



© JACQUES VAN OUTRYVE

LANDBOUW IN EEN GEVARIEERD LANDSCHAP

Wat was jouw eerste beeld van de Waalse landbouw? De markt van Ciney, de melk-kruiken in de Ardennen, de Foire de Libramont of de grote graanvelden rond de Leeuw van Waterloo? We doen de schoolreis nog eens over. — Jacques Van Outryve

Het wordt hoog tijd dat we een bezoek brengen aan de Waalse landbouw. We beperken ons tot enkele aspecten. Er is geen tijd en plaats voor de klassiekers zoals het Belgische witblauw, daar besteedden we onlangs nog aandacht aan in een bedrijfsrepor-tage (zie *Management&Techniek* 12 van 27 juni). Maar wat wordt de toekomst van de akkerbouw, de *grandes cultures* of grote teelten? Die grote velden die ons als kind zo versteld deden staan. Het viel mij op dat de *Butte de Lion*, de Leeuw van Waterloo, niet meer midden in een reus-achtig graanveld staat maar tussen de aardappelen en de erwten. De aardappel-teelt kende in Wallonië de jongste jaren een hoge vlucht. Suikerbieten hebben, als gevolg van het Europese beleid, in het teeltplan plaats gemaakt voor aardappe-len. Ook nu staat de suikerbietenteelt

.....
**Waalse landbouwproducten
zijn ook op zoek naar een
afzetmarkt.**
.....

onder druk. Dat is immers niet langer de 'gouden teelt', wel nog in de hoofden maar niet meer in de portemonnee. Wat als straks de Europese suikerquotum-regeling afloopt? Wat als de graanprijzen hoog blijven? Wat als ...?

Ruimte zat

Hoe zal het teeltplan in Wallonië er dan uitzien? Meer vollegrondsgroenten of meer koolzaad? Of andere eiwithoudende gewassen zoals erwten? Met het nieuwe GLB staan ook de Waalse landbouwers

even stil bij de toekomst van hun bedrijf. Niemand weet hoe het teeltplan er mor-gen zal uitzien. Vanuit Vlaanderen gezien hebben de Waalse collega's het grote voordeel van de ruimte, dus van de grond. Maar ook in Wallonië zijn de prijzen voor landbouwgrond sterk gestegen. Prijzen van 35.000 euro/ha zijn geen uitzonderin-gen meer. Zijn het Waalse of Vlaamse boeren die dergelijke prijzen betalen? Is grond alleen zaligmakend? Maakt grond gelukkig? Hetzelfde kan worden gezegd van geld. Zij maken het (land-bouw)leven gemakkelijker. Ik ken landen in de wereld waar veel meer grond ligt te wachten dan in Wallonië. Uit de cijfers over de Waalse en de Vlaam-se landbouw blijft mij bij dat er in Vlaan-deren dubbel zoveel landbouwbedrijven zijn als in Wallonië op een totale cultuur-oppevlakte die bijna 100.000 ha kleiner is

dan de Waalse (tabel 1). Waalse boeren hebben, vanuit Vlaanderen gezien, ruimte zat. Daarnaast heeft Wallonië bijna dubbel zoveel oppervlakte blijvend grasland als Vlaanderen. Figuur 1 toont wat dit voor de gemiddelde landbouwbedrijfsoppervlakte per gemeente betekent. Bedrijven in Wallonië zijn merklijk groter dan in Vlaanderen wat hun oppervlakte betreft, maar hebben zij wel ruimte zat?

Een tweede opvallende verschil tussen Vlaanderen en Wallonië laten de provinciale taartdiagrammen op de kaart zien. Zij tonen aan dat het gemiddelde Vlaamse teeltplan een rijkere schakering aan teelten vertoont dan het Waalse. Vlaanderen kent een zeer intensieve landbouw maar de schakering in het landschap is meer (bio)divers. Er staan meer verschillende teelten!

De grootste verschillen tussen de landbouw in beide landsgedeelten staan niet op de kaart maar wel in de tabel: de dierlijke productie. De dierlijke veredeling, varkens- en pluimveehouderij zijn een Vlaamse aangelegenheid, evenals de tuinbouw die niet in beeld is gebracht. Ook die ligt hoofdzakelijk in Vlaanderen. De Waalse landbouw is dus de Vlaamse niet. Vlaamse boeren kijken met afgunst naar de ruimte en grote percelen cultuurgrond in Wallonië, maar de Waalse overheid en administratie zijn als de dood voor een Vlaams landbouwscenario. Maar schijn bedriegt. Ook Waalse boeren gaan meer en meer gebukt onder milieumaatregelen. Ook zij hebben te maken met Natura 2000 en IHD's.

'Agriculture de Wallonie'

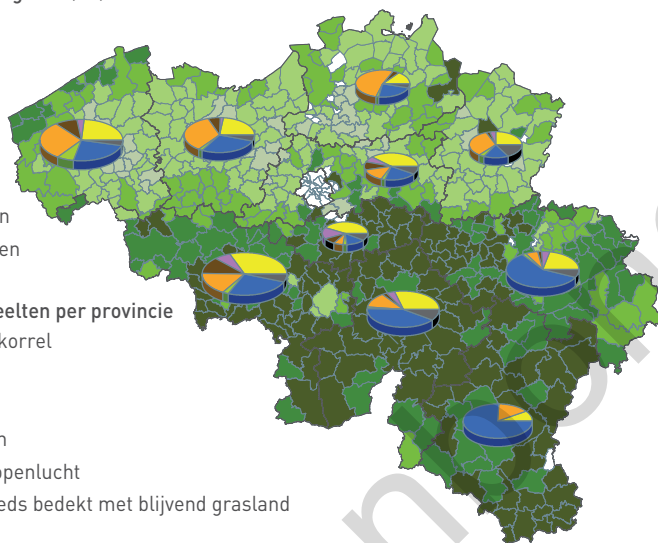
Waalse landbouwproducten zijn ook op zoek naar een afzetmarkt. Is het niet ver weg in het buitenland zoals zoveel Vlaamse land- en tuinbouwproducten dan moet het wel dichtbij zijn. In de buurt of lokaal. Op zoek naar meer rendement op het landbouwbedrijf breidt de biologische landbouw in Wallonië sterk uit. Ook meer dan in Vlaanderen wordt aan producten een gezicht gegeven, worden lokale producten gepromoot en bloeit het agritoerisme. De Waalse politiek wil de landbouw opnieuw op de Waalse kaart zetten met een eigen logo 'Agriculture de Wallonie' (www.agriculturedewallonie.be), zoals VLAM met 'Lekker van bij ons'. De Waalse landbouwers kiezen zelf of ze aan deze profileren willen meedoen en kunnen intekenen. Klein, maar belangrijk verschil: Wallonië wil de Waalse landbouw opnieuw op de

oppervlakte cultuurgrond (ha)

- 1 - 5
- 6 - 15
- 16 - 25
- 26 - 35
- 36 - 50
- 51 - 130
- provinciegrenzen
- gemeentegrenzen

verdeling van de teelten per provincie

- granen voor de korrel
- suikerbieten
- aardappelen
- voedergewassen
- groenten in de openlucht
- oppervlakte steeds bedekt met blijvend grasland
- anderen



Figuur 1 Gemiddelde oppervlakte van de landbouwbedrijven per gemeente en verdeling van de teelten per provincie (2010) - Bron: Landbouwteeling 2010 - FOD Economie, KMO, Middenstand, Energie

Tabel 1 Landbouwgegevens 2013 (voorlopige cijfers) - Bron: FOD Economie, KMO, Middenstand en Energie

	België	Vlaams Gewest	Waals Gewest
Aantal bedrijven	37.470	24.425	13.045
Cultuurgrond (ha)	1.335.969	625.700	710.268
Wintertarwe (ha)	184.917	55.986	128.931
Spelt (ha)	10.979	502	10.477
Wintergerst (ha)	42.830	12.195	30.635
Korrelmaïs (ha)	74.169	66.251	7.918
Suikerbieten (ha)	59.779	21.251	38.548
Vlas (ha)	10.143	7.266	2.877
Koolzaad (ha)	14.255	849	13.407
Aardappelen (ha)	75.405	43.703	31.702
Voedermais (ha)	177.456	122.806	54.650
Tijdelijk grasland (ha)	70.263	42.483	27.780
Blijvend grasland (ha)	497.634	184.717	312.917
Melkkoeien in productie	487.373	284.689	202.684
Zoogkoeien in productie	460.307	172.507	287.800
Varkens	6.592.978	6.192.100	400.878
Schapen	114.407	66.476	47.931
Geiten	40.473	29.807	10.666
Hoefdieren	35.397	21.920	13.477
Leghennen	12.534.618	10.783.310	1.751.308
Vleeskippen	23.665.542	19.961.203	3.704.339

kaart zetten, Vlaanderen de Vlaamse producten. Dan blijft de vraag: wat komt er op het bord? Of ook hoe belangrijk is de landbouw als een breed maatschappelijk gegeven? En dat gaat over meer dan het bord alleen. De Franse benaming *terroir* formuleert beter waarover het in wezen gaat. *Terroir*, of de smaak van het land. Dat begrip brengt ons opnieuw met de voeten op de ... grond!

