nieuws

"Suikerproducent heeft symbiotische relatie met telers"

nieuws

Suikerproducenten moeten bietentelers ervan overtuigen bieten te blijven telen door hen een goede prijs te geven voor hun productie. Dat zegt Thomas Hubbuch, CEO van de Tiense Suikerraffinaderij. Die goede prijs was jarenlang gegarandeerd door het bietenquotum – dat in 2017 definitief verdwijnt – maar dreigt net zoals dat het geval is bij andere teelten de speelbal te worden van de volatiele wereldmarkten. “Bietenplanters zijn bereid mee de risico’s van een vrijgemaakte markt te dragen, maar een bietenprijs die hun kosten dekt is dan wel het absolute minimum”, aldus Valerie Vercammen, secretaris-generaal van de Confederatie van de Belgische Bietenplanters (CBB).

17 MEI 2016 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:35

Lees meer over:
akkerbouw
voedingsindustrie



Suikerproducenten moeten bietentelers ervan overtuigen bieten te blijven telen door hen een goede prijs te geven voor hun productie. Dat zegt Thomas Hubbuch, CEO van de Tiense Suikerraffinaderij. Die goede prijs was jarenlang gegarandeerd door het bietenquotum – dat in 2017 definitief verdwijnt – maar dreigt net zoals dat het geval is bij andere teelten de speelbal te worden van de volatiele wereldmarkten. “Bietenplanters zijn bereid mee de risico’s van een vrijgemaakte markt te dragen, maar een bietenprijs die hun kosten dekt is dan wel het absolute minimum”, aldus Valerie Vercammen, secretaris-generaal van de Confederatie van de Belgische Bietenplanters (CBB).

“Bietentelers mogen niet als enigen de last van dalende suikerprijzen dragen”, aldus Thomas Hubbuch van de Tiense Suikerrafinaderij. “Onze relatie met bietentelers is symbiotisch. Wij bouwen onze fabrieken naast de telers, in een streek waar de weersomstandigheden excellent zijn. Landbouwers slagen erin om het rendement van hun akkers elk jaar te verbeteren en toch dezelfde kwaliteit te behouden. Maar als bietentelers niet tevreden zijn met hun inkomen, kunnen ze op andere, meer winstgevende gewassen overschakelen. Met andere woorden, we moeten hen overtuigen bieten te blijven telen door hen een goede prijs te geven voor hun productie.” Dat laat de CEO optekenen in een brochure van ING.

Die goede prijs was vanaf de late jaren ’80 tot pakweg 2005 een certitude, maar is tegenwoordig geen evidentie meer. Menig bietenplanter kijkt de post-quotumjaren dan ook met argwaan tegemoet. “Dat we een symbiotische relatie hebben en dat planters niet zonder de suikerfabriek kunnen en omgekeerd, dat klopt volledig”, reageert Valerie Vercammen, secretaris-generaal van bietentelersfederatie CBB. “Maar die relatie moet gebaseerd zijn op een kostendekkende bietenprijs."

“De gemiddelde productiekost bedroeg de laatste vijf jaar 28 euro per ton”, aldus Vercammen. “De laatste twee jaar hebben onze planters een minimumprijs uitbetaald gekregen. Een prijs die voor sommige net genoeg was om de kosten te dekken, voor anderen

net niet. Maar de prijs die nu naar voor wordt geschoven tijdens de onderhandelingen over een nieuw Interprofessioneel Akkoord (IPA) ligt 20 tot 25 procent lager dan de productiekost en is voor ons dus onaanvaardbaar."
"Bietenplanters beseffen dat ze zullen moeten leren omgaan met marktvolatiliteit", gaat Vercammen verder. "De bietenprijs hangt samen met de suikerprijs en die kan enorm volatiel zijn. Dat hoeft niet slecht te zijn; als bietenplanters mee kunnen genieten van de verdeling van de toegevoegde waarde dan zijn ze ook bereid de risico's mee te dragen. Maar de basiseis is duidelijk: de prijs die ze voor hun bieten krijgen moet kostendekkend zijn, om de simpele reden dat een te lage prijs gewoon niet duurzaam is voor de sector."
De bedoeling is dat de verschillende partners tegen de zomer tot een akkoord komen. "Voorlopig verlopen de onderhandelingen nogal stroef, maar tegen de zomer willen we een akkoord", blikt Vercammen vooruit. "Wettelijk moet er een contract zijn voor het moment van inzaai en dat contract moet gebaseerd zijn op een interprofessionneel akkoord. Indien we niet tot een akkoord komen, wacht ons een arbitrageprocedure. Onze deadline om tot een akkoord te komen wordt ons ingegeven door de natuur: boeren maken immers vaak hun gewaskeuzes voor het volgend jaar al tijdens de zomer."
Waarom verlopen de onderhandelingen zo moeilijk? "We hebben steeds een heel goede relatie gehad met de Tiense Suikerraffinaderij", verzekert Vercammen. "Dat het deze keer moeilijker gaat, heeft te maken met het feit dat het moederbedrijf Südzucker voorstander is van eenzelfde model dat ze wil opleggen aan al haar Europese filialen. Dat model houdt geen rekening met de specificiteiten van de biettelers in de verschillende landen en streken. We vinden dat onze bietenplanters een betere prijs verdienen omdat ze als planter bijgedragen hebben aan de herstructurering van 2006 waardoor zowel planters als de overblijvende suikerfabrieken zeer competitief werden. Deze herstructurering en andere onbetwistbare inspanningen om de kosten te verlagen liggen mee aan de basis van de uitstekende resultaten van de Tiense, die in 2015 ondanks moeilijke marktomstandigheden als één van de weinige Europese suikerfabrieken winst wist te maken."

Bron: ING.be / eigen verslaggeving

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