nieuws

Fruitveiling voegt de daad bij het woord innovatie

nieuws

De retail evolueert stilaan richting Europese beslissingscentra zodat een groot fruitteeltbedrijf altijd een kleine partij zal blijven voor een warenhuisketen. Met die schaalvergroting bij de kopers in het achterhoofd blijft Veiling Haspengouw inzetten op het bundelen van het aanbod appels, peren, kersen en aardbeien. De meerwaarde van de producentenorganisatie komt ook van innovatie, wat in Sint-Truiden geen loos woord is. Zo experimenteert de veiling samen met één van haar leden met een plantage abrikozen. Ook wil men oude teelten zoals noten en pruimen nieuw leven inblazen.

29 APRIL 2014 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:25

Lees meer over:
fruitteelt



De retail evolueert stilaan richting Europese beslissingscentra zodat een groot fruitteeltbedrijf altijd een kleine partij zal blijven voor een warenhuisketen. Met die schaalvergroting bij de kopers in het achterhoofd blijft Veiling Haspengouw inzetten op het bundelen van het aanbod appels, peren, kersen en aardbeien. De meerwaarde van de producentenorganisatie komt ook van innovatie, wat in Sint-Truiden geen loos woord is. Zo experimenteert de veiling samen met één van haar leden met een plantage abrikozen. Ook wil men oude teelten zoals noten en pruimen nieuw leven inblazen.

2013 was een bewogen jaar voor Veiling Haspengouw, waarin het met pijn in het hart moest overgaan tot de sluiting van het fruitsaladebedrijf Frutifresh en het sorteer- en pakstation H-Apack. Toch slaagde de veiling erin om het bedrijfsresultaat te consolideren en een winst van 200.000 euro te boeken. Als gevolg van de ruim vijf ton lagere aanvoer van de verschillende fruitsoorten (appels, peren, aardbeien, kersen, krieken, pruimen, bessen, enz.) viel ook de omzet kleiner uit dan het jaar voordien.

In de herfst van 2012 was de appel- en perenoogst mager. Bovendien waren de frigo's snel leeg door de goede prijsvorming zodat de omzet met de voorlaatste oogst vooral in kalenderjaar 2012 geboekt werd. Dat werd voor een stuk gecompenseerd door de oogst van 2013 die beter was dan eerst voorspeld werd. Zo had Veiling Haspengouw dit seizoen 60 procent meer peren in de centrale bewaring dan het jaar voordien. De oogst was zelfs groter dan in de topjaren 2010 en 2011. "Gelet op het grote aanbod en de problemen met Rusland lukte de verkoop al bij al goed", vindt veilingdirecteur Renaat Kuipers.

Ook bij de appels verraste de jongste oogst in positieve zin. De voorspelde opbrengstdaling met negen procent bleek uiteindelijk een opbrengststijging met 28 procent. Bij Veiling Haspengouw kwam die stijging voor 50 procent voort uit meer kilo's van de clubappels Kanzi en Greenstar.

Zo goed als 2013 voor de Limburgse kersentelers was, zo teleurstellend verliep het seizoen voor de aardbeientelers in vollegrond. "Door de weersomstandigheden viel de opbrengst tegen en in de verkoop constateerden we dat de voorkeur van de retail uitgaat

naar aardbeien die in serres geteeld zijn", vertelt de directeur. De betere smaak van aardbeien uit vollegrond zou voor de warenhuizen niet opwegen tegen het minder frequent gebruik van gewasbeschermingsmiddelen bij aardbeien onder glas.
Al enkele jaren stelt Veiling Haspengouw, en met haar de andere Limburgse veilingen, vast dat Hoogstraten aan belang wint als productieregio voor aardbeien. "Heel wat Antwerpse glasgroentetelers schakelden hun serre om naar aardbeien", weet Kuipers. Zolang de prijzen behoorlijk zijn, zullen de Limburgse vollegrondtelers er niet gauw de brui aan geven. "Maar laat het daar nu net mislopen gezien de huidige prijzen", voegt de veilingdirecteur er meteen aan toe. Hij hoopt dat de aardbeienprijs terug aantrekt wanneer de productie in serres over zijn piek heen is. Prijzen van 2,5 euro per kilo of nog lager zouden op dit ogenblik van het jaar veeleer 4 euro moeten bedragen, maar het wijst er naar verluidt op dat er voldoende aardbeien op de markt zijn om aan de vraag te beantwoorden.
Van de Europese middelen voor de fruitsector zullen er in 2014 meer rechtstreeks ten goede van de producenten van Veiling Haspengouw komen. In eerste instantie gaat het om investeringen in oogstzekerheid zoals het plaatsen van hagelnetten ter bescherming van hardfruit en van regenkappen in kersenplantages. De veiling komt ook tussen in de aankoop van driftreducerende doppen voor spuitmachines. Ondanks deze investering in een lagere milieu-impact belooft gewasbescherming voor de fruitteelt een harde dobber te worden. Afstandsregels en eisen inzake spuittechniek (kantrijen niet van binnen naar buiten spuiten) dreigen fruitteelt op kleine, versnipperd gelegen percelen minder rendabel te maken.
Verder kondigde de veiling aan dat zij blijft investeren in onderzoek, maar daarbij de aandacht verschuift naar nieuwe teelten en het opwaarderen van voor de binnenlandse markt interessante oude teelten. Denk bij oude teelten aan pruimen en noten en bij nieuwe teelten aan abrikozen. Die laatste hebben hun start niet gemist door het uitblijven van de (lentenacht)vorst. Pas bij de oogst weten we of Limburgse abrikozen dik en zoet genoeg zijn om de consument echt te kunnen bekoren. Tot slot blijft ook de hagelverzekering onderdeel uitmaken van het nieuwe operationele programma en worden er middelen voorzien voor hydrokoeling. Indien daarmee het vochtverlies van fruit teruggedrongen kan worden, vindt Veiling Haspengouw dat de investering waard.
Gelet op het aantal vrachtwagens dat voor een veiling op de baan is, valt er op het vlak van logistiek altijd nog te optimaliseren. Veiling Haspengouw had een ambitieus plan klaar om die oefening samen met de Truiense vestiging van de Belgische Fruitveiling te maken. Met de SALK-middelen voor Limburg werden evenwel andere keuzes gemaakt dan de ondersteuning van de veilingen zodat het plan voorlopig in de koelkast zit. Gelet op de concurrentie vanuit Polen – steeds meer Belgisch fruit dreigt ginder verpakt te worden voor de Russische markt – hamert Renaat Kuipers erop dat er werk aan de winkel is om de tewerkstelling in de fruitsector te handhaven. "Een fruitteler moet vooruitkijken, iets wat de beleidsmakers ook moeten doen", voegt hij er fijntjes aan toe.
Op langere termijn denken, dat doen volgens veilingvoorzitter Luc Bels best ook de fruittelers die op eigen houtje ongesorteerde paloxen Conference verkopen met Polen als bestemming. Diezelfde peren dreigen daarna de in ons land gesorteerde Conference concurrentie aan te doen. "Conference als kwaliteitsproduct in ere houden, is de verantwoordelijkheid van iedere teler", voegt hij eraan toe. Met de Belgische peer mag immers niet hetzelfde gebeuren als met de Jonagold-appel, die gedegradeerd werd tot een bulkproduct.
"Vandaag staat de tweede kwaliteit Conference nog altijd bekend als een heel goed product terwijl een tweede keuze Jonagold alleen naar de verwerkende industrie kan. Dit jaar gaat Veiling Haspengouw naar schatting 17 à 18 miljoen kilo peren centraal sorteren, wat een goede garantie is voor een uniforme kwaliteit. Een groot deel daarvan heeft Duitsland als bestemming. "Voor de grote hoeveelheden die daar 'à la minute' geleverd moeten worden, is een modern pakstation als H-Ppack nodig", zet Bels de meerwaarde van de veiling nogmaals in de verf.
Het nieuwe appel- en perenseizoen is door het uitblijven van schadelijke lentenachtvorst goed gestart, alleen heeft het er alle schijn van dat de oogst in gans Europa zal meevallen. Dat zou zijn consequenties voor de prijs kunnen hebben. Samen met het Verbond van Belgische Tuinbouwcoöperaties is Veiling Haspengouw dan ook voortdurend op zoek naar nieuwe afzetmarkten voor hard- en ander fruit.

Bron: eigen verslaggeving

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