

Veiling Haspengouw haalt band met telers stevig aan

nieuws

Het is onderhand wel bekend dat de hardfruitsector in ons land door een crisis gaat als gevolg van de Russische boycot. Bij Veiling Haspengouw heeft men zich dit najaar niet uit het lood laten slaan door dat malheur, noch door het vertrek van algemeen directeur Renaat Kuipers die de veiling 23 jaar lang gediend heeft. Getuigen daarvan zijn het vrijwel volledig nieuwe management, met Filip Vanaken aan het roer als de nieuwe directeur, en het enthousiasme waarmee de veiling haar strategie vernieuwt en de telers nauwer betreft bij haar toekomstplannen. STAM2020, zo heet het strategisch project waar Veiling Haspengouw al sinds het voorjaar aan werkt. De betrokkenheid van fruittelers bij hun veiling wordt hiermee naar een hoger niveau getild.

11 DECEMBER 2014 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:28

Lees meer over:
fruitteelt



Het is onderhand wel bekend dat de hardfruitsector in ons land door een crisis gaat als gevolg van de Russische boycot. Bij Veiling Haspengouw heeft men zich dit najaar niet uit het lood laten slaan door dat malheur, noch door het vertrek van algemeen directeur Renaat Kuipers die de veiling 23 jaar lang gediend heeft. Getuigen daarvan zijn het vrijwel volledig nieuwe management, met Filip Vanaken aan het roer als de nieuwe directeur, en het enthousiasme waarmee de veiling haar strategie vernieuwt en de telers nauwer betreft bij haar toekomstplannen. STAM2020, zo heet het strategisch project waar Veiling Haspengouw al sinds het voorjaar aan werkt. De betrokkenheid van fruittelers bij hun veiling wordt hiermee naar een hoger niveau getild.

Samen voor een krachtige veiling. De slagzin van het strategisch project van Veiling Haspengouw is er niet naast. Hetzelfde kan gezegd worden over de projectnaam: STAM2020, een letterwoord van krachtige begrippen die het toekomstproject van de Limburgse veiling belichamen: Slagkracht, Teamkracht, Aandacht en Marktmacht. Maar wat is het maken van mooie toekomstplannen waard als Poetin van de ene op de andere dag de fruitsector voor het blok zet? Heel begrijpelijk heeft men bij Veiling Haspengouw even gearzeld, te meer omdat de veiling ongeveer gelijktijdig een lange samenwerking beëindigde met directeur Renaat Kuipers. Snel volgde het besef dat een veiling er in goede én slechte

tijden baat bij heeft dat medewerkers én telers doordrongen zijn van dezelfde visie zodat STAM2020 niet in de koelkast belandde.

Een enquête bij de leden-fruittelers, uitgevoerd door de coöperatieve dienstverlener Coopburo (Cera), had uitgewezen dat telers zich te weinig betrokken voelen bij de werking van de veiling. Ook merkten nogal wat telers op dat hun bijdrage aan de veiling hoog is, al zijn ze er wel allemaal van overtuigd dat het noodzakelijk is om het fruitaanbod te bundelen. De aandachtspunten uit die bevraging vormden de start van verschillende workshops met de bestuurders en de directie, onder begeleiding van communicatiebureau Field Communication. Door de belangrijke waarden te benoemen, kwamen de gemeenschappelijke kernwaarden van de leidinggevendenden bovendien: transparantie, betrokkenheid, innovatie en samenwerking. Daarna was het een kleintje om de visie en missie van de veiling opnieuw op punt te zetten.

In de volgende fase werden strategische prioriteiten benoemd: via conceptrassen en marktsegmentatie het marktaandeel verhogen, innoveren door duurzaam ondernemen, de rendabiliteit van bedrijven verbeteren, samenwerken, essentiële informatie delen en uitwisselen en tot slot marktmacht bundelen. De goede bedoelingen van het veilingbestuur zullen telers misschien doen terugdenken aan die vorige strategische oefening, 'de veiling van morgen'. "STAM2020 is anders", verzekert kersvers algemeen directeur Filip Vanaken. "Het opzet was indertijd niet verkeerd maar we communiceren nu op een heel andere manier. In het verleden drongen de strategische plannen te weinig door tot bij de personeelsleden en de fruittelers."

Waar vergaderingen op de veiling vaak dezelfde gezichten lokken, koos men nu voor acht meetings bij de bestuursleden thuis. Dat creëerde een ongedwongen en huiselijke sfeer om met elkaar van gedachten te wisselen over de coöperatie. Van de 390 actieve leden namen er 110 deel aan deze 'thuiscafés'. "Een succes", zegt Vanaken, "want samen vertegenwoordigen zij zeker 80 procent van de omzet." Dat kleinere telers moeilijker te bewegen zijn tot vergaderen, laat zich volgens Vanaken eenvoudig verklaren: "In tegenstelling tot de grote telers komen de kleinere hier zelf hun fruit afleveren. Zij zijn dus automatisch nauw betrokken bij de werking van de veiling." Voor het personeel van de veiling in Sint-Truiden werden apart nog eens vijf interactieve sessies georganiseerd over de waarden van de veiling.

Ondertussen is het strategisch project in zijn voorlaatste fase aanbelaand: werkgroepen, zogenaamde STAMteams, buigen zich over de zes strategische prioriteiten om die begin volgend jaar verder invulling te geven. Uiteindelijk is het aan de raad van bestuur om de strategische keuzes richting 2020 te maken. "Zij zullen aan de slag gaan met de goede ideeën die de STAMteams voortbrengen zodat de telers beter dan ooit tevoren zullen weten waarmee de veiling bezig is", verzekert Vanaken.

Los van deze strategische oefening staat de nieuwe algemeen directeur voor de uitdaging om de veiling door financieel en commercieel woelige tijden te loodsen. Hij kan daarvoor rekenen op twee nieuwe medewerkers aangezien de veiling zowel een nieuwe financiële als een nieuwe marketing directeur aanwierf. De zoektocht naar meer financiële armslag – zonder de coöperanten aan te spreken – leidde alvast tot de verkoop van frigoruimte, mee ingegeven door de overcapaciteit die het gevolg is van de Europese crisissteun voor het niet oogsten van fruit en van telers die zelf investeren in koelruimte. Ook wordt de werking van de veiling onder de loep genomen om inefficiënties die geld kosten eruit te halen.

Commercieel zijn de uitdagingen niet minder groot. De fruitsector zit in een oncomfortabele aanbodmarkt en het ziet er niet naar uit dat Rusland de grenzen snel weer opengooit. "En zelfs al komt er schot in de zaak, dan zullen de Russen wellicht lidstaten tegen elkaar uitspelen in plaats van het licht op groen te zetten voor de ganse EU", vermoedt Luc Vanoirbeek, adviseur Tuinbouw bij Boerenbond. "De handel zal dus nog lange tijd verstoord blijven", zegt Vanoirbeek, die zich optrekt aan het feit dat elke crisis nieuwe opportuniteiten schept en de sector ook in het verleden zijn veerkracht bewees. "In augustus zat iedereen met de handen in het haar, maar nu stel ik vast dat de fruitsector niet in een hoekje zit te klagen maar inspanningen levert voor nieuwe afzetmarkten zoals Canada, India en Viëtnam. De crisis wees nogmaals uit dat de grote sterkte van de groente- en fruitsector de krachtenbundeling in producentenorganisaties is." De sector krijgt om die reden ook meer krediet van Europa, getuige de crisissteun die vlotter zijn weg vond naar de groente- en fruitsector dan naar sectoren als varkens- en melkveehouderij.

Volgens Jos Meesters, directeur Productie bij Veiling Haspengouw, brengen nieuwe exportbestemmingen nieuwe uitdagingen met zich mee. "Door de langere transportafstand en de importheffingen die een land als India hanteert, breng je daar een duurder product op de markt dan je in het verleden in Rusland deed. India verdient daarom een beter product dan de eerste én tweede keuze peren die in het verleden naar Rusland gingen", aldus Meesters. Dat vergt een aanpassing, van in de boomgaard – mogelijk is conference niet de meest geschikte variëteit voor verre export – tot in de

bewaring. Belangrijke productielanden als Chili, Nieuw-Zeeland en Zuid-Afrika telen al langer fruit voor 'moeilijke' afzetmarkten en hebben dus een voorsprong op de Vlaamse fruitteelt die weggewerkt moet worden. Die uitdaging kan er voor Veiling Haspengouw nog wel bij.

Beeld: Veiling Haspengouw


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](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra