duiding

Romain Cools - Vegebe

duiding

"Blij dat contractprijzen in de lift zitten"

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

Lees meer over:
Interview

De jongste tijd hebben de landbouworganisaties de contracten van de aardappelfabrieken en diepvriesbedrijven herhaaldelijk aan de schandpaal genageld. Als algemeen secretaris van Vegebe en Belgapom moet Romain Cools (48) de ene Boerenkrijg na de andere trotseren. Ook wij trokken met pittige vragen naar het Fruit, Vegetable and Potato House' in Lokeren. **Boerenbond drong er de voorbije weken bij de telers van diepvriesgroenten op aan om te wachten met de ondertekening van contracten. Voor het derde opeenvolgende jaar botert het dus niet bij de prijsonderhandelingen tussen boeren en fabrieken. Wat is er nu weer aan de hand?**
Romain Cools: Dat moet je aan Boerenbond vragen. Ik kan alleen maar vaststellen dat men heeft laten uitschijnen dat de contractbesprekingen tussen de landbouworganisaties en de verwerkende industrie nog altijd aan de gang zijn. Maar dat is niet het geval. Sinds twee weken kloppen de vertegenwoordigers van de diepvriesbedrijven aan bij de telers met de vraag om een overeenkomst te sluiten. Afhankelijk van de teelt liggen de prijzen overigens zes tot tien procent hoger dan vorig jaar, en dat is ons finaal bod. Je moet weten dat deze meerprijs volledig ten laste valt van onze verwerkende bedrijven. Zij kunnen de afgesproken prijsverhogingen immers nog niet doorrekenen naar hun klanten omdat contracten met de grootdistributie over een langere termijn gesloten worden.

Die uitleg volstaat niet als compensatie voor de zware prijsdalingen van twee jaar geleden.
Jarenlang liepen de contractbesprekingen van een leien dakje. Tot de sector in 2005 met zijn kop tegen de muur liep door een stagnatie van de vraag in combinatie met productieoverschotten wegens te veel contracten en gelukte oogsten in heel Europa.

Als klap op de vuurpijl kwamen de supermarktketens met internetveilingen op de proppen, waardoor de Vlaamse fabrikanten hun kwaliteit en service niet langer als troef konden uitspelen, maar puur op basis van prijs moesten gaan concurreren. Daar kwam nog de concurrentie van Poolse producenten bovenop. De aanzienlijke verliezen dwongen de diepvriesbedrijven om de markt te zuiveren via een daling van de contractprijzen. Maar vergis je niet, niemand in onze branche beschouwt de contractbesprekingen van twee jaar geleden als een hoogtepunt uit zijn carrière. De boeren zagen plots hun inkomen met zes à zeven procent dalen. En als er geen geld op tafel komt, gaan in elk huishouden de poppen aan het dansen. Vorig jaar was er gelukkig opnieuw een lichte prijsstijging en dit jaar opnieuw. Men kan duidelijk spreken van een opwaartse trend.

Het blijkt niet voldoende te zijn. De telers moeten afrekenen met een gemiddelde stijging van de productiekost met ongeveer vijf procent.
Boerenbond heeft zijn spierballen laten rollen. Dat een organisatie zoiets doet om zijn achterban te verdedigen, kan ik best begrijpen. Maar in dit geval zijn onrealistische verwachtingspatronen geschapen. We krijgen wel eens te horen dat de groenteverwerkende bedrijven prijsafspraken zouden kunnen maken om de grootdistributie onder druk te zetten. Mocht daar ooit serieus over gepraat worden in onze sector, dan moeten ze dat maar zonder mij doen. Ik heb geen zin om wegens medeplichtigheid aan kartelvorming in de gevangenis te belanden.

De boeren laten niet na om de diepvriesbedrijven er op te wijzen dat de conjunctuur opnieuw aantrekt en dat de voorbije maanden mooie winsten geboekt werden. Kijk naar de fantastische beurswinst die Pinguin vorige week nog geboekt heeft.
Doordat onze stockvoorraden weggezuiverd zijn, is het voor de supermarkten in elk geval niet meer mogelijk om de diverse fabrieken tegen elkaar uit te spelen door overal rond te bellen om nog goedkopere prijzen te bedingen. Wat niet betekent dat we hen plots prijsverhogingen tot 25 procent kunnen voorstellen.

Misschien is de tijd rijp voor een aantal fusies en overnames tussen de verwerkende bedrijven rond Roeselare?
Op Europees vlak zijn acquisities aan de orde van de dag. Gelukkig zijn het de West-Vlaamse bedrijven die er in slagen om hun buitenlandse concurrenten over te nemen. Daardoor blijft deze industrietak in onze streek verankerd.

Maar onderling slagen onze diepvriesbedrijven er niet om de krachten te bundelen.
Nergens in het buitenland werken de verwerkers van diepvriesgroenten zo intensief samen als bij ons. Dat gebeurt op het vlak van onderzoek, promotie en voedselveiligheid. Een commerciële samenwerking is natuurlijk nog wat anders. Je mag niet vergeten dat het nog altijd de eerste generatie bedrijfsleiders is die aan het hoofd staat van die bedrijven. Deze mensen gaan hun levenswerk niet makkelijk laten schieten. Eenmaal hun invloed doorweven wordt met moderne managementtechnieken kan dat sterk evolueren.

De meeste diepvriesbedrijven hebben besloten om samen te werken met Ingro, maar dat gebeurde slechts schoorvoetend. Waarom?
Ingro wordt door de landbouworganisaties opgehemeld als een deus ex machina, maar vergeet niet dat we in onze sector al drie telersverenigingen hadden. Bedrijven zoals Hesbayefrost, La Corbeille en Scana Noliko zijn er in geslaagd om dergelijke constructie op te zetten omdat hun aanleverende boeren bij hen in de buurt geen andere fabriek hebben om hun producten af te zetten. In West-Vlaanderen zitten alle diepvriesbedrijven in de streek van Roeselare op een zakdoek en bestaat de gewoonte dat de telers contracten afsluiten met meerdere fabrieken. Hoewel Vegebe in 2002 met de handel en industrie de oefening gemaakt heeft om een overkoepelende telersvereniging op te richten, is dat toen niet gelukt. De ene diepvriesproducent is bang dat op die manier zijn investering in bijvoorbeeld telersbegeleiding ten goede komt aan de concurrent even verderop. Uit berekeningen bleek bovendien dat het sop de kool niet waard was door de complexe en dure administratieve rompslomp die erbij komt kijken.

Waarom zou Ingro er niet in slagen om het bij Europa ingediende operationele programma waar te maken? De verwerkers hebben overigens hun medewerking toegezegd.
Als Europa fondsen ter beschikking stelt, dan willen onze bedrijven eraan meehelpen opdat dit geld ook bij de Vlaamse boeren terechtkomt. Bedrijven die contracten sluiten met leden van Ingro, zullen alle nodige papieren langs het secretariaat van de telersvereniging laten passeren. Tegelijkertijd zal Ingro voldoende investeringen moeten vinden die subsidieerbaar zijn. De verwerkende industrie heeft de voorbije jaren heel wat tijd gestopt in bijvoorbeeld Vegaplan, waarschuwingssystemen, generieke promotie bij VLAM en erkenningen voor bestrijdingsmiddelen. Misschien kan Ingro een deel van die initiatieven invullen. Ach, we moeten mekaar wat tijd geven en beter leren

kennen. Vroeger zat de industrie een paar uur per jaar rond de tafel met de landbouwers, nu komen we jaarlijks 5 à 6 keer samen. Maar daar hebben we natuurlijk Ingro niet voor nodig.

