duiding

Xavier Vanden Avenne - Vanden Avenne Izegem

duiding

"Hoge tarweprijs heeft niks met biobrandstof te maken"

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

Lees meer over:
Interview

Vanuit het kantoor van Xavier Vanden Avenne (39) in de Gentse haven aanschouwen we een panoramisch beeld vol werfkranen en torenhoge stellingen. Arbeiders timmeren aan fermentatiesilo's die straks graan zullen omzetten in bio-ethanol. Over de opgelopen vertraging maakt de afgevaardigd bestuurder van Vanden Avenne Izegem zich geen zorgen. De evolutie van de graanprijzen is een ander paar mouwen.

De familie Vanden Avenne is sinds 1883 actief in de handel en distributie van granen en derivaten. Niet toevallig op het ogenblik dat vanuit overzeese gebieden het allereerste graan werd aangevoerd met indrukwekkende stoomschepen?

Xavier Vanden Avenne: Mijn boerende overgrootvader is in die periode naar Ooigem afgezakt en begon als een van de eersten grondstoffen te mengen voor de veeboeren. Maar we waren een echte landbouwersfamilie en dus werden de granen gewoon aangekocht bij importeurs. Vergeet ook niet dat bijna alle grote graanhandelaars zich aanvankelijk niet in het Gentse, maar wel in de Antwerpse haven vestigden. Het heeft een hele generatie geduurd vooraleer de familie Vanden Avenne zich specifiek ging toespitsen op de groothandel in granen. Het was al 1923 toen hiervoor de vennootschap Vanden Avenne Izegem werd opgestart.

Twee familietakken hebben in die periode de activiteiten netjes onder elkaar verdeeld: de ene deed de graanhandel, de andere hield zich bezig met de productie van veevoeder?

Blijkbaar heerste er een goede verstandhouding in de familie, want pas in 1962 werden de verschillende activiteiten opgesplitst in aparte vennootschappen. Dat proces is in

alle rust gebeurd en heeft de opvolging van de zaken vergemakkelijkt. De veevoedertak van de familie is altijd een goede klant gebleven van Vanden Avenne Izegem, zonder dat er nog juridische bindingen bestaan.

Een belangrijke stap in de ontwikkeling van Vanden Avenne Izegem was de uitbreiding van de opslagcapaciteit voor granen door de oprichting van Euro-Silo in 1969?
Het bedrijf heeft toen inderdaad het voortouw genomen om in samenwerking met Cargill en de International Corn Company een belangrijke op- en overslagplaats te creëren voor het graan dat de ontluikende mengvoederindustrie nodig had. In die periode was de service in de Antwerpse haven ondermaats en het feit dat de veevoederfabrieken zich sterk concentreerden in West-Vlaanderen, vergemakkelijkte de keuze voor de Gentse haven. Ook al stond die nog maar in zijn kinderschoenen en moesten we destijds beginnen bouwen bovenop een moeras. Achteraf bekeken heeft het succes van Euro-Silo er wel voor gezorgd dat het accent van de graandistributie in ons land verschoven is van Antwerpen naar Gent. Je mag rekenen dat Gent vandaag op dat vlak een marktaandeel heeft van tachtig procent.

Wat is de huidige betekenis van Euro-Silo als draaischijf van de Belgische graanhandel?
Met een theoretische opslagcapaciteit van 650.000 ton op de twee verschillende sites doet geen enkele concurrent in Noordwest-Europa beter. Door de toenemende prijsschommelingen op de wereldmarkt is er bovendien een stijgende behoefte aan opslagcapaciteit, waardoor we met plannen rondlopen om nog bij te bouwen. Anderzijds is het behandelde volume afgenomen doordat de mengvoederbedrijven vanaf de jaren negentig steeds meer granen in hun rantsoenen verwerkten, ten koste van graanvervangers en eiwithoudende gewassen. De concurrentie met de havens in Amsterdam en Rotterdam is bovendien bikkelhard. We zitten helaas met een belangrijke handicap opgezadeld omdat de zeesluis in Terneuzen te klein is. De Vlaamse overheid heeft geld ter beschikking gesteld om een aantal studies uit te voeren en samen met andere industriële partners hebben we ons verenigd in een adviesforum. Iedereen raakt stilaan doordrongen van de notie dat de Gentse haven geen bedreiging vormt voor de containertrafiek in Antwerpen, maar dat betekent helaas niet dat het probleem van die zeesluis in een handomdraai opgelost raakt.

Aanvankelijk stockeerde Euro-Silo vooral graanvervangers en eiwithoudende

gewassen. Sinds enkele jaren is het accent opnieuw verschoven in de richting van granen zoals tarwe, gerst en maïs.
We hebben ons gewoon aangepast aan de koerswijzigingen van het Europees landbouwbeleid. Destijds zorgden de interventieprijzen voor grote graanvoorraden en was er nood aan de invoer van graanvervangende producten. Daar hebben wij gewoon op ingespeeld, al is de groei van Euro-Silo heel gestaag gebeurd. We zijn begonnen met een opslagcapaciteit van 18.000 ton en vervolgens mee gegroeid op het ritme van de veevoederindustrie. Tot de EU begin jaren negentig ervoor opteerde om de enorme voorraden opnieuw af te bouwen door een grondige hervorming van het graanbeleid. Daardoor gingen de veevoederbedrijven opnieuw meer granen gebruiken, met als gevolg dat onze overslag enkele jaren geleden plots was teruggevallen van zes tot minder dan vier miljoen ton op jaarbasis. Twee jaar geleden heeft dat trouwens geleid tot een herstructurering. Sindsdien zijn de graanprijzen fors gestegen, waardoor we opnieuw een groter volume verhandelen.

De hogere graanprijzen maken het interessant om te speculeren?
Ons handelsmerk is dat we altijd onze klanten kunnen bedienen, zowel bij stijgende of dalende marktprijzen. We kunnen de stockvoorraden wel wat bijsturen in geval van een negatieve prijsconjunctuur, maar zeker voor importgoederen is onze manoeuvreerruimte beperkt: we kunnen het ons niet permitteren om halfvolle zeeschepen te bestellen.

Wie zijn vandaag de eigenaars van Euro-Silo?
De familie Vanden Avenne heeft zestig procent van de aandelen in handen. De familie Marchant en Cargill hebben elk twintig procent.

Is Cargill dan geen concurrent van Vanden Avenne Izegem?
We hebben ons de samenwerking met Cargill nog nooit beklaagd. Dat bedrijf verkoopt ook grondstoffen aan mengvoederfabrieken, maar is in de eerste plaats toch een verlengstuk van onze activiteiten. Cargill koopt goederen aan op lokale landbouwmarkten in het buitenland en organiseert vervolgens ook het transport per zeeschip. Dat is een moeilijke business waarvoor Vanden Avenne Izegem enkele maatjes te klein is. Je moet immers een hele vloot hebben om de logistiek te kunnen optimaliseren. Zoiets is alleen maar weggelegd voor de Bunge’s, Dreyfussen en Cargills van deze wereld.

Vanden Avenne Izegem is nochtans geen kleine speler?
We leveren grondstoffen in België en op de Noord-Franse markt. Op Europees vlak zijn we dus maar een lokale speler. Met onze 20 à 25 medewerkers hebben we vorig jaar een omzet gerealiseerd van 230 miljoen euro. Normaliter verhandelen we een volume van 1,4 à 1,8 miljoen ton, maar dit jaar zal dat cijfer allicht uitstijgen boven de twee miljoen ton. In 2006 boekte het bedrijf een winst voor belastingen van 2,5 miljoen euro, maar een jaar eerder was er helemaal geen winst. Afhankelijk van de conjunctuur kunnen de cijfers in onze branche dus zeer sterk schommelen. Eigenlijk beheren wij als distributeur het prijsrisico voor de mengvoederbedrijven. We verrekenen de prijzen elke dag, zodat onze prijslijst permanent een perfecte weerspiegeling is van de wereldmarktprijzen. Natuurlijk proberen we via termijnmarkten het risico beheersbaar te houden. Maar daarbij reikt onze tijdshorizon nooit verder dan anderhalf jaar.

Welk marktaandeel scoren jullie op de Belgische markt?
Dat hangt er vanaf hoe je het bekijkt. In een normaal jaar verhandelen we ongeveer anderhalf miljoen ton, waarvan zo'n 900.000 ton op de Belgische markt terechtkomt. Als je weet dat de mengvoederbedrijven gezamenlijk ongeveer zes miljoen ton veevoeder produceren, zou je kunnen zeggen dat ons marktaandeel rond vijftien procent schommelt. Wie ons marktaandeel echter afmeet aan de invoer van eiwithoudende gewassen en graanvervangers komt uit op een cijfer van ruim vijftig procent. Granen worden daarentegen soms rechtstreeks bij landbouwers aangekocht door onze klanten, of worden geleverd vanuit Frankrijk. We spelen wel mee in die graanhandel, maar zijn slechts één van de vele spelers. Onze roeping blijft de invoer: we laten zeeschepen aanvoeren om hun vracht van 60.000 ton te verdelen over vrachtwagens. Op dat vlak hebben we een unieke marktkennis die we ten dienste kunnen stellen van onze klanten. We zijn een distributeur, geen speculant.

