duiding

Renaat Kuipers - Veiling Haspengouw

duiding

"Andere veilingen mogen participeren in H-Ppack"

8 JUNI 2009 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:52

Lees meer over:
Interview

Twee jaar geleden stelde Veiling Haspengouw revolutionaire plannen voor aan de pers. De coöperatieve tuinbouwveiling wilde binnen het jaar starten met onder meer de verkoop van buitenlandse groenten en fruit. Het project H-Fruit zou 25 miljoen euro kosten en dus ging de veiling op zoek naar investeerders. Sindsdien is het echter stil geworden rond dit initiatief. We gingen zelf dan maar poolshoogte nemen bij directeur Renaat Kuipers.

Hoever staat het met de oprichting van de naamloze vennootschap H-Fruit, waarmee jullie nieuwe diensten en een breder aanbod wilden aanbieden aan klanten?

Renaat Kuipers: In eerste instantie wilden we samen met een aantal investeerders H-Fruit oprichten, met de bedoeling om ons via een aantal strategische acquisities in de markt in te kopen. We hebben wel degelijk met potentiële investeerders gepraat, en er zijn vandaag nog altijd enkele kandidaten die met ons in zee willen gaan indien zich mooie kansen zouden voordoen. Maar op dit ogenblik hebben we als veiling geen behoefte aan kapitaal om onze ambities op korte termijn waar te maken. De projecten die we momenteel uitvoeren, kunnen we zelf aan.

Vanwaar die plotse bijsturing?

Vergeet niet dat we de voorbije twee jaar helemaal niet stilgezeten hebben met de oprichting van dochterondernemingen. Eerder hadden we al Waasmontland opgestart voor de industriële verwerking van appels, en daar zijn in samenwerking met externe partners een reeks bedrijven bijgekomen. De Belgian Fruit Company is een exportbedrijf voor de uitvoer naar Oostbloklanden, H-Cool bezorgt onze veiling bijkomende koelcapaciteit, H-Ppack beheert het nieuwe sorteer- en inpakstation voor peren, en Frutiland stort zich op de markt van fruitsappen en salades. Ons nieuwste kindje is H-Apack, dat zich gaat bezighouden met de sortering van appelen, aardbeien

en houtig kleinfruit. Dat bedrijf is al operationeel, maar zal pas vanaf 1 september volledig geïntegreerd worden in de werking van de veiling.

Welke plaats moest H-Fruit krijgen in dat geheel?

We wilden boven onze dochterondernemingen een koepel plaatsen om de operationele en coöperatieve activiteiten van de veiling duidelijk te scheiden. Externe kapitaalverschaffers zouden ons kunnen helpen om via overnames nieuwe activiteiten en diensten te ontwikkelen. Dat is geen dagdromerij, maar een absolute noodzaak. Enerzijds is het aantal fruitboeren dat aangesloten is bij onze veiling gedaald tot 468, maar veel telers hebben specifieke noden die veel verdergaan dan de dienstverlening die een coöperatieve veiling traditioneel aanbiedt. Anderzijds blijven vandaag nog zeven grote spelers over die samen 75 procent van ons fruit kopen. Die machtsconcentratie is voor ons een ongemakkelijke situatie, want ooit hebben boeren voor de formule van een coöperatie gekozen om aan risicospreiding te doen. Met H-Fruit zouden we een beetje uit de omknelling willen losraken. Het klopt dat we vandaag nog niet zoveel nieuwe diensten aanbieden, maar we timmeren aan de weg. Het moet groeien.

De Limburgse Reconversie Maatschappij toonde twee jaar geleden al interesse om in H-Fruit te stappen. Maar in deze economische crisistijden is het allicht niet makkelijk om externe kapitaalverschaffers te vinden?

Als we zoeken naar geldschieters, hebben we het profiel van vaderlijke investeerders voor ogen. Aan partners die na vier jaar een exit opzoeken, hebben we niks. Het doet ons plezier dat er wel degelijk kandidaten bestaan die voldoen aan onze wensen. Wie dat zijn? Dat zeg ik niet.

In welke mate is het de bedoeling om als coöperatieve veiling uit te groeien tot een serviceprovider die kan concurreren met spelers zoals Univeg?

Dat is helemaal de bedoeling niet. Wij concentreren een vrij groot deel van het Belgische fruitaanbod en proberen dat aan een goede prijs te verkopen. Univeg houdt zich bezig met logistiek en is in die hoedanigheid een belangrijke klant. Hun platform moet aanvullend en onmisbaar zijn voor ons platform, en omgekeerd. Ik stel trouwens vast dat ook andere veilingen veranderingsprocessen op gang trekken om in te spelen op de wensen van grote spelers. En het lijkt voorlopig te lukken, want ik stel vast dat Univeg in Nederland werkt met twee telerverenigingen, terwijl dat bij ons niet het geval is.

Kunnen de Limburgse fruitveilingen het zich door de machtsconcentratie in de distributiesector nog langer veroorloven om onderling niet intensiever samen te werken?

Dan moet er eerst bereidheid zijn. En samenwerken betekent voor mij dat je doelstellingen vooropstelt, een duidelijk terrein afbakent, structuren opstart en natuurlijk moet men er dan ook geld durven inpompen. Dat is de manier waarop we onze dochtermaatschappijen gelanceerd hebben. Met vage beloftes en afspraken bereik je niks. Als andere veilingen op een andere manier werken, is dat natuurlijk hun volste recht. Waar ik me echter vragen bij stel, is dat de Belgische Fruitveiling samen met Materne een bedrijf opstart dat precies hetzelfde doet als Waasmontland. Beide ondernemingen zijn nu veroordeeld om met elkaar te concurreren. Dat had anders gekund.

Staat Veiling Haspengouw wel te springen om op een constructieve manier samen te werken met de andere fruitveilingen in Limburg?

Enkele jaren geleden hebben de veilingen beslist om elk een eigen trein op de sporen te zetten, maar ik ben ervan overtuigd dat de rails vroeg of laat weer convergeren. Voor mijn part mogen de Veiling Borgloon en de Belgische Fruitveiling trouwens morgen al in het kapitaal treden van H-Ppack. Wat niet wil zeggen dat ik ervoor pleit om straks met één Limburgs aanbod naar onze klanten te trekken. Omdat de supermarktketens zich niet afhankelijk willen maken van één enkele speler, zouden we op die manier de poort wagenwijd openzetten voor buitenlandse concurrenten. Al zijn er natuurlijk structuren te bedenken om dat euvel op te lossen. Zo ken ik een handelsplatform dat werkt met meerdere entiteiten, die naar de buitenwereld toe met elkaar overhoop lijken te liggen. Slim bekeken is dat.

Hoe erg slaat de crisis momenteel toe bij onze fruittelers?

Ik vind niet dat je van een crisis kan spreken. 2009 wordt natuurlijk een moeilijk jaar, maar de telers hebben een aantal mooie jaren achter de rug. Punt.

Wat zijn de oorzaken voor de moeilijkheden waar de fruitboeren momenteel mee kampen?

Die hebben in de eerste plaats te maken met de kleine perenoogst. In 2008 lag de opbrengst vijftig procent lager dan het jaar voordien. Akkoord, de peren zijn de voorbije maanden duur verkocht geweest, maar een volumedaling met de helft kan je onmogelijk helemaal compenseren met een hogere prijs. Daarnaast is de prijs van de appelen sinds begin dit jaar ondermaats vanwege onderschatte opbrengsten in Polen en de gevolgen van de financiële crisis, vooral dan op de Russische markt die zowel voor onze peren als appelen erg belangrijk is. De Russen worstelen met een gedaalde koopkracht, hetgeen er ook voor zorgt dat onze fruitexporteurs niet happig zijn om zich naar die markt te begeven uit vrees dat ze er problemen zullen ondervinden met de betalingsmodaliteiten. Maar we moeten de toestand niet dramatiseren. Ten opzichte

van andere sectoren heeft de fruitteelt een belangrijk voordeel: vanaf 1 augustus start een nieuw seizoen waardoor we met een propere lei kunnen herbeginnen.

Hoe luiden de vooruitzichten?

We bleven tot hiertoe gespaard van hagel, en dus zal de productie zonder verdere ongelukken wel meevallen. De marktsituatie is natuurlijk een ander paar mouwen. Het ziet ernaar uit dat er in Europa opnieuw meer dan genoeg appelen zullen zijn, waardoor vooral de nicheappelen goed zullen scoren. Dat is niet het gedroomde scenario voor de Vlaamse telers, want we zijn nog altijd veel te afhankelijk van jonagold. Hoe de Russische markt zal evolueren, valt moeilijk in te schatten. Zal zijn koopkracht toenemen? Zullen de exporteurs betaald worden? En in welke mate zullen politieke factoren de handel belemmeren? De voorbije achttien maanden zijn residu's plots een vervelend issue geworden. Dat is niet alleen het geval in landen zoals Rusland en China, maar bijvoorbeeld ook in Duitsland waar de supermarktketens van oordeel zijn dat ze eigen residunormen moeten hanteren om zich te profileren. Op die manier dreigt men de markt helemaal te verkappen.

Veiling Haspengouw verwacht de komende maanden een omzetdaling van dertig procent. Dat is een flinke oplawaai?

Dat geldt ook voor de andere fruitveilingen. Als de aanvoer van peren met de helft daalt, is het logisch dat een deel van de veilingcapaciteit onderbenut blijft. Je kan dat gedeeltelijk opvangen met creatieve oplossingen, maar tegen een instorting van de appelprijs staan we natuurlijk machteloos. En dus moeten we roeien met de riemen die we hebben: we proberen op een aantal posten te besparen, de dienstverlening aan de telers wordt een klein beetje ingekrompen en voor een aantal arbeiders hanteren we een systeem van tijdelijke werkloosheid. Dat zijn geen plezante beslissingen, maar we krijgen het plaatje wel rond. Sinds ik achttien jaar geleden directeur geworden ben, heeft de veiling overigens alleen maar winst gemaakt. We kunnen dus tegen een stootje.

Betekent de omzetdaling dat Veiling Haspengouw dit jaar rekening moet houden met rode cijfers?

In de eerste vijf maanden zijn we onder nul geëindigd. Ik verwacht dat we uiteindelijk zullen afsluiten met een licht verlies. Maar dat is onder voorbehoud: we weten immers niet hoe de appelprijs de komende maanden zal evolueren.

Opmerkelijk is dat voor de exploitatie van het nieuwe sorteer- en inpakstation voor peren een joint venture werd aangegaan met het Duitse BayWa. Vanwaar die samenwerking?

BayWa is een beursgenoteerd bedrijf dat actief is in meerdere sectoren. Interessant

voor ons is dat deze onderneming de exclusieve partner is voor de commercialisering van het fruit van de telervereniging WOG, waarmee onze veiling al zeventien jaar samenwerkt. In 1992 kampten de Duitse fruittelers met zware hagelschade waardoor de installaties van BayWa voor het koelen, sorteren en verpakken van fruit niet op volle toeren konden draaien. Tegelijkertijd zaten wij met een zware oogst opgescheept. In onderling overleg hebben we toen heel wat fruit naar onze Duitse collega's verscheept. Die samenwerking is zo goed verlopen dat we een aantal jaren later samen in de European Fruit Co-operation (EFC) gestapt zijn.

En die samenwerking wordt nu verder uitgebreid...?

Om de stijgende productie op te vangen, had Veiling Haspengouw een koelcapaciteit van dertig miljoen kilogram opgebouwd voor peren. Dankzij H-Ppack beschikken we nu ook over een sorteer- en inpakstation om dat volume te verwerken. Voor BayWa is de investering aantrekkelijk omdat het bedrijf meer peren moet verwerken om haar positie op de Duitse markt te handhaven.

Op die manier verwerft Veiling Haspengouw extra toegang tot de Duitse markt?

In het verleden was onze sorteer- en verpakkingscapaciteit te gering om Duitse supermarktketens zoals ReWe te bevoorraden. BayWa verkocht voor ons al wel appelen in Duitsland, en gaat nu hetzelfde doen met peren. Terwijl de Belgische consument per capita zes kilogram peren consumeert op jaarbasis, blijft de consumptie in Duitsland voorlopig steken op één kilogram. Er zit dus nog rek in de Duitse perenmarkt.

Hoever staan jullie met het onderzoek naar nieuwe perenrassen?

Vier partners zijn voor ons op zoek naar een nieuw ras: Inova Fruit, EFC, het Proefcentrum Fruitteelt en Better3Fruit. Er zijn een aantal rassen in ontwikkeling, maar die moeten nog getest worden op hun productie- en bewaarcapaciteit. Ook het consumentenonderzoek moet nog gebeuren. Ik denk dat we ten vroegste in 2015 over een nieuw perenras zullen beschikken. Veredeling is een werk van lange adem, maar het is verschrikkelijk belangrijk.

Hoezo?

We zijn op dit ogenblik zo afhankelijk van conférence dat de tegenvallende perenoogst van vorig jaar misschien wel een geluk bij een ongeluk was. Door de problemen op de Russische markt hadden we onze peren elders moeten vermarkten. We moeten eens nadenken over het feit dat een vergelijkbare perenproducent zoals Nederland een exportaandeel van dertig procent heeft op de Russische markt, terwijl wij daar een aandeel hebben van vijftig à zestig procent. In het verleden hebben we eenzijdig geopteerd voor lucratieve maar risicovolle markten, terwijl we de hardere concurrentie

op stabiele markten een beetje uit de weg gegaan zijn. Nieuwe perenrassen zouden ons veel competitiever maken. Vergeet ook niet dat we de conférence twintig jaar geleden niet kwijtraakten aan de straatstenen. Smaakvoorkeuren wijzigen, ook in Rusland. In Italië kunnen de telers daarop inspelen omdat ze met zeven perenrassen werken, in Duitsland hebben ze evenveel appelrassen. Op die manier kunnen telers hun risico's spreiden, maar vreemd genoeg slaat dat verhaal nog altijd niet aan in onze regio.

Welk advies geeft u onze fruittelers op het vlak van aanplantingen?

De tien miljoen Belgen eten gemiddeld zes kilogram peren, goed voor een totaal van 60.000 ton. Maar de productie stijgt straks naar 280.000 ton, waarvan we meer dan de helft zouden moeten kwijtraken in Rusland. Dus raad ik de telers aan om appelen te planten. Voor Kanzi is er nog een klein beetje ruimte, en ook Greenstar biedt kansen op voorwaarde dat de organisatie rond deze conceptappel beter gestroomlijnd wordt. Zonga en Zari zijn smaakvolle zomerappels die aanslaan bij het seizoensbegin. Daarna zouden de telers Rubens en Telstar kunnen oogsten. Telers moeten hun seizoen weer gaan indelen en kijken naar hetgeen de klant vraagt. En als ze dan toch jonagold willen aanplanten voor de Belgische markt, dan kunnen ze best opteren voor helrode mutanten.

De opmars van kanzi wordt door jullie afgeschilderd als een succesverhaal, maar in welke mate is dat een Vlaams verhaal?

De middenprijs voor kanzi bedroeg dit jaar 92 eurocent, en dat is bijna drie keer meer dan die van jonagold. In heel Europa werden intussen 3,2 miljoen bomen aangeplant, maar daarvan staan er slechts 450.000 in ons land. Naar mijn gevoel hebben onze telers kansen laten liggen. Omdat kanzi een conceptappel is van onze veiling werd hij onvoldoende gepromoot door onze collega's. Daarnaast zijn de telers op hun hoede voor een aantal kinderziektes die opduiken bij dit ras. Kanzi is gevoelig voor kanker, maar dat kan perfect opgevangen worden met de nodige teeltzorg en begeleiding. En met een aangepaste bemesting kan men ook bewaarziektes voorkomen. De ironie van het lot wil dat telers in Duitsland en Engeland massaal geopteerd hebben voor kanzi, terwijl dat voor onze boeren belangrijke afzetmarkten zijn.

Nog niet zolang geleden exploreerden jullie samen met de Belgische Fruitveiling afzetkansen in landen zoals China en India.

Op korte termijn biedt de Chinese markt misschien een aantal mogelijkheden, maar in India zal het zeker nog wat langer duren. Het is goed dat we er onze neus aan het venster steken, maar we moeten vooral onze positie op de West-Europese markt versterken.

Poll: Vindt u het een goed idee dat stadsbesturen een officiële veggiedag in het leven roepen?

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