

# Kostprijs van gewasbeschermingsmiddelen onder de loep

nieuws

Toen Boerenbond in september zijn raming maakte van landbouwjaar 2017 werd aan kostenzijde melding gemaakt van gewasbeschermingsmiddelen die (opnieuw) een beetje duurder worden. Wie of wat dicteert de prijs? Waarom kunnen ogenschijnlijk dezelfde middelen in een andere EU-lidstaat goedkoper aangeboden worden? En hoeveel geld zullen boer en tuinder in de toekomst uitgeven aan gewasbescherming? Voor de antwoorden op deze vragen kunnen we terecht bij de firma Belchim in Londerzeel, een specialist in gewasbescherming die in Europa en ver daarbuiten naam maakt door een rist overnames. CEO Dirk Putteman en PR-manager Goedele Digneffe verschaffen inzicht in het prijsvraagstuk, en zijn ook onze gesprekspartners voor het wekelijkse duidingsartikel.

30 OKTOBER 2017 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:37

Lees meer over:

toelevering



Toen Boerenbond in september zijn raming maakte van landbouwjaar 2017 werd aan kostenzijde melding gemaakt van gewasbeschermingsmiddelen die (opnieuw) een beetje duurder worden. Wie of wat dicteert de prijs? Waarom kunnen ogenschijnlijk dezelfde middelen in een andere EU-lidstaat goedkoper aangeboden worden? En hoeveel geld zullen boer en tuinder in de toekomst uitgeven aan gewasbescherming? Voor de antwoorden op deze vragen kunnen we terecht bij de firma Belchim in Londerzeel, een specialist in gewasbescherming die in Europa en ver daarbuiten naam maakt door een rist overnames. CEO Dirk Putteman en PR-manager Goedele Digneffe verschaffen inzicht in het prijsvraagstuk, en zijn ook onze gesprekspartners voor het wekelijkse duidingsartikel.

Gewasbeschermingsmiddelen maken 3,6 procent uit van de totale directe kosten in de Vlaamse landbouw. Naargelang het type landbouwbedrijf kan dit sterk variëren want akkerbouwers trekken het gemiddelde omhoog terwijl er intensieve veebedrijven zijn die weinig of geen grond bewerken, en dus ook geen geld uitgeven aan sproeistoffen. Volgens de berekeningen die Boerenbond in september maakte voor de raming van het lopende landbouwjaar zijn gewasbeschermingsmiddelen in 2017 globaal met twee procent in prijs gestegen. Toch gaat er op de doorsnee boerderij minder geld naar toe omdat de ziektedruk dit seizoen laag was als gevolg van het droge voorjaar.

Welke onderliggende mechanismen bepalen de prijs van een gewasbeschermingsmiddel? En waarom is hetzelfde product in België soms duurder dan in een andere EU-lidstaat? Weinig is daarover geweten, terwijl landbouworganisaties zich er wel vragen bij stellen. Daarom bracht VILT het ter sprake tijdens een interview met Dirk Putteman, de oprichter en CEO van Belchim, en PR-manager Goedele Digneffe. De firma die Putteman in 1987 oprichtte in Londerzeel is in 30 jaar tijd uitgegroeid van een éénmanszaak die enkel lokaal handel dreef in gewasbeschermingsmiddelen tot een mondiaal actieve firma met 480 medewerkers

die steeds meer inzet op de verkoop van eigen moleculen. Uitgezonderd de zoektocht naar een nieuwe actieve stof of biologisch gewasbeschermingsmiddel kan Belchim heel het proces (veldproeven, dataverzameling, Europese registratieprocedure) voor eigen rekening nemen.

Volgens Putteman eist Europa steeds meer onderzoeksdata om de veiligheid van een actieve stof te onderbouwen in het kader van de toelatingsprocedure. Dat jaagt de industrie op kosten “zodat een prijsverhoging onafwendbaar is”. Een tweede prijsverhogende factor is het krimpend aanbod aan chemische oplossingen voor ziekten en plagen als gevolg van de steeds strengere risicobeoordeling. De CEO van Belchim is bezorgd over het verdwijnen van voor landbouwteelten nuttige chemische stoffen in Europa – “wereldwijd zijn 700 moleculen beschikbaar, in Europa 450 en dit zal verder dalen naar 350” – maar heeft anderzijds geen moeite met de opmars van gewasbeschermingsmiddelen van natuurlijke oorsprong. Biologische gewasbescherming wint gestaag marktaandeel. “Door vroeg in het groeiseizoen van landbouwgewassen (preventief) chemie in te zetten, en vervolgens over te schakelen op biologische oplossingen voor belagers is het residu in voeding nog beter beheersbaar”, doet hij zijn visie uit de doeken.

