

# "Succesvolle fusies groeien uit telerscontacten"

nieuws

Waar Belgische veilingen de gesprekken over verdere samenwerking bij de verkoop van groenten hebben stilgelegd, reikt Paul Demyttenaere van REO-veiling de hand naar Nederlandse veilingen omdat ook daar de onderlinge samenwerking stukt. Hij pleit ervoor dat Nederlandse telers meepraten in overlegonden tussen productgroepen

🕒 8 JUNI 2010 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:12

Lees meer over:

fruitteelt

tuinbouw

handel

Waar Belgische veilingen de gesprekken over samenwerking bij de verkoop van groenten hebben stilgelegd, reikt Paul Demyttenaere van REO-veiling de hand naar Nederlandse veilingen omdat ook daar de onderlinge samenwerking stukt. Door het afspringen van de fusiepoging tussen de Nederlandse veilingen ZON en Fruitmasters komen Belgische partijen in beeld als mogelijke fusiepartners.

De zes Belgische veilingen REO, Profruco, Brava, Hoogstraten, LTV en Mechelse Veilingen werken al samen via simultaan veilen en bij bemiddeling. Voorlopig komt er geen verdere integratie van de verkoopsystemen klok en bemiddeling.

Het mislukken van een verdere samenwerking heeft niet één duidelijke oorzaak, stelt Lava-directeur Maarten De Moor. "De commerciële politieken van veilingen lijken moeilijk te combineren. Het is ook een moeilijk jaar geweest en daar evalueren partijen nog op. Bovendien spelen regionale gevoeligheden een rol".

Daarom is besloten een systeem van nationale productgroepen uit te bouwen om telers van verschillende veilingen met elkaar in contact te brengen. "Het is een goede manier om lokale problemen te bespreken, de gesprekken zijn dus niet helemaal stilgevallen", aldus De Moor. "Succesvolle fusies worden niet geboren in

directiekamers, maar zijn kansrijk als die groeien uit contacten tussen telers", treedt Paul Demyttenaere van REO-veiling zijn collega bij. Hij pleit ervoor dat Nederlandse telers meepraten in overleggronden tussen productgroepen.

Demyttenaere zegt dat in een reactie op het mislukken van de fusie van ZON en Fruitmasters en andere gestrande samenwerkingspogingen tussen Nederlandse veilingen. "Dat partijen over de grenzen van producten heen elkaar zouden vinden, was hoopvol geweest. De fusie is echter niet gelukt en ik begrijp dat het te maken heeft met cultuurverschillen tussen groenten en fruit".

Door het afspringen van de fusiepogingen tussen Nederlandse veilingen komen Belgische partijen in beeld als mogelijke fusiepartners. Demyttenaere juicht commerciële samenwerking toe en wil daar actief aan bijdragen. Dat moet wel bij de basis gebeuren, denkt hij. "Als producenten elkaar vinden, ga ik er vanuit dat coöperaties de slagkracht hebben om vervolgens te doen wat nodig is. Onderschat dat effect niet".

REO-veiling werkte eerder samen met Profruco en met Zeeuwse telers in een simultaan veilsysteem voor hardfruit en de veiling onderhield al contacten met ZON. "Als je elkaar niet kent, sta je als vijanden tegenover elkaar. Door met elkaar te praten, merk je dat je als teler dezelfde problemen hebt".

Renaat Kuipers, directeur van de Belgische Fruitveiling Haspengouw (BFV), heeft nog geen weet van gesprekken tussen Nederlandse en Belgische veilingen.

Onwaarschijnlijk vindt hij het niet. "Het is zeker geen stap te ver, fusies zitten ingebakken in coöperaties, maar wij kiezen met onze associatie voor producentenorganisatie EFC met partners uit andere landen".

Relaties tussen beide landen zijn er al, getuige het grote aantal Nederlandse telers op Belgische veilingen. Volgens Demyttenaere is de productie in Nederland en Vlaanderen sterk vergelijkbaar en vertonen ook de veilingcultuur en organisatorische zaken als personeel gelijkenissen. "Het is dus helemaal niet vreemd dat er uit Nederland naar België wordt gekeken voor samenwerking of omgekeerd".

**Bron:** Agrarisch Dagblad

**VILT vzw**

Bd Simon Bolivar 17

1000 Bruxelles

## Contact

M • [info@vilt.be](mailto:info@vilt.be)

## Volg ons op:

**f** screenreader.visit us on our facebook page: <https://www.facebook.com/vilt.nieuws/>

**in** 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>

**X** screenreader.visit us on our x page: [https://x.com/vilt\\_nieuws](https://x.com/vilt_nieuws)

**🦋** screenreader.visit us on our bluesky page:  
<https://bsky.app/profile/viltnieuwbsky.social>

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by [Who Owns The Zebra](#)