





Telersvereniging Ingro pleit voor meer begrip en overleg

“Betere communicatie met onze leden én afnemers is cruciaal”

Onze Belgische groenten van topkwaliteit zijn al jaren een begrip in Europa en ver daarbuiten. Maar in de industrieteelt loopt niet alles van een leien dakje. Net voor de start van de contractonderhandelingen pleit Luc De Waele voor meer en beter overleg. “We mogen onze topreputatie niet laten teloorgaan. Daarom dringt een betere communicatie met onze leden-telers, alle spelers in de diepvriesindustrie én de andere ketenpartners zich op.”

Jan Van Bavel

Luc De Waele is sinds medio augustus aan de slag als key account manager bij Ingro, met 1200 leden de grootste vereniging voor industriegroentelers. Daarvoor was hij achtereenvolgens actief in een importbedrijf van groenten en fruit en meer dan 20 jaar in de diepvriesindustrie voor de bakkerij- en vleessector, waarvoor hij onder meer de contractonderhandelingen met grote Europese en niet-Europese supermarkten voerde. De combinatie ‘diepvries’ en ‘groenten’ was voor Luc zo een ideale match.

Je vult bij Ingro een totaal nieuwe functie in: inzetten op het commerciële aspect. Wat houdt dit in?

“De diepvriesgroentesector is zeer complex. De eerste maanden had ik nodig om de sector proberen te begrijpen. Ik bekijk het met een andere bril dan iemand die uit de sector komt. De werkwijze in de diepvriesindustrie is al vele jaren dezelfde. Misschien moeten we die proberen open te trekken om te

kijken wat er nog meer mogelijk is. Als telersvereniging moeten we goed luisteren naar alle partijen, zowel naar de telers als naar de industriële afnemers. Enkel zo kunnen we elkaar begrijpen en bijsturen waar nodig. Maar eigenlijk moet je de volledige keten bekijken, dus ook de supermarkten (met discounters) en consumenten. Ik heb de contractprijzen van tien jaar geleden vergeleken met de huidige. Daaruit blijkt dat er, net als voor de telers, quasi ook geen verschil is bij de voorlaatste schakel (de supermarkten). Er moet dus iets veranderen, en eigenlijk moet dat starten bij de laatste schakel (de consument) en zo naar de voorste spelers in de keten. Maar dat is uiteraard zeer moeilijk. Daarom wil ik het hele jaar door, en niet enkel tijdens de contractonderhandelingen op het einde van het jaar, een open en goede communicatie binnen en naar alle stakeholders. We moeten elkaars problemen proberen te begrijpen: de teler moet de problemen zien van de industrie, maar ook omgekeerd. Ik voer nu gesprekken

met de afnemers, waarbij ik vooral luister om veel te absorberen. Verder wil ik ook luisteren naar onze leden door bij hen langs te gaan. Ik wil een goede vertrouwensrelatie met hen opbouwen. Ze moeten hun noden naar ons kunnen terugkoppelen. Maar ik wil ook het standpunt van de supermarkten kennen én hen vertellen welke problemen de telers ondervinden, waar nauwelijks gehoor voor is. Sinds de komst van Duitse en Nederlandse discounters is de situatie er niet op verbeterd: ze eisen – terecht – een hoge kwaliteit, maar stellen stelselmatig nieuwe eisen, waarbij ze niet bereid zijn daar meer voor te betalen. Die situatie is onhoudbaar.” ▶



Luc De Waele, key account manager bij Ingro:

“Respect voor de teler toon je door hem te belonen voor de teelt waar hij zorg voor draagt.”



Denk je daarbij aan andere opties?

“Zeker, ik wil ook zoeken naar andere pistes waarbij Ingro een meerwaarde kan betekenen voor haar telers. Met mijn commerciële achtergrond wil ik dit bekijken vanuit een andere invalshoek. Zo wil ik naast onze huidige afnemers alle andere mogelijkheden onderzoeken om nieuwe markten te kunnen aanboren. We bevinden ons in dé groentetuin van Europa en daar moeten we gebruik van maken. Vroeger hadden we te weinig tijd om strategisch te werken, dat gaan we nu veel meer doen.”

