

Uit gebrek aan transparant veilsysteem

Telers wijken uit naar Belgische veilingen

Telers van groenten en fruit die niet gelukkig zijn met het veilsysteem in Nederland reizen met de producten de grens over naar België. Bij onze zuiderburen gaat 70 procent voor de klok en 30 procent via bemiddeling. Voor kwaliteitsproducten liggen de prijzen hoger.

Halverwege de jaren negentig van de vorige eeuw vonden er verschuivingen plaats in de groente- en fruitsector. Negen coöperatieve veilingen fuseerden in 1996 tot Voedingsbouw Tuinbouw Nederland (VTN). Nieuwe afzetorganisaties The Greenery, Veiling ZON en Fruitmasters waren een feit. Verandering in afzet zorgde voor andere afzetsystemen naast de vertrouwde veilingklok in het Nederlandse veilingssysteem. Niet alle Nederlandse telers kunnen zich vinden in het nieuwe systeem en brengen hun producten naar België. Op twee Belgische veilingen: de Mechelse

Veilingen en Brava veiling, neemt het aantal Nederlandse telers jaarlijks toe.

Meer concurrenten

Afname van de concurrentiekracht was een belangrijke factor die ervoor zorgde dat het veilingssysteem in Nederland veranderde. Aan het eind van de vorige eeuw merkte Nederland dat het niet de enige belangrijkste speler was op de Europese markt van groenten en fruit. De toenemende eisen van de consumenten was een andere factor. Verder wonnen

grootwinkelbedrijven steeds meer aan macht. In de jaren tachtig werd minder dan de helft van de groenten en fruit via supermarkten verkocht. Nu ligt dat percentage ver boven de 75 procent.

Marktveranderingen in Nederland vroegen om een veranderde afzetstructuur. Het wenspakket van de afnemers groeide, waarop producenten adequaat moesten reageren. Bij een dergelijke situatie was volgens veel spelers in de sector de verkoop via de veilingklok niet optimaal. Telers van speciale producten kampten met het probleem dat het ▶



Op de Mechelse Veilingen, in Sint-Katelijne-Waver, zetten meer dan 100 Nederlandse telers de producten af. De jaarlijkse omzet van de veiling is meer dan 200 miljoen euro.



In de nieuwe verkoopzaal van de Mechelse Veilingen, is er plaats voor 450 kopers op de tribune. Dagelijks verschijnen hier van 8.30 uur tot 11.00 uur de producten voor de klok.

bestaande veilingssysteem niet meer voldeed. Zij hadden behoefte aan andere afzetstrategieën. Door de totale leveringsplicht die de leden hebben, was het niet mogelijk om op een andere manier dan via de veiling deze producten af te zetten. Voor veel telers en kopers was het helder, het roer moest om, nieuwe veilingssystemen waren nodig.

Ontevreden telers

Telers die ontevreden waren over de wijze waarop in Nederland groenten en fruit werd afgezet, zochten naar andere kanalen of zetten hun producten af in België. „Wij zien al enige jaren een toename van Nederlandse leden op de Mechelse Veilingen”, zegt Bert Stas, marketing en communicatiemanager van deze veiling. „Het transparante kloksysteem en een betere prijs voor kwaliteitsproducten zijn twee redenen die de Nederlandse telers noemen om bij ons het product af te zetten. Nederland heeft enige jaren geleden afscheid genomen van het kloksysteem. Leden die zich bij ons aansluiten, zijn daar niet gelukkig mee en kiezen voor ons systeem. Ondertussen tellen wij meer dan 100 Nederlandse telers die op de Mechelse Veilingen hun producten afzetten en ze zijn goed voor 10 procent van de totale aanvoer.”

Jo Lambrecht, commercieel medewerker van veiling Brava ervaart ook de toename van Nederlandse telers op de Brava veiling. „De Nederlandse telers die bij ons het product afzetten, missen gebrek aan transparantie. Zij hebben het gevoel dat in een systeem zonder klok er niet eerlijk wordt uitbetaald, een andere teler ontvangt volgens de telers meer voor zijn product dan hijzelf. In het kloksysteem zijn prijzen controleerbaar, bovendien liggen ze op hogere prijsniveaus.” Volgens Lambrecht krijgen de meeste producten op de Brava veiling een sticker van Flandria op het product, het Belgische keurmerk dat voor een hogere prijs wordt afgezet.