Omdat biologische middelen marktaandeel winnen en steeds vaker ook ingezet worden door gangbare landbouwers bedient Belchim deze markt al bijna 20 jaar. Op de eigen bedrijfslocatie in Londerzeel is ook een Belgische ontwikkelaar van biologische gewasbeschermingsmiddelen (Bi-PA) gevestigd, waar nauw mee wordt samengewerkt. Uit deze samenwerking is reeds een succesvol biofungicide voor de wijnbouw voortgevloeid, en er zit nog meer in de pijplijn. Voor de ontwikkeling van innovatieve oplossingen – ongeacht of ze nu biologisch dan wel chemisch zijn – is de relatief korte patentduur in combinatie met de lange Europese registratieprocedure niet bevorderlijk. “Een patent op een molecule geldt 20 jaar. Daarvan is al 10 jaar nodig voor de verdere ontwikkeling en het uitvoeren van de nodige studies en evaluatie voor registratie. Bij de start van de commercialisering blijft dus nog 10 jaar over”, legt PR-manager van Belchim Goedele Digneffe de vinger op de wonde.

Behalve het molecule worden ook de bijbehorende onderzoeksdata afgeschermd voor concurrenten. “De bescherming van fabrikantenstudies start bij het toekennen van een registratie en kan verschillen van land tot land. Na gemiddeld 12 à 14 jaar kunnen fabrikanten van generische gewasbeschermingsmiddelen land per land een registratiedossier indienen. “Dat lukt met een minder zwaar en bijgevolg goedkoper pakket aan studies”, weet Digneffe. Vanwege de korte terugverdientijd is de concurrentie van generische middelen lastig voor firma’s zoals Belchim die inzetten op merkproducten, een eigen R&D-afdeling hebben en nieuwe moleculen aankopen bij innovatieve labo’s. Voor de gebruikers van gewasbeschermingsmiddelen heeft de concurrentie tussen generische en merkproducten een positief (financieel) aspect. Digneffe merkt wel op dat je een generisch product koopt zonder het spuitadvies dat inbegrepen is bij merkproducten.

Rest nog één vraag, namelijk waarom gewasbeschermingsmiddelen niet in elke lidstaat aan dezelfde prijs verkocht worden. Het steekt de landbouworganisaties de ogen uit dat Belgische boeren zich duurder moeten bevoorraden. “Als je een vergelijkbaar land als Nederland neemt, dan zie je dat producten hier vaak goedkoper zijn”, weerlegt Goedele Digneffe. “Dat diezelfde middelen in een andere EU-lidstaat nog goedkoper zijn, kan allerlei verklaringen hebben. De investering, bijvoorbeeld de registratiekost, terugverdienen in een klein land als België is moeilijker dan in een grote markt als Italië. Naast de grootte van het land, heeft het ook te maken met de grootte van de marktsegmenten. In België worden bijvoorbeeld veel herbiciden gebruikt terwijl Spaanse boeren veel insecticiden inzetten. Een middel kan bovendien in het ene land enkel erkend zijn in aardappelen en in een ander land ook de registratieprocedure voor een 20-tal groenten doorlopen hebben.”

Verder zijn er ook logistieke factoren die de prijs beïnvloeden, zo maakt de PR-manager van Belchim duidelijk. “De handel in België heeft de gewoonte om producten vroeg in te kopen, zodat ze tijdig en voldoende voorradig zijn, zelfs producten die omwille van de weersomstandigheden niet meteen gebruikt zullen worden. Dat is in het voordeel van de landbouwer, want producten zijn altijd beschikbaar en soms heeft een landbouwer zeer dringend een bepaald product nodig. Maar een grote stock kost geld (o.a. door Seveso-normen voor opslagruimtes) en het risico van te veel stock wordt gedragen door industrie en handel.” Een laatste factor van belang is de technische ondersteuning te velde. “In België zijn veel hoogopgeleide vertegenwoordigers actief die land- en tuinbouwers spuitadvies geven”, verduidelijkt Digneffe, die zo het inzicht in de prijsopbouw van een gewasbeschermingsmiddel vergroot.

In een uitgebreide VILT-reportage over de gewasbeschermingsmiddelensector in het algemeen, en Belchim in het bijzonder, maakt Goedele Digneffe de vergelijking tussen genees- en gewasbeschermingsmiddelen. De concurrentie tussen merkproducten en generische middelen hebben ze met elkaar gemeen. Naast de erg verschillende perceptie bij het grote publiek is er ook op prijsvlak een belangrijk verschil tussen geneesmiddelen voor mensen en gewasbeschermingsmiddelen voor planten.

*Meer weten over de markt voor gewasbeschermingsmiddelen? Lees dan de wekelijkse duiding '[Belchim zet voet naast de grote buitenlandse spelers in gewasbeschermingsmiddelen](#)'.*

## Contact

M • [info@vilt.be](mailto: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](https://x.com/vilt_nieuws)

 screenreader.visit us on our bluesky page: <https://bsky.app/profile/viltnieuwbsky.social>

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra