

Groente- en fruittelers tevreden over hun PO's

nieuws

De meeste groente- en fruittelers zijn tevreden over hoe hun producentenorganisaties (PO's) georganiseerd zijn. Dat blijkt uit een grootschalige enquête die het Departement Landbouw & Visserij in augustus vorig jaar uitvoerde, net voor het Russische handelsembargo een schokgolf veroorzaakte op de Europese landbouwmarkten. Toch zouden ze graag wat meer inspanningen zien op het vlak van afzet, promotie, de relatie met de leden en de samenwerking tussen verschillende PO's. Nog volgens de leden is de beste crisismaatregel een eerlijke prijs voor hun product.

2 JUNI 2015 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:30

Lees meer over:

distributie

onderzoek



De meeste groente- en fruittelers zijn tevreden over hoe hun producentenorganisaties (PO's) georganiseerd zijn. Dat blijkt uit een grootschalige enquête die het Departement Landbouw en Visserij in augustus vorig jaar uitvoerde, net voor het Russische handelsembargo een schokgolf veroorzaakte op de Europese landbouwmarkten. Toch zouden ze graag wat meer inspanningen zien op het vlak van afzet, promotie, de relatie met de leden en de samenwerking tussen verschillende PO's. Nog volgens de leden is de beste crisismaatregel een eerlijke prijs voor hun product.

Vlaanderen kent voor de groente- en fruitteelt een hoge organisatiegraad in de productafzet: ongeveer negen op de tien telers doen een beroep op zogenaamde producentenorganisaties voor hun afzet. PO's zijn telerscollectieven die de afzet van hun telers-leden organiseren. Uit een enquête die het Departement Landbouw en Visserij vorig jaar uitvoerde, blijkt dat de leden over het algemeen best wel tevreden zijn over hun PO's.

Ze waarderen hun PO vooral om de betalingsgarantie, de ondersteuning voor de opvolging van lastenboeken, de korte betalingstermijnen en de logistieke dienstverlening. Andere voordelen van een PO liggen op het vlak van aanbodconcentratie om een sterkere positie in te nemen op de afzetmarkt en de realisatie van schaalvoordelen door samenaankopen. Telers schatten dat het hen tien procent van hun omzet zou kosten als ze zelf alle taken zouden moeten doen die hun PO voor hen doet.

Een groot draagvlak is aanwezig onder de telers-leden voor de acties die opgenomen worden binnen het Europese gemeenschappelijke marktordeningsbeleid (GMO) en de operationele programma's van de PO's voor de uitvoering van dit beleid. Telers zouden wel graag extra aandacht besteed zien aan communicatie en informatie naar de leden en de productkwaliteit. Er zijn ook hoge verwachtingen rond afzet en prijsvorming. In dat kader valt het op dat leden van een PO de onzekerheid over het inkomen en de lage marktprijzen meer als probleem naar voren schuiven dan telers die geen lid zijn van een PO.

PO-leden zijn ook sterke voorstanders van meer samenwerking, zowel tussen PO's als met andere organisaties of bedrijven in de keten. Het zoeken van nieuwe afzetmarkten is een belangrijk samenwerkingsthema, naast productiekwaliteit, commerciële activiteiten en promotie. Belangrijkste motivatie om meer samen te werken is het realiseren van een betere prijs voor de producten. Wat de conjunctuur in de sector betreft, maken de leden zich vooral zorgen om de investeringslast en schaalvergroting. Ook vragen bij de positie van de landbouw(er) in de samenleving en in de keten worden geregeld vermeld als knelpunt. Een eerlijke prijs voor hun product omschrijven de leden als belangrijkste crisismaatregel.

Telers die niet zijn aangesloten bij een PO hanteren vaker meerdere afzetkanalen. Die niet-PO-leden leveren vooral aan de industrie, rechtstreeks aan de exporteur/groothandel en rechtstreeks aan de consument. Deze telers hebben de intentie om in de toekomst nog meer producten af te zetten via rechtstreekse verkoop. Hoeveverkoop is de dominante praktijk bij de rechtstreekse verkoop aan de consument.

Uit de enquête blijkt ook dat de afzet sterk leeft als thema onder de groente- en fruittelers. Het succes van de afzet bepaalt immers het inkomen van de telers. Ze hebben over het onderwerp dan ook een duidelijk eigen mening en visie. In totaal vulden 1.950 telers de enquête in. Tussen die telers bestaat er een grote diversiteit. Er is niet alleen een verschil volgens het al dan niet lid zijn van een PO; er zijn ook verschillen tussen bedrijven met lidmaatschap en tussen verschillende groepen van niet-leden. Die verschillen zijn er zowel als het gaat om de kenmerken van het bedrijf en de bedrijfsleider als om de houding ten opzichte van PO's en de toekomstverwachtingen (voor de PO-leden).

Lees de volledige studie van het Departement Landbouw en Visserij [hier](#).

Beeld: Loonwerk Defour

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](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra