

# BELEIDSNOTA

Januari 2019

## Strategieën, performantie en organisatie van de Vlaamse hardfruitsector

*Eewoud Lievens, Isabelle Bonjean, Mertijn Moeyersons, en Erik Mathijs*

Het inkomen van Vlaamse hardfruittelers staat sterk onder druk. Dit is voornamelijk te wijten aan een overaanbod van appels en peren. Dit overaanbod is in het geval van peren voornamelijk te wijten aan het wegvallen van de Russische markt, en in het geval van appels aan de structureel dalende vraag naar de klassieke Belgische appels op de binnenlandse markt. Zowel in het geval van appels als peren slaagt de sector er niet in om het aanbod bij te sturen naar andere marktsegmenten, of naar lagere niveaus in de verzadigde marktsegmenten. In die zin is het probleem van overaanbod gemeenschappelijk voor de appel- en perenteelt. Dit probleem kan gedeeltelijk verklaard worden door de lange termijn waarop de investering in boomgaarden terugverdiend wordt; boomgaarden worden vaak tot 14 jaar aangehouden voor appels en tot 25 jaar voor peren. De hoge kosten die gepaard gaan met het stopzetten van de productie zorgen er voor dat deze teelten soms verder gezet worden wanneer ze niet rendabel zijn.

Vier strategieën om de rendabiliteit van appel- en perenteelt te verbeteren worden reeds toegepast door hardfruittelers: specialisatie in Conférence-perenteelt, overstap naar clubbrassen, kwaliteitsbewaking en schaalvergroting op bedrijfsniveau. De internationale competitiviteit van Vlaamse telers in de teelt van Conférence verklaart waarom het Conférence-areaal blijft stijgen, ten nadele van het appelareaal. Ondanks de aandacht voor kwaliteit bij producentenorganisaties (POs), handelaars en supermarkten, blijft de sector moeite hebben met de kwaliteitsbewaking van appels. Visuele kwaliteit blijkt daarbij makkelijker te bewaken dan interne kwaliteit, hoewel ook voor interne kwaliteit testprocedures bestaan. Schaalvergroting is tot op heden een zeer belangrijke evolutie in de sector. De grootste fruitbedrijven lijken echter op enkele grenzen te botsen: het beperkt aanbod van seizoenarbeid, en het beperkte areaal dat kan geoogst worden binnen het tijdsvenster waarin een hoge kwaliteit gehaald kan worden. Diversificatie naar plattelandstoerisme is ook een belangrijke strategie, voornamelijk in de regio Haspengouw. Omschakeling naar biologische teelt is opvallend weinig opgetreden: slechts een 15-tal telers van de ongeveer 650 gespecialiseerde appel- en perentelers heeft zich volledig op de biologische teelt gericht.

KU LEUVEN

Katholieke Universiteit  
Leuven

Departement Aard- en  
Omgevingswetenschappen

Afdeling Bioeconomie

3001 Leuven



De verkoop van appels en peren is sinds de jaren '50 hoofdzakelijk georganiseerd door coöperatieve veilingen. De collectieve verkoop in veilingen staat echter onder druk van de grote heterogeniteit van de leden en de trend naar sterkere verticale coördinatie in de voedselketen. De grote heterogeniteit van leden, bijvoorbeeld op het gebied van bedrijfsgrootte en productdifferentiatie, is er mede gekomen door de stijgende ledenaantallen bij veilingen. De druk naar meer verticale coördinatie is er gekomen door onder andere toenemende kwaliteitsstandaarden, divergerende consumentenvoorkeuren, en het toenemend belang van traceerbaarheid en transparantie. Indien naast de Duitse retailers ook andere retailers private kwaliteitsstandaarden gaan hanteren in de toekomst, zal het model van collectieve verkoop nog sterker onder druk komen te staan. Veilingen zijn aan de vraag naar meer verticale coördinatie en differentiatie tussen leden tegemoet gekomen door bilaterale overeenkomsten tussen leden en kopers toe te staan, en zelfs te faciliteren. Deze keuze heeft echter niet alleen voordelen: ze versterkt ook verschillen tussen leden die actief gebruik maken van de commerciële diensten van de veiling en leden die dit niet doen.

Verschillen tussen hardfruittelers spelen dus een belangrijke rol in de organisatie van de sector. PO-leden zijn zowel bedrijven die alle naooogst-behandelingen laten uitvoeren door de veiling, bedrijven die zelf fruit sorteren, zelf bewaren, en soms zelfs het fruit zelf verpakken. PO-leden hebben soms een heel sterke, maar soms ook een zwakke onderhandelingspositie tegenover veilingen en kopers. De aanwezigheid van VLIF-investeringssteun is in dit verband belangrijk: 53% van de telers in onze steekproef verkreeg VLIF-steun voor de aankoop van koelcellen, en 14% kreeg VLIF-steun voor de aankoop van een sorteerinstallatie. Investeringssteun kan ook de rendabiliteit van naooogst-behandeling op individueel bedrijfsniveau verhogen ten opzichte van collectieve behandeling op niveau van de PO; de positie van PO's wordt zodoende verzwakt. Het is paradoxaal dat enerzijds individuele investeringen gestimuleerd worden door het VLIF, en anderzijds collectieve acties gestimuleerd worden door operationele fondsen in het kader van de Gemeenschappelijke Marktordening (GMO) voor groenten en fruit.

## Kernboodschappen

- De Vlaamse hardfruitsector worstelt met problemen die een collectieve oplossing op sectorniveau vergen, zoals het overaanbod van appel en peer en de persistentie van lage kwaliteit in de appelproductie.
- De collectieve verkoop van hardfruit staat onder druk van toenemende heterogeniteit van PO-leden en de trend naar meer verticale coördinatie.
- De beleidsmaatregelen van investeringssteun voor individuele telers en operationele fondsen voor PO's bevatten een tegenstrijdigheid: terwijl operationele fondsen PO's willen versterken, verhogen sommige vormen van investeringssteun de rendabiliteit van individuele acties.



Horizon 2020  
overeenkomst nr.  
635577



@sufisa\_eu