duiding

Gaston Opdekamp - Veiling Hoogstraten

duiding

Aardbei smaakt steeds zoeter in Hoogstraten

30 DECEMBER 2008 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:52

Lees meer over:
Interview

Terwijl de verkoopstatistieken van een aantal gerenommeerde veilingen vorig jaar sputterden, boekte Veiling Hoogstraten een recordomzet van 117 miljoen euro. Opmerkelijk is dat de aanvoer van aardbeien in Hoogstraten de jongste tien jaar gestegen is van 6.000 naar 21.500 ton. Aan veilingdirecteur Gaston Opdekamp vroegen we wat er precies aan de hand is.

Terwijl de omzet van de Mechelse Veilingen en REO Veiling vorig jaar klappen kreeg, boekte Veiling Hoogstraten een recordomzet van 117 miljoen euro, een stijging van meer dan acht procent in vergelijking met het jaar voordien. Dat is opmerkelijk.

Gaston Opdekamp: De uitleg is simpel. Prei en sla hebben het vorig jaar erg moeilijk gehad, en dat zijn uitgerekend twee teelten die niet of nauwelijks wegen op onze aanvoer- en omzetcijfers. Toen het een jaar geleden na enkele miezerige weken in april plots hevig begon te zomeren, vreesden we trouwens zelf ook het ergste: terwijl de aanvoer uit Spanje nog niet Voorbij was, kwamen onze aardbeien al op de markt, met scherpe prijsdalingen als gevolg. Gelukkig heeft de prijsvorming in de zomer en het najaar alles goedgemaakt. De verkoop van aardbeien leverde uiteindelijk een omzet op van 59 miljoen euro, die van tomaten was goed voor 36 miljoen euro. Daarnaast zijn ook paprika en komkommer belangrijk voor onze veiling.

Toen de augurkenteelt zijn hoogdagen beleefde, telde Veiling Hoogstraten vierduizend leden. Intussen is dat aantal gedaald tot driehonderd actieve tuinders. Samen met het beperkte productgamma maakt dat de veiling kwetsbaar?

Als de aardbeiprijzen klappen krijgen, gaat het bij ons inderdaad goed fout. Natuurlijk zou het leuk zijn indien we met een meer gevarieerd productaanbod het hele jaar door volop activiteit hadden in de veiling. In het verleden werden pogingen ondernomen om

dat te realiseren. Maar ondanks investeringen is het witloof in deze streek nooit van de grond gekomen en het is evenmin gelukt om de rundveehouders na de invoering van de melkquota te laten omschakelen naar de preiteelt. Vergeet niet dat we het in deze streek moeten stellen met zandgrond, hé. Ook de eerste glasgestookte asperges kwamen uit de Noorderkempen, maar dat is allemaal weg. En de professionalisering van de aardbeiteelt heeft de diversiteit ook al geen deugd gedaan. Vroeger teelden tuinders aardbeien in het voorjaar, augurken in de zomer om daarna eventueel nog spruiten te kweken. Door de specialisatie is die tijd definitief voorbij. De positieve keerzijde van de medaille is wel dat we nu meer dan tien maanden per jaar aardbeien kunnen leveren aan onze klanten. Zestig procent van ons aanbod komt intussen van de beschermde teelt.

De activiteit in de veiling zou verhoogd kunnen worden door zelf meer producten aan te kopen in het buitenland en ze te verhandelen?
Op dat vlak hebben we op dit ogenblik geen steile ambities, maar we kopen bijvoorbeeld wel tomaten aan om onze klanten het hele jaar door te beleveren. Drie jaar geleden hebben we onder de koepel van het Flandria-keurmerk de Specialty Street opgestart, een bundeling van innovaties die momenteel al goed is voor tien procent van het areaal dat onze veiling bevoorraadt. Op vliegtuigen krijg je niet langer een tomatenschijfje, maar wel een minitomaatje voorgeschoteld. Met dergelijke nieuwigheden kunnen we directe lijnen leggen naar de supermarktketens en het spreekt vanzelf dat we die dan ook twaalf maanden lang willen bevoorraden. Daarom kopen we bij in landen zoals Italië en Spanje. Zoiets lag vroeger gevoelig bij de eigen telers, maar het is al lang geen taboe meer in de coöperatieve veilingwereld. We bekijken gewoon van product tot product wat het meest opportuun is.

Jullie recordomzet van vorig jaar staat in schril contrast met de hoge energiekost die de glastuinbouw zwaar treft.
Tot twee jaar geleden was de energiefactuur goed voor een aandeel van 30 à 33 procent van de totale productiekost bij onze tuinders. Sindsdien zijn de prijzen met de helft gestegen. Telers kunnen hun rendement opkrikken door de installatie van schermdoeken of de installatie van wkk's. Maar helaas werden in de Noorderkempen al een aantal aanvragen voor de aansluiting van wkk-installaties geweigerd omdat er simpelweg geen ruimte meer is op het elektriciteitsnet. Een glastuinder in Meer transporteert momenteel zijn energie elf kilometer ver onder hoogspanning tot in Rijkevorsel om daar op het net te worden geïnjecteerd. En de afzet van energie die

opgewekt wordt in Merksplas moet naar Beerse. De levering aan energiebehoeftige en vlakbij gelegen industrie biedt in principe een alternatief, maar die is in onze regio amper voorhanden. We voeren over de energiekwestie gesprekken met de netbeheerders, energieleveranciers en de betrokken overheden, maar het gaat om belangrijke investeringen. En zonder de valorisatie van groene stroom is het onmogelijk om wkk-installaties rendabel te maken. Veel potentiële investeerders zitten muurvast.

Omschakelen naar minder energiebehoeftige glasteelten is niet eenvoudig?
Een serre is een strak omlijnd concept op maat van een specifiek gewas en bovendien vereist een teelt heel wat expertise. Dat zijn de voornaamste redenen waarom die omschakeling niet zomaar gebeurt. Wel zoeken we binnen het bestaande productgamma naar energiearme variëteiten. Sommige tomaten- en paprikasoorten zijn meer energiebehoeftig dan andere.

In Sint-Katelijne-Waver zien ze de aanvoer van trostomaten sterk krimpen. Zet die trend zich ook door in Hoogstraten?
Ons areaal trostomaten breidt nog uit en ik heb geen enkele indicatie om onze telers op dat vlak af te remmen. Terwijl op de Mechelse Veilingen de vleestomaat de boventoon voert, wordt bij ons 85 procent van het areaal ingenomen door de trostomaat. De steile opgang sinds 1993 heeft te maken met het bedrijfsprofiel van onze leden: ze zijn doorgaans wat jonger, hebben daardoor iets modernere serres en werken grootschaliger. Je moet weten dat trostomaten wat langer worden, met als gevolg de kassen iets hoger moeten zijn. Verder kunnen trostomaten ook rechtstreeks geoogst worden in hun verpakking, waardoor ze de arbeidsintensiviteit op de grotere bedrijven afremmen in vergelijking met de teelt van losse tomaten.

Riskeert de Vlaamse trostomaat mettertijd niet te verglijden tot een banaal bulkproduct?
Door de segmentatie van de Flandria-tomaten en de sterke verbetering van de tomatenrassen zijn de diverse variëteiten in de loop der jaren naar elkaar toegegroeid, waardoor het voor telers steeds moeilijker is om zich op het vlak van productkwaliteit te onderscheiden. Steeds vaker wordt de verpakking het onderscheidend element in het segment van de trostomaat. De jongste twee jaar schommelden de tomatenprijzen gemiddeld op een aanvaardbaar niveau, rond tachtig cent. Over een langere periode hebben de prijzen eigenlijk nauwelijks bewogen maar steeg de kostprijs gevoelig: denk maar aan de energie en de arbeidskost. Het bedrijfsrendement wordt vooral bepaald

door deze gestegen kosten, het serreconcept en de managementvaardigheden van de telers. Ondanks identieke productiekosten merk je dat het ene bedrijf beter scoort dan het andere.

Waarom zit de aanvoer van aardbeien zo sterk in de lift?
In 1996 zijn we het aardbeienaanbod van Profruco beginnen verkopen en een jaar later besliste ook Veiling Zundert om hun aardbeien bij ons te leveren. Die samenwerking heeft ervoor gezorgd dat we onze aanvoer in twaalf jaar tijd ruimschoots hebben kunnen verdrievoudigen. Het hogere volume bracht nieuwe klanten met zich mee, en tot 2003 gingen ook de prijzen stelselmatig in stijgende lijn. De daaropvolgende drie jaar heeft de prijsvorming geleden onder uitzonderlijke hitteperiodes in de zomermaanden, waardoor de normale productieperiode van acht weken telkens zowat gehalveerd werd. Dan krijg je een groot aanbod aan spotprijzen, met kort daarna een minimale aanvoer die tegen woekerprijzen van de hand gaat. Prijsbewuste klanten haken dan af, waardoor je als veiling weer afzetkanalen moet gaan zoeken wanneer het aanbod van de volgende teelt arriveert. De aardbeienteelt is een boeiend harmonicaspel.

Vorig jaar heeft de prijs zich in de zomermaanden kloek gehouden?
Dat was ook broodnodig voor de tuinders die al drie jaar na elkaar hun zomerteelt de mist hadden zien ingaan. Maar we mogen nu zeker niet op onze lauweren rusten. Vroeger pasten onze aardbeien netjes in een klassiek schema: in het voorjaar kwamen de Spaanse aardbeien op de markt, in april en begin mei was het de beurt aan de Fransen en daarna domineerden wij de markt. Maar het succes van enkele jaren geleden heeft ervoor gezorgd dat de Polen en Duitsers hun productie serieus opgedreven hebben. Engeland was lange tijd een belangrijke afzetmarkt, maar is intussen netto-uitvoerder van aardbeien. Meer dan ooit moeten we in onze regio mikken op een kritische massa in combinatie met een uitstekende kwaliteit. Sinds twee jaar zijn we in samenwerking met de proeftuin bezig met het systeem van praktijkproefrassen. Daarbij worden nieuwe variëteiten actief opgevolgd om tot een soort segmentatie te komen: we bestuderen welke aardbeien voor welke teeltperiode en bedrijfstype geschikt zijn.

Is schaalvergroting een antwoord op de toenemende concurrentie in de aardbeienteelt?
De nieuwe concurrenten uit Polen, Engeland en Duitsland doen ons vooral pijn tijdens

de periode van de vollegrondsaardbeien. Dan gaat het niet over bedrijven die op drie hectare produceren, maar wel tachtig tot zelfs 120 hectare. Als het dan vijf dagen na elkaar dertig graden warm is, weet je het wel. Onze aardbeientelers moeten een goed inkomen proberen te verwerven door een kwaliteitsbeleid te voeren op hanteerbare schaal. Blinde schaalvergroting is geen oplossing, want het marktrisico is daarvoor veel te groot.

Hoe belangrijk is de deelname in de coöperatie In-Co voor Veiling Hoogstraten?
Onze collega's uit Sint-Niklaas en Zundert leverden al tien jaar op contractuele basis hun aardbeien in Hoogstraten. Die samenwerking hebben we in 2006 verankerd in een overkoepelende coöperatie. Bedoeling is dat we een goede taakverdeling afspreken waardoor we de kosten kunnen drukken en een betere dienstverlening kunnen ontwikkelen. Zo gaat ons hardfruit naar Profruco. Samen hebben de drie veilingen een uitgebreid aanbod uit een mooi aaneengesloten werkgebied met telers die ongeveer dezelfde bedrijfsfilosofie hanteren. Het Waasland is bovendien het ideale bruggenhoofd naar Zeeland, waar veel telers op zoek zijn naar een geschikte afzetorganisatie. In-Co wil groeien, ook al is het niet altijd evident om mensen deel te laten uitmaken van een groter geheel.(glimlacht)

Veiling Hoogstraten zou intensiever kunnen samenwerken met de Mechelse Veilingen. Samen nemen jullie bijna de volledige aanvoer van paprika en komkommer in Vlaanderen voor jullie rekening.
Er is in het verleden een soort slingerbeweging geweest. Vanaf begin jaren tachtig hebben we onze producten in Sint-Katelijne-Waver op de klok gezet. Eerst de tomaten, later ook paprika en komkommer. In de praktijk betekende dit dat we elke dag met een aantal opleggers naar de Mechelse Veilingen toerden. Toen we eind jaren negentig kozen voor kostenbeheersing, zijn we begonnen met alle producten zelf op de klok te zetten. Alleen voor komkommer is dat niet gelukt. Los daarvan kunnen we zonder problemen praten met onze collega's: de gezamenlijke lancering van de CherryStar is daar een recent voorbeeld van. Misschien is dat project ondanks de bestaande cultuurverschillen wel de voorbode van een intensere samenwerking. Anderzijds moet je goed beseffen dat de veilingen binnen de koepelorganisatie Lava al een immens parcours afgelegd hebben op het vlak van gezamenlijke commercialisering, onderzoek, kwaliteitsbewaking, enzovoort. In het buitenland staan we op het vlak van onderlinge samenwerking als schoolvoorbeeld geboekstaafd.

In het kader van de nieuwe GMO-regeling voor groenten en fruit verwacht Kris Peeters dat jullie in ruil voor extra Europese steun actief aan risicobeheer gaan doen. Wat moeten we ons daar precies bij voorstellen?
De mogelijkheden zijn erg breed, gaande van extra promotie tot de tussenkomst in verzekeringspremies en zelfs opleiding. Voor een aantal nieuwe lidstaten komt het er immers in de eerste plaats op aan om het kwaliteitsbewustzijn bij de producenten te stimuleren. Voor welke formule Veiling Hoogstraten zal opteren, is op dit ogenblik nog geen uitgemaakte zaak. Het gekozen systeem moet in elk geval hanteerbaar en billijk zijn voor alle leden van de coöperatie: een aardbeiteler loopt andere risico's dan een kweker van glasgroenten. We hebben tijd tot 15 september om hier grondig over na te denken. Een aantal voorstellen van de overheid dienen trouwens nog verder uitgeklaard te worden.

Er wordt veel gepraat over de ruimtelijke inplanting van glastuinbouwzones in Oudenburg, Beveren en Roeselare. Waarom is het tot hiertoe windstil gebleven in de Noorderkempen?
Een beleidsondersteunende studie van het provinciebestuur over vestigingsmogelijkheden voor de glastuinders bevindt zich in de eindfase. Voor de inrichting van concentratiegebieden hebben we bepaalde locaties in het achterhoofd, maar daarmee is de kous niet af. In deze streek moeten ook nog individuele bedrijven groei- én startkansen krijgen. Dat is van belang voor de bestaande bedrijven met glasgroenten en zeker voor de grondgebonden aardbeienteelt.

Enkele maanden geleden hebben tientallen boeren uit Hoogstraten nog geprotesteerd tegen de bouw van een grootschalig serrecomplex van de Belgische Plantenkwekerij. En ook een project van Belgicaplant deed heel wat stof opwaaien. De strijd om de open ruimte is bikkelhard...
Ruimte is schaars, dat is bekend. Maar het lijkt me dat agrarische projecten een plaats moeten kunnen verwerven in agrarisch gebied. Over weloverwogen locaties moet een eerlijk gesprek mogelijk zijn, in overleg met alle betrokken actoren. Ik ga er van uit dat de landbouworganisaties daar ook een steentje toe kunnen bijdragen. De tuinbouw heeft in dit gebied een mooie toekomst, maar dan moet de sector ook ontwikkelingskansen krijgen.

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