



©PATRICK DIELEMAN

APPEL- EN PERENCRISIS? ACTIE NU!

Tijdens de voorlichtingsdag pitfruit, die half januari plaatsvond in Hasselt, maakte vakgroepvoorzitter Florent Geerdens een mooie synthese van de problematiek waarmee fruittelers vandaag worden geconfronteerd. Hij schoof daarbij een aantal actiepunten naar voren. – Patrick Dieleman

“Het oogstjaar 2014 kondigde zich fantastisch aan: geen wintervorst, een vroeg voorjaar en een goede vruchtzetting”, begon Geerdens zijn uiteenzetting. “Tot midden augustus konden we een fantastische oogst verwachten. Plots kwam het Russische embargo als een tsunami over ons heen. Tien dagen voor de start van de pluk verdween 50% van onze afzetmarkt.”

Standpunt bepalen

Florent Geerdens vertelde dat de vakgroep besloot om samen met Boerenbondvoorzitter Vanthemsche in 3 richtingen te werken, namelijk: niet oogsten mits een billijke vergoeding, interventie ter ondersteuning van de marktprijzen vanaf de oogst en actieve prospectie van nieuwe markten en het verstevigen van onze marktpositie op de bestaande markten.

“De inzet was het inkomen en het bestaansrecht van zovele fruitbedrijven en

het vermijden van gezinsdrama's ten gevolge van het wegvallen van de broodnodige cashflow in de bedrijven. Dit gold ook voor de toeleveringsbedrijven. De hele toeleveringsketen was in gevaar. We wilden hiervoor gaan, samen met andere sectororganisaties. Met minder zouden we niet tevreden zijn. Het basisprincipe was dat oorlog voeren geld kost. Brussel wilde ten oorlog trekken tegen Rusland, dan is er een goed gespijste oorlogskas nodig om die te financieren. Het is niet eerlijk om de factuur alleen bij de land- en tuinbouwers te leggen. Blijkbaar was er geen oorlogskas voorzien. Daarom is er een enorme druk gelegd op Brussel.”

Resultaten

De vakgroepvoorzitter vroeg zich af of de mogelijkheid om niet te plukken met de vergoeding van 5,1 miljoen euro genoeg was. “We kunnen hier heel lang over discussiëren en een dergelijke maatregel

zal altijd *believers* en *non believers* kennen. Maar het momentum van toen zei ons dat een deel van onze productie die naar Rusland zou gaan weg moest uit de markt, om de prijsvorming van de rest veilig te stellen.

Ook de interventie ter ondersteuning van de markt hebben we binnengehaald. In tegenstelling tot veel andere Europese landen zijn we erin geslaagd om een zeer groot quotum binnen te rijden voor België. Op 1 januari hadden we daarvan amper de helft opgebruikt. Doordat we een verlenging kregen, is dit een positief resultaat.

Een derde maatregel was de ondersteuning via promotie. Dat moest ons helpen om een groter marktaandeel te behalen op bestaande markten en om nieuwe markten te prospecteren. Ik denk dat VLAM goed gescoord heeft. Willen we echter nog beter doen dan moet er meer promotiegeld komen, eventueel door de

bijdragen te verhogen. Wat de prospectie van nieuwe markten betreft, moet het toch van mijn hart dat ik hier wat meer actie wil zien. We blijven op onze honger zitten. Het bestaande budget is blijkbaar op, en het werk is niet af. Als vakgroepvoorzitter durf ik vragen en zelfs eisen bij de politieke verantwoordelijken dat we een hogere financiële input verwachten vanuit hun 'fictieve oorlogskas'. Er moet meer geld op tafel komen. De prijzen voor appels en peren liggen beneden de kostprijs. We verhandelen op dit moment met zijn allen te weinig appels. Er is geen vraag en de prijzen zijn laag. Er zijn nieuwe afzetmarkten nodig, en snel! We hebben extra budget nodig om met nog meer power op nieuwe markten te kunnen doordringen, markten die we nodig hebben ter vervanging van de Russische markt die verloren ging. Ik roep de politici dan ook op om te laten zien dat de fruitteelt niet alleen moet opdraaien voor deze oorlog met Rusland, ook wanneer de schijnwerpers van de media niet meer op onze sector gericht zijn. Onze bedrijven hebben deze crisis niet verdiend, en we vragen dringend om hulp."

Marktsignalen

Florent Geerdens vroeg zich af wat de impact van de crisis zal zijn op de toekomst van onze bedrijven. Hij verwees naar eerdere crisissen in de fruitsector,

.....

We moeten luisteren naar de signalen van de markt.

.....

met name naar de Golden Crisis in de jaren 70 en nadien de Jonagold Crisis. "Nu hebben we te maken met de Conference Crisis. In het verleden heeft de sector zich telkens aangepast, nieuwe opportuniteiten gezocht en kansen benut. We moeten luisteren naar de signalen van de markt. Jonagold wordt nog steeds veel gevraagd voor de binnenlandse markt, maar het moet gaan om topkwaliteit. Een eerste actiepuntpunt is om de productie in te krimpen tot het niveau van de Belgische markt. Onze traditionele markten van de laatste 30 jaar slempen dicht, wegens de toenemende eigen productie. Polen heeft de Duitse markt ingepalmd. We krijgen ook te maken met chauvinisme in Frankrijk en Engeland (*This is British*). De realiteit is dat Rusland dicht zit, maar Azië wenkt. Er liggen kansen in China, Hong Kong, Indië, Singapore, Zuid-Korea ... Dit zijn groeiende economieën,

met een groeiende middenklasse die een hogere levensstandaard wil. Onze concurrenten: Nieuw-Zeeland, Zuid-Afrika, Chili en Washington State (VS) zijn al daar. We moeten zorgen dat we de boot niet missen, maar met Jonagold zal dat niet lukken. We hebben volrode zoete appels nodig, die bovendien een lang uitstalleven hebben. Het transport naar Rusland duurde 3 tot 4 dagen. Naar Mumbai is dat 25 dagen. We moeten dringend, ons appelassortiment aanpassen, en de kwaliteit moet omhoog. Het transport over zee en allerlei taksen maken ons product duur. Alleen topkwaliteit verdraagt deze bijkomende kosten. In Washington State vindt men clubras-

maar het monopolie van Conference dreigt ons te verstikken. Een volgend actiepuntpunt is diversificatie van ons perenassortiment. Bij de kersen kunnen we op Gisela produceren. We hebben teeltkennis en dankzij onze variëteiten kunnen we 9 weken aanvoeren. Maar we hebben te weinig oogstzekerheid. Meer regen kunnen plaatsen is dan ook een volgende actiepuntpunt. Ik stel ook vast dat we voor wat de naogstbehandeling bij kersen betreft, nog nergens staan. Op dit moment (half januari) voert Chili massaal kersen aan in China die 25 dagen onderweg zijn met het schip. Ook in juni en juli vraagt Azië enorme hoeveelheden kersen. Washing-



Florent Geerdens stelde dat we dringend de naogstbehandeling van kersen moeten verbeteren om verdere markten te kunnen bewerken.

sen een zegen. Pink Lady, Honey Crunch en andere gesloten concepten scoren elk jaar beter. Naast kwaliteit en vermarkting brengen clubs ook discipline bij de fruitteelers. Als actiepuntpunt zie ik goed gestructureerde concepten die staan voor uniforme kwaliteit, productopvolging in de volledige keten en productondersteuning via gerichte promotieacties. Bij de peren weten we dat er vraag blijft bestaan voor onze Conference. Ik ben ervan overtuigd dat we nog nadrukkelijker een perengebied zullen worden, samen met Nederland. We hebben als voordeel dat we op kwee kunnen telen, wat zorgt voor een vroege productie, kleine bomen en een hoog rendement. We weten dat kwee niet winterhard is, maar we kunnen daarmee leven en overleven. De rest van de wereld is verplicht te werken met zaailingen van pyrus. Dat geeft ons een voorsprong,

ton State speelt daarop in met enorme hoeveelheden. Waar blijft België? De naogstbehandeling bij kersen verbeteren is dan ook een dringend noodwendig actiepuntpunt. Elke markt geeft zicht op nieuwe opportuniteiten", besloot Geerdens. "We moeten ze echter willen zien en eraan werken. Geen enkel bedrijf kan dat alleen doen. We moeten dat collectief dragen via het onderzoek en onze afzetstructuren en met steun van onze beleidsmakers, zowel politici als ambtenaren. Collectief kunnen we uit deze crisis verrijzen. Laten we de handen aan de ploeg slaan!" ■