Er is heel wat te doen over de stijgende tarweprijzen. Met welke gevoelens volgt u het debat hierover?
Een groot misverstand dat hierover bestaat, is dat biobrandstoffen zouden bijgedragen hebben tot die prijsverhoging. De Verenigde Staten produceren dit jaar 22 miljoen kubieke meter bio-ethanol op basis van maïs, en dat terwijl de maïsprijs er nauwelijks veertig procent bedraagt van de tarweprijs. Het probleem voor onze veevoederbedrijven is dat ze geen toegang hebben tot die spotgoedkope maïs omdat die genetisch gemodificeerde ingrediënten bevat. De Europeanen betalen 260 euro voor een ton tarwe, terwijl de Amerikanen honderd euro neertellen voor een ton maïs.

Als Vanden Avenne Izegem morgen toestemming krijgt om een fractie van de 340 miljoen ton Amerikaanse maïs te importeren, kan ik die voor 150 euro leveren aan onze klanten. Over de ggo-kwestie doe ik geen uitspraken, maar ze kost onze veehouderij wel gigantisch veel geld, dat kan je niet becijferen. Er is in Europa een tekort aan tarwe, en tegelijkertijd blijven we verstoken van de grootste wereldproductie van andere granen. En dat terwijl we nog niet zolang geleden enorme stockvoorraden kenden. De beleidsmakers hebben natuurlijk pech dat hun hervorming samenvalt met misoogsten en een sterke vraag vanuit China en India, maar men heeft met de verregaande afbouw van de stocks het kind met het badwater weggegooid. Strategische stocks zijn immers de beste garantie op prijsstabiliteit.

De Europese Commissie heeft de verplichte braaklegging voor granen tijdelijk weer opgeschort. Brengt dat zoden aan de dijk?
Dat verwacht ik wel. Het vermogen van landbouwers om zich aan te passen aan de toenemende vraag wordt overigens verschrikkelijk onderschat. De wereldproductie van soja is de voorbije tien jaar ruim verdubbeld. Een ander voorbeeld: tussen 1980 en 2004 is het mondiaal tarweareaal met tien procent gekrompen, maar de productie is wel met 58 procent toegenomen dankzij betere irrigatie, betere variëteiten, enzovoort. De Polen oogsten 3,5 à 4 ton tarwe per hectare, niet eens de helft van de opbrengstcijfers in België en Frankrijk. In dergelijke gebieden zit nog heel veel rek op de productie. Ik verwacht wel dat de hoge graanprijzen nog wel een tijdje zullen aanhouden, maar niet op het huidige niveau. De productie zal de vraag inhalen, temeer omdat er altijd een groeivertraging kan optreden van de wereldeconomie.

Anderzijds worden de prijzen omhooggestuwd door toenemende speculatie?
Inderdaad. De speculatie komt enerzijds van hedgefondsen, die rendement opzoeken door gebruik te maken van het onevenwicht op markten. Het maakt daarbij niet uit of de markt omhoog of omlaag gaat. Een recent fenomeen is dat van de indexfondsen, die alleen maar graanvolumes opkopen in de veronderstelling dat de voedselprijzen in de toekomst hoe dan ook zullen stijgen. En hoe schaarser het aanbod, hoe sterker de positie van die fondsen. Schaarste verkleint immers de kans dat het graan fysiek geleverd wordt op termijnbeurzen. In principe is het mechanisme gezond: de nodige leveringspunten zijn voorzien zodat het altijd mogelijk is om tarwe effectief te leveren tegen termijncontracten. Zo vormen onze silo's één van de leveringspunten voor koolzaad dat verhandeld wordt op de beurs van Parijs. Van zodra een aantal fondsmanagers hun graan daadwerkelijk geleverd krijgen, overwegen ze om hun

contracten opnieuw te verkopen.

Speculatie is ook mogelijk door graan te stockeren?
De stockage wordt in de meeste gevallen door landbouwcoöperaties ter beschikking gesteld van landbouwers. Maar het zijn de boeren zelf die beslissen wanneer ze hun graan verkopen. Het spreekt vanzelf dat ze in de huidige omstandigheden niet staan te springen om graan te verkopen.

Waarom is Vanden Avenne Izegem in Alco Bio Fuel gestapt?
We waren op zoek naar activiteiten met extra toegevoegde waarde, ook al omdat de mengvoederproductie op de terugweg is. Diversificatie was dus de drijfveer, maar we wilden wel terechtkomen in een aanverwante sector die ons de mogelijkheid biedt om onze expertise te valoriseren. Uiteraard moesten we nog een aantal andere partners met specifieke knowhow aanspreken om bio-ethanol te kunnen brouwen. Een jaar geleden hebben we uiteindelijk van de federale overheid een productiequotum gekregen en intussen staat onze fabriek in de steigers. We rekenen er op dat we aan het eind van het eerste kwartaal van volgend jaar kunnen proefdraaien. Daarnaast spelen we samen met Cargill ook een rol bij biodieselproducent Bioro.

