

"Veilingen moeten hun sterke punten meer belichten"

nieuws

De Belgische groente- en fruitsector kent een lange coöperatieve traditie, maar steeds vaker worden er vraagtekens geplaatst bij het nut ervan. Dat is ook het Verbond van de Belgische Tuinbouwcoöperaties (VBT) niet ontgaan en dus wijdde ze een event aan het thema. “De praktijk toont aan dat coöperaties springlevend zijn”, zei Hannes Hollebecq van Coopburo. “Al moeten de veilingen veel meer de meerwaarde van deze vorm van samenwerking benadrukken. Land- en tuinbouwers moeten de ontstaansgeschiedenis van hun veiling terug leren kennen.” Maar het is ook opletten voor valse verwachtingen. “In tijden van crisis zijn coöperaties geen wondermiddel”, klinkt het.

🕒 26 MEI 2016 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:27

Lees meer over:

tuinbouw

handel



De Belgische groente- en fruitsector kent een lange coöperatieve traditie, maar steeds vaker worden er vraagtekens geplaatst bij het nut ervan. Dat is ook het Verbond van de Belgische Tuinbouwcoöperaties (VBT) niet ontgaan en dus wijdde ze een event aan het thema. “De praktijk toont aan dat coöperaties springlevend zijn”, zei Hannes Hollebecq van Coopburo. “Al moeten de veilingen veel meer de meerwaarde van deze vorm van samenwerking benadrukken. Land- en tuinbouwers moeten de ontstaansgeschiedenis van hun veiling terug leren kennen.” Maar het is ook opletten voor valse verwachtingen. “In tijden van crisis zijn coöperaties geen wondermiddel”, klinkt het.

Wereldwijd zijn er vandaag 2,5 miljoen coöperaties die ruim een miljard coöperanten tellen. Samen realiseren zij een jaarlijkse omzet van om en bij de drie biljoen dollar. Vooral in de land- en tuinbouwsector is deze bedrijfsvorm populair. Ongeveer de helft van alle coöperaties is in deze sector actief, samen zijn ze goed voor een omzet van 337 miljard dollar. Als we enkel naar Europa kijken, dan zien we dat er ruim 50.000 coöperatieve ondernemingen zijn die samen meer dan 9,5 miljoen leden tellen. Ze stellen 650.000 mensen tewerk en ze halen een omzet van 347 miljard euro. Met deze cijfers wil Hannes Hollebecq aantonen dat coöperaties zeker geen uitzondering vormen in de wereldwijde economie. “Ondanks de toenemende media-aandacht die bijvoorbeeld werkerscoöperaties krijgen, is het allesbehalve iets nieuws”, stelt hij. De structuur van coöperaties is vaak heel divers, afhankelijk van wie de vennoten zijn, in welke sector men actief is, de activiteiten die men ontwikkelt, de schaal die men hanteert, enz. “En wat we ook vaststellen is dat toenemende schaalvergroting coöperaties niet buitenspel hoeft te zetten. Zo telt Frankrijk 12.000 machinecoöperaties die ondanks de schaalvergroting in de landbouw hun aantal leden nog steeds zien toenemen”, luidt het.

De Belgische veilingsector wordt in binnen- en buitenland aangehaald als voorbeeld van goed werkende coöperaties, maar Hollebecq waarschuwt de veilingen ervoor dat ze hun bestaan niet als vanzelfsprekend mogen beschouwen. “Zeker door de slechte prijzen in bepaalde sectoren en de fusies tussen een aantal veilingen, klinkt de vraag naar het nut van de veilingen steeds luider. Om die reden moet nu meer dan ooit beklemtoond worden hoe

de sector er zou uitzien zonder afzetcoöperaties.” Al beseft Coopburo dat dit niet evident is omdat er weinig economisch onderzoek over coöperaties voorhanden is.

Hannes Hollebecq benadrukt dat de ontstaansgeschiedenis van de veilingen meer in de verf moet gezet worden. “Zeker jonge leden moeten het verhaal van de veilingen opnieuw leren kennen. Het lidmaatschap van een veiling gaat soms te vanzelfsprekend over van vader op zoon of dochter.” Volgens hem zijn veel telers zich onvoldoende bewust van al het werk dat hun coöperatie doet en van de rekening die daarbij komt kijken. Die voordelen moeten in zijn ogen meer uitgesproken worden. Tegelijk moedigt hij coöperaties aan om te blijven diversifiëren en innoveren, ook in hun businessmodel.

Ondanks de voordelen zijn er ook een aantal beperkingen aan het coöperatieve model. “Het nadeel van samenwerking is dat er samen moet gewerkt worden. Leden hebben tal van rechten in een coöperatie, maar ook plichten, zoals leverplicht, controleplicht, enz., zijn een logisch gevolg van een coöperatief model. Je kiest vrijwillig om je te binden. Het heeft dus geen zin dat een lid dit ziet als een pesterij of een beknotting van zijn ondernemerschap”, stelt Hollebecq.

Philippe Appeltans, algemeen secretaris van VBT, bediende Hollebecq meteen op zijn wensen. Hij belichtte het historisch perspectief van de veilingen. “Begin vorige eeuw verkochten boeren hun groenten en fruit op hun bedrijf of trokken ze ermee naar de lokale markt. Daarbij was er totaal geen transparantie in de markt en waren de boeren overgeleverd aan de willekeur van de handel. Geleidelijk aan nam de nood aan een georganiseerd verkoopsysteem toe. Na Wereldoorlog II doken coöperaties op die de voorloper zijn van de huidige veilingen. Lokale veilingen namen snel een vlucht naar grotere entiteiten, een evolutie die zich tot op vandaag voortzet”, bracht hij in herinnering. Vandaag wordt België en vooral Vlaanderen gekenmerkt door grote en efficiënte afzetstructuren in de versmarkt voor groenten en fruit.

De veilingen leveren tal van diensten aan hun telers, gaande van kwaliteitscontrole, over bewaring, verpakking, verkoop en marketing tot logistiek. “Ook de budgetten die veilingen jaarlijks investeren in onderzoek voor de sector mogen niet onderschat worden”, benadrukt Appeltans. Op die manier kunnen de telers zich volgens hem focussen op waar ze het sterkst in zijn: producten van topkwaliteit produceren. “Ook de verkoopsystemen van het Belgische veilingwezen zijn state-of-the-art. Dat werd recent nog duidelijk toen een Vietnamese functionaris ons daarop wees tijdens een handelsmissie in het land. Wij zijn ons daar niet altijd bewust van”, zei de VBT-secretaris.

Tot slot haalde Appeltans er nog een aantal conclusies bij uit een enquête over producentenorganisatie die het Departement Landbouw en Visserij uitvoerde. Daaruit bleek dat telers hun producentenorganisatie vooral waarderen voor de betalingsgarantie, de korte betalingstermijnen, de ondersteuning bij de opvolging van lastenboeken en de logistieke dienstverlening. “Als ze alle taken zelf zouden moeten doen die hun PO voor hen doet, dan zouden de telers daar tien procent van hun productomzet moeten aan spenderen. Zo’n kwart stelt zelfs dat dit meer dan 30 procent zou zijn.” Toch klonk ook in deze enquête de roep naar betere informatieve communicatie en inspraak, waarschuwde Appeltans nog.

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/viltmieuws.bsky.social>

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by [Who Owns The Zebra](#)