per maat en kwaliteit. BFV maakt er een punt van zoveel mogelijk op de klok te verkopen. We hebben de indruk dat onze vroegere en nieuw aangesloten telers die transparantie weten te waarderen.

U bent een gelukkig man?

Dat alles zo vriendschappelijk is verlopen, stemt me tevreden. Maar het eigenlijke werk begint nu pas. We willen onze telers een goede service bieden, onze commerciële activiteiten verder uitbouwen, nieuwe variëteiten blijven ontwikkelen en die erna vooral goed in de markt zetten. Voldoende marktimpact en financiële zekerheid zijn hierbij cruciaal.

Wat ons meteen bij de omzetdaling van 30 procent in 2009 brengt... Hoe hard komt zoiets aan?

In april vorig jaar hadden we een terugval van 22 procent ingecalculeerd. Maar na twee maanden zagen we al dat we die cijfers moesten bijstellen tot 30 procent. De perenoogst 2008-2009 was maar de helft van een normaal seizoen. Met een prijs van 80 cent per kilo waren ze zo duur dat heel wat telers hun voorraden in de periode september - december 2008 al op de markt gegooid hadden. Dat resulteerde in een halvering van het volume voor 2009 en logischerwijs ook in een serieuze omzetdaling. Maar voor de perenteler was de oogst 2008-2009 op zich dus helemaal niet zo slecht. Voor de appelteelt lagen de kaarten minder gunstig. De concurrentie van Polen kwam keihard opzetten. In acht jaar tijd groeide hun areaal van 2,2 miljard kilogram naar 3 miljard, met allicht een piek van 3,5 miljard kilogram dit jaar. Als je weet dat het totale Europese aanbod op 8 miljard kilo ligt, dan is het duidelijk dat België met 300 tot 400 miljoen kilo niet bepaald een significante aanbieder is. Eind 2008 was nog redelijk, maar vooral in 2009 kregen we slaag. Onze omzet daalde met 38 procent ten opzichte van het jaar ervoor.

Zal u 2009 met verlies moeten afsluiten?

Onze belangrijkste inkomsten zijn commissielonen en die zijn omzetgerelateerd. We verwachten bijgevolg een evenredig verlies, maar dat zal allicht onder het miljoen euro liggen. Bovendien hebben we een fatsoenlijk eigen vermogen en zullen we dat verlies overdragen naar de volgende jaren. Gelukkig hebben we voor 2010 behoorlijk goede vooruitzichten.

Hoe hard slaat de crisis toe bij de telers?

Een fruitteler mag zijn resultaten nooit op één jaar bekijken. De aanplanting van appelbomen kent een cyclus van 12 tot 15 jaar. Voor peren is dit met 20 à 25 jaar nog een pak langer. Perentelers hebben de laatste tien jaar goed geboerd. Ook nu draaien ze mooi rond. De laatste twee appelseizoenen stemden eveneens tot tevredenheid. De oogst 2007-2008 had een extreem goede prijszetting. Daarna ging het bergaf. Vooral 2009 was ronduit slecht en ook voor dit seizoen noteren we een lagere middenprijs. Maar de afgelopen twee, drie jaar moeten de appeltelers toch voldoende reserves gecreëerd hebben om de mindere periodes zoals nu op te vangen, lijkt me.

Wat is de marktsituatie voor appelen en peren momenteel?

Voor peren zitten we op schema. We hebben een stock die vergelijkbaar is met twee jaar geleden en ook de Europese markt vertoont dezelfde tendens. We gaan er dus vanuit dat de ruiming dit seizoen vlot gaat. De appelcommercialisatie is moeilijker voorspelbaar. Daar speelt het massale aanbod van Polen ons parten op exportgebieden waar we elkaar treffen. We hebben ook weinig zicht op hun exacte voorraden. Gezien 50 procent van ons appelvolume richting buitenland gaat, voorzien we toch een lastig seizoenseinde.

Moeten we hier dan nog wel appels blijven telen?