Meer dan grond alleen

Meteen is gezegd dat grond niet alleen zaligmakend is. Maar zijn ook andere externe factoren in voldoende mate aanwezig zoals klimaat, water, toelevering, opslagcapaciteit, infrastructuur, logistiek, innovatie, onderwijs, onderzoek, arbeid of energie? Waarin verschillen de Vlaamse en de Waalse landbouw wanneer we naar dergelijke factoren kijken? Ver-

schillen in klimaat zijn er nauwelijks. Wellicht is de Waalse landbouw minder gevoelig voor de klimaatverandering dan de intensieve Vlaamse landbouw die gebruik maakt van irrigatie. De *grandes cultures* en de weiden hebben nochtans ook ten gepasten tijde voldoende water nodig. De droge zomer van 1976 is nog niet uit het Waalse geheugen gewist. De overheid zal niet altijd bijspringen zoals dat in 1976 het geval was. Het Rampenfonds is met de zesde staatshervorming weliswaar geregionaliseerd. Dus Vlaanderen en Wallonië kunnen hun eigen prioriteiten stellen. Blijft de landbouw bovenaan de lijst staan?

Waar Vlaanderen en Wallonië ook niet of weinig van elkaar verschillen, is op het vlak van onderzoek en ontwikkeling, onderwijs en innovatie. Wallonië heeft zijn universiteit en onderzoeksinstituten in Gembloux. Er is over het gehele grondgebied landbouwonderwijs beschikbaar en er zijn provinciale onderzoekscentra. Het ontbreekt het onderzoek aan coördinatie en er wordt schoorvoetend opnieuw overlegd en samenwerking met Vlaanderen gezocht.

Het Waalse landbouwmodel is minder arbeidsintensief dan de Vlaamse land- en tuinbouw. In Wallonië is nochtans meer arbeid beschikbaar. Kan Wallonië het tekort in Vlaanderen opvullen of zal het arbeidsintensieve teelten aantrekken? Of andere vormen van samenwerking aangaan? Zoals melkveehouderij in Vlaanderen, maar opfok van jongvee

in Wallonië, daar waar de ruimte is? Er zijn al voorbeelden.

De druk van natuur en milieu neemt ook in Wallonië gestaag toe. Landbouw en Milieu zitten bovendien samen in de Waalse administratie en politiek. Volgens de ene is dat een voordeel, volgens de andere is dit een nadeel voor de landbouw. Voor José Renard, directeur generaal ad interim van de Waalse DG Landbouw, Natuurlijke Hulpbronnen en Leefmilieu, is dat een bewuste keuze en een uitdaging.

Het vliegwielt

Dan resten ons toch enkele opvallende verschillen tussen de Waalse en de

Vlaamse landbouw wat externe factoren betreft. Er zijn verschillen inzake geografie waardoor afstanden en transport anders moeten worden ingeschat. Wil de Laiterie des Ardennes (p. 32) over voldoende melk voor zijn fabriek beschikken, dan moeten enorme afstanden worden afgelegd. Dat brengt ons bij een belangrijk verschil tussen beide landbouwmodellen: de aanwezigheid van handel, toeleverings- en verwerkende industrie – met andere woorden schakels in de keten. Wat de handel en toeleveringssector betreft, legden we ons oor te luisteren bij Waalse bedrijven Wat.Agri (p. 34) en Joskin (p. 39). Wat de verwerkende industrie betreft, brachten we een bezoek aan

BRONNEN

- Kerncijfers Landbouw. De Landbouw in België in cijfers 2013 – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie. FOD Economie, KMO, Middenstand en Energie. www.statbel.fgov.be
- De Waalse Landbouw in cijfers – februari 2014 – SPW DG03 – <http://agriculture.wallonie.be>
- Evolution de l'économie agricole et horticole de la Wallonie 2012-2013 – SPW/Editions Bilans et Perspectives – idem
- Vertrouwensindex Landbouw 2013 – De landbouwer en zijn toekomst – www.crelan.be/nl/land-en_tuinbouw/artikelen/vertrouwensindex-landbouw-2013.
- Economische ontwikkeling van de Belgische voedingsindustrie in 2013 – Basisdocument – Federatie Voedingsindustrie vzw – www.fevia.be.



Glooiend landschap met melkvee in de wei en koolzaad op de top. In Wallonië wordt in tegenstelling tot Vlaanderen nog heel wat koolzaad geteeld.

de zuivelfabriek Solarec in het verre Recogne.

Er zijn wel meer toeleveringsbedrijven in Wallonië en het Waalse lands gedeelte beschikt wel degelijk over een performante en gevarieerde voedingsindustrie, maar in vergelijking met Vlaanderen is het klein bier.

Uiteraard heeft het ene met het andere te maken. Dubbel zoveel landbouwbedrijven in Vlaanderen dan in Wallonië, merkbaar meer toegevoegde waarde per hectare in Vlaanderen dan in Wallonië, hogere producties in Vlaanderen dan in Wallonië trekken ook meer toelevering, meer handel en meer verwerking op gang. En omgekeerd! Het werkt als een vliegwielt. Sommigen betreuren dat in Wallonië geen gelijkaardig vliegwielt op gang wordt gebracht als in Vlaanderen. "Er is in Wallonië nochtans meer ruimte dan in



De landbouw in Duitstalig België (Hoge Ardennen) toont alweer een heel ander beeld van Waalse landbouw.

Vlaanderen om te ondernemen! Waar blijven de voedingsbedrijven?”, liet Sabine Laruelle, ontslagnemend federaal minister van Middenstand, Kmo's, Zelfstandigen en Landbouw (MR), zich tegenover ons meermaals ontvallen.

De Belgische voedingsindustrie is een Vlaamse aangelegenheid. Dat bevestigt de federatie van de voedingsindustrie Fevia met cijfers (2012): 81% van de omzet van de Belgische voedingsindustrie wordt door Vlaamse bedrijven gerealiseerd, 72% van de arbeidsplaatsen in de sector bevindt zich in Vlaanderen. Het aandeel van Vlaanderen in de export van de Belgische voedingsindustrie bedraagt 79% ... Uiteraard zeggen cijfers niet alles. Je kan omzet en export niet zomaar opdelen tussen Vlaanderen en Wallonië. Veel voedingsbedrijven hebben productie-eenheden in beide landsgedeelten of halen hun landbouwgrondstoffen nu eens hier en dan weer daar.

Verschillend landbouwmodel

Het Vlaamse landbouwmodel verschilt grondig van het Waalse. “Daar is niets mis mee”, zegt Boerenbondvoorzitter Piet Vanthemsche in *Boer&Tuinder* van 20 december 2013. “Elke regio heeft haar eigenheid. Elk landbouwmodel heeft zijn voor- en nadelen. Wat is voor beide belangrijk? Ketenoverleg!” Volgens Piet Vanthemsche is de ketengedachte voor beide cruciaal. Met ketengedachte wordt verstaan dat men zich bewust is van het

feit dat de landbouw- en voedselproductie een keten is. Dat men zich bewust is van de noodzaak van overleg en een goede verstandhouding tussen de verschillende schakels van die keten. “Of het nu om een lange of om een korte keten gaat”, aldus nog Vanthemsche. Wallonië lijkt meer dan Vlaanderen gekozen te hebben voor de korte keten. Maar misschien is dat ook maar schijn. De korte keten wordt alsmäär in beeld gebracht en duwt de lange ketens naar de achtergrond. Die doen wellicht zonder veel omhaal, buiten het zicht van de camera's, gewoon door. Getuige Laiterie des Ardennes en andere Waalse voedingsbedrijven.

Bedrijfs groei versus diversificatie

Het zag er enkele jaren geleden naar uit dat de melkveehouderij een schoolvoorbeeld zou worden van de verschillende koers die de Vlaamse en de Waalse landbouw varen. De melkveehouderij in Wallonië boerde sterk achteruit terwijl de sector in Vlaanderen bleef uitbreiden. De reden kan ook gezocht worden in het feit dat er voor de melkveehouderij in Wallonië meerdere alternatieven zijn dan in Vlaanderen. De sector is er minder gespecialiseerd. Hebben Waalse boeren minder eieren in eenzelfde mand of meerdere eieren in meerdere manden gelegd? Het is een feit dat de resultaten van de Crelan-vertrouwensindex van vorig jaar zeer duidelijke verschillen tonen tussen de Waalse en de Vlaamse landbouw. In Vlaanderen hebben investeringen op bedrijven vooral betrekking op bedrijfs groei. In Wallonië gaat het meer om renovatie en diversificatie van het bedrijf. Terwijl de Vlaamse landbouw verder intensificeert gaat de Waalse landbouw op zoek naar diversificatie. Dat kan met de aansturing van de politiek maar ook met omgevingsfactoren te maken hebben. Beide, zowel de politiek als bepaalde omgevingsfactoren, verschillen. Wie eind deze maand de Foire de Libramont bezoekt, raden we aan niet alleen oog te hebben voor de stands van de eigen Vlaamse toeleveringsbedrijven, de vee-prijskampen en de lokale lekkernijen maar ook voor de ontwikkelingen in de Waalse landbouw. De Waalse landbouw is zo veraf en toch zo dichtbij. ■

FOIRE DE LIBRAMONT 2014

Vrijdag 25 tot maandag 28 juli, telkens van 9 tot 18.30 uur
Dinsdag 29 juli, Dag van het gras

- Locatie: Libramont Exhibition & Congress, Rue des Aubépines, 50 – 6800 Libramont
 - Vanuit Brussel: E411 naar Luxemburg afrit 25 bis Libramont-Recogne
 - B-dagtrip: trein + toegang
 - Voorverkoop: enkel via Crelan: 9 euro (dag); 30 euro (4 dagen)
 - Ter plaatse enkel dagticket: 13 euro; 10 euro (verlaagd tarief voor senioren, studenten, mindervaliden, groepen van minstens 15 personen); 2 euro (kinderen 6-12 jaar)
 - Programma en info: www.foiredelibramont.be
- Meer info lees je in *Boer&Tuinder* van 18 juli.

