duiding

Romain Cools (Belgapom)

duiding

"Over twee jaar verwerken we 4,5 miljoen ton aardappelen"

5 DECEMBER 2016 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:54

Lees meer over:
Interview

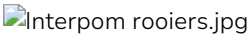


De Belgische aardappelsector blijft de superlatieven aan elkaar rijgen: jaar na jaar worden recordhoeveelheden aardappelen verwerkt en ook het uitgeplante areaal gaat met rasse schreden vooruit. Dat de sector gekenmerkt wordt door een enorme dynamiek, bleek nog maar eens tijdens de tweejaarlijkse vakbeurs Interpom | Primeurs in Kortrijk. De grootste indoor aardappelbeurs ter wereld was volledig volzet en trok op drie dagen tijd net geen 20.000 bezoekers uit maar liefst 55 landen. “De vraag naar onze aardappelproducten én onze aardappelkennis is groot. Ik ben ervan overtuigd dat de hele keten daar zijn voordeel uit kan halen”, zegt Romain Cools, secretaris van Belgapom, de federatie van de Belgische aardappelhandel en -verwerking. Hij verwacht dat we weldra groeien naar een Belgisch aardappelareaal van 100.000 hectare en 4,5 miljoen ton verwerkte aardappelen.

Wat doet Belgapom en wie zijn de leden?

Cools: Onze federatie verdedigt de belangen van de Belgische aardappelhandel en de verwerkende industrie. De oprichting dateert van 1947 en de werking van wat toen ‘de nationale groepering van aardappelhandelaars van België’ heette, was aanvankelijk - zoals de naam het zegt – enkel gefocust op de handel. Pas in 1992 volgde de verruiming naar de aardappelverwerkende industrie. Vandaag zijn alle verwerkers aangesloten en 75 procent van de handelaars, goed voor in totaal 87 leden. Binnen de federatie vormen handel en industrie nog steeds twee aparte secties, maar wel met een overkoepelende raad van bestuur en voorzitter, gesteund door een voltijds secretariaat met vier medewerkers, die gedeeld worden met Vegebe (federatie groenteverwerking) en Fresh Trade Belgium (federatie groothandel verse groenten en fruit). Dit laat ons toe met FVPhouse een kenniscentrum uit de bouwen voor de AGF-sector in ons land. Ons takenpakket is zeer divers. Wij zitten in allerhande overlegorganen rond milieu, kwaliteits- en voedselveiligheidsstandaarden, economische en sociale zaken. Daarnaast ondersteunen we de leden bij de opmaak van aan- en verkoopcontracten en organiseren we opleidingen en seminaries. We bieden zelfs een werking aan voor de komende generatie voor onze familiebedrijven met Young FVPhouse. We verzamelen en verspreiden ook marktinformatie. Het meest zichtbare van onze werking voor de buitenwereld is wellicht de publicatie van de wekelijkse Belgapom-notering, waarbij de meest gehanteerde aardappelprijs van dat moment wordt bekendgemaakt. Sinds 2012 hebben we ook een partnerschap met Trias waarbij aardappelboeren in ontwikkelingslanden worden ondersteund.

> “Ik geloof dat er een hele markt openligt voor de export van onze machines en knowhow”


Interpom rooiers.jpg

Met welk doel is Belgapom gestart met de organisatie van Interpom | Primeurs? En welke toekomst zie je weggelegd voor deze beurs?

Omdat men indertijd dacht dat een beurs voor extra inkomsten zou zorgen voor de op dat moment noodlijdende federatie die de nationale groepering toen was, is men gestart met een zeer lokale beurs, de “Aardappelfoor” in Tielt. Gaandeweg hebben we bekeken hoe dit geprofessionaliseerd kon worden en zo zijn we terechtgekomen in Kortrijk Xpo. Achttien edities later is Interpom | Primeurs uitgegroeid tot de grootste indoor aardappelvakbeurs in de wereld en wat mij – en tal van standhouders en bezoekers – betreft was de afgelopen beurs echt een topeditie. Alle beschikbare standoppervlakte was met 312 exposanten volledige uitverkocht. De volledige keten, van teelt tot verwerking, was aanwezig. We bereikten ook twee procent meer bezoekers dan op de recordeditie van twee jaar geleden. Opvallend is dat bijna één op vier uit het buitenland kwam. Die buitenlandse belangstelling groeit almaar verder en ik denk dat we hier naar volgende edities nog meer moeten op inzetten. Ik geloof immers dat er naast de export van onze aardappelproducten ook een hele markt openligt voor de export van onze machines en knowhow. Weet je dat Belgische constructeurs van oogstmachines bijvoorbeeld in de Verenigde Staten moeilijk afzet vinden voor hun rooiers omdat ze té hoogtechnologisch zijn. Dat bewijst nog maar eens hoe ver we in België staan.

> “De aardappelzone in Europa produceert nu al veel rendabeler en efficiënter dan de rest van de wereld.”

Gaan we de concurrentie op die manier niet sterker maken?

Daar ben ik niet bang voor. De wereldwijde vraag naar aardappelen stijgt enorm. China en India zijn nu reeds de grootste aardappelproducenten ter wereld en zetten nog meer in op deze teelt omwille van zijn duurzaamheid. Ook nieuwe economieën in Zuidoost-Azië en sub-Sahara Afrika investeren volop in de aardappel. In ontwikkelingslanden kan de aardappelteelt leiden naar een vraag die zowel de lokale productie als de invoer ten goede kan komen. De aardappelzone in Europa produceert nu al veel rendabeler en efficiënter dan de rest van de wereld. Aan het tempo dat vandaag geïnvesteerd wordt in modernisering en innovatie ben ik er zeker van dat we die voorsprong kunnen blijven behouden. Wanneer Unesco binnenkort ook de Belgische frietkotcultuur zou erkennen als werelderfgoed, dan zal heel de wereld naar ons komen kijken waarom dit in ons land een echte beleving is. Dit kan illustreren dat het niet om ‘French’ fries gaat, maar om ‘Belgian’ fries en dat kan de hele keten verder versterken.

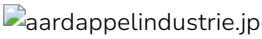

pakje friet.jpg

De aardappelverwerkende industrie in België kende een onwaarschijnlijke groei. 25 jaar geleden werden nauwelijks 500.000 ton aardappelen verwerkt. Vandaag is dat al bijna acht keer zoveel. Waar zal dat eindigen?

Ik verwacht dat we dit jaar zeker de kaap van vier miljoen ton verwerkte aardappelen kunnen halen, al is het nog wel afwachten of we hiervoor voldoende grondstof zullen hebben door de mindere oogst, die de areaaluitbreiding teniet heeft gedaan. Vandaag zijn er ruim drie procent minder aardappelen op de markt dan het vijfjaarlijks gemiddelde. Dat zie je ook aan de prijzen op de vrije markt. Die schommelen nu rond 250 euro per ton. Mocht de vrije marktprijs nog hoger worden, rijst de vraag of dit rendabel is om ze te verwerken. Dan leggen de verwerkers hun productielijnen liever een tijdje stil. Tussen Kerst en Nieuwjaar sluiten dit jaar bijvoorbeeld een aantal fabrieken langer dan normaal. Maar er is dan ook heel wat geïnvesteerd in de uitbreiding van productielijnen. Als ik kijk naar het investeringsritme van de voorbije jaren, dan lijkt het mij zelfs realistisch dat we over twee jaar 4,5 miljoen ton aardappelen kunnen verwerken in België. Maar om dat te kunnen behalen, moet het Belgische aardappelareaal meegroeien tot zo’n 100.000 hectare en moet de opbrengst per hectare verder omhoog. Niet vergeten, we halen ook heel wat grondstof uit de buurlanden.

Zal er nog plaats zijn voor kleine telers in deze snel veranderende sector?

De tendens naar professionalisering is in heel de keten duidelijk merkbaar, ook bij de aardappeltelers. Waar aardappelteelt vroeger een neventak was op veel akkerbouwbedrijven, zien we dat bedrijven investeren in infrastructuur en materiaal en hun areaal uitbreiden. Hetzelfde geldt voor de loonwerkers. Seizoenen als deze tonen het belang van voldoende capaciteit en flexibiliteit aan. De aardappelteelt mag dan wel risicovol zijn, hij is wel rendabel. En dat in tegenstelling tot veel andere teelten op dit moment. Kleinere telers zullen het door die tendens wellicht moeilijker krijgen, maar er is zeker nog toekomst voor hen weggelegd. Een deel zal daarvoor een beroep kunnen doen op de handel, anderen zullen voor niches kiezen, zoals korte keten, bio of pootgoedteelt.


aardappelindustrie.jpg

Op vrijdag kijken de boeren uit naar de Belgapomnotering. Hoe komt die tot stand?

Elke vrijdag stipt om 8 uur hou ik met vier handelaars en vier mensen uit de verwerkende industrie een conference call. Samen kopen zij enorme volumes aardappelen aan dus weten ze perfect wat er op de markt speelt en controleren daardoor elkaar. De prijs die wij noteren, is de meest gehanteerde prijs van de dag voordien. Daardoor verschilt ze soms van de PCA-FIWAP-notering. Die neemt het verschil tussen de hoogste en de laagste prijs, deelt die door twee en telt dit op bij de laagste prijs. Wanneer we bijvoorbeeld in een situatie zitten waarbij de meeste transacties aan 230 euro per ton gebeuren, maar er hier en daar uitschieters zijn van 250 ton, dan zullen wij 230 euro noteren. Bij PCA en FIWAP zal dan 240 euro genoteerd worden. Maar het omgekeerde

geldt ook: als we zien dat er op de markt vooral 250 euro gegeven wordt en uitzonderlijk eens 230 euro, dan zal de Belgapom-notering 250 euro bedragen. Bij PCA-FIWAP blijft dat in hun grafiek 240 euro.

> “De dag dat we onze geloofwaardigheid verliezen, is het gedaan met de Belgapom-notering.”

Is deze notering wel geloofwaardig zonder medezeggenschap van de telers?

Vooraleer we met onze notering zijn gestart, hebben we ook met de landbouworganisaties samengezeten om dit te bespreken. Uiteindelijk hebben zij afgehaakt omdat zij zich niet konden vinden in de meest gehanteerde prijs. Zij wilden een prijsvork waarbij de hoogste en de laagste prijs worden weergegeven. Maar dit leidt alleen maar tot discussies. Stel dat iedereen 230 euro geeft met een paar uitschieters van 250 euro voor de beste kwaliteit. Dan verwacht elke teler dat hij die 250 euro krijgt. Soms krijgen we wel eens het verwijt dat we prijsafspraken maken, maar wat we doen is volledig in lijn met de mededingingsregels. Wij spreken ons uit over de prijs die in het verleden betaald werd. De marktstemming die we elke week meegeven, spreekt zich dan weer uit over de toestand vandaag op de markt. Daarom kan het soms gebeuren dat beiden contradictorisch zijn. Stel dat de handel en verwerking merken dat er aan een bepaalde prijs geen aanbod is, dan zullen ze hun prijs verhogen. Plots kan het zijn dat telers massaal beginnen verkopen aan die hogere prijs zodanig dat de planning van de fabrieken vol zit. Op dat moment zal de marktstemming flauw zijn omdat het aanbod groter is dan de vraag, maar wordt er dus wel een hogere prijs genoteerd dan de week voordien. Wees maar gerust, aan zo’n notering gaan steeds heftige discussies vooraf. En als één van de handelaars of verwerkers niet in zijn kaarten laat kijken, dan komt dat ook uit. Op 13 jaar is het nog maar twee keer gebeurd dat ik ter plaatse de aankoopbons moest gaan controleren. De dag dat wij onze geloofwaardigheid verliezen, is het gedaan met de Belgapom-notering. Weet je dat de varkenssector ons systeem van prijsnotering al komen bestuderen is met oog op toepassing in hun sector?

Hoe komen contractprijzen tot stand?