Hoe zien jullie de voorbereidingen naar de contractbesprekingen?

“Een goede voorbereiding is van cruciaal belang. Die begint al bij het afsluiten van de onderhandelingen. We evalueren die onderhandelingen en trekken er onze lessen uit. Vanaf oktober zijn we bezig met onze adviesraden, waarin we met een team van een tiental telers (met diverse en gezamenlijke teelten) het teeltseizoen evalueren. Daarbij komt elke teelt afzonderlijk aan bod, waarbij problemen zo veel mogelijk onderbouwd worden met cijfers en voorbeelden. Verder haalde ik een meerwaarde uit mijn bezoeken aan elk van die telers. Zij staan op dat moment veel meer open om hun eigen noden naar voren te brengen, waardoor ik heel wat meer informatie kon inwinnen. Al die individuele opmerkingen heb ik samengevat en op de adviesraden voorgelegd, waarbij we probeerden er een grootste gemene deler uit te halen.”

Hoe pakken jullie de contractbesprekingen aan?

“Het is enorm belangrijk om die zo constructief en efficiënt mogelijk aan te pakken. We willen dit doen op een professionele manier, waarbij alle partijen open en op een rustige manier over hun problemen en noden kunnen spreken en onderhandelen. Daarbij

willen we zo veel mogelijk de controle houden. We willen er geen strijd van maken, daar heeft niemand belang bij. Maar er moet iets gebeuren om onze telers in de toekomst verder te blijven motiveren om hun job, die ze allemaal graag doen, te blijven doen. Met de industrie is dat ook zo: als zij een goed product willen afleveren, moeten ze ook innoveren en investeren in nieuwe machines. Respect voor de teler toon je door hem te belonen voor de teelt(en) waar hij zorg voor draagt. Enkel zo kunnen we de jonge generatie de stap doen zetten om toe te treden tot onze familiebedrijven. Dat is de beste garantie om de fierheid op onze teelten ook over tien of twintig jaar te behouden. Verder zou een beetje meer chauvinisme niet misstaan. De supermarkten mogen best nog meer inspelen op het certificaat ‘groenten geteeld én verwerkt in België’, zoals ze dat in Frankrijk doen. Daar heeft de consument zeker wel oren naar.”

Wanneer starten jullie met de onderhandelingen?

“Als het van ons afhangt, zo snel mogelijk. Ik wil de onderhandelingen met onze afnemers zeker in december voeren en liefst ook afronden. Hopelijk kunnen we samen met onze industriepartners een evenwichtige oplossing bieden op de moeilijkheden die al enkele jaren aanslepen. Zo wordt het fytoprobleem door het wegvallen van veel breedwerkende middelen gigantisch, niet alleen qua prijs maar ook qua efficiëntie. Dat leidt tot meer werk en minder opbrengst. En over het waterprobleem – met drie droge zomers na elkaar – hoef ik het niet meer te hebben. Het is enorm belangrijk dat de industrie kwalitatieve producten aangereikt krijgt. Maar die kwaliteit heeft zijn prijs. Als daar geen oor naar is, zullen we binnenkort de hete adem van de buitenlandse concurrentie (Spanje, Polen ...) in onze nek voelen.” ■



Stefanie Delbeke

Tuinbouwconsulent
stefanie.delbeke@boerenbond.be

Verenigen en samenwerken

Het verenigen en samenwerken van telers, zoals in telersvereniging Ingro, is en blijft belangrijk. Dit om samen de markt te kunnen benaderen en antwoorden te kunnen bieden op vragen uit de markt. Daarentegen is de marge van heel wat industriegroenten tussen opbrengst en totale kostprijs over de jaren heen erg klein geworden. Niet alleen de weersomstandigheden, maar ook de strenger wordende regelgeving en eisen uit de markt drijven de kosten op. Deze zouden dan ook moeten vertaald worden in de prijsvorming doorheen de keten om het haalbaar te houden voor telers om kwaliteitsvolle groenten te blijven telen.

“Samen de markt benaderen en antwoorden bieden op vragen.”