LAITERIE DES ARDENNES, BUITENBEENTJE IN ZUIVELLAND

De Waalse zuivelindustrie kende een zeer bewogen geschiedenis. Vandaag lijkt de rust weergekeerd, tenzij schijn bedriegt. We legden ons oor te luisteren bij de Laiterie des Ardennes, een eigengereide onderneming, een beetje atypisch voor de sector maar een sterkhouder voor de Waalse landbouw. – Jacques Van Outryve

Laiterie des Ardennes is gestart in 2010 en is dus nog een zeer jonge onderneming. De wortels liggen bij 2 Waalse coöperaties. Enerzijds LAC+, dat in 2001 door het Franse La Compagnie Laitière Européenne (Bongrain) aan de deur werd gezet, en anderzijds bij de Laiterie de Chéoux, altijd al een buitenbeentje geweest in zuivelsector. Beide vonden elkaar in Solarec en bouwden het als gemeenschappelijk verwerkingsbedrijf uit tot wat dat het vandaag is: een rendabele onderneming. Niet iedereen had dat verwacht. Volgens sommigen zijn de wonderen de zuivelwereld niet uit.

Solarec is gevestigd in Recogne (Bastenaken) en zal naar alle verwachting dit jaar 850 miljoen l melk verwerken tot UHT-melk, boter en melkpoeder.

Twee vragen liggen hier voor de hand. Eerste vraag: waar haalt Solarec de melk vandaan? Het gebied waar het bedrijf gelegen is, bukt niet bepaald van de melk. Tweede vraag: zijn UHT-melk, boter en melkpoeder niet precies die zuivelproducten waar jarenlang van gezegd is dat hun markten onder zware druk staan? Met andere woorden, dat er genoeg (lees: teveel) is. Voor UHT-melk is de concurrentie moordend gelet op de prijsenslag tussen de

distributiebedrijven. Boter en melkpoeder worden producten uit het zuivelverleden genoemd. Zuivelfabrieken moesten diversifiëren, op zoek gaan naar meer toegevoegde waarde voor de melk. "Kaas is de toekomst," schreeuwde Europa de sector herhaaldelijk toe. Bij Solarec had men daar geen oren naar. Het heeft het bedrijf de jongste tijd geen windeieren gelegd.

De wonderen zijn de zuivelwereld niet uit.



Solarec heeft alle productie op één enkele plaats geconcentreerd. 1 De controlekamer houdt het hele productieproces in het oog. 2 Productie van kleinverpakking Carlsbourg-boter met Europees streeklable (BOB). 3 De UHT-lijn vult 12.000 l/uur, een andere zelfs 15.000 l/uur. 4 Bigbags van 1 ton melkpoeder wachten op export. Dankzij het nieuw productieproces voor langere houdbaarheid kan de kwaliteit van melkpoeder ook op lange afstanden verzekerd blijven.

Moderne coöperatieve structuur

Christian Baguette is een jonge melkveehouder en voorzitter van LDA Coop. Die coöperatieve staat in voor de melkaanvoer van de leden-melkveehouders. LDA Coop heeft een moderne coöperatieve structuur en hanteert een beproefde formule voor opbouw van zijn kapitaal. Aandeelhouders onderschrijven een kapitaal van 5 euro/100 l geleverde melk. Dat moet worden volgestort binnen de 10 jaar, waarvan 25% in het eerste jaar en de overige 75% in de volgende 9 jaar. Volledige terugbetaling gebeurt pas bij pensioengerechtigde leeftijd of bij het stoppen met melken. Bij aanvraag om vervroegde uitbetaling wordt 5% van het bedrag per jaar ingehouden. De algemene vergadering van 2011 stelde volgende doelstelling tegen 2020: een kapitaal van 25 miljoen euro en 30 miljoen euro reserves voor de groep. Aan ambitie ontbreekt het LDA Coop niet! Naast LDA Coop werd LDA Trans opgericht, de transportmaatschappij die de melk aanvoert. Gelet op de zeer decentrale ligging moet zeer efficiënt met het transport worden omgegaan. Met

melk rij je niet gratis door ons hele land. De verwerking gebeurt immers quasi uitsluitend in Recogne, nabij Libramont. Solarec, dat destijds door LAC+ en Laiterie de Chéoux groot werd gemaakt, is nu voor 94% eigendom van LDA Coop. De overige 6% is in handen van Avesnois-Lait, een Franse coöperatieve uit Haut-Lieu. Meteen is gezegd dat Solarec een Franse verankering heeft. Er zijn nog meer Franse invloeden.

Capaciteit vullen

Jean-Marie Thomas, verkoopmanager bij Solarec, toont op de kaart waar de melk vandaan komt. In 2012 werd 580,3 miljoen l melk aangevoerd en 12,6 miljoen l biomelk. Meteen is gezegd dat Solarec een belangrijke verwerker is van biomelk. De gemiddelde levering van de 1905 leveraars bedroeg 310.749 l. Jean-Marie Thomas noteert dat er in Wallonië als gevolg van de slechte melkprijzen in 2011-2012 veel melkveehouders zijn gestopt. Het aantal leveraars daalde op een jaar fors met bijna 7%. Een tweede probleem is dat de melkaanvoer nog een belangrijke seizoenschommeling vertoont. Dat zegt ook iets over de structuur van de melkveehouderij in het ophaalgebied.

Cijfers 2012: 109 miljoen l was afkomstig uit de provincie Luxemburg, 122 miljoen l uit Namen, 126 miljoen l uit Luik en 145 miljoen l uit Henegouwen, waar naast de Ardennen ook nog heel wat kleinere gemengde melkveebedrijven zijn. Uit Waals-Brabant kwam 15 miljoen l melk. En dan zitten we in Vlaanderen met 5 miljoen l uit Vlaams-Brabant, 27 miljoen l uit West-Vlaanderen, die weliswaar geruimd wordt met Milcobel om de transportkosten te drukken, 35 miljoen l uit Limburg en 30 miljoen l uit de provincie Antwerpen, in het bijzonder uit de streek rond Geel. Voorzitter Christian Baguette is zich bewust van de grote afstanden die de melk moet afleggen. Maar de situatie is nu eenmaal wat zij is. Laiterie des Ardennes ving in 2012 meerdere leveraars van Danone op in Vlaams-Brabant die door het bedrijf in Rotselaar aan de deur werden gezet. Het bedrijf is in Vlaanderen een belangrijke medespeler geworden. De aangevoerde melk volstaat echter (nog) niet. De capaciteit van de fabriek bedroeg 700 miljoen l in 2012. En die is vandaag, met de jongste investeringen, opgetrokken tot 900 miljoen l melk. Er is dus nog plaats over voor melk. Hiervoor

heeft Solarec afspraken met Union Laiterie de la Meuse (ULM), vlak over de grens met Frankrijk, de Coopérative Laitière de Haute-Normandie (CLHN), Biolait France, Sodiaal en zelfs Hochwald. Daarnaast wordt ook nog melkpoeder aangekocht. In 2012 werd in totaal 688 miljoen l melk verwerkt. In 2013 werd 750 miljoen l verwerkt en dit jaar zou 850 miljoen l in Recogne neerstrijken.

Efficiënt in bulkproducten

Jaarlijks produceert Solarec 20.000 ton boter, 50.000 ton melkpoeder en 140 miljoen l UHT-melk. 50 miljoen l UHT-melk is voor de Franse markt. De productie van UHT-melk, uitsluitend witte melk, dateert pas van 2004. Echter poeder en boter zijn altijd de corebusiness geweest. Waarom geen kaas? "Omdat we daar geen ervaring mee hebben," luidt het. Solarec wil doen wat het kent en dat dan ook zeer

poeder, voor de voedingsindustrie, of poeder en boter voor grote bakkerijen zoals Delifrance. 30% van de melkpoeder moet buiten Europa worden afgezet bij betrouwbare partners. Dat kunnen markten in ontwikkeling zijn. China is daar echter niet bij, wel andere landen in Azië zoals de Filipijnen of in Noord-Afrika. Vaak is de melkpoeder bestemd voor de grote internationale zuivelbedrijven die actief zijn buiten Europa maar zelf onvolgende product of kwaliteit in huis hebben.

Beschermde oorsprongsbenaming

Bijzonder, er gaat jaarlijks meer dan 1000 ton Beurre des Ardennes naar Japan in blokken van 25 kg. "Het begon ooit met 25 ton", weet Jean-Marie Thomas ons te vertellen. Solarec maakt alleen 'echte boter', geen halfvolle, light, mengboter of koelkastsmeebare boter. Dat is werk

LAITERIE DES ARDENNES

LDA Coop/LDA Trans/Solarec

Gemeente: Recogne

Specialisatie: ophalen van melk en verwerken tot UHT-melk, boter en melkpoeder,

Capaciteit: 900 miljoen l melk

Website: www.solarec.be



goed doen. Dat lukt aardig, getuige het wereldwijde klantenbestand van niet de minste internationale bedrijven. Solarec is efficiënt in bulkproducten en wordt daarom een buitenbeentje genoemd. Toch blijft het ook een risicovolle onderneming om de productie te concentreren op wat sommigen bulkproducten noemen. Vandaar ook dat de raad van bestuur de 30-30-30-doelstellingen heeft vooropgesteld met het oog op meer veiligheid en kwaliteit, zekerheid van betaling en haalbaarheid van afschrijvingen. 30% van de productie is bestemd voor de lokale (lees: Europese) markt. Dat gaat voornamelijk over de UHT-melk en consumumentenboter. Niet meer dan 30% van de melkpoeder mag bestemd zijn voor de Europese markt. Dat is voornamelijk verkoop *business to business* (B2B). Dat wil zeggen product, voornamelijk melk-

voor anderen. Solarec produceert 'Carlsbourg'-boter in partnerschap met de Cormangroep. Carlsbourg is het belangrijkste botermerk in ons land en geniet zelfs een Europees erkenning als streekproduct (Beschermde Oorsprongsbenaming of BOB) voor zijn Traditionele Ardense Roomboter en de Gekarnde Boter. Ardense boter is boter van melk afkomstig uit 44 door Europa erkende gemeentes in de Ardennen.

Op de vraag naar de toekomst blijft Jean-Marie ons het antwoord schuldig. Ook hij weet niet hoe melkveehouders zullen reageren op het wegvallen van de melkquotaregeling. "Ik denk niet dat de productie en dus de aanvoer met 20% zal toenemen. We hebben net geïnvesteerd en onze capaciteit verhoogd. We denken dat dit voorlopig zal volstaan." ■



DE MEERWAARDE VAN WAL.AGRI

Wal.Agri is een van de grootste toeleveringsbedrijven van de Waalse landbouw en tevens de grootste graanhandelaar. De naam Wal.Agri is als zodanig minder bekend bij de Waalse landbouwers. Des te meer bekend zijn de dochterondernemingen Brichart, Lebrun en Lottin. Zij zijn vergroeid met de Waalse landbouw. – Jacques Van Outryve

Wal.Agri is een jonge dochteronderneming van de groep Aveve en het kanaal waarmee de groep in Wallonië opereert bij de professionele landbouw, met respect voor het specifieke karakter. Wil je ergens succesvol aanwezig zijn, dan kan je niet om de eigen identiteit heen. Met Brichart, Lebrun en Lottin heeft de groep zich niet alleen van die Waalse geschiedenis en identiteit verzekerd, maar ook van kwaliteit en regionale spreiding. Een overzicht. De firma Brichart werd in 1928 opgericht in het Brabantse Marbais en kende een gestage groei. Het bedrijf werd in 1988 door Aveve overgenomen. Brichart telt na reorganisatie 51 locaties, voornamelijk gelegen in de provincies Luik, Namen en Waals-Brabant. Brichart versterkte nog zijn positie op de markt. Het bracht zijn transportactiviteiten onder in een eigen

dochteronderneming, Livagro, en nam Silos de la Meuse over. Met deze vestiging aan de Maas en de eigen vestiging in Farciennes aan de Sambre beschikt Brichart over 2 belangrijke locaties aan het water. Dat komt het gemak van trans-

.....

Wil je ergens succesvol aanwezig zijn, dan kan je niet om de eigen identiteit heen.

.....

port ten goede. In 2011 ontving Wal.Agri overigens een prijs van de Waalse overheid voor het sterk gestegen aandeel van transport over het water. Elke vrachtwagen die van de weg wordt gehaald, komt immers het milieu, de verkeersdrukten en

de verkeersveiligheid ten goede. Ook Lebrun draagt hier zijn steentje toe bij! Lebrun begon in 1860 als plaatselijke handelaar in Mourcourt. In 1996 worden de activiteiten van Brassinne overgenomen. Datzelfde jaar toont Aveve zijn interesse in Lebrun. Na overname door Aveve en reorganisatie van het verkoopnet nemen de Brassinne-vestigingen de naam Lebrun over. Lebrun telt vandaag 20 locaties, voornamelijk in de provincie Henegouwen, maar ook één in het Vlaams-Brabantse Vollezele. Net als Brichart bracht Lebrun inmiddels zijn transportactiviteiten onder bij een eigen dochteronderneming, SD Trans. Met de overname van Escaut Silos in Doornik en Ets. Delbecque in Spiere-Helkijn, beide aan de Schelde gelegen, heeft ook Lebrun zijn opslagcapaciteit langs waterwegen gevoelig uitgebreid.

Lottin is de vreemde eend in de bijt van Wal.Agri. Het bedrijf, met enige locatie in Dahlem nabij Visé, werd in 1998 door Aveve overgenomen. Meteen kwam de groep in een geheel ander Waals landbouwgebied terecht, de Weidestreek. Hier voeren niet akkerbouw en granen maar veevoerders de hoofdtoon.

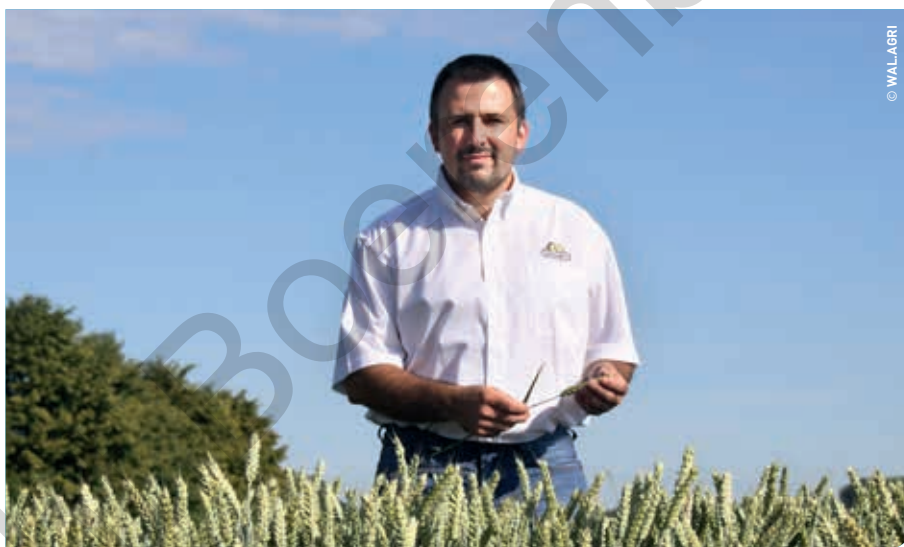
In 2001 beslissen de directies van de 3 Waalse filialen van Aveve om een holdingstructuur op te zetten. De koepel wordt Wal.Agri genoemd. Er volgen hier en daar nog kleinere acquisities die elk een thuis vinden bij één van de 3 Waalse dochters. Wal.Agri houdt eraan om te velde te opereren onder de naam van deze 3 dochterondernemingen. Zij zijn vertrouwde begrippen en staan van oudsher dicht bij de klant. Zij hebben elk hun eigen geschiedenis en regionale identiteit. Dat is goed. Zij kunnen snel inspelen op de specificiteit en het karakter van hun streek. In tegenstelling tot Vlaanderen, waar Aveve-zaakvoerders zelfstandigen zijn, werken de 3 dochters van Wal.Agri voornamelijk met technische handelaars-vertegenwoordigers in vaste dienst van de 3 bedrijven. Dat is een erfenis uit het verleden die de groep respecteert. Er wordt ook via onafhankelijke zelfstandige handelaars gewerkt, tot ieders tevredenheid. In Wallonië tref je daarnaast ook zelfstandige Aveve-verkooppunten aan. Het zijn tuincentra die zich niet richten op de professionele gebruiker maar op het 'tuin-, dier- en bakplezier'.

en is een bewust gekozen groepsstrategie.

"De 'Eco' in ADER slaat zowel op economische als ecologische verantwoordelijkheid", verduidelijkt Aline Paridaens, assistent-communicatie van Wal.Agri. "Met andere woorden: de verantwoordelijkheid die wijzelf en onze klanten dragen, ligt zowel op economisch als op ecologisch vlak. Oog voor rentabiliteit van de bedrijven én voor het milieu." Verderop meer hierover.

We weten nu wie Wal.Agri is, nu nog niet wat Wal.Agri en zijn dochterondernemingen doen.

verkocht. Wal.Agri heeft een jaaromzet van 280 miljoen euro (2013). De graanhandel is 50% van die omzet. Jaarlijks worden 510.000 ton granen verhandeld, 230.000 ton meststoffen en 90.000 ton veevoerders. Een belangrijke activiteit is bovendien het transport van goederen als onderdeel van de logistiek. Grondstoffen en producten moeten immers tijdig op de juiste plaats geraken. Zowel Brichart als Lebrun mengen meststoffen (*blends*) en produceren bepaalde veevoerders, maar kunnen rekenen op logistiek, administratie, informatie, innovatie en aankoopstrategie van Wal.Agri die op haar beurt kan



Ricardo Pacico: "Landbouwers zijn op zoek naar meer rendement op hun bedrijf. Dat moet onze gemeenschappelijke bekommernis zijn."

WAL.AGRI

Gemeente: Sombrefe

Specialisatie: via de dochterondernemingen Brichart, Lebrun en Lottin handelaar in landbouwbenodigdheden, ontvangst, opslag en verkoop van granen, maïs en koolzaad.

Personeel: 220

Website: www.walagri.be



Denk globaal, handel lokaal

Op de hoofdzetel van Wal.Agri in Sombrefe ontmoeten we Ricardo Pacico, verkoopleider 'Zone Nord' bij Brichart en verantwoordelijk voor het ADER-project bij Wal.Agri. ADER staat voor *Agriculture Durable & Eco Responsable*

Wal.Agri is een *négociant agricole*, een handelaar in de landbouwproducten. De bedrijven van Wal.Agri produceren en verkopen meststoffen, veevoerders, gewasbeschermingsmiddelen en zaaizaden. Daarnaast worden granen, maïs en koolzaad ontvangen, opgeslagen en

rekenen op de knowhow en de slagkracht van de moedermaatschappij Aveve, onder meer voor de aankoop van allerhande producten. De missie van Wal.Agri bestaat er immers in om de activiteiten die nodig zijn om de commerciële dochterondernemingen goed te laten functioneren op een efficiënte manier te centraliseren. Voor het overige gaan de 3 ondernemingen hun eigen commerciële gang, dicht bij de klant. We vragen of dat geen (te) duur concept is? Ricardo antwoordt met het strategisch principe dat in 2001 aan de grondslag lag van de oprichting van Wal. Agri: 'Think global, act local – Denk globaal, handel lokaal.'

De strategie van de 3 bedrijven wordt centraal, dus globaal, uitgedacht en bepaald maar lokaal uitgedragen op maat van de streek. Dat kan sterk verschillen van streek tot streek. Van specificiteit en

identiteit gesproken, op de Waalse kaart met locaties van de 3 Wal.Agri-ondernemingen is de provincie Luxemburg met de Ardennen (nog) een blinde vlek. Daar is de landbouw wel heel specifiek met nog vele kleine gemengde bedrijven, ook veel bosbouw. In dat gebied opereren zeer onafhankelijke zelfstandige handelaars en is het graan hoofdzakelijk voor gebruik op het eigen bedrijf bestemd.

Rentabiliteit opzoeken

Bij de globale strategie van de groep behoren principes zoals klantgerichtheid, klant nabijheid, rentabiliteit, deskundigheid, kwaliteit en veiligheid. De kwaliteitsborging is hierbij van zeer groot belang. De bedrijven van Wal.Agri leveren granen aan bloemmolens, mouterijen, zetmeelfabrieken, mengvoederfabrieken, olieslagerijen en bio-raffinaderijen in binnen- en buitenland. Wal.Agri zelf participeert samen met de moedermaatschappij Aveve in Alco Bio Fuel, een van de grote bio-ethanolproducenten in Europa, gelegen in de haven van Gent. Het bedrijf is een belangrijk afnemer van Waalse granen. Wal.Agri sluit teeltcontracten af voor vochtige maïs. Dat is maïs met een vochtgehalte van 35 tot 40%. Waalse landbouwers zijn vertrouwd met de teelt bestemd voor diervoeding. Met Alco Bio Fuel is voor dit product ook een bijkomend afzetkanaal gecreëerd.

Bijproducten van de bio-ethanolproductie vinden hun weg terug als grondstof voor de diervoeding. Wat Ricardo wil zeggen: "De belangrijke afnemers van granen verplichten Wal.Agri aan kwaliteitsborging te doen. Alle installaties zijn GMP-gecertificeerd. Elke graanpartij die wordt ontvangen, moet geïdentificeerd en gecertificeerd zijn om getraceerd te kunnen worden want de eisen van de verwerkende industrie zijn streng. De lastenboeken zijn veeleisend."

Zo is Wal.Agri ook actief in de biologische landbouw. In Wallonië neemt het belang van de biologische landbouw sterk toe. Biologische granen moeten strikt gescheiden worden ontvangen en opgeslagen. Dat gebeurt in Fexhe, nabij Luik. Biologische landbouwers kunnen bij de ondernemingen van Wal.Agri terecht voor alle specifieke behoeften.

"De kracht van Wal.Agri is dat het een breed gamma producten heeft voor alle types van landbouw, traditionele landbouw, geïntegreerde landbouw, biologische landbouw ... Noem ze maar op", vult

Aline Paridaens aan. Zij duidt voor ons nog de sterke interesse van de biologische landbouw in Wallonië. Er zijn 2 trends. Er zijn enerzijds de grote akkerbouwbedrijven die steeds op zoek zijn naar meer rentabiliteit voor hun bedrijf en overschakelen op biologische graanteelt wegens de premie en het feit dat biologische landbouwers geen vergroening zullen moeten toepassen. Er zijn anderzijds landbouwers die aan biologische landbouw doen wegens de filosofie die erachter schuilgaat. Dat zijn meestal gemengde bedrijven die hun granen ook grotendeels zelf gebruiken.

Luikse wafels

Biologische granen, vochtig maïsgraan voor de productie van bio-ethanol ... Wal.Agri is permanent op zoek meerwaarde voor de klant. Zo wil Lotus Bakeries échte Luikse wafels maken op basis ingrediënten uit de omgeving van Luik. Die tarwe moet niet alleen uit de buurt van Luik komen, zij moet tegelijk beantwoorden aan specifieke bakkwaliteitseisen. Aan de teelt is een premie verbonden. Het gaat om een beperkte hoeveelheid van 3000 ton. In een gebied waar gemiddeld 10 ton/ha wordt gehaald is dat 300 ha. Nog meer voorbeelden van mogelijke nieuwe afzetmarkten vernemen we van Olivier Roiseux, verantwoordelijk voor onderzoek en ontwikkeling bij Wal.Agri. Hij heeft voor ons de onderzoeksactiviteiten van het bedrijf opgesomd. Wal.Agri gaat met de Waalse overheid, de Waalse investeringsmaatschappij SRIW, Waalse onderzoekscentra (CRA Gembloux) en industriële partners binnen en buiten de groep Aveve op zoek naar bijkomende toegevoegde waarde in de productieketen, naar innovatieve producten en naar optimalisering van productieprocessen en van de logistiek. Naast klassiekers zoals onderzoek naar plantaardige eiwitproductie voor diervoeding, een betere benutting van tussenteelten, de optimalisering van voederrantsoenen en het gebruik van industriële bijproducten voor bemesting heeft Wal.Agri zich ook in enkele bijzondere technologische innovatieprojecten geëngageerd zoals Valaxson en Dexplimar. Bij deze laatste wordt gezocht naar nuttig gebruik van cellulose, hemicellulose en lignine uit maïsstro en -kolven, bijproducten van de maïsgraanteelt, in de bioraffinaderij. Denk hierbij aan de productie van plantaardige membranen voor gebruik in de industrie. Maïsstro bevat

16% lignine. Bij Valaxson gaat het om de valorisatie van de aanwezige antioxidantia in tarwe door 'biocracking' van het graan.

ADER als strategie

"Het ADER-project brengt structuur in die hele strategie van Wal.Agri", zegt Ricardo Pacico. "De landbouw – ook de Waalse landbouw – maakt een grote verandering door. De sector kampt met volatiliteit van de prijzen, met gebrek aan interesse van jongeren, met stijgende productiekosten, met steeds hogere kwaliteits- en milieueisen. Wat hebben onze klanten-landbouwers nodig? Begeleiding! Een luisterend oor gevolgd door het juiste advies, kwalitatieve toeleveringsproducten aan de juiste prijs, een goede valorisatie van hun eindproduct ... Kortom, rendement op hun



© JACQUES VAN OUYTWE

Aline Paridaens: "Met het project ADER wil Wal.Agri het imago van de landbouw verdedigen en het beeld dat de Walen van hun landbouw hebben bijstellen."

bedrijf. Wal.Agri wil de beste service leveren. Vandaar investeringen in nieuwe opslagcapaciteit, in onderzoek en ontwikkeling. We stellen onze klanten instrumenten ter beschikking die hen moeten helpen de juiste beslissingen te nemen zoals Wal.Agri.Web en Wal.Agri.Next. Eigenlijk doen we veel maar er was nood aan om alles eens te herijken, te structureren en onder een gemeenschappelijke noemer te plaatsen. Dat is het project ADER geworden."

Aline Paridaens: "De manier waarop de Walen naar hun landbouw kijken heeft ons aan het denken gezet. Uit een studie van 2009 (CRIOC) is gebleken dat 78% van de Walen denkt dat de plantaardige

productie in Wallonië een belangrijke bron van vervuiling is. 91% is ervan overtuigd dat bij Waalse landbouwers rentabiliteit op hun bedrijf voor alles komt. 87% van de Walen vindt dat de dierlijke productie meer en meer gemechaniseerd, geïndustrialiseerd en dus intensief verloopt. Er waren ook positieve reacties, maar doorgaans is er veel onwetendheid. De Walen kennen hun landbouwsector niet! Project ADER voorziet dan in een belangrijk luik communicatie naar het grote publiek, van verdediging van het landbouwimago.”

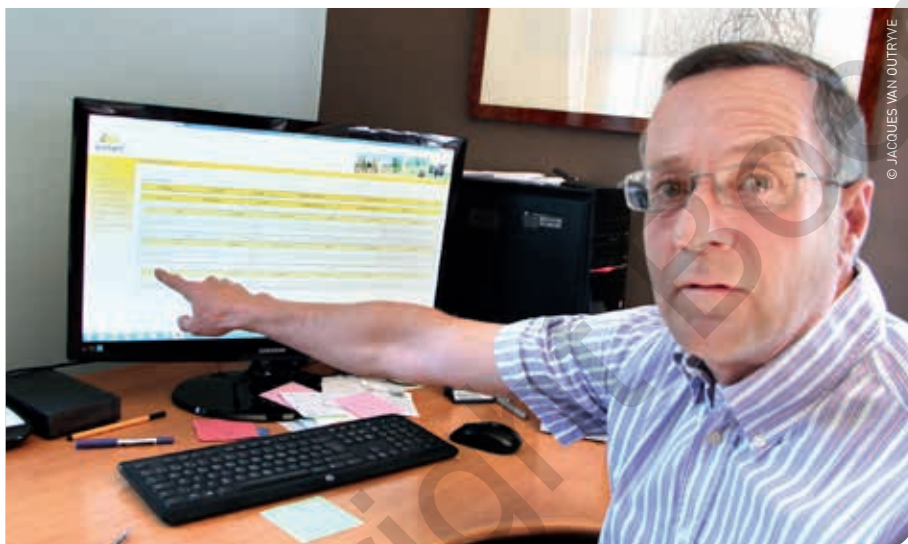
Ricardo Pacico legt ADER, letterwoord voor *Agriculture Durable & Eco Responsable*, uit aan de hand van de 4 Wal.Agri-hoofdprincipes: rentabiliteit, expertise, veiligheid en nabijheid. Onder deze principes gaan advies, innovatie, communicatie,

brengen. Wal.Agri heeft, voor eigen gebruik, zelf een waarschuwingssysteem voor graanziektes opgezet. De handelars-vertegenwoordigers noteren op regelmatige tijdstippen het voorkomen van ziektes die vervolgens in kaart worden gebracht. Hiermee verfijnt Wal.Agri voor zijn klanten, met eigen observaties gedaan door eigen personeel, de waarschuwingsberichten van de officiële Waalse instanties. Van een meerwaarde gesproken.

Termijnmarkt als instrument

Landbouwmarkten zijn de jongste jaren sterk veranderd. Volatiliteit van prijzen heeft opnieuw haar intrede gedaan op het landbouwbedrijf. Dat is een gevolg van de globalisering en de afbouw van het klas-

Kevin Deronne is adjunct-productmanager Granen bij Wal.Agri en verantwoordelijk voor de goede werking van Wal.Agri.Next. Hij legt uit: “Met Wal.Agri.Web kunnen klanten hun inkomen voor de volgende oogst veiligstellen door zich vooraf in te dekken. Zij kunnen voor overeengekomen hoeveelheden tarwe en koolzaad van welbepaalde kwaliteit binnen een overeengekomen periode verkoopprijzen vastleggen op basis van de termijnmarkt. Via Wal.Agri.Web kunnen zij de evolutie op de termijnmarkt en de commentaar op de markten volgen en op de voor hen gepaste tijd hun orders plaatsen. Voor tarwe en koolzaad kan worden gekozen tussen 2 prijsaanbiedingen, een vaste prijsaanbieding en een prijsaanbieding met gewaarborgd minimum. Landbouwers die intekenen op deze laatste mogen mits betaling van een verzekeringspremie één keer de prijs herzien mochten de markten stijgen.” Wal.Agri.Next is daarnaast een hulpmiddel om productiekosten te berekenen en dus streefprijzen te bepalen alvorens posities in te nemen. Posities kunnen worden bijgehouden en geanalyseerd. Er kunnen simulaties worden gemaakt en alarmsystemen ingesteld. Wal.Agri.Next is een heel persoonlijk werkinstrument. Niemand, ook niet Wal.Agri, heeft inzage in de gegevens. “Wal.Agri.Next is geheel nieuw en uniek in de sector”, verzekert Kevin Deronne ons.



“Achter de computer is vaak meer geld te verdienen dan op de tractor”, zegt Christian Dirick bij wijze van boutade. De termijnmarkt vraagt een dagelijkse opvolging van prijzen en juiste informatie.

integriteit, inkomensveiligheid, betrouwbare kwaliteit, beschikbaarheid en klantgerichtheid schuilen. Elk bedrijf en/of onderdeel van de onderneming moet met deze principes rekening houden. Denk hierbij aan de innovatie in de afzet van granen en de klantentools Wal.Agri.Web en Wal.Agri.Next (zie ook verder). Denk aan nieuwe producten of formules in de diervoeding (OptMilk), inzake bemesting (KalciPhos), inzake zaaizaden (bloemranden, hybridegerst).

Wat gewasbescherming betreft, pikt Wal.Agri in op IPM (*Integrated Pest Management*, geïntegreerde gewasbescherming). Zoals in Vlaanderen moet ook Wallonië deze Europese wetgeving in uitvoering

siek Gemeenschappelijk Landbouwbeleid. Het GLB had als voornaamste doelstelling markten te stabiliseren. Dat doet het niet langer op de klassieke manier. Landbouwers moeten zelf op zoek gaan naar nieuwe instrumenten. Toeleveringsbedrijven, handel en verwerkende industrie willen hierbij behulpzaam zijn. Wal.Agri ontwikkelde voor zijn klanten 2 instrumenten, een onlineplatform met marktinformatie en mogelijkheid om prijzen in de toekomst vast te leggen (Wal.Agri.Web) en een rekenblad om kostprijzen te personaliseren, posities op de markt te beheren en te analyseren op basis van de eigen kostprijs en niet die van de buur (Wal.Agri.Next).

Indekken van prijsrisico

Brichart-handelsvertegenwoordiger Bernard Dirick neemt ons mee naar zijn broer Christian Dirick die al van in het begin gebruik maakt van Wal.Agri.Web. Zijn ook aanwezig bij het bezoek: Kevin Deronne en Aline Paridaens van Wal.Agri en François Huyghe, economisch adviseur bij Boerenbond. De termijnmarkt is immers ook binnen Boerenbond een actueel onderwerp van gesprek. Christian Dirick is trouwens lid van de sectorvakgroep Akkerbouw van Boerenbond. Zijn bedrijf ligt in Walshoutem (Landen), en dus in Haspengouw, op de taalgrens. Hij nam het ouderlijk bedrijf over in 1986. Het bedrijf telt 190 ha waarvan enkele hectaren in Wallonië. Hij teelt suikerbieten, tarwe, een weinig gerst – onder meer zaaizaadproductie van hybridegerst –, groenten (erwten, bonen, spinazie) voor de verwerkende industrie en vlas. In 2000 heeft Christian met landbouwers uit omgeving een machinerie opgezet.

Christian was in 2006 een van de eerste deelnemers van de prijsaanbiedingen op basis van de termijnmarkt bij Wal.Agri. Het feit dat zijn broer vertegenwoordiger is bij Brichart is daar wellicht niet vreemd aan. Maar toch, na 8 jaar knaagt enige twijfel. Hij volgt dagelijks de termijnmarkt op en leest de commentaren op het internet. Hij stelt zich echter vragen over de informatie die wordt verstrekt. Klopt die wel? Hij heeft vragen, wellicht ook omdat hij zo dicht met zijn neus op de feiten zit en niet zo snel kan reageren als de grote jongens. "Het USDA meldde gisteren dat er 1 miljoen ha meer soja is uitgezaaid dan daags

kwaliteit geleverd in Rouen. Met deze prijs kan elke partij worden vergeleken. Op 30 juni, daags voor ons bezoek, bedroeg de Euronext-prijs 185,75 euro/ton voor november 2014. Wal.Agri.Web afficheerde 161 euro. De nieuwe Euronext-prijs van de dag kenden we nog niet want de markten gaan pas om 10.45 uur open. Dan zit Christian Dirick opnieuw even voor zijn computer.

Toegevoegde waarde

Gevraagd naar de toegevoegde waarde van Wal.Agri.Web, antwoordt Christian: "Je kan de prijs vandaag al vastleggen voor de oogst van morgen en overmorgen.

hij wel of niet in aanmerking neemt. Pas als men zijn kostprijs kent, kan toegevoegde waarde worden bekomen van een systeem zoals Wal.Agri.Web. Omdat in tegenstelling tot Christian niet elke landbouwer zich van zijn kostprijs bewust is, biedt Brichart zijn klanten Wal.Agri. Next aan. Met dat instrument kunnen kostprijzen worden berekend en analyses op basis van die kostprijzen uitgevoerd worden.

"Landbouwers moeten worden aangespoord om hun kostprijs te kennen," zegt Aline Paridaens. "Vele landbouwers in Wallonië zijn helemaal niet vertrouwd met het dagelijks gebruik van de computer. Slechts 40% gebruikt zijn computer ook voor het bedrijfsdoeleinden. In Vlaanderen is dat meer."

Het nieuwe Wal.Agri.Next is een opstap naar Wal.Agri.Web en het indekken van prijsrisico's op het akkerbouwbedrijf. Volgens Christian Dirick dringt de tijd. Hij verwacht dat een landbouwer voor alle teelten op een dergelijk systeem een beroep zou moeten kunnen doen. Hoe kan hij anders een teeltplan opzetten? Hij zal al in september zicht moeten krijgen op mogelijke prijzen bij de oogst want de tarwe moet worden uitgezaaid. Hoeveel zal worden uitgezaaid zal afhangen van de prijs van de tarwe op de termijnmarkt in vergelijking met de prijs die zal bekomen worden voor andere teelten. Landbouwers zullen al in september zicht moeten krijgen op de (contract)prijzen van aardappelen, suikerbieten, groenten om te kunnen vergelijken met de graanprijzen die op termijn kunnen worden verhandeld en waarvoor de prijzen dus gekend zullen zijn. Het wordt een hele uitdaging, ook voor de handel, de toeleverings- en verwerkende industrie. Wal.Agri is zich daarvan bewust.

Christian Dirick is tevreden met Wal.Agri.Web. Hij heeft enkele lucratieve jaren gekend. Op de vraag hoeveel procent van zijn tarwe hij via dat kanaal verkoopt luidt het antwoord: 60% tot 70%. Kevin Deronne vindt dat veel. Het zou volgens hem niet meer dan de helft mogen zijn. Anderen houden het op een derde om het risico te spreiden. In bepaalde jaren loopt voor Wal.Agri 30% van de 500.000 ton die het bedrijf jaarlijks verhandelt over Wal.Agri.Web. Voor Kevin Deronne is dat een bewijs dat het systeem aanslaat bij de klanten en een meerwaarde betekent, een meerwaarde van Wal.Agri. ■



Bernard en Christian Dirick inspecteren de gerst, een vermeerderingsveld van hybridegerst.

voordien was geraamd door de handel. Dat had onmiddellijk een daling van de prijs met 2 tot 3 euro tot gevolg", aldus een misnoegde Christian.

De verkoop op Wal.Agri.Web moet voor 17 uur gebeuren omdat Wal.Agri zelf alle aangeboden partijen nog diezelfde dag op de termijnmarkt moet plaatsen, want speculatie is uit den boze.

"Alle commentaren bij de marktberichterij zijn op dezelfde bronnen gebaseerd, ook die in *Boer&Tuinder*", bevestigt François Huyghe. Ook Wal.Agri.Web baseert zich op Agritel (www.agritel.fr) voor commentaar op zijn website. Om commentaar te leveren bij de markten moet je voldoende kennis van zaken hebben. "Het is te gevaarlijk om dat zelf te doen", zegt ook François Huyghe.

Wal.Agri.Web biedt aan de klant nettoprijzen op basis van de termijnmarkt. Het is een nettoprijs die de klant-landbouwer krijgt. De Euronext-prijs is een referentieprijs voor baktarwe van een welbepaalde

De oogst 2014 en 2015. Maar jij beslist! Het moet wel gaan om welbepaalde hoeveelheden die je vooraf moet vastleggen in een verbintenis met Brichart."

Het gaat om verbintenissen per 25 ton (minimum 50 ton). Het voordeel van Wal.Agri.Web is dat de landbouwer niet zelf rechtstreeks met de termijnmarkt in contact komt en dus ook geen makelaar moet inschakelen, administratie bijhouden of waarborgen storten. Om rechtstreeks met de termijnmarkt te werken moet men immers over voldoende liquiditeiten beschikken. Het is Wal.Agri die op de termijnmarkt zit en dus die verplichtingen op zich neemt, vandaar ook de marge die genomen wordt. Bovendien zorgt Wal.Agri dat het graan ontvangen, opgeslagen en uiteindelijk geleverd zal worden.

Zicht op de kosten

Landbouwer Dirick heeft een goed zicht op de kostprijs van zijn tarwe, al kan gediscussieerd worden over de kosten die



INVESTEREN IS VEILIGHEID, OOK VOOR ONZE KLANTEN

Wie over landbouw in Wallonië spreekt, kan niet om de Groep Joskin heen. Dit familiebedrijf met hoofdzetel in Soumagne is immers wereldwijd bekend voor zijn bemestingssystemen en landbouwwagens. Stichter en gedreven bedrijfsleider Victor Joskin stond ons te woord. — Anne Vandenbosch

De Groep Joskin bestaat vandaag 46 jaar. Er worden ook al 30 jaar machines geproduceerd onder het eigen merk Joskin. Bovendien werd 40 jaar geleden voor het eerst landbouwmateriaal ingevoerd. Twee jaar geleden werd deze activiteit onder het vaandel van de aparte eenheid DistriTech gebracht. Ondertussen

rezen er grootse nieuwe gebouwen op, zowel op de site in Soumagne als in Polen. 2014 is dus alweer een mijlpaal in de geschiedenis van dit Waalse bedrijf.

In de schijnwerpers

Victor Joskin strikken voor een gesprek is niet evident. Deze manager is een druk-

bezet man. Hij pendelt immers wekelijks tussen de thuisbasis in Soumagne en de fabrieken in Polen of Frankrijk. Zijn inzet en de groei van het familiebedrijf kwamen de voorbije jaren dan ook regelmatig in de schijnwerpers, in het binnenland zowel als het buitenland. Enkele voorbeelden: in 2007 werd deze onderneming onder meer finalist in de gerenommeerde wedstrijd 'Onderneming van het jaar'. Vorig jaar werd de Groep Joskin door onze zuiderburen bekroond met de 'Marianne de Cristal' en met de 'Prijz beste Belgische investeerder in Frankrijk'. Bovendien werd Victor Joskin in 2013 ook genomineerd als 'Manager van het jaar'. "Deze onderscheidingen zijn een mooie referentie voor ons bedrijf en voor het personeel", aldus de heer Joskin. "Ze geven ons bedrijf ook erkenning buiten de landbouwsector. Ik vind het belangrijk dat we zo op een positieve manier in het nieuws komen.

GROEP JOSKIN

Gemeente: Soumagne
Specialisatie: Productie van mesttanks en landbouwwagens (Joskin); invoer van Hardi, Quicke, Evrard, Rauch, Krone, Strautmann, Monosem, Sulky (Joskin DistriTech)
Personeel: 823
Website: www.joskin.com en www.distritech.be



Vooral hier in Wallonië ervaren we dat het niet gemakkelijk is om de landbouwsector in een positief daglicht te stellen.”

Luisteren naar de praktijk

Tijdens de voorbije 46 jaar groeide het bedrijf Joskin gestaag. Victor Joskin begon in 1968 als loonwerker (stopte met deze activiteit in 1977), werd vervolgens dealer en invoerder van landbouwmachines en startte in 1984 met de productie van eigen mengmesttanks. Soumagne werd en bleef de hoofdzetel, maar in 1999 kwam er een bijkomende productie-eenheid in Trzcianka (Polen) en in 2002 in Bourges (Frankrijk). Ook in eigen land kwam er in 2007 een bijkomende locatie in Andrimont. Dit jaar breiden de sites van Soumagne en Trzcianka opnieuw uit. Het is dus niet verwonderlijk dat het personeelsbestand in deze periode mee evolueerde. De Groep Joskin telde zo'n 10 jaar geleden 362 medewerkers, vandaag zijn er dat al 823, waarvan 380 in België. Het bedrijf voorziet trouwens in de nabije toekomst nog bijkomende aanwervingen. De geconsolideerde omzet van de Groep Joskin groeide van 30 miljoen euro in 2000 naar bijna 99 miljoen euro vorig jaar. In 15 jaar verdrievoudigde dus de groepsomzet. “Als 20-jarige had ik nooit gedacht om vandaag zo ver te staan”, geeft de heer Joskin toe. “Om te kunnen evolueren, moet je immers steeds een passende visie over de toekomst hebben. Vandaag is dat nog meer het geval dan vroeger. De concurrentie binnen de landbouwsector is namelijk erg groot. Je moet zoeken naar die techniek waarin je beter bent dan de collega's. Je moet de ontwikkelingen dus op de voet volgen. Vooruitgang is ook voldoen aan de wensen van je klanten, hoewel de vereisten van bijvoorbeeld de loonwerkers alsmäär hoger worden. Zij moeten de laatste cent uit hun werk halen, want dat is de uiteindelijke winst. Dit betekent dus ook dat je als producent steeds sneller moet evolueren.”

De opstart van de eigen productie van mengmesttanks dankt Victor Joskin aan zijn luisterend oor. “Dankzij het loonwerk dat ik in het begin van mijn carrière uitvoerde, vernam ik ook de prangende vragen vanuit de praktijk. Gezien de bestaande producenten hier niet aan konden voldoen, startte ik zelf met de productie van mesttanks. Ik lette daarbij wel op dat het economisch haalbaar bleef en ik beperkte me in eerste instantie ook tot de eigen markt.” Hoewel de 3 kinderen

van Victor en zijn echtgenote Marie-José intussen sleutelposities innemen binnen het bedrijf – Vinciane doet het administratieve en financiële beheer, Didier het productie- en EDP-management en Murielle volgt het personeelsbeheer en de marketing op – houdt de bedrijfsleider zich nog steeds bezig met specifieke vragen van klanten. Hij is daarbij een soort filter voor (nieuwe) ideeën. “Ik ben

hebben elkaar nodig en zullen dus samen evolueren. Het is daarom belangrijk om goede contacten te onderhouden met de tractorfabrikanten.”

Hoofdzetel in Soumagne

De hoofdzetel in Soumagne ligt langs de E40. De nieuwe gebouwen verhogen de zichtbaarheid van het bedrijf. Hier gebeurt het productiebeheer en de ontwikkeling



Victor Joskin is een gedreven bedrijfsleider met een duidelijke visie: “Wij deden het voorbije jaar forse investeringen, maar hebben dan ook vertrouwen in de markt. Er is zeker een potentieel voor ons materiaal.”

.....
Om te kunnen evolueren, moet je immers steeds een passende visie over de toekomst hebben.
.....

een ‘generalist’ voor het bedrijf. Ik moet zeer goed kunnen inschatten welke nieuwigheid of idee haalbaar is. Dat ik binnen het landbouwmilieu opgroeide, vind ik daarbij een onschatbaar voordeel. Bovendien laat ik me goed omringen door uitstekende medewerkers.

De nieuwste ontwikkelingen gebeuren vandaag vooral binnen de automatisering. Vandaar dat ons eigen atelier voor de herstelling en het onderhoud van tractoren van groot belang is om deze evoluties van nabij op te volgen. De kennis van deze medewerkers in combinatie met de ingenieurs van ons eigen studiebureau leiden tot nieuwe ontwikkelingen. De koppeling tussen tractor en werktuig is ontzettend belangrijk. Beide machines

voor de hele Groep Joskin, ook de informatica-afdeling en automatisering gebeurt van hieruit. Op elke site is er bovendien een boekhoud- en commerciële afdeling. “95% van het gebruikte staal komt naar Soumagne; we hebben hier immers erg gesofisticeerde lasergestuurde plaatsnijders. Het grootste deel van de Europese staalproductie gebeurt in een straal van 200 km rondom het bedrijf. Dat is een voordeel aangezien staaltransport erg duur is. Dankzij de grote concurrentie bekomen we betere aankooprijzen en ook de restproducten verkopen beter in eigen land. We transporteren enkel op maat versneden materiaal naar Polen, zodat de lading gemaximaliseerd kan worden. Ook alle profielen en precisiestukken worden in Soumagne gemaakt. Een gedeelte van de mesttanks van Joskin wordt geproduceerd in de aparte eenheid Spaw Tech in Andrimont – spaw is Pools voor lassen. De eenvoudigere kleine modellen worden in Polen gemaakt. Eén type stalmestverspreider wordt in Soumagne geproduceerd, maar ook één in Bourges en 2 in Trzcianka. Nieuwigheden, zoals recent de Drakkar,

worden uitgewerkt en (tijdelijk) geproduceerd in de hoofdzetel. We investeerden veel in lasrobots. Ze leveren een uitstekende en continue kwaliteit. We beschikken hier bijvoorbeeld over een erg grote robot die de kiepwagens last. In totaal staan hier 8 lasrobots, en nog 5 in Polen. Verder wordt in Soumagne ook Joskin DistriTech beheerd."

De site is in volle expansie. Er werd de voorbije maanden 20.000 m² extra ingepalmd waardoor er nu op het terrein van 15 ha 65.000 m² bebouwde oppervlakte is. Meest opvallend zijn de 2 grote geautomatiseerde magazijnen. Het eerste magazijn dient voor de bevoorrading van alle staalprofielen tot 12 m, in combinatie met 2 volautomatische snijlasers voor het snijden ervan. "Gezien onze beperkte mogelijkheden kozen we ervoor om in de hoogte te werken. Het is een uniek systeem in Europa. De hoge toren is voorzien voor de opslag van 4000 ton, maar zal in realiteit zo'n 1800 ton bevatten vermits we over veel holle buizen beschikken. Het beheer verloopt automatisch via een order van de operator. Het materiaal hoeft dus juist door het personeel op de snij-

aan onze ontwerpers. Onze productie-methode kan verbeteren en efficiënter verlopen." Het tweede magazijn zal gebruikt worden voor wisselstukken die in grote volumes aanwezig moeten zijn en voor de opslag van stukken met grote afmetingen. In tegenstelling tot heel wat andere bedrijven wil Victor Joskin de locatie voor vervangonderdelen immers niet delocaliseren.

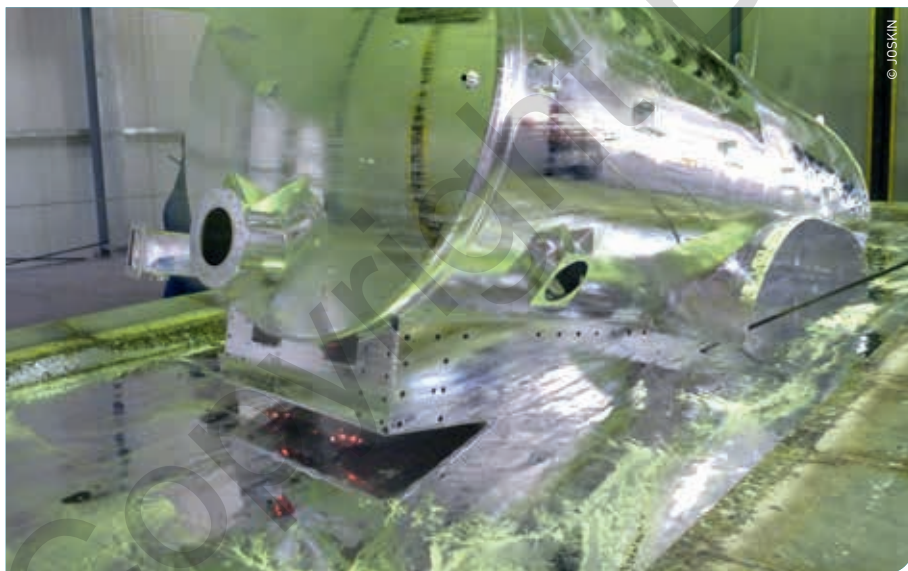
Belangrijke buitenlandse pijler

De Groep Joskin staat op de wereldkaart, hoewel Europa natuurlijk wel het belangrijkste afzetgebied blijft. "Joskin kreeg eerst voet aan wal in Nederland. Door hun gewijzigde mestwetgeving hadden ze er indertijd behoefte aan onze gespecialiseerde bemestingsmachines. Nadien volgde Frankrijk. Het belangrijkste landbouwland binnen Europa is nog steeds onze grootste afnemer. Ook Duitsland en Polen zijn goede exportmarkten. Vandaag exporteren we – via dealers – naar meer dan 45 landen op reguliere basis en occasioneel naar enkele andere landen. Zo belanden we bijvoorbeeld wel eens in Zuid-Afrika via uitgeweken Nederlanders

dag een nijpend tekort aan lassers", stelt Victor Joskin onomwonden. "Bij bezoeken aan Polen in 1988 zag ik al dat daar mogelijkheden bestonden. Tien jaar later ging ik effectief op zoek naar een locatie in Polen. Het land zette me immers aan het denken. Het was een 'El Dorado' om van daaruit nieuwe markten aan te snijden en een bijkomende vestiging te bouwen. Er was immers een groot gebrek aan (landbouw)materiaal, maar er waren voldoende geschoolde mankrachten. Intussen werken er op onze site in Trzcianka al 340 medewerkers." De eenvoudige mesttanks en stalmestverspreiders alsook de Tetra-Cap-kiepwagens en de silagewagens worden hier geproduceerd. In 2011 werd er de eigen galvanisatie-afdeling in gebruik genomen. Bovendien wordt het grootste deel van het transport, binnen het bedrijf zowel als naar derden, vanuit Polen georganiseerd. De site wordt momenteel uitgebreid met 12.000 m² extra bebouwde oppervlakte. "De productieafdeling (lassen) en logistieke afdeling worden groter. Daarnaast komt er één nieuwe poederlaklijn, naast de 2 bestaande verflijnen waarvan één automatische en één halfautomatische. Ook hier is het de bedoeling dat we winnen in arbeidskosten door in serie te produceren en te stockeren."

Vertrouwen in toekomst

Hoewel Victor Joskin intussen de pensioenleeftijd bereikte, heeft hij nog veel toekomstplannen. "In 2012 planden we in 5 jaar tijd een verdubbeling van het omzetcijfer. Dat is vandaag blijkbaar niet haalbaar. We hebben minimaal 2 jaar vertraging. De moeilijke markt, maar ook de verbouwingsperikelen op beide locaties speelden een rol. Ons objectief is nu 2020. Onze techniciteit en ons beheersysteem moeten ons vooruit helpen. Ook onze productiekost kan nog naar beneden. De recente investeringen in automatisering zijn gunstig. Het betekent niet zozeer een daling in personeel, maar minder personeel ten opzichte van ons omzetcijfer. Je moet trouwens niet wachten op een goede markt om te investeren. Wij deden forse investeringen en hebben vertrouwen in de markt. Er is zeker een potentieel voor ons materiaal." Als ik ten slotte vraag naar zijn mooiste realisatie tot nog toe, antwoordt deze gedreven zaakvoerder met een glimlach: "De meest recente en de komende. Maar ook op onze eigen galvanisatie-eenheid ben ik best wel trots!" ■



In 2011 werd de eigen galvanisatie-afdeling van de Groep Joskin in Trzcianka (Polen) in gebruik genomen. Bedrijfsleider Victor Joskin is trots op deze realisatie, hij vindt dit nog steeds een van de beste investeringen.

robot geladen te worden. Daar wordt het stuk automatisch geduwd, gesneden en gesorteerd. Het systeem wordt in september in gebruik genomen", vertelt Victor Joskin enthousiast. "Deze nieuwe technieken geven ook nieuwe mogelijkheden

die onze werktuigen blijven verkiezen. In totaal zijn we aanwezig in ongeveer 65 landen."

Zoals reeds eerder aangehaald, startte Joskin buiten België ook extra productie-eenheden op. "We hebben hier al jaar en