Bij het bepalen van de prijs voor het volgende seizoen worden vraag en aanbod van het moment en het toekomstperspectief in overweging genomen. Meestal is het de grootste aardappelverwerker van ons land, Clarebout Potatoes, die als eerste met een contractprijs naar buiten komt. Op basis van die prijs volgen de anderen. Bij de ene zal die wat hoger zijn dan bij de andere, maar een contract is meer dan alleen de prijs. Voorwaarden naar tarra, kwaliteit, grondboetes of onderwatergewicht kunnen enorm verschillen. Of de flexibiliteit die een handelaar aan de dag legt bij partijen van mindere kwaliteit. Dat moet een aardappelteler allemaal mee in overweging nemen. Maar één ding is zeker: je kan niet én de hoogste prijs én de laagste tarra én de grootste flexibiliteit hebben. Het voordeel in onze sector is dat de teler een grote keuzevrijheid heeft. Is hij van de ene handelaar of verwerker niet tevreden, dan kan hij kiezen uit 99 andere partijen. Of hij kan kiezen voor de vrije markt of de termijnmarkt. Een van onze handelshuizen heeft trouwens zonet een aardappelpool opgestart.

Zou een producentenorganisatie geen soelaas kunnen brengen voor de telers?

Ik versta het nut ervan en ik ben zeker niet tegen het idee van een producentenorganisatie, maar ik stel me wel vragen bij de kans op slagen in de aardappelsector. Het individualisme in de sector is heel groot. Dat heeft ook een stuk een historische grondslag. Het is één van de weinige sectoren die nooit een cent Europese steun heeft ontvangen en er is tot op vandaag geen enkele structuur die de aardappeltelers verenigt. Daar bovenop is de markt heel anders gestructureerd dan bijvoorbeeld die van de diepvriesgroenten. Dat product moet onmiddellijk verwerkt worden, een aardappel kan langere tijd bewaard worden. Bovendien heeft de teler de keuze tussen contractteelt, de vrije markt en de termijnmarkt. Vanuit het principe dat een lid van een producentenorganisatie zijn ganse productie via deze structuur moet vermarkten kan men zich de vraag stellen of de producentenorganisatie zich ook gaat moeien met de aardappelen die vrij verkocht worden? En wat in een seizoen als het huidige waarin een deel van de oogst is mislukt? Gaat de producentenorganisatie dit ook voor de telers oplossen? Tot slot stel ik vast dat tal van telers ook opteren voor een samenwerking op langere termijn met een afnemer.


wateroverlast.aardappel_LoonwerkDefour.jpg

Wat gebeurt er vandaag met telers die niet aan hun contract kunnen voldoen?

Dat hangt van geval tot geval af. Ik heb al verhalen gehoord van aardappeltelers die moeten opdraaien voor de kosten die de handelaar moet maken omdat hij de niet-geleverde hoeveelheid moet aankopen op de vrije markt. In andere gevallen wordt die kost gedragen door beide partijen, in nog andere gevallen slikt de handelaar het verlies. Veel hangt af van het verleden dat de twee partijen samen hebben of van wat er in het contract staat. Ik heb weet van contracten waar een maximum staat op de hoeveelheid die een boer kan contracteren per hectare. Contracteert de boer meer, dan staat duidelijk in het contract dat hij zelf opdraait voor de te weinig geleverde tonnen. Maar als alles steeds correct is verlopen, dan zal de handelaar of verwerker ook wel zoeken naar een faire oplossing. In dat kader wil ik nog eens wijzen op het belang van open communicatie. Wanneer telers een probleem opmerken, hebben ze de neiging om dit te verzwijgen. Maar ze kunnen het beter tijdig signaleren zodat er samen naar een oplossing kan gezocht worden. Onze leden zijn echt geen boemannen die erop gebrand zijn om de boer een loer te draaien. Integendeel : telers, handel en verwerking hebben elkaar nodig. Ik wil er trouwens nogmaals op wijzen dat de aardappelsector de enige is die in het

kader van de convenant contractuele landbouw van de toenmalige federale landbouwminister Laruelle erin geslaagd is een overeenkomst te sluiten over een gebalanceerd contract voor zijn sector.

> “Telers die steeds mikken op de hoogste prijs kunnen bedrogen uitkomen.”

