duiding

Ligt toekomst van conférence in China?

duiding

3 JANUARI 2009 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:52

"Voor conférence geldt ons land als dé standaard bij de Europese grootdistributie". Directeur Filip Lowette van de Belgische Fruitveiling (BFV) maakt zich vooralsnog geen zorgen over de gedaalde perenprijs. Al speurt de veiling wel naar nieuwe afzetmarkten. Opmerkelijk doelwit is de oostkust van China. Om de poort naar het Verre Oosten open te beuken, rekent de BFV op een duwtje in de rug van Prins Filip.
BFV is een jonge fruitveiling met een rijke traditie. Op een boogscheut van de naburige Veiling Haspengouw richtten welgeteld 34 fruitboeren in 1952 de Sint-Truidense Fruitcentrale op, een coöperatieve vereniging die in zijn beginjaren een omzet van zo'n 300.000 euro boekte. Vooral in de jaren tachtig kende de vereniging een spectaculaire groei. In 1990 volgde de fusie met Veiling Demerland, waardoor een nieuwe vennootschap ontstond: de Belgische Fruitveiling. Die boekte vorig jaar een recordomzet van 126 miljoen euro, en is daarmee veruit de grootste afzetorganisatie voor fruit in ons land. "Cijfermatig vertegenwoordigen we de helft van de sector", zegt Lowette bij de verwelkoming.

De veiling stelt 125 personeelsleden tewerk, verspreid over vier vestigingen. Behalve de hoofdzetel in Sint-Truiden bevindt zich in Zoutleeuw een hypermodern voorsorterings- en koelcomplex. De vestiging van Glabbeek staat in voor aanvoer, koeling en verlading. Over de taalgrens kan in Hannuit nog een tiental miljoen kilogram extra fruit in koelcellen bewaard worden. Is er een link tussen die uitgebreide infrastructuur en de 3,2 miljoen euro GMO-subsidies die de veiling jaarlijks toegestopt krijgt van Europa? Lowette: "Met dat geld hebben we de voorbije jaren zwaar geïnvesteerd in ons kwaliteitsbeleid en kostenbeheersing, niet zozeer in infrastructuur. Die zou er zonder Europese fondsen identiek uitzien, misschien met uitzondering van de voorsorteringsinstallatie. Voor die technologie betaal je al gauw twee à drie miljoen euro".

In totaal telt de veiling nog 1.500 actieve leden, waarvan 40 procent hobbyboeren. Nog niet zo lang geleden was het ledenbestand nog ruim drie keer zo groot, maar het gros

van de gelegenheidstelers haakte af na de roemruchte controlecampagne van de fiscus in 1999. De overgebleven fruitboeren brachten vorig jaar aardbeien, kersen en zelfs prei en sla naar de veiling. Maar het zwaartepunt is uiteraard het volume van ongeveer 180 miljoen kilogram hardfruit. Hoewel er nog altijd meer appelen dan peren over de spreekwoordelijke toonbank gaan, scoren de peren sinds enkele jaren een hoger omzetcijfer. “België breekt op de Europese markten werkelijk door als de belangrijkste aanbieder van peren. Niet alleen conférence profiteert hiervan, ook andere variëteiten zoals doyenné du comice, durondeau en alexander lucas liften mee”, aldus Lowette.

Grasgroene conférence. Nochtans stapelden zich eind vorig jaar donderwolken op boven de bejubelde conférence. Voor het eerst in enkele jaren dook de marktprijs naar omlaag. De Truiense veilingdirecteur relativeert de terugval: “De prijs scoort momenteel 20 à 25 procent lager, maar de huidige middenprijs van 45 eurocent is nog altijd een stuk hoger dan die van de appelen”. De oorzaak voor de prijsdaling is volgens Lowette de combinatie van enerzijds nog maar eens een forse productiestijging en anderzijds de oogst van een veel grotere hoeveelheid kleine peren als gevolg van de extreme weeromstandigheden tijdens de voorbije zomer. “Normaal moeten we in ons land 55 miljoen kilogram kleine peren in de markt duwen, dit jaar was dat zeventig tot tachtig procent meer. Daar vind je op een korte tijdsspanne geen afzetmarkt voor”. Met wat hulp van de weergoden is het probleem van de ondermaatse peren na de volgende plukcampagne opgelost. De telers kunnen overigens zelf de grootte van hun peren beïnvloeden door bijvoorbeeld hun boomgaarden optimaal te bevloeien en de bomen voldoende uit te dunnen.