Ons land kent een rijke traditie in appelteelt. We hebben in onze contreien uitmuntende telers met bakken expertise. Bovendien is de Belgische markt de beste appelmarkt. De consument hier eet veel en graag appels, is best veeleisend maar is tegelijk bereid er een goede prijs voor te betalen. Met ons prijsbeest jonagold vullen we dat segment goed in. Het komt erop aan om ons op kwaliteit te richten. We mogen alleen de allerbeste appels bewaren. De rest zou consequent richting industrie moeten gaan. Ik zie het onze Oost-Europese collega's met de huidige prijzen trouwens ook niet volhouden. Ze hebben een concurrentieel voordeel inzake arbeid, maar de kosten voor de fyto, de koeling en het machinepark zijn vergelijkbaar met de onze.

De export van peren naar China komt stilaan op gang. Wat mogen we daarvan verwachten?

Rusland is en blijft een hele grote perenimporteur. Nog steeds is 40 procent van de Belgische peren voor de Russische markt bestemd. Dat is een enorm marktaandeel. Maar de aangroei van het perenareaal zette ons als veiling ertoe aan om nieuwe exportmarkten te verkennen. Vier jaar geleden hebben we BFV Asia opgericht met een kantoor in Hong Kong. Daar zit sinds een jaar een permanente vertegenwoordiger die wij betalen om enerzijds concreet de handel in Hong Kong op te zetten en anderzijds te lobbyen bij de Chinese overheid. Niet zonder succes, want we hebben recent een

protocol met China afgesloten met betrekking tot de perenexport. Het is nu alleen nog wachten op groen licht van de Chinese voedselautoriteiten. Hong Kong was en is in die zin een belangrijke testcase. Elke week verschepen we twee tot drie containers. Ter plaatse verkopen we de 'Belgian Peer' per stuk. Door zijn slanke vorm en unieke smaak is de conférence daar een ware, exotische delicatesse en helemaal niet te vergelijken met de typische, bolvormige Chinese peer. Als we erin slagen voet aan wal van de Chinese oostkust te krijgen, dan zitten we gebeiteld. De regio telt 250 miljoen inwoners, waarvan maar liefst 40 miljoen euromiljonairs. De vraag naar gezonde, Europese producten is groot, zeker met de recente voedselschandalen in het achterhoofd.

Lossen nieuwe variëteiten als de belgica en sweet sensation de verwachtingen in?

De belgica is een vroege herfstappel, die we begin september op de markt brengen. We proberen de oude oogst steeds begin juli verkocht te hebben, zodat we een volledige maand zonder aanvoer zitten. Dat doet de consument in september snakken naar de nieuwe oogst. Maar we merkten dat er in het begin van het seizoen nogal wat import op onze markt kwam, zoals de Franse gala. Dat overtuigde ons dat er nog ruimte was voor een eigen, vroeg herfstras. We zijn intussen aan het derde jaar toe en de belgica lost alle verwachtingen in. Er is ruime interesse vanuit de retail en de middenprijs ligt in september op het dubbele van de jonagold. We voeren momenteel 3 miljoen kilo aan op een maand tijd en voorzien bij volle productie een volume van 4 miljoen kilo. Bijplanten doen we voorlopig niet omdat we willen afwachten of alles goed blijft lopen. Er zitten ook niet meteen andere rassen aan te komen. In tijden dat het met de appelteelt al het hoofd boven water houden is, nemen wij geen onnodige risico's. Terwijl nieuwe appelvariëteiten bij andere veilingen en fruitgroothandelaars wel hun intrede doen, vind je bij de peren relatief weinig vernieuwing. Dat de teeltcyclus van peren langer is en het succes van de conférence aanhoudt, speelt zeker mee. Toch zijn we zeer opgezet met onze sweet sensation. Deze bicolore peer heeft een fantastische smaak en oogstte heel wat lof op de Russische, Engelse en Belgische markt. De productie moet nog op gang komen. We zitten momenteel aan 50.000 kilogram, wat peanuts is natuurlijk. Er is nu 150 hectare aangeplant, goed voor 300.000 bomen. Dat moet binnen een zevental jaar toch resulteren in een aanvoervolume van 7.000 ton.