Hoeveel Belgische boeren zullen straks tarwe leveren aan Alco Bio Fuel?
Zoveel mogelijk. Aveve en Walagri hebben al contracten gesloten voor de teelt van tarwe op braakgronden. Het is echter onmogelijk om op dit ogenblik te voorspellen hoeveel Belgisch graan onze fabriek zal verwerken. Alles hangt af van de logistieke optimalisatie, want dat graan moet natuurlijk competitief zijn met het graan uit bijvoorbeeld Frankrijk. Momenteel kijken we vooral met een bang hartje naar de evolutie van de graanprijzen. Recente prognoses wijzen er op dat de tarweoogst in Australië eerder vijftien in plaats van twintig miljoen ton zal opleveren als gevolg van droogte. (korte stilte) Een prijsdaling komt er op termijn zeker, maar het mag niet te lang meer duren.

De Braziliaanse president Lula was onlangs in Stockholm om de productie van bio-ethanol uit suikerriet te promoten. Hij heeft de Zweedse regering warm gemaakt om in de Europese Unie te ijveren voor een verlaging van de invoertarieven voor ethanol uit derde landen.
Denk je dat de Brazilianen de productie van bio-ethanol niet subsidiëren? Natuurlijk is de afschaffing van de importheffingen een ernstige bedreiging, maar als ondernemer

ga ik me daar niet op blindstaren. Vorig jaar was de Europese ethanolproductie door de hoge suikerprijzen even competitief als de Braziliaanse. Als gevolg van de hoge tarweprijzen is dat nu weer even anders. Ik vermoed dat in de toekomst nu eens de ene en dan weer het andere kamp aan betere prijzen zal kunnen produceren.

De productie van bio-ethanol zal ervoor zorgen dat straks nog minder graan voorhanden is voor de mengvoederfabrikanten?
Uit een studie van de EU-Commissie blijkt dat de ethanolindustrie in 2020 elf procent van de Europese graanproductie nodig heeft. Dat lijkt me niet onoverkomelijk. Anderzijds ben ik het ermee eens dat de targets voor de bijmenging van biobrandstoffen ook niet té ambitieus mogen zijn. Op milieukundig vlak zijn biobrandstoffen niet de enige oplossing om de broeikasgassen te reduceren. Ook windenergie en zonne-energie moeten volop kansen krijgen.

Volgens een recent rapport van de OESO kunnen biobrandstoffen de uitstoot van broeikasgassen met maximaal drie procent indijken. De prijs die daarvoor betaald moet worden, is volgens de studie onevenredig groot.
We sluiten ons honderd procent aan bij de oproep om enkel de duurzame productie van bio-ethanol te stimuleren. Zo zou de overheid de regeling voor de accijnsvrijstelling kunnen koppelen aan de efficiëntiegraad van het productieproces. Er wordt ook al lang gesproken over de invoering van certificaten voor biobrandstoffen die onder meer op een energetisch verantwoorde manier vervaardigd zijn. Wij zijn daar allemaal voorstander van. De kans is trouwens groot dat we een installatie zullen bouwen om de neutrale CO2 die vrijkomt in ons productieproces te recupereren. Door die investering zullen we die CO2 kunnen capteren, vloeibaar maken en leveren aan CO2-producenten, die dan geen CO2 uit aardgas meer zullen uitstoten.

Gaan jullie nevenstromen van de ethanolproductie valoriseren?
Het restproduct van de distillatie bevat tien procent droge stof, met name al het organisch materiaal dat niet is omgezet tot ethanol. Na droging levert dat een graanpellet op met een eiwitgehalte van 34 procent.

Volgens Bemefa zijn de producenten van biobrandstoffen in ons land pas heel laat op de idee gekomen om de nevenstromen in hun businessplan op te nemen.
We zijn gespecialiseerd in de verkoop van derivaten en beseffen dus maar al te goed dat we die pellet vandaag zouden kunnen verkopen aan 180 euro per ton. Daarom

hebben we van bij de start van het project veel aandacht besteed aan de droging van dat product, zodat de nutritionele eigenschappen behouden blijven. Misschien houden andere producenten van biobrandstoffen minder rekening met hun bijproducten, maar voor Alco Bio Fuel is dat zeker niet het geval.

Zitten bij Vanden Avenne Izegem nog andere innovatieve projecten in de pijplijn?
Ondernemers zitten nooit stil. Op het vlak van onderzoek en ontwikkeling werken we momenteel aan een sterk vernieuwend project. Maar je kan allicht raden dat ik hierover voorlopig echt nog niks meer kan vertellen...

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