

Luc Vanoirbeek (VBT)

duiding

"Coöperaties vormen de ultieme bescherming voor producenten"

🕒 25 APRIL 2019 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:54

Lees meer over:


Interview



Met de nieuwe baseline ‘Goodness by nature’ beklemtonen de groente- en fruitcoöperaties dat de producten van hun leden-tuinders gezond zijn van nature en met een minimale impact op mens en milieu geteeld worden. In de nieuwe voedingsdriehoek staan groenten en fruit in de categorie voeding waarvan we met zijn allen meer moeten consumeren. En om de haverklap is er wel een derde land dat zijn grenzen opent voor Conference-peren, witloof of andere sterproducten van Belgische bodem. Toch is de overheersende perceptie dat de tuinbouw moeilijke tijden beleeft. De algemeen secretaris van veilingenverbond VBT, Luc Vanoirbeek, zet koers op dialoog, hernieuwd vertrouwen en bewezen meerwaarde van de coöperaties: “Wat er op de markt gewonnen wordt, gaat dankzij de coöperaties rechtstreeks naar hun leden. Dat moeten we duidelijker maken, want in de huidige tijdsgeschiedenis krijgt individueel presteren meer aandacht.”

Bij de leden van het Verbond van Belgische Tuinbouwcoöperaties (VBT), allen coöperaties van groente- en fruittelers, staat samenwerking centraal. Daarom worden er vanuit VBT ook collectieve acties op poten gezet. De achterliggende vraag is: hoe gaan we als tuinbouwsector zo efficiënt mogelijk samen verder vooruit? “Onze nieuwe campagne ‘Responsibly Fresh - Goodness by nature’ is daar een mooi voorbeeld van,” vertelt VBT-secretaris Luc Vanoirbeek.

“Als VBT hebben we met die campagne op drie domeinen een opdracht te vervullen. Ten eerste houden we goed in het oog wat er in de wereld aan het gebeuren is. De duurzaamheidsdoelstellingen van de VN beheersen al geruime tijd het publieke debat en dat zal nog een tijd zo blijven. Voor ons als groente- en fruitcoöperaties zijn deze SDG’s bijzonder actueel. Groente- en fruittelers werken immers voortdurend met de natuur. We kozen een aantal thema's uit waarop we de volgende twee jaar extra willen inzetten. We kijken daarbij niet alleen naar wat een teler op zijn bedrijf al gerealiseerd heeft en nog zal realiseren, maar ook naar wat we zelf nog kunnen bijdragen. Kijk naar de droogteproblematiek van vorige zomer. Misschien kunnen wij als coöperaties hierin ook een rol spelen? Op dat vlak trachten wij als VBT een stuwende kracht voor onze leden te zijn.”

 ResponsiblyFresh_VBT.geVILT.jpg

“Ten tweede moeten we binnen onze sector het coöperatieve gedachtegoed meer onder de aandacht brengen. Onze samenwerking is onze sterkte. Daar ben ik van overtuigd. Samen is onze draagkracht groter, samen kunnen we meer aan. Coöperaties zijn niet voorbijgestreefd, integendeel. Je ziet in allerlei andere sectoren coöperatieve initiatieven ontstaan. Waarom? Omdat samenwerken een significante meerwaarde heeft. Misschien is deze meerwaarde in de loop der jaren te vaak overschaduwd door discussies over commercialisatie. We moeten terug naar onze roots: samen staan we sterker. In het buitenland zijn telers jaloers op onze organisatie en afzetstructuur. Reden te meer om er trots op zijn!”

Ook de Vlaamse proeftuinen en onderzoekstations zijn volgens Vanoirbeek een voorbeeld van die collectieve kracht. “Dankzij de collectieve inzameling van fondsen zijn we erin geslaagd om een netwerk aan expertisecentra op te bouwen dat zowel op korte als op lange termijn op zoek gaat

naar antwoorden voor vragen uit de praktijk. Elke groente- en fruitteler heeft daar baat bij. Ook dat is in het buitenland ongezien.” Luc voegt er nog een derde collectief initiatief aan toe: “Last but not least, moeten we nog meer in de verf zetten hoe gezond groenten en fruit wel niet zijn. Dat moet in onze communicatie met de buitenwereld een rode draad zijn. Elke schakel in de keten moet daaraan werken, dus ook VBT,” besluit hij.

Coöperaties beschermen producenten in keiharde markt

Luc Vanoirbeek nam vorige zomer afscheid van Boerenbond, waar hij toen woordvoerder was, om de leiding te nemen bij het Verbond van Belgische Tuinbouwcoöperaties, het VBT. Hij is er rotsvast van overtuigd dat het in het belang van alle telers is dat de tuinbouwcoöperaties een zo groot en loyaal mogelijke aanhang hebben. Individualisme is nochtans eigen aan de huidige tijdsgeest. Een bedenking die Vanoirbeek daarbij maakt, is: “Hoe groot een primaire producent ook wordt, nooit zal hij een evenwaardige handelspartner zijn voor de aankoopcentrales van de grootwarenhuizen.”