Waarom brengt BFV zo weinig enthousiasme op voor de supermarktappel van Univeg?

Wij hebben de supermarktappel en dat is de jonagold (laconiek). Die wordt nog steeds het meest verkocht. Met de nederige prijzen voor jonagold zit de timing van Univeg niet

slecht. Maar ik heb daar toch een aantal vragen bij. Zijn die rassen voldoende uitgetest, bijvoorbeeld? Je mag het onderzoek dat het proefcentrum voor ons doet inzake bewaarproblematiek en rentabiliteit niet onderschatten. Bovendien blijft het een vreemd marktconcept dat een handelaar de fruitteelt gaat organiseren. Dat ruikt toch naar contractteelt en de Belgische fruittelers kennende, zie ik ze daar toch niet massaal voor te staan springen.

Het valt toch niet te ontkennen dat de contractteelt aan een opmars bezig is binnen de landbouw?

In de varkenshouderij is dat inderdaad al voor een groot deel zo en ook voor groenten zoals erwten en spruiten is contractteelt gangbaar. Maar dat zijn eenjarige teelten, hé. De appelteelt kent een cyclus van gemiddeld 14 jaar. Ik wil die vijfjaarlijkse contracten van Univeg nog wel eens zien. Vraag is ook hoe zij een continu aanbod zullen verzekeren, wanneer er bijvoorbeeld hagelschade is of een mindere oogst. Je moet vrij vlug een kritisch quantum in de markt kunnen brengen en dan heb je toch al snel een twintigtal telers nodig die elk 5 hectare willen aanplanten. Dat kan je eigenlijk alleen maar op coöperatief niveau.

Als u zo doordrongen bent van de coöperatieve gedachte, waarom werkt u dan niet nauwer samen met andere Limburgse fruitveilingen? Of meer nog, waarom geen volgende fusie?

Kent u bedrijven waar een individuele speler 40 procent van het aanbod bepaalt? Want dat is wat BFV doet vandaag. De distributie wil sowieso een zekere concurrentie laten spelen en als ze die niet hier vindt, dan zoekt ze die wel in het buitenland. Is dat dan zoveel voordeliger voor onze telers? Die vraag leeft trouwens niet bij hen en is dus niet aan de orde. Waarmee ik niet zeg dat er helemaal geen synergieën mogelijk zijn, maar we hebben volgens mij al een optimum bereikt. In België hebben we de hoogste concentratiegraad van heel Europa. Bovendien duiken vaak nieuwe coöperaties op, zoals Green Partners, als twee andere samengaan. Elke coöperatie heeft nu eenmaal zijn eigen manier van werken.

Samen met Materne richtte u Fast Fresh Fruit op. Waarom?

Wij hebben de teelttechnische kennis in huis en Materne bezit de expertise inzake verwerking. Daarom beslisten we in september 2008 om de krachten te bundelen. Zij leveren de machine om de appels mechanisch te schillen en wij stellen het gebouw ter beschikking. Met zo'n artisanale schilverwerking kunnen we appelschijfjes in het verssegment aanbieden. Het laat ons ook toe appelpartjes in de biocompote toe te voegen. Dat is iets wat industrieel niet kan omwille van de vermenging met gangbare teelt, waardoor het biogarantielabel in het gedrang zou komen. We proberen de

slabakkende appelteelt extra zuurstof te geven door nieuwe rassen te introduceren en andere afzetmarkten aan te boren, maar ook door samenwerkingsverbanden te zoeken. Appelverwerking is daar een van. Dat leent zich ook makkelijker omdat er meer applicaties zijn: taarten, sappen, compotes,.. Voor peren ligt dat enigszins anders. Toch willen we ook daar een aantal zaken uittesten, net zoals voor zacht fruit als kersen en aardbeien. Maar dat is vooralsnog toekomstmuziek.

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