Veilen via de klok

Manager communicatie van veiling ZON, Jos Cabau weet niet dat het aantal Nederlandse telers groeit dat in België hun producten

veilt. De onvrede en het gemis van de klok klinkt hem vreemd in de oren. „Wij hanteren nog steeds de klok op veiling ZON, wij merken dat onze telers dat belangrijk vinden”, aldus de manager communicatie. Op de Belgische veilingen gaat 70 procent van de producten voor de klok en de resterende 30 procent wordt via bemiddeling en contracten afgezet. In Nederland is dat precies andersom. Volgens Cabau komt dat omdat veiling ZON bijvoorbeeld zich vooral richt op de retail. „Als supermarkten drie weken voor de actie de folders drukken is het vervelend als zij voor de klok de hoogste prijs moeten betalen. Daarom werken wij vooral met allerlei soorten van contracten. Als leden aangeven dat zij meer met de klok willen werken, luisteren wij daar zeker naar. Alleen hoor ik deze geluiden niet”, vertelt Cabau.

„Als de prijzen dalen, wordt het onrustig op de markt en gaan telers weer eens goed kijken op welke manier zij een hogere prijs voor het product kunnen krijgen”, zegt Ralph Bogers van veiling Zundert. „In zulke tijden zie je dat er dan weer meer wordt gekeken naar België. Het aantal telers dat groenten afzet via Belgische veilingen blijft aardig stabiel”, is de mening van Bogers. Met de fusie van de groenteveilingen halverwege de jaren negentig en de oprichting van The Greenery heeft veiling Zundert bewust gekozen om producten via België af te zetten. „Een derde deel van de totale aardbeianaanvoer op veiling Hoogstraten is afkomstig van veiling Zundert. Aardbeien is een typisch daghandelsproduct en uitermate geschikt voor de klok.

Lava en Flandria

Lava is de afkorting voor Logistieke en Administratieve Veilingassociatie, de overkoepelende organisatie of coöperatie van zes groenten- en fruitveilingen in België, onder meer de Mechelse Veilingen en Brava veiling. Deze veilingen voeren het keurmerk Flandria. Momenteel vallen er 55 soorten groenten en fruit onder dit label, zoals tomaten, sla komkommer, paprika, prei, bloemkool, asperges, witlof en broccoli. Om in aanmerking te komen voor het Flandria merk moeten telers en de producten aan een lijst van criteria voldoen, daaronder vallen: teeltechnieken, hygiëne en gewasbeschermingsmiddelen.

Afzet van groenten is beter te plannen en dan is bemiddeling een goed alternatief”, voegt Bogers toe.

Stas en Lambrecht hebben niet het idee dat de klok verdwijnt. „De klok blijft het ijkpunt”, zegt Stas resoluut. Bovendien kan door internet iedereen achter de pc thuis de klok volgen. Volgens Stas wordt reeds 30 procent via internet verkocht. „Je blijft altijd een groep kopers houden die het product willen zien, voelen en ruiken. Deze groep wil zelf aanwezig zijn in de verkoopzaal”, aldus Stas. „Terwijl in Nederland de klok is afgeschafte, houden ze ons systeem nu goed in de gaten. Het gebeurt nogal eens dat aan de hand van onze klokprijzen de prijzen worden bepaald in Nederland.”

Nederlanders welkom

„Wij zijn blij met de Nederlandse telers op onze veiling”, zegt Lambrecht. „Meer telers levert een groter aanbod op, dat is gunstig voor de afzet. Hoe groter het aanbod des te geconcentreerder wij de producten kunnen afzetten. Het is gewoon beter voor de marketing. Als de telers zich aan kunnen passen aan ons veilsysteem en onze mentaliteit, dan zijn ze welkom”, rond Lambrecht zijn verhaal af.

Stas plaats nog wel een kleine kanttekening bij een snelle toename van Nederlandse telers. „Een bruuske verhoging van het aanbod verstoort de markt. Daarom kiezen wij voor een geleidelijke groei van het aantal Nederlandse telers”, aldus Stas. ■



Via een ISDN-telefoonlijn kan iedereen gemakkelijk vanuit zijn computer aanwezig zijn in de verkoopzaal van de veiling en de producten kopen.



Bijna direct na verkoop krijgen de heftrucks op de veilingvloer een signaal dat zij de producten naar de standplaatsen van de verkopers kunnen brengen.