duiding

Koen Torfs - Profruco

duiding

"Niet de andere veilingen zijn onze concurrenten"

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

Lees meer over:
Interview

Profruco feest! De inhuldiging van het nieuwe veilingcomplex in Vrasene is een mijlpaal voor de fruitboeren in het Waasland. De vroegere locatie in Sint-Niklaas kon de aanvoer simpelweg niet langer slikken. Profruco mag dan het kleine broertje onder de fruitveilingen zijn, de voorbije tien jaar verdrievoudigde de omzet. “Verdere integratie in een groter geheel is nodig, liefst horizontaal én verticaal”, zegt directeur Koen Torfs.

Profruco heeft het voorbije decennium een opmerkelijke groei gekend?

Koen Torfs: Nochtans komen we van heel ver. In 1995 circuleerden er plannen om de coöperatie Produco met hoofdzetel in Wetteren failliet te laten verklaren, wat ook de ondergang zou betekend hebben van de fruitveiling in Sint-Niklaas. Een aantal Wase fruittelers met bedrijfsopvolging hebben koppig geijverd voor de afsplitsing van de fruitactiviteiten en zo is een jaar later Profruco ontstaan. De veiling startte met 98 telers die met een aanvoer van 14 miljoen kilogram fruit een omzet realiseerden van 6,7 miljoen euro. Vandaag zijn 152 fruittelers aangesloten die meer dan 33 miljoen kilogram aanvoeren. Het voorbije seizoen was dat volume aan appelen, peren en aardbeien goed voor een productiewaarde van 21,5 miljoen euro.

Hoe verklaart u die snelle groei?

We zijn bij uitstek een perenveiling, maar ook de aardbeien hebben het jongste decennium een mooi parcours afgelegd. Bij de start werd meteen beslist om samen te werken met Veiling Hoogstraten voor de commercialisering van onze aardbeien. Wij begeleiden onze telers en ontvangen hun aardbeien, maar de verkoop gebeurt bij onze collega’s in de Noorderkempen. Op die manier genieten wij mee van het sterke merk ‘Hoogstraten’, dat nog altijd een meerprijs oplevert in vergelijking met de andere aanbieders op de Belgische markt. Dat heeft voor een expansie van de aardbeiteelt in

onze regio gezorgd. Bovendien merken we de jongste jaren dat de kleinschalige glasteelt met vruchtgroenten als gevolg van de gestegen energieprijzen niet meer rendabel is. Veel telers die vroeger een ronde aardbeien afwisselden met enkele rondes groenten, zijn volledig omgeschakeld naar aardbeien.

Hebben jullie de noodzaak om te verhuizen lang op voorhand aangevoeld?
Men heeft jarenlang onderzocht of er uitbreidingsmogelijkheden waren in Sint-Niklaas, maar dat bleek uiteindelijk niet het geval te zijn. Toen werd beslist om iets noordelijker een nieuw veilingcomplex neer te poten. Daardoor zitten we nu echt in het hart van de appel- en perenteelt en we zijn ook dichter bij de aardbeitelers van Melsele gevestigd. Het nadeel is dat de andere aardbeitelers in Oost-Vlaanderen iets verder zullen moeten rijden. Voor die mensen zullen we ervoor zorgen dat ze hun aardbeien tot later op de avond kunnen aanvoeren.

De nieuwbouw in Vrasene is een fameuze investering?
Om precies te zijn, gaat het om acht miljoen euro. We hebben beroep kunnen doen op Vlaamse en Europese subsidies. Verder heeft het feit dat we er tot hiertoe maar één jaar niet in geslaagd zijn om een stabiel winstcijfer te behalen zeker geholpen bij de onderhandelingen met onze bank. Het nieuwe complex strekt zich uit over bijna elf hectare, terwijl we het in Sint-Niklaas met minder dan één hectare moesten rooien. We beschikken over 1.750 ton koelcapaciteit, terwijl ook nog eens duizend vierkante meter van de aanvoerloods geconditioneerd is. Met die aantallen blijven we weliswaar een bescheiden speler in ons land, maar anderzijds scoren we met onze conférence-peren toch een marktaandeel van vijftien procent. Dat is de voorbije jaren onze sterkte gebleken, maar het dreigt onze zwakte te worden van zodra de markt kantelt, ook al zijn daar momenteel nog geen aanwijzingen voor.

