

REO-telers zien rentabiliteitsdruk in 2022 en wensen bijsturing MAP7-plannen

4 JANUARI 2023

Het was een moeilijk jaar voor de meeste REO-telers. De omzet van de veiling bleef dan wel op hetzelfde recordniveau van 2021, maar door de sterk gestegen kosten zagen veel telers hun rentabiliteit onder druk komen. Door een voortwoekerende inflatie en dalende koopkracht wordt gevreesd voor een moeilijk 2023. Los van de economische situatie hangt ook MAP7 als een donkere wolk boven de groentetelers in West-Vlaanderen. “In de huidige vorm zouden wij 30 tot 40 procent omzet kunnen verliezen”, klinkt het bij de veiling die recent haar jaarcijfers publiceerde.

Lees meer over: [groente glastuinbouw](#) [tomaat](#) [coöperatie](#) [inflatie](#)



“2022 was een moeilijk jaar”, blikt het REO-bestuur terug op het voorbije jaar. De hoge inflatie, de energiecrisis, de beperkte beschikbaarheid van grondstoffen, met hoge verpakkingsprijzen als gevolg, hebben de kosten van REO-telers in sommige gevallen met tientallen procenten doen stijgen. De kostenstijgingen dwongen sommige producenten tot strategische keuzes in hun bedrijfsvoering. Zo besloten de tomatentelers om geen belichte teelten te doen deze winter.

Waar de kosten enerzijds stegen, bleef de opbrengst gelijk. De omzet bedroeg 218,4 miljoen euro, 99,7 procent van de omzet in het recordjaar 2021. De aanvoer lag op 99,5 procent van de aanvoer in 2021 en bedroeg 40.111 ton. “Sommige telers hebben serieus moeten inboeten op rentabiliteit en sommige bedrijven lopen het risico rode cijfers te draaien. Maar de situatie verschilt per sector en per bedrijf”, vertelt Dominiek Keersebilck, commercieel directeur van REO Veiling.

Kosten stijgen, vraag daalt

Keersebilck geeft aan dat veel uitdagingen ook dit jaar nog zullen aanslepen. Hij wijst op het feit dat de consumptie van groente en fruit in België in de eerste tien maanden van 2022 al met 6 procent gedaald is als gevolg van de inflatie en dalende koopkracht. De verwachting is dat deze ontwikkeling zich dit jaar voortzet wanneer mensen geconfronteerd worden met hoge energieafrekeningen.

Naast een dalende aankoop van groente en fruit ziet de commercieel directeur ook een 'downgrading' van het aankoopgedrag van de consument. “Waar sommige consumenten vroeger bijvoorbeeld bruine kastanjechampignons kochten, grijpen ze nu terug op de goedkopere witte champignons.” Doordat de consument meer op zijn uitgaven let, is het volgens hem ook niet makkelijk om prijsstijgingen door de rekenen. “Dat kan ertoe leiden dat de vraag daalt en uiteindelijk de prijsstijging teniet gedaan wordt.”

Totalen 2022 tov 2021 en 2020

Omzet	2022	218 361 331
	% tov 2021	99,7%
	2021	219 018 342
	2020	207 293 464

Verpakkingen	2022	40 111 177
	% tov 2021	99,5%
	2021	40 307 986
	2020	43 098 505

Evolutie omzet en aanvoer

Foto: REO

Los van de economische problemen hadden de REO-telers in de tweede helft van vorig jaar ook veel last van de droogte. Hierdoor was er in bepaalde teelten behoorlijk wat uitval, zoals in de prei. Deze groente – de grootste vollegrondsgroente van de veiling – kende sowieso een belabberd jaar. De aanvoer lag 6 procent lager dan in 2021, maar de opbrengst bedroeg maar 51 procent van de opbrengst in 2021. Keersebilck wijdt de slechte opbrengsten aan de hoge producties elders in Europa. “Door de natte zomer van 2021 is er ook in andere delen van Europa veel prei geogst en stonden de prijzen onder druk.” Naar het einde van vorig jaar toe werd de jaargemiddelde nog enigszins opgetrokken door de goede vraag in december na de winterprik en het feit dat er in Europa sowieso minder prei beschikbaar was.

Zomergroenten presteren goed

Het was volgens REO overigens niet alleen maar kommer en kwel in 2022. De veiling wijst op productgroepen die het juist erg goed hebben gedaan, zoals de komkommer, de courgette en andere zomergroenten. De aanvoer van komkommer was relatief stabiel ten opzichte van 2021 (42 miljoen stuks), terwijl de omzet 60 procent hoger lag dan het jaar ervoor. De veiling had net op een moeilijk komkommerjaar gerekend, omdat veel tomatentelers wegens het tomatenvirus aangaven op komkommers over te stappen en een overproductie dreigde. Keersebilck wijdt de goede opbrengsten van zomergroenten onder andere aan de droge, warme zomer, waardoor de consument sneller naar de komkommer greep. Voor courgette speelt de slechtere opbrengsten elders in het Europa in het najaar mee in de goede prijsvorming.

Producten TOP 10 2022 tov 2021

Product	Omzet (€)	tov 2021	Volume (Kg/St/Po)	tov 2021
Tomaten	57 625 097	105,9%	53 684 139	95,7%
Prei (LOS/BUSSEL/JONG)	22 463 967	51,4%	48 011 538	93,6%
Komkommer	19 231 191	163,2%	42 300 249	103,9%
Aardbeien	18 775 725	91,4%	10 018 586	94,2%
Champignons	15 404 295	95,4%	7 934 886	90,5%
Witloof	15 112 995	100,8%	18 654 384	108,6%
Serresla (NZ/VVK)	12 817 345	110,1%	32 089 016	98,1%
Courgettes (NZ/VVK)	9 312 648	133,9%	29 086 063	99,9%
4e gamma	4 821 659	102,5%	4 696 113	96,0%
Multicolor	4 537 081	333,9%	10 497 874	201,3%

Opbrengst groente in 2022

Foto: REO

MAP7

In de vooruitblik op dit jaar staat REO ook stil bij de politiek en wet- en regelgeving die de tuinbouw impacteren. Zo brengt steeds strengere wetgeving de beschikbaarheid van gewasbeschermingsmiddelen in gevaar en wordt het voor telers steeds moeilijker om te werken. Ook de mestactieplannen van Vlaams minister van Omgeving Zuhal Demir (N-VA) kwamen hard aan bij de veiling die hoopt op een bijstelling van deze plannen. Het mogelijke oogstverbod na 1 september zou er toe leiden dat een reeks aan vollegroendegroente niet meer geteeld kan worden in Vlaanderen, zoals bijvoorbeeld prei, knolselder, spruiten, witte en rode kool. "Wij hebben berekend dat dat in het negatiefste scenario tot een omzetsdaling van 30 tot 40 procent kan leiden bij REO", stelt Keersebilck.



“ Wij hebben berekend dat dat in het negatiefste scenario MAP7 volgens de huidige plannen tot een omzetsdaling van 30 tot 40 procent kan leiden bij REO

Dominiek Keersebilck - Commercieel directeur REO Veiling

Voor 2023 wenst de REO-topman aan de politieke leiders een gezonde portie boerenverstand toe. "Niet alleen de impact op onze veiling is nefast, maar denk aan al die telersfamilies en ook families die in aanverwante sectoren werken, zoals de diepvriesgroenten of frietindustrie. Ook hun jobs staan onder druk. Dat moet je als Vlaanderen niet willen, te meer omdat je afhankelijk wordt van import uit landen waar je minder controle hebt over de kwaliteit en milieu-impact van groente en teelt." Ondanks de moeilijkheden van 2022 en uitdagingen voor dit jaar kijkt Keersebilck met vertrouwen naar de toekomst. "Onze telers hebben voor grotere uitdagingen gestaan en bewezen over veel veerkracht en innovatievermogen te beschikken. Ik heb er alle vertrouwen in dat zij ook deze hordes kunnen overwinnen."

Bron: Eigen berichtgeving

VILT vzw

Koning Albert II Laan 35
1000 Brussel
Belgium

Contact

T • [0473 59 41 39](tel:0473594139)

M • info@vilt.be

Volg ons op:

[screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/](https://www.facebook.com/vilt.nieuws/)

[screenreader.visit us on our twitter page: https://twitter.com/vilt_nieuws](https://twitter.com/vilt_nieuws)

[screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/](https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/)

[screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws](https://www.instagram.com/vilt.nieuws)