Maar de structurele aanbodsstijging zal nog wel een tijdje aanhouden aangezien nogal wat gerooide appelbomen de jongste jaren plaats ruimden voor nieuwe perenaanplantingen. Aangezien tachtig procent van de peren op de Belgische Fruitveiling bestemd is voor de export, ligt het voor de hand dat de coöperatie op zoek gaat naar nieuwe afzetmarkten. Engeland en vooral de Scandinavische landen zitten vandaag al in de portfolio. Oost-Europa is goed voor dertig à veertig procent van de uitvoer, met Rusland als voornaamste afnemer. Veel ondernemers huiveren van de gedachte dat ze voor hun bedrijfsgroei afhankelijk zijn van de wispelturige Russen. Lowette ziet dat helemaal anders: “We exporteren al vijftien jaar naar de Russische markt, en de volumes blijven uitbreiden. Sinds het kapitalisme er zijn intrede heeft gedaan, blijft de koopkracht zienderogen toenemen, en dus ook de vraag naar primaire producten. Daar zie ik niet meteen verandering in komen”.

Niet dat de fruitveiling zich blindstaart op de Russische markt. Tijdens het interview beantwoordt Lowette telefoontjes van klanten in vloeiend Duits en Spaans. Maar het nieuwste project situeert zich nog verder van huis: in januari werd een eerste container met conférenceperen verscheept naar Hongkong. De veilingdirecteur is optimistisch: “Het extreem voorzichtig verpakte fruit is er in optimale conditie gearriveerd. Nog helemaal grasgroen. De bedoeling was dat onze handelspartner er vier weken zou mee toekomen, maar na één week was de hele lading al verkocht. Momenteel versturen we onze derde container met 20.000 kilogram peren, en zijn we hoopvol gestemd dat we het volume vanaf volgend jaar flink kunnen opdrijven”. Beursdeelnames in onder meer Shanghai en Peking beginnen dus hun vruchten af te werpen, al zit er nog wel een kink in de kabel: fytosanitaire maatregelen maken de uitvoer van Vlaamse peren naar China vooralsnog onmogelijk. In september vorig jaar hebben minister Demotte en gouverneur Stevaert de aanzet gegeven voor een handelsakkoord tijdens een werkbezoek van de Chinese minister Li Chang Jiang, die bevoegd is voor de Chinese tegenhanger van het Voedselagentschap. “Nu de Chinezen begrepen hebben dat de middellandse zeevlieg in onze contreien niet voorkomt, rekenen we er op dat de prinselijke missie in juni de zaak kan afronden”, zegt Lowette, die intussen ook aan een dossier werkt om de Indische markt open te breken.

Belgica! In het Verre Oosten is de slanke conférence een exotisch product. De klassieke nashi-peer is immers bolvormig en bovendien geel van kleur. Dat rasonderscheid lijkt de Vlaamse perentelers te inspireren. Feit is dat diverse veilingen naarstig op zoek zijn naar nieuwe perenvariëteiten om de druk op dat ene topras wat weg te nemen. “Idealiter bestaat zeventig procent van onze aanvoer uit conférence, maar we willen daarnaast nog een pallet van drie à vier andere perenrassen”, zegt Lowette. Een veelbelovende nieuweling in de fruitkorf van BFV is sweet sensation, een dikke peer met rood gestreepte blos. De eerste testen op de Britse markt zijn zo succesvol verlopen dat de supermarktketens Marks and Spencer en Sainsbury’s de volledige productie van de komende vijf jaar willen opkopen. Vooral jongeren blijken happig te zijn op de bicolore peer. “We staan met dit ras nog in de beginfase, maar hopen dat het areaal op middenlange termijn uitbreidt tot 200 à 300 hectare. Binnen twee à drie jaar zou sweet sensation ook in de Belgische winkelrekken moeten opduiken. Daarnaast hebben we trouwens nog één of twee variëteiten op het oog die er erg beloftevol uitzien”. Iets meer uitleg? “Geen commentaar”.

Rond belgica heerst minder geheimdoenerij. Van deze karmijnrode appel werd de voorbije jaren dan ook al een aardige hoeveelheid verkocht. Het ras werd ontwikkeld door fruitteler Jean Moors uit Bilzen en is het resultaat van jarenlange kruisingen tussen verscheidene hoogstamrassen. Enkel de telers van de Belgische Fruitveiling en Veiling Borgloon hebben toegang tot de belgica-club. “Drie jaar geleden bedroeg de productie honderd ton, de voorbije oogst was goed voor vijfhonderd ton. Dit najaar rekenen we op een verdubbeling van dat volume”, zegt Lowette. De nieuwe appel is niet geschikt voor lange bewaring, maar heet een ideale seizoensopener te zijn voor de maand september. Een ander alternatief voor de klassieke jonagold is de groene greenstar, maar voor de teelt van de zo geprezen kanzi hebben de leden van BFV en Veiling Borgloon nog géén akkoorden gesloten met de raseigenaar. Geen spijt dat het water destijds te diep was voor een brede Vlaamse coalitie met onder meer Veiling Haspengouw en rasontwikkelaar Better3Fruit? “Ik ben nog altijd niet overtuigd van de kwalitatieve eigenschappen van kanzi”, repliceert Lowette zonder verpinken. “De huidige voorwaarden om in die club te stappen, zijn overigens van die aard dat er zich interessantere kansen aandienen op de markt. Door de appelcrisis van de voorbije jaren hebben de fruitboeren nog onvoldoende financiële zuurstof om zich in wilde avonturen te storten, en dus zijn onze leden momenteel ook geen vragende partij om te investeren in kanzi (sic)”.

Terwijl Veiling Haspengouw zich profileert als voortrekker van het clubsysteem voor nieuwe variëteiten, blijft BFV een koele minnaar van dit concept. Lowette: “Voor nicheproducten zoals belgica en pinova hebben we een semi-clubsysteem opgestart, en met sweet sensation gaan we dezelfde toer op. Vergeet ook niet dat we samen met Veiling Borgloon de meeste aanplantingen in de greenstar-club voor onze rekening nemen. Maar in zo’n club betaalt de teler in ruil voor marktbescherming toch al gauw 5 à 6 cent per kilogram. Met een gemiddeld oogstvolume van 40 ton zit je dan bijna aan een bedrag van 2.500 euro per jaar. Op de totale levensduur van een plantage gaat het dus om een flinke hap uit de rentabiliteit. Fruitboeren maken hetzelfde rekensommetje, en dus blijkt uit onze ledenenquêtes dat negentig procent voorstander is van vrije rassen. Dat signaal mogen wij als coöperatieve vereniging niet negeren”.

Geen eilandjes. Ook over de nood aan meer samenwerking tussen de Limburgse fruitveilingen heeft Lowette een genuanceerde mening. Binnen de telervereniging Fruitbiz.be bundelen BFV en Veiling Borgloon de krachten: ze voeren een gezamenlijk rassen- en onderzoeksbeleid, er is de simultane klokverkoop en de

marketinginspanningen worden gedeeld. De beide veilingen hebben samen ook een teelttechnische gids uitgewerkt die hun telers de juiste weg wijst in het kluwen van lastenboeken en wettelijke vereisten. Met z'n tweetjes een GMO-programma uitwerken, is echter nog iets anders dan een fusie. "De commerciële strategie is nog altijd verschillend en dat is ook helemaal niet erg: de telers kunnen zich aansluiten bij de veiling waar ze zich het best voelen. Ook belangrijk is dat de supermarktketens vandaag niet naar het buitenland moeten uitwijken om bij hun aankopen voldoende referentiepunten te bekomen. Indien de veilingen samensmelten tot een monolithisch blok zal dat ongetwijfeld wél het geval zijn". Dat nog meer samenwerking tot een relevante kostenbesparing kan leiden, gelooft Lowette niet. BFV organiseert wekelijks de logistiek voor 5 à 6 miljoen kilogram fruit, dat in functie van de kwaliteit verschillende labels opgeplakt krijgt. De efficiëntiegraad heet zo hoog te zijn dat zware investeringen in nieuwe infrastructuur bij een eventuele megafusie misschien nooit terugverdiend raken.

Bij het afscheid beklemtoont Lowette nog eens dat fruittelers nergens ter wereld zo nauw samenwerken als in Vlaanderen. "De veilingen dekken tachtig procent van de fruitproductie. In landen zoals Frankrijk en Spanje hebben ze daar vijfhonderd coöperaties voor nodig. En als de dag na een fusie zich toch weer een nieuwe telervereniging afscheurt, heeft het allemaal maar weinig zin. Kijk naar de oprichting van Greenpartners na de fusie van de groenteveilingen in Sint-Katelijne-Waver". Maar is die trend in de fruitsector al niet een tijdje geleden ingezet? Steeds meer telers komen immers op het idee om zelf een sorteercentrum te exploiteren. Waarna ze hun fruit samen met dat van enkele collega's via een handelaar exporteren. "Met twintig eilandjes die elk onder de minimumprijs duiken, is inderdaad niemand gebaat. Maar voorlopig blijft de toestand beheersbaar, en ik ga er ook vanuit dat dit zo blijft. Op voorwaarde natuurlijk dat we als veiling goed blijven presteren".

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