nieuws

Heeft de aardappelmarkt een kantelpunt bereikt?

nieuws

Op één week tijd steeg de vrijemarktprijs van aardappelen met maar liefst 30 euro tot 200 euro per ton. Volgens de Nederlandse aardappelmarktexpert Kees Maas zijn we na 15 jaar overgeschakeld van een aanbodgedreven naar een vraaggedreven markt. Bij Belgapom is te horen dat het nog iets te vroeg is om deze conclusie te trekken, al mag het duidelijk zijn dat er beweging zit in de markt.

10 FEBRUARI 2022 – LAATST BIJGEWERKT OM 10 FEBRUARI 2022 21:21

Lees meer over:
aardappel



Voor het eerst in 15 jaar

Ook voor Christophe Vermeulen van Belgapom, de beroepsvereniging voor de Belgische aardappelhandel en -verwerking, was het vorige week vrijdag schrikken toen de Belgapomnotering plots steeg tot 200 euro per ton. “Dat er een prijsstijging zat aan te komen, was duidelijk”, stelt hij in een gesprek met VILT. “Maar dat de stijging zo fors ging zijn, eigenlijk nog relatief vroeg op het seizoen, had ik niet zien aankomen.”
In Nederland, waar de vrijemarktprijzen nog onder het Belgische niveau liggen, wordt met argusogen gekeken naar de beweging op de Belgische aardappelmarkt. “In de afgelopen 15 jaar heb ik het nog niet meegemaakt dat de aardappelmarkt zo snel is veranderd dan in de afgelopen drie maanden”, meent Kees Maas, directeur van de Nederlandse DCA Groep die gespecialiseerd is in marktanalyses en risicomanagement op agrarische markten.



In een opiniestuk op Boerenbusiness, de nieuwswebsite van DCA, concludeert hij dat de aardappelmarkt is geëvolueerd van een aanbodgedreven markt naar een vraaggedreven markt. “Jarenlang hadden de aardappelverwerkers in de EU4 (Nederland, België, Duitsland en Frankrijk) meer dan voldoende aardappelen ter beschikking. Er werd altijd meer geteeld dan er voor hen nodig was. Daarmee hielden zij de hand aan het stuur”, zegt Maas. “Maar ook in coronatijd hebben verwerkers doorgebouwd aan hun fabrieken. Alleen al in de afgelopen twee jaar is er 750.000 verwerkingscapaciteit bijgekomen.”

Kantelpunt bereikt

Wanneer er meer verwerkingscapaciteit en meer vraag is naar aardappelen dan dat er in de EU4 worden geteeld, dan is er volgens hem een kantelpunt bereikt. “Dit effect is afgelopen jaar nog eens versterkt door de krimp van het areaal met 6 procent en een wisselvallende opbrengst als gevolg van intensieve teeltpraktijken en toenemende weersextremen”, klinkt het.
Maas is ervan overtuigd dat het areaal in de EU4 het komende jaar met 12 tot 15 procent moet groeien om te voldoen aan de vraag naar aardappelen. Iets wat hij weinig haalbaar acht. “Waar moeten die aardappelen worden geteeld?”, vraagt hij zich af. “Nederland lijkt geen ruimte te hebben en er zijn best veel telers afgehaakt. Ook uit België lijkt de groei niet te komen. Door aanpassingen in de verzamelaanvraag is seizoenpacht voor veel Vlaamse aardappeltelers immers extra moeilijk geworden. Dan blijft enkel nog de hoop gevestigd op Frankrijk, het nieuwe aardappelparadijs voor de verwerkers in Europa. Daar liggen nog kansen, maar de hoge graanprijs lijkt ook daar roet in het eten te gooien.”