Hoe ziet Belgapom de rest van het aankoopseizoen evolueren?
Dat is heel moeilijk te voorspellen. Vandaag wordt 250 euro per ton betaald op de vrije markt. Bij sommige telers hoor je dat ze niet willen verkopen onder de 300 euro. Maar het is maar de vraag of de verwerking dit zal betalen. Met die prijzen kunnen ze helemaal niet concurreren op de wereldmarkt. Ze zullen dus eerder geneigd zijn hun lijnen stil te leggen. En dan kan de markt snel keren. Je mag er alle prijsgrafieken van de laatste jaren op na kijken, in tijden van hoge prijzen, komt voor het einde van het seizoen telkens een zware terugval. Telers die steeds mikken op de hoogste prijs kunnen dus bedrogen uitkomen. Maar nogmaals, ik beschik niet over een glazen bol om de toekomst te voorspellen.
Ook de pootgoedsector heeft hinder ondervonden van de uitzonderlijke weersomstandigheden dit jaar. Het gevolg is dat pootgoed zeer duur is. Meer nog, op de vrije markt zou nauwelijks pootgoed te verkrijgen zijn. Zal dat een rem betekenen op de groei van de aardappelverwerking in onze regio?
De pootgoedtelers zagen zich eveneens geconfronteerd met groeischeuren en een lagere opbrengst. De kwaliteitsstandaarden bepalen dat pootgoed met groeischeuren afgekeurd wordt voor de pootgoedmarkt. In theorie komen die dan terecht op de consumptiemarkt, maar in de praktijk durft dat wel eens anders uitdraaien. De kans bestaat dat ze op de zwarte markt terechtkomen en als niet-gecertificeerd pootgoed gebruikt worden, zeker nu de pootgoedprijzen zo hoog zijn. Willen we dat? Ik denk het niet. In mijn ogen doet de pootgoedsector er beter alles aan om dit te vermijden. Feit is dat we met de realiteit moeten leven dat tal van nieuwe monopolierassen van buitenlandse afkomst zijn. Daar heeft ons land de boot gemist. Deze nieuwe rassen bieden tal van voordelen, maar ook ons oude bintje blijft als vrij ras zijn rol spelen.

Hoe ziet de aardappelsector er over tien jaar uit?
Ik vergelijk het graag met de Tour de France. Elk jaar wordt er harder en harder gefietst. En wie de gele trui draagt, wordt de hele koers geviseerd. Dus moet deze en zijn ploeg zich altijd vooraan in het peloton bevinden. Ook in de aardappelsector ligt het tempo jaar na jaar hoger. België draagt momenteel de gele trui en wordt dus meer in het oog gehouden dan anderen. We moeten dus met de hele ploeg werken om die gele trui te beschermen. Anderzijds zie ik ook steeds meer bedreiging uitgaan van internationale handelsconflicten zoals we momenteel met Brazilië hebben. Dat hypothekeert deels onze export. Gelukkig hebben we in dit geval al enorm kunnen rekenen op hulp van de overheid en onze lokale ambassade. Maar dat neemt niet weg dat het probleem nog steeds hangende is. Gelukkig hebben onze bedrijven een grote risicospreiding met tal van afzetmarkten over de ganse wereld. Maar toch, voor onze sector zijn bilaterale handelsakkoorden een belangrijk thema.
Een ander uitdaging waarmee we aan de slag moeten gaan, is de argwaan waarmee gekeken wordt naar gewasbeschermingsmiddelen. Wallonië heeft zich zelfs voorgenomen om te komen tot residuvrije akkerbouw. Zoiets is vandaag voor de aardappelteelt helaas nog ondenkbaar. Bintje +, de cisgenese-aardappel waarmee ILVO vandaag proeven doet, zou hierop een antwoord kunnen bieden, maar dan moet de maatschappelijke tegenstand eerst nog verdwijnen. Dit kan enkel door transparant te communiceren met de burger/consument. Tegelijk denk ik ook dat precisielandbouw over tien jaar voor een revolutie zal gezorgd hebben in de sector. Ik geloof sterk in het ‘Watch it Grow’-project dat we samen met een aantal onderzoeksinstellingen uitvoeren. Bedoeling is om tot een app te komen die op basis van foto’s uit de ruimte het rendement van een aardappelareaal in kaart brengt, kan optimaliseren en voorspellen. Deze app zal voor het seizoen 2017-2018 aangeboden worden aan de Belgische aardappelketen. Vandaag weten we pas wanneer de oogst is binnengehaald welk areaal er uitgeplant is, maar binnenkort zullen we dus – per perceel en variëteit – over accurate opbrengstvoorspellingen beschikken wanneer de aardappelen nog op het veld staan. Dat zal de marktwerking ongetwijfeld ook beïnvloeden. Het worden boeiende tijden!

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