Nu het toch over de grootdistributie gaat, komt de ‘1+2 gratis’-stunt van Albert Heijn spontaan ter sprake. In afwachting van de grensoversteek van zijn grote concurrent in Nederland Jumbo streeft Albert Heijn een zo groot mogelijk marktaandeel in België na. “De winkelprijzen voor verse voeding waren al niet hoog, maar de prijzenoorlog die onze noorderburen hier nu ontketenen is ongezien. Zelfs coöperaties kunnen producenten daar moeilijk tegen beschermen, omdat ze door de aankopers van deze grootwarenhuizen uitgespeeld worden tegen concullega’s uit het buitenland. Gelukkig zijn en blijven we als coöperaties voor de Belgische handel en retail een gewaardeerde partner.”

rooi.fruitplantage_geVILT.jpg

“We blijven natuurlijk gevoelig en afhankelijk van de ijzeren marktlogica van vraag en aanbod. De algemeen secretaris van VBT geeft appels als voorbeeld. “De appelloogst was het afgelopen seizoen buitengewoon goed geslaagd in heel Europa. Van de totale Europese appelloogst van circa 13 miljard kilo komt ongeveer 5 miljard kilo uit Polen. Een deel daarvan is industriefruit, maar onderhand weten ze daar ook wel hoe ze kwaliteitsappels moeten telen. De beste kwaliteit die er ginds geoogst is, zet hier de prijs onder druk. Ook de dalende consumptie in eigen land – een Belg eet nog 8 kilo appels op jaarbasis (7 jaar geleden was dat nog bijna 11) – en het verlies van de Russische afzetmarkt met daaraan gekoppelde marktverstoring wegen door.”

Groentesector. Een geruisloze transitie

In de groentesector voltrok zich de laatste jaren een bijna geruisloze transitie. Op dit ogenblik wordt er op één op de vijf landbouwbedrijven in Vlaanderen groenten geteeld. Het areaal aan groenteteelt is de laatste jaren met 20 procent gestegen. De consument zag het aanbod groenten in de winkel grondig veranderen. Wie nu een grootwarenhuis binnenstapt, treft een ander assortiment groenten aan met een andere verpakkingwijze dan een aantal jaar geleden. Op die manier proberen de producenten samen met hun coöperaties zo goed mogelijk in te spelen op vragen uit de markt. Ook op het vlak van de teelttechniek en milieu-efficiëntie werd er vooruitgang geboekt. Vanoirbeek verwijst onder meer naar de productie van hernieuwbare energie, en naar de investeringen in hemelwateropvang en specifiek voor beschutte teelten in waterrecirculatie. Tuinders springen steeds efficiënter om met hulpbronnen zodat de groentesector hoopt dat het nieuwe mestactieplan met de al geleverde inspanningen rekening zal houden.

Marktcrisis stelt hardfruitsector voor een uitdaging

De circa 800 gespecialiseerde hardfruittelers die in Vlaanderen actief zijn, kunnen hun boterham niet meer verdienen met de teelt van appels alleen. Ieder jaar verdwijnen er appelplantages en komen er peren in de plaats, zodat de verhouding nu ongeveer 6.000 versus 9.500 hectare is. “De omschakeling naar perenteelt is een zeer rationele beslissing, en toch stemt het me ongerust”, analyseert Vanoirbeek. Er zijn vele goede redenen te bedenken om als producent de voorkeur te geven aan peren: een doorsnee hoger arbeidsinkomen, perenboomgaarden gaan langer mee, de plantages zijn minder vorstgevoelig en Conference-peren laten zich in tegenstelling tot Jonagold-appels in één plukbeurt oogsten. Wanneer alle hardfruittelers van dat idee zijn en het perenareaal jaar na jaar toeneemt, dan krijgt de sectorspecialist het toch benauwd. “We moeten opletten dat we met Conference niet tegen de grenzen van de markt aanlopen. We exporteren naar Brazilië en China, maar dat gaat voorlopig over relatief kleine hoeveelheden. Vietnam opende zijn markt in november voor Belgische peren, maar het is een werk van zeer lange adem om exportvolumes op te krikken. Je moet ook competitief zijn op zo’n verre markten, want overzees transport kost geld.”

Lees ook: [Overaanbod appel en peer maakt telers onzeker over toekomst](#)

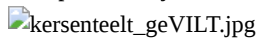
Bovendien wordt de grote arbeidsbehoefte op bedrijven met uitsluitend perenteelt een probleem. “Om al die peren te plukken zonder ze overrijp te laten worden, heb je maar drie weken tijd. Dat lukt niet zonder een klein leger aan seizoenarbeiders.” Het is steeds lastiger om voldoende mensen te vinden, en ook dat schrijft Vanoirbeek toe aan de specialisatie in perenteelt.

Tegenbeweging van meer diversificatie en inspelen op de vraag

Als de toekomst van de hardfruitteteelt niet exclusief opgehangen mag worden aan perenteelt, hoe ziet die er dan wel uit? Luc Vanoirbeek voorspelt dat clubvariëteiten terrein zullen winnen en fruitbedrijven na jarenlange specialisatie in perenteelt opnieuw wat meer gaan diversifiëren met nieuwe appel- en perenvariëteiten. Ook kersenteelt is een interessante aanvulling op hardfruitteteelt, tenminste als de oogstzekerheid verbetert. “Dat moet anders, dus zal de kersenteelt van de toekomst voornamelijk een beschutte teelt zijn.”

“Eenzelfde evolutie naar beter beschermde teelten zie je ook bij houtig kleinfruit, dat van openlucht verhuist naar serres. De transformatie die de aardbeienteelt de laatste decennia doorgemaakt heeft, is hier een prachtig voorbeeld van. Dit wordt trouwens sterk in de hand gewerkt door de vraag vanuit de retail naar residuarm of residuvrij fruit. Dat lukt nu eenmaal beter in een beschermde teeltomgeving. Om nieuwe teelten zoals kersen maar ook pruimen in Vlaanderen interessant te maken, moet de periode waarin je ze aan de consument kan aanbieden ruimer. Je kan de oogst vervroegen

door onder glas te telen, en de verkoop langer aanhouden door de bewaar technieken te verbeteren. Maar het gaat verder want zowel voor kersen als voor pruimen zijn VBT-leden daarmee bezig”, geeft Vanoirbeek prijs.



In vergelijking met andere belangrijke teeltzones voor fruit, zoals het grensgebied van Duitsland, (Bodensee) en Italië hebben de Belgische telers slechts een beperkte aandeel van het areaal dat momenteel beschermd is met hagelnetten. Dat zou anders moeten, maar het vergt grote investeringen. Bovendien komt de Vlaamse regering nu met een alternatief op de proppen: de brede weersverzekering met een premiesubsidie van 65 procent. Of dat een succes wordt, is koffiedik kijken. “Daarvoor zal de premie goedkoop moeten zijn, maar in het verleden waren overheidssubsidies voor aanbieders van producten vaak een reden om hun prijzen op te trekken.”

Een verzekering vergoedt het opbrengstverlies voor de producent, maar stelt handelsrelaties niet veilig. Een afnemer die zijn fruit op de ene plek niet kan kopen, gaat elders shoppen en het is zeer de vraag of hij een jaar later spontaan terugkeert. Dat pleit in het voordeel van meer teeltbescherming. Oogstzekerheid en kwaliteit moeten omhoog. Vanoirbeek heeft daaromtrent eigenzinnige ideeën, zoals een warme sanering in de fruitteelt om 1.000 hectare appels afkomstig van plantages die niet meer onderhouden worden zoals het hoort, uit de markt te halen. Of kwaliteit sterker onderscheiden naar het voorbeeld van de Fransen die er bij champagne (‘grand cru’, ‘premier cru’, ‘cru’ ...) voor uitkomen dat de ligging van een perceel bepalend is voor de kwaliteit van de druiven. Wat de Vlaamse fruittelers daarvan kunnen leren, is minstens de kritische reflex of hun fruit wel groeit op een daartoe geschikt perceel.

Europa streeft naar een nog hogere organisatiegraad in tuinbouw

“Als sector hebben we alle belang bij coöperaties die de telers voor zich winnen. Alleen op die manier kunnen we de positie van producenten tegenover hun afnemers versterken. De kunst is om het hele peloton mee te krijgen en de koplopers bij te houden”, aldus Luc Vanoirbeek. Het zit hem hoog dat de veilingen in het defensief zitten. “Een stilzwijgende meerderheid gelooft nog steeds in de kracht van coöperaties, maar het individualisme en de luide roepers halen nu soms de bovenhand.”

Met de sterke ondersteuning voor producentenorganisaties en tuinders-coöperanten geeft Europa het signaal dat de sector zich nog beter moet organiseren. Vlaanderen voert met een hoge organisatiegraad in de tuinbouw het Europese peloton aan. Elders benijdt men ons die sterke coöperaties, terwijl in eigen regio de kritiek soms luider klinkt dan de complimenten. De toekomst zal moeten uitwijzen of de sector verder de rangen sluit. Als algemeen secretaris van het Verbond van Belgische Tuinbouwcoöperaties rekent Luc Vanoirbeek op een scenario waarin coöperaties verder de kans krijgen mensen en middelen te blijven samenbrengen om de positie van de groente- en fruittelers te versterken

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](#)