> **Ik heb nog nooit meegemaakt dat verwerkers elkaar beconcurreren op contractprijzen. Tussentijds contractprijzen verhogen was vroeger een doodzonde, nu gebeurde het al twee keer**
>
> Kees Maas - Directeur DCA Groep

Telers aan het stuur

De DCA-directeur wijst erop dat de nervositeit bij de verwerkers toeneemt. “Ik heb nog nooit meegemaakt dat verwerkers elkaar beconcurreren op contractprijzen. Tussentijds contractprijzen verhogen was vroeger een doodzonde, nu hebben al twee Nederlandse verwerkers tussentijds de prijzen van hun contracten verhoogd. Het lijkt erop dat er oorlog wordt gevoerd voor de patat”, stelt Maas.



Hij is ervan overtuigd dat de telers eindelijk weer zelf aan het stuur komen. “Zelf bepalen wat je voorwaarden zijn, zelf bepalen of je wel of niet tekent. De kansen liggen er”, klinkt het. Maas raadt de telers aan om hun angst – de grootste drijfveer om contracten af te sluiten, zo blijkt uit onderzoek van DCA – van de afgelopen 10 jaar opzij te schuiven. “Wees slim, verzamel bijvoorbeeld tien boeren bij elkaar en biedt gezamenlijk een groot volume aan bij drie verschillende fabrieken en een handelaar. Het gaat je verbazen wat er dan kan gebeuren”, klinkt zijn advies.

Vraag en aanbod in evenwicht

Bij Belgapom wordt erkend dat er de laatste weken veel beweging is op de aardappelmarkt. Maar spreken over een kentering van een aanbodgedreven naar een vraaggedreven markt is volgens CEO Christophe Vermeulen nog wat vroeg. “Ik zou eerder zeggen dat vraag en aanbod meer in evenwicht zijn gekomen en dan kan de nervositeit al wel eens toenemen.” Dat we naar een seizoen gingen met hogere prijzen op de vrije markt was volgens hem al langer duidelijk, maar het is in zijn ogen toch opvallend dat er al 200 euro per ton wordt genoteerd begin februari.

Dat aardappeltelers gezien deze marktsituatie en de sterk gestegen productiekosten minder geneigd zijn om contracten af te sluiten, is ook Vermeulen ter ore gekomen. “Nochtans hebben onze leden hun uiterste best gedaan om de contractprijzen substantieel te verhogen. Stijgingen tot 15 à 20 procent zijn geen uitzondering”, stelt hij. De gewijzigde wetgeving die het moeilijker maakt om seizoenpachten af te sluiten, heeft in zijn ogen geen directe impact. “Vanaf volgend jaar is dat mogelijk wel het geval. Maar over deze wijzigingen rond seizoenpachten is het laatste woord nog niet gezegd. Ook het Agrofront is er allerminst tevreden over.”

> **“Als retailers nog lokale, kwaliteitsvolle producten willen, dan zullen ze zich serieus moeten bezinnen. Ze hebben meer dan een kilo boter hun hun hoofd in dit verhaal**
>
> Christophe Vermeulen - CEO Belgapom

Tussen hamer en aambeeld

Net als de rest van de verwerkende industrie zitten ook de aardappelverwerkers tussen hamer en aambeeld, zo zegt de Belgapom-CEO. “Onze leden hebben het heel moeilijk om de gestegen kosten van grondstoffen, energie, lonen, enz. door te rekenen aan hun afnemers. Dat is een heel moeilijk verhaal”, klinkt het.

Vermeulen roept daarbij de retailers op om hun verantwoordelijkheid op te nemen. “De acties met woekerkortingen moeten stoppen. Als ze nog lokale, kwaliteitsvolle producten willen, dan zullen ze zich serieus moeten bezinnen. De retail heeft meer dan een kilo boter op zijn hoofd in dit verhaal”, uit hij zijn frustratie.



Hij verwijst onder meer naar een actie van Lidl die momenteel loopt. “Lidl verkoopt vandaag XXL-zakken met frietaardappelen aan 0,50 euro per kilo. Gesorteerd, gewassen en verpakt, daar kan toch niemand aan verdienen? Leveranciers worden onder druk gezet door de retail om mee te gaan in dergelijke acties of ze vliegen eruit.” Volgens Vermeulen moet er dringend paal en perk gesteld worden aan die oneerlijke handelspraktijken.

Bron: Boerenbusiness / eigen berichtgeving

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