Dus moet u de telers aanmoedigen om hun aanbod meer te diversifiëren?
Het komt er op aan om het juiste evenwicht te vinden: de telers moeten ervoor zorgen dat hun fruitkorf breed genoeg is, maar voor de veilingen heeft het ook geen zin om zeven of acht nieuwe rassen over de vloer te krijgen. Kleine hoeveelheden laten immers geen optimale service toe naar onze klanten. Wij adviseren onze leden een ratio van 70/30 na te streven, en dit zowel voor de verhouding tussen peren en appelen als voor de rassenkeuze binnen deze fruitsoorten. Voor appelen is het door de brede waaier aan variëteiten niet moeilijk om dit advies op te volgen, maar voor peren liggen de zaken anders. Naar onze mening gebeurt er veel te weinig onderzoek naar nieuwe

perenrassen. Daarom hebben we her en der in de wereld ons oor te luister gelegd en deze winter gaan we op een proefveld van één hectare twaalf rassen aanplanten die in het zuidelijk halfrond succesvol zijn. Op die manier hopen we enkele nieuwigheden te kunnen lanceren.

Is dat geen opdracht voor het proefcentrum in Sint-Truiden?
Daar gebeuren misschien ook wel proeven, maar onvoldoende praktijkgericht. Bovendien blijkt de afstand tussen Vrasene en Sint-Truiden zeer groot te zijn, zeker als het op onderzoek aankomt. We zijn maar een kleine sponsor en zijn niet of nauwelijks vertegenwoordigd in de beleidsorganen van het proefcentrum. Komt daar ook nog eens bij dat fruitcoöperaties zich proberen te onderscheiden met hun innovaties. Door de opkomst van de clubrassen vinden ze het steeds minder opportuun om beloftevolle rassen uit te testen in een proeftuin waar iedereen binnen en buiten loopt. Als er in ons land al eens een nieuwe perenvariëteit opduikt, komt ze eerder uit het buitenland. Denk bijvoorbeeld aan de sweet sensation. In het segment van de appelen heeft Veiling Haspengouw zijn kanzi en greenstar, de Belgische Fruitveiling doet het met belgica, terwijl wij bij onze telers eerder de junami van het Nederlandse Inova promoten.

Profruco houdt zich haast uitsluitend bezig met aardbeien, peren en appelen?
De aardbeien doen het goed met een omzet van intussen zes miljoen euro, en de peren leveren meer dan elf miljoen euro op. Daarmee zit de conférence allicht nog niet op zijn toppunt, want er wordt nog altijd landbouwgrond gescheurd voor de aanplant van perenbomen. Daarnaast zijn veel bomen die de jongste jaren werden aangeplant nog niet in productie. Intussen gaat het met de appelen bergaf. Om een betere service te leveren aan onze klanten zijn we van plan om kwaliteitsklassen te koppelen aan de loten die we verkopen.

Wie zijn de klanten van Profruco?
In tegenstelling tot de andere fruitveilingen verkopen we niet rechtstreeks aan de eindverdeler. We hebben een herenakkoord gesloten met de groothandelaars en exporteurs: zij kunnen exclusief rekenen op ons aanbod op voorwaarde dat ze zich niet gaan bevoorraden bij onze telers. Samen met onze ligging vlakbij de havens van Antwerpen en Zeebrugge zorgt deze formule ervoor dat negentig procent van onze producten in het buitenland belandt. Vorig jaar ging meer dan de helft van onze peren naar Rusland. Eigenlijk is de productbasis van onze veiling niet breed genoeg om echt mee te spelen op de binnenlandse markt.

Spelen jullie op die manier geen Russische roulette?
Sommige aanbieders zijn afhankelijk van één of twee grootwarenhuizen. Wat dat betreft, zitten we dus heel goed. En tot hiertoe heeft de Russische markt ons geen windeieren gelegd. Toen de Russen enkele jaren geleden driekwart van de Europese markt blokkeerden, bleef ons land gespaard. Dat hebben we grotendeels te danken aan de goede samenwerking tussen de sector en het Voedselagentschap. We hebben ons altijd iets sneller dan de anderen geplooid naar de wensen van de Russische inkopers. Onze politici hebben ook onze oproep begrepen om niet te snel met de spierballen te rollen in de internationale politiek. Boute uitspraken moet je later altijd cash uitzweten op de exportmarkt. En dat iedere afzetmarkt waardevol is, werd twee jaar geleden nog maar eens duidelijk. Onze telers oogstten toen erg kleine peren, maar we hadden de specifieke verkoopkanalen voor dergelijke peren onvoldoende warm gehouden.

Zet de dramatische perenoogst van dit jaar een zware domper op de inhuldiging van de nieuwe vestiging?
De aanvoer van conférence zal dit jaar allicht gehalveerd worden, maar anderzijds ligt de prijs tijdens de eerste weken van het seizoen ruim dubbel zo hoog in vergelijking met vorig jaar. We zitten nog niet met de gebakken peren, maar er is wel een probleem: veel telers willen de voorraden uit hun koelcellen slechts met mondjesmaat lossen omdat ze er op rekenen dat het krappe aanbod de komende maanden nog hogere prijzen zal opleveren. Mogelijk misrekenen ze zich, want als wij de groothandelaars nauwelijks kunnen bevoorraden, zullen ze zich oriënteren naar andere exportproducten. En dan is het nog maar de vraag of ze zich opnieuw met peren willen bezighouden van zodra die weer voorradig zijn. Vandaag zijn de perenprijzen goed, dus waarom niet verkopen? Ik vraag de telers gewoon om het principe van de goede huisvader toe te passen: wie de verkoop van zijn oogst gelijkmatig spreidt over het seizoen, vermijdt vervelende prijsschommelingen.

Vergelijk de Wase fruitregio eens met die van Limburg.
De polders langs de Schelde zorgen voor een perfecte bodem, we liggen vlakbij het belangrijke fruitteeltgebied in Zeeland en de nabijheid van de havens is een logistieke troef. Gemiddeld zijn onze fruitteeltbedrijven groter dan in Limburg, en door de scherpe focus op peren zijn onze telers uitgegroeid tot echte specialisten in hun vak. Die schaalgrootte heeft echter ook een nadeel: een aantal grote bedrijven vergeet wel eens

waarom de coöperatie destijds werd opgericht. Wie de laatste twintig jaar een commerciële verantwoordelijkheid gehad heeft in coöperaties, kan alleen maar bevestigen dat een versplinterde commercialisering in alle gevallen prijsdrukkend werkt. De handel is er natuurlijk niet rouwig om wanneer sommige telers de regels van de veiling aan hun laars lappen.

Misschien moet de veiling zelf ook in eigen boezem kijken. Een fruitteler met honderd hectare stelt nu eenmaal andere eisen aan zijn coöperatie dan een kleinschalig bedrijf.
Daar zijn we niet blind voor, en de veiling is ook bereid inspanningen te leveren. Belangrijke discussiepunten zijn bijvoorbeeld het aandeel van grote bedrijven in de vaste kosten en het verladen van uniforme blokken op het bedrijf zelf, iets wat vandaag al frequent gebeurt. Langzaam komen we terecht in een nieuwe omgeving, met minder maar grotere spelers. We beseffen dat we hier als coöperatie niet behoudsgezind mogen op reageren. Want de schaalvergroting vindt niet alleen plaats aan de aanbodzijde, integendeel zelfs. De jongste jaren hebben heel wat fusies en opslorpingen plaatsgevonden onder onze klanten. Er zijn in Vlaanderen hoogstens nog dertig groothandels en als je over fruitexport spreekt, gaat het niet eens meer over vijftien firma's. Het enige juiste antwoord van de telers op die toenemende concentratie in handelmiddens is een gebundeld aanbod. Eén van onze grootste klanten zei me onlangs dat de prijs van de peren tien cent hoger zou liggen indien het totale volume langs de veilingen zou lopen. Daar moet iedereen maar eens goed over nadenken.

Buiten de peren, aardbeien en appelen haalt Profruco een omzet van godbetert 250.000 euro. Hebben jullie daar al eens over nagedacht?
We staan open voor andere teelten. Meer nog, we zijn ervan overtuigd dat we hiervoor dezelfde condities kunnen aanbieden als andere veilingen. Het is zeker niet onze bedoeling om telers zomaar weg te pikken bij collega's, maar bijvoorbeeld de inplanting van de nieuwe glastuinbouwzone in Beveren moet ons zeker kansen bieden. Aangezien er wkk's zullen geïnstalleerd worden, mikt men er vooral op paprika en tomaten. We zijn dat dossier aan het bestuderen. Daarnaast willen we nog op andere vlakken groeien. Een interessante piste is het tekort aan gekoelde opslagcapaciteit in de havens van Antwerpen en Zeebrugge. Aangezien verkeersaders dichtstromen en energie steeds duurder wordt, zouden we in de toekomst met onze infrastructuur interessante diensten kunnen aanbieden.

Profruco heeft in het verleden aan de mouw van Nederlandse fruittelers getrokken.

Bestaan die expansieplannen nog?
Momenteel hebben we een tiental Nederlandse leden. We moeten toegeven dat de penetratie in noordelijke richting moeilijker verloopt dan verwacht. Profruco heeft het nadeel een coöperatie en bovendien Belgisch te zijn, dat zijn twee begrippen die de Nederlandse fruitboeren argwaan inboezemen. Het coöperatieve gedachtegoed heeft een deuk gekregen door hetgeen in het verleden gebeurd is met The Greenery en het imago van de Belgische koopmanskunst is ook al niet te best. Ik vrees dat het dossier van Fortis dat beeld alleen maar versterkt heeft. Dat we steevast een hogere middenprijs uitbetalen dan de Nederlandse concurrenten is blijkbaar van geen tel. Dat is jammer, maar we geven nog niet op.

Profruco is de enige veiling die appelen en peren aanbiedt onder Flandria-label. Waarom?
De groentesector investeert pakken geld in de promotie van Flandria-producten. Met onze beperkte marketingbudgetten kunnen wij heel dankbaar mee surfen op de naambekendheid van dat label. We stellen trouwens vast dat een aantal klanten het interessant vinden om groenten én fruit van hetzelfde keurmerk te kopen. Met Hera beschikken we sinds dit voorjaar ook over een eigen merk, maar dat fungeert alleen maar als vangnet voor telers zonder Flandria-certificaat en producten die net niet voldoen aan het strenge lastenboek van Flandria. Dergelijk fruit belandt niet in de Belgische winkelrekken, maar is niettemin heel geschikt voor andere markten. Indien het zonder merk wordt aangeboden, straft de markt het echter genadeloos af.

Onder de koepel van In-Co werkt Profruco al bijna drie jaar samen met Veiling Zundert en Veiling Hoogstraten. Een geslaagd huwelijk?
Het aandeel van de aardbeien in onze omzet is alleen maar mogelijk dankzij In-Co. Bovendien beloont Europa deze grensoverschrijdende aanpak met wat extra gmo-fondsen. Door deze krachtenbundeling kunnen we de operationele programma's ook veel soepeler afwerken: als de ene partij moeite heeft om de voorziene middelen voor een bepaald actiepunt maximaal te benutten, kan ze een andere partner met te weinig fondsen ter hulp schieten. Verder stroomlijnen we onze transporten en kopen we bijvoorbeeld verpakkingsmateriaal gezamenlijk aan. Momenteel zijn de drie partners bezig met een oefening die nagaat in welke mate we de efficiëntie nog verder kunnen opdrijven. Soms is het belachelijk om met drie vertegenwoordigers op dezelfde vergadering te zitten. Op die manier zit je uiteindelijk op alle veilingen met generalisten en is er soms een gebrek aan specialisten.

In-Co valt niet meer weg te denken?
Als we morgen onze aardbeien zelf zouden moeten commercialiseren, dreigen we in het scenario van de appels terecht te komen. Zonder continue aanvoer verloopt de verkoop moeilijk.

Europa stelt voortaan extra geld ter beschikking van telersverenigingen die aan risicobeheer doen. Hoe pakt Profruco dit aan?
We zijn op die kar gesprongen, maar bekijken nog hoe we dat concreet kunnen invullen. Het heeft nogal wat geduurd vooraleer Europa duidelijke regels vooropgesteld heeft, en de mist is nog altijd niet helemaal opgetrokken. Oogstverzekeringen zijn in elk geval toegelaten. Veel fruitbedrijven hebben een dergelijke verzekering als onderdeel van een veel bredere polis. Dus zijn we gaan aankloppen bij de verzekeringsmaatschappijen om te vragen wat wel en niet als oogstverzekering kan bestempeld worden, en of die vervolgens kan gecertificeerd worden zodat wij de overheid kunnen aantonen dat alle middelen effectief naar crisisbeheer gaan. Voor de rest is het niet altijd even makkelijk om de Europese regels uit te leggen aan onze telers: hagelverzekeringen zijn subsidieerbaar, maar hagelkanonnen zijn dat niet.

Onlangs hebben jullie de kiwibes voorgesteld. Waar komt die nieuwe fruitsoort plots vandaan?
In de Hogeschool Gent waren twee docenten aan het experimenteren met een aantal nieuwigheden. Omdat Profruco voor hen de link kan leggen naar de professionele teelt en de handel, hebben we de handen in elkaar geslagen. Ik denk niet dat de kiwibes een slag in het water is, want het vermaarde Nieuw-Zeelandse onderzoekscentrum HortResearch heeft rond deze vrucht een uitgebreid systeem van clubrassen gebouwd. Blijkt ook dat de kiwibes in onze siertuinen al veel langer voorkomt onder de naam Siberische kruisbes. De plant is perfect koudebestendig, het komt er alleen op aan om tijdens de bloeiperiode vorst te vermijden. Aan geïnteresseerde planters is er zeker geen gebrek. Toen we het initiatief via de pers bekendmaakten, stroomden honderden reacties binnen. Ons grootste probleem is vandaag de beschikbaarheid van plantgoed. Daarom willen we een spin-off van de Hogeschool Gent in het leven roepen waarin we voor de helft participeren. Op die manier zouden we het plantgoed in eigen beheer kunnen commercialiseren, wat het tegelijk mogelijk maakt om kunstmatige schaarste en dus hoge prijzen voor dat plantgoed te vermijden. De grootste bedreiging bij de lancering van een innovatie op de versmarkt is immers een te klein productvolume. We

moeten van bij de start genoeg kiwibessen oogsten om voldoende lang met een voldoende grote partner in zee te kunnen gaan.

Op welk areaal mikken jullie?
Samen met een Franse teler en een Zwitserse coöperatie willen we tien procent veroveren van de West-Europese kiwimarkt. Dit betekent dat we ergens rond 400 à 450 hectare moeten uitkomen. Van die oppervlakte wil Profruco minstens een kwart in België houden. In september volgend jaar zullen zeven aardbeitelers met een totaal areaal van zes hectare de eerste kiwibessen oogsten. Met de juiste verzorging van de slingerplant moet het mogelijk zijn om een opbrengst te realiseren van 20 à 30 ton per hectare.

Is de kiwibes alleen maar interessant voor aardbeitelers?
De eerste aanplantingen staan bij aardbeitelers omdat zij van nature meer vertrouwd zijn met bessen. Bovendien valt de oogstperiode van de kiwibes gelijk met die van de peren. Toch merken we dat ook een grote interesse bij de telers van hardfruit. We gaan zelfs experimenten opstarten met de teelt van de kiwibes onder glas. Niet dat de plant de warmte van een serre echt nodig heeft, maar net zoals bij aardbeien zouden we op die manier het seizoen een heel stuk kunnen rekken. Zonder serres kunnen we de kiwibes in onze klimaatzone bewaren tot de eindejaarsperiode. Vanaf maart start de aanvoer vanuit het zuidelijk halfrond.

Zal de consument toehappen?
De kiwibes is in twee happen weg te werken en de onbehaarde schil kan gewoon mee opgegeten worden. Dat is een belangrijk voordeel in vergelijking met de klassieke kiwi, die door zijn morsigheid nauwelijks geconsumeerd kan worden als snack. Sommige mensen zeggen ons dat de kiwibes altijd een niche zal blijven, maar onze ambities gaan veel verder. We hebben al een eerste staal opgestuurd naar Colruyt, terwijl Carrefour en Delhaize eerder al wel eens kiwibessen ingevoerd hebben uit Frankrijk en Chili. De grote interesse bij de horeca en industrie is ons ook al opgevallen: koks werken immers graag met herkenbare producten.

Hoe belangrijk is het voor Profruco om de komende jaren verder te kunnen groeien?
In het huidige bestel zijn we te klein. We zoeken naar mogelijkheden om de samenwerking binnen In-Co te intensifiëren en onder de koepel van Lava is een oefening aan de gang om het commerciële beleid van de veilingen nog meer te

integreren. Zowel horizontaal als verticaal moeten we groeien om een volwaardige partner te kunnen blijven voor de grote machtsblokken die zich stroomafwaarts aan het vormen zijn. Onze concurrenten zijn niet de andere veilingen of de steeds groter wordende telers, maar wel mastodonten zoals Univeg en The Greenery. Die bedrijven hebben de teelt, logistiek en afzet in handen, waardoor ze hun klanten optimaal kunnen bedienen. De veilingen hebben vandaag nog de macht van het aanbod, maar we dreigen te verschrompelen als die geïntegreerde spelers aan onze telers beginnen te trekken. En wie denkt dat we als leverancier voor de Univegs van deze wereld een mooie toekomst kunnen uitbouwen, zal de vetpotten uit zijn hoofd moeten zetten. Dat is geen coöperatief bedrijf dat de belangen van de telers prioritair stelt, hé.

Hoe moet het groeiscenario zich voltrekken?
We worstelen met de vraag of we ons productgamma moeten uitbreiden met import. In Nederland heeft dat geleid tot excessen, maar het staat als een paal boven water dat onze telers ervan zullen profiteren indien we onze klanten het hele jaar door zouden kunnen bedienen. Voor de rest zijn we de voorbije jaren het belang van de verticale integratie wat uit het oog verloren. De slechte ervaringen van The Greenery hebben onze sector niet geholpen. Dit Nederlandse voorbeeld werd tot vervelens toe opgedist als de manier waarop het coöperatieve veilingwezen zeker niet mag evolueren, maar intussen is dat bedrijf wel uitgegroeid tot een sterke speler. Profruco moet nagaan in welke mate het haalbaar is om samen met zijn klanten een overlevingsstrategie uit te bouwen. Tussen de belangen van de veiling en de handelsbedrijven moet een gulden middenweg te vinden zijn, waardoor ook wij als een serviceprovider kunnen opereren. Dat moet ons toelaten om een groter deel van de meerwaarde die de keten realiseert te laten terugstromen naar de telers.

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