Je bent niet laaiend enthousiast over de gemeenschappelijke marktordening voor groenten en fruit?
Ik stel alleen vast dat dit beleid de deur openzet om elementaire marktprincipes met de voeten te treden. Als telers straks de bouw van een groenteverwerkende fabriek voor de helft kunnen financieren met overheidsgeld, dan kom ik als belastingbetaler op straat. Versta me goed: ik heb er geen probleem mee dat telers samenwerken. Maar waarom is Boerenbond ertegen gekant dat ook handelaars en verwerkers intensief betrokken worden bij een telersvereniging? Vandaag monopoliseert Lava als koepelorganisatie van de belangrijkste groente- en fruitveilingen zo'n tachtig procent van de Flandria-producten. Schaalvergroting kan ook een verlammend effect hebben op de commerciële activiteit.

Europa wil het versnipperde aanbod bundelen en op dat vlak is Vlaanderen de beste leerling van de klas.
Ik stel vast dat de supermarktketens zich willen onderscheiden van hun concurrent. Indien ze allemaal Flandria Baron-tomaten aangeleverd krijgen, zullen ze elkaar finaal beconcurreren op prijs. Zo is indertijd het A-label voor aardappelen aan z'n eind gekomen. Nieuwe telersverenigingen kunnen perfect niches bespelen op maat van de grootdistributie of buitenlandse kopers. Waarom dan die deur dichtgooien? Telersverenigingen blijven per definitie altijd eigendom van de boeren en bovendien houdt de overheid een oogje in het zeil. Ik begrijp de angst van Boerenbond niet altijd heel goed.

Ingro kan een platform zijn om in de toekomst de contractbesprekingen vlotter te laten verlopen.
Daar geloof ik niet in, want je kan de markt nooit uitschakelen. Voor boeren komt het er op aan om die markt goed te analyseren en niet op korte termijn te denken. De groenteverwerkende bedrijven moeten op hun beurt beter leren communiceren over de marktontwikkelingen. Als dat allemaal gebeurt, kunnen we samen een stap vooruitzetten. We hebben trouwens afgesproken dat de contractbesprekingen tot het terrein van het Agrofront en Vegebe blijven behoren. En dat er af en toe wat spanningen zijn, is in een vrije markteconomie niet dramatisch.

Dit jaar waren er ook contractperikelen in de aardappelsector. Sommige boeren moesten aardappelen bijkopen op de vrije markt omdat ze hun gecontracteerde hoeveelheid niet konden aanleveren als gevolg van lagere opbrengsten door het extreme zomerweer.
Veel telers hebben contracten gesloten met handelaars op basis van opbrengsten van 40 of 45 ton per hectare terwijl het uiteindelijke volume dertig procent lager ligt. Een belangrijke les is dat boeren de beste productiejaren niet als referentie voor hun bedrijfsvoering mogen gebruiken. De handelaars raken immers op hun beurt in een moeilijke positie indien ze hun overeenkomst met de aardappelfabrieken niet kunnen honoreren. Al worden dergelijke problemen in 95 procent van de gevallen opgelost door een verrekening te maken in het contract van het daaropvolgende jaar. Op die manier delen alle partijen op een solidaire manier in de brokken.

Toch stonden ABS en Boerenbond aan de deur van Belgapom om een aantal misbruiken aan te kaarten?
We hebben samen bemiddeld met vijf bedrijven en uiteindelijk is er nog slechts discussie met één aardappelverwerkend bedrijf omdat het beweert dat vorig jaar al veel water bij de wijn gedaan werd. Vergeet ook niet dat er ook in omgekeerde richting misbruiken voorkomen: wanneer de prijzen op de vrije markt pieken, leveren aardappelboeren liefst zo weinig mogelijk knollen aan de fabriek. Begrijp je?

De Commissie Contractuele Landbouw heeft aan federaal landbouwminister Laruelle een advies uitgebracht over de aardappelcontracten met als bedoeling om de overeenkomsten evenwichtiger te maken.
Vegebe en Belgapom hebben van meet af aan ervoor gekozen om dit initiatief te ondersteunen. Samen met de landbouworganisaties hebben we gewerkt aan de transparantie en eenvormigheid van de contracten. Voor de aardappelsector is intussen een advies aan de minister uitgebracht. Nu plannen we opleidingen voor onze leden zodat de gemaakte afspraken ook effectief toegepast worden.

Lukt dat?
Bij de aardappelhandelaars is het geen sinecure om hen die formaliteiten in te lepelen. Ze kennen immers een lange traditie van mondelinge overeenkomsten met landbouwers op basis van wederzijds vertrouwen.

We tellen in ons land 14 aardappelverwerkende fabrieken. De handelaars leiden een wat schimmiger bestaan. Waarom zijn ze onmisbaar in de keten?
Hun aantal is de jongste jaren flink gekrompen tot nog tien à twintig echte tussenhandelaars. Een bedrijf als Lutosa heeft een grote opslagcapaciteit en laat die vullen door contractboeren die in september met hun tractor in een lange file staan aan te schuiven voor de bedrijfspoorten. Daarnaast werkt het bedrijf echter nog samen met enkele handelaars die hen het hele jaar door just-in-time aardappelen leveren. Ook op zon- en feestdagen en 's nachts. Belangrijk voor de boer is dat handelaars ervoor zorgen dat meer aardappelen op de juiste bestemming geraken. Door op het erf de nodige analyses uit te voeren, kan een handelaar voorkomen dat de boer met zijn oogst naar een fabriek trekt waar de aardappelen niet aan de gestelde kwaliteitseisen voldoen en dus zullen afgekeurd worden.

Aardappelboeren klagen regelmatig over de willekeur van de fabrieken bij de keuring van de aardappelen. Bij lage prijzen op de vrije markt zijn de verwerkers geneigd om aardappelen makkelijker te weigeren.
Daar zit een stuk waarheid in. Door de marktsituatie kunnen de kwaliteitseisen in sommige gevallen strenger toegepast worden. Persoonlijk pleit ik voor zoveel mogelijk transparantie. In elk geval mogen de telers aanwezig zijn bij de keuring van hun aardappelen en hebben ze het recht om protest aan te tekenen. Een boer die niet langer tevreden is over zijn fabriek, kan ook gewoon overstappen naar een concurrent.

Door de hoge prijzen op de vrije markt zullen de prijzen van de aardappelcontracten straks moeten stijgen?
Momenteel zitten we aan een gemiddelde prijs van 25 eurocent per kilo op de vrije markt. Dan is het ook logisch dat de huidige contractprijzen spectaculair zullen stijgen.

Hoe sterk staat onze aardappelindustrie eigenlijk in zijn schoenen?
De aardappelindustrie in ons land verwerkte vorig jaar voor het eerst meer dan twee miljoen ton aardappelen en zit daarmee ongeveer op hetzelfde niveau als het Verenigd Koninkrijk. Duitsland en Nederland verwerken nog een groter volume. Maar de globale conjunctuur is in ons land zeker positief. Agristo uit Harelbeke heeft zopas nog een vestiging van Lamb Weston Meijers in het Nederlandse Tilburg overgenomen. Ook bedrijven zoals de groep Mydibel en Clarebout groeien heel snel, terwijl een bedrijf zoals Farm Frites in Limburg een drietal belangrijke productiesites heeft.

Door de opmars van biobrandstoffen en het toegenomen wantrouwen tegenover contracten wordt het voor de aardappel- en groenteverwerkende bedrijven moeilijk om nog veel boeren te vinden die contracten willen sluiten. Toch niet bang?
De wereld staat niet stil. Landbouwbedrijven worden groter en professionaliseren. Die telers zullen zeker beseffen dat ze de kip met de gouden eieren niet zomaar mogen weggooien. Het is aan de industrie om te kijken op welke manier op de trends het best kan ingespeeld worden. De enige absolute waarheid die telt, is de prijs die de consument wil betalen vooraleer naar een alternatief te grijpen.

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