



BelOrta-directeuren van het eerste uur: Chris Depooter en Filip Fontaine.

Filip Fontaine:

## “BelOrta is geen eenzame bruid”

Vijf jaar geleden zag BelOrta het levenslicht na de fusie van twee Belgische veilingen. Coöbra en de Mechelse Veilingen sloegen in 2013 de handen ineen. Een jaar later voegde ook Veiling Borgloon zich bij de coöperatie. Filip Fontaine, samen met Chris De Pooter directeur vanaf het eerste uur, blikt terug op vijf jaar en waagt zich aan een blik op de toekomst.

### **Je was al directeur van witloofveiling Brava, dat opging in BelOrta. Droomde je er toen al van om zo groot te worden?**

“Ik had dit nooit voorzien. Zeggen dat het stom toeval is, is ook niet waar. BelOrta is de vrucht van noodzaak en gezond verstand van alle veilingen die opgingen in BelOrta. In onze sector heb je een zekere omvang nodig om aantrekkelijk te zijn voor de retail. Met één pallet tomaten ben je als groothandelaar wellicht interessant, maar

op ons niveau niet. Je hebt grote volumes nodig.

Daarnaast moesten we stoppen met elkaar vliegen af te vangen. Alleen door een fusie met instemming van de mededingingsautoriteit konden we een redelijke prijs voor onze telers verwezenlijken. De mogelijkheden die BelOrta nu heeft, had geen van de afzonderlijke bedrijven, maar het is geen wilde droom.”

### **Hoe belangrijk is groei voor BelOrta?**

“Sinds de fusie zijn we blijven groeien. Onze leden blijven groeien en telers besloten zich bij ons aan te sluiten, hoewel we geen wervingcampagnes gevoerd hebben. BelOrta is veruit de grootste in België en één van de grotere in Europa, maar dat is nooit een doel op zich geweest. Het doel is om goed te zijn voor de leden. We staan open voor nieuwe leden, maar niet iedereen kan zich bij BelOrta aansluiten. Vanuit de schaal van BelOrta hebben we een sector verantwoordelijkheid, die we proberen op ons te nemen.”

### **Niet elke teler is welkom bij BelOrta, kun je iets vertellen over de criteria?**

“Telers moeten een minimum niveau in kwaliteit halen. Het zijn vaak vooral de zeer kleine telers die niet aan de eisen van de

professionele handel kunnen voldoen. We bieden daar natuurlijk ook begeleiding bij, maar bedrijven moeten professioneel zijn en er zijn enkele certificaten nodig. We zijn geen hobbyclub.”

### **Dreigt BelOrta niet te groot te worden binnen de sector?**

“Onze klanten sourcen voor groenten in heel Europa en voor fruit wereldwijd. BelOrta heeft niet meer dan één tot anderhalve procent van de markt in handen, dus zijn we relatief klein. Daarnaast is er geen supermarkt die gebonden is aan België. Delhaize is deels Nederlands, Aldi en Lidl zijn Duits, Carrefour is Frans, alleen Colruyt is nog een echte Belgische supermarkt. Daar komt bij dat bijvoorbeeld een bedrijf als Ahold-Delhaize het grootste deel van haar omzet in de VS haalt.”

### **Sta je open voor nog een fusie?**

“Daar sta ik wel voor open, maar we zijn niet actief aan het jagen. Niet elke partij zal een toegevoegde waarde zijn. De leden van beide partijen moeten er op vooruit gaan, dan is een fusie mogelijk. BelOrta is geen eenzame bruid die roept in de woestijn, maar veel meer een gelukkige familie. Als we anderen gelukkig kunnen maken, zullen we dat doen. Als het een hoger doel dient, staan we open voor nog een fusie en iedereen is vrij om te komen praten. Dat zou ook een partij uit Nederland, Duitsland of Frankrijk kunnen zijn, al lijkt dat me onwaarschijnlijk. Er zijn ook andere manie-



ren van samenwerken. We hebben goede partnerschappen binnen Lava met Veiling Hoogstraten en de REO Veiling. Samen zetten we stappen vooruit.”

### **Waarop zijn de fusieplannen met Veiling Hoogstraten stuk gelopen?**

“Op niks. Ik heb eens gezegd: de mayonaise pakte niet. We kunnen het goed vinden met de Veiling Hoogstraten, maar er was geen klik. Ik heb onlangs nog samen met de directeur van Hoogstraten onze proeftui-

nen verdedigd bij de lokale autoriteiten. De koorts om te fuseren was er gewoon niet, misschien is dat over een paar jaar anders. We kunnen niet met iedereen trouwen, het is een organisch proces en als het niet klikt, dan werkt het niet.”

### **Heeft dat ook iets te maken met de gezonde financiële situatie van BelOrta en Veiling Hoogstraten?**

“Nee, die financiële noodzaak was er bij de eerdere fusies ook niet. Als je de jaarrekeningen van de Mechelse Veilingen, Coöbra en Borgloon er op na slaat, zul je zien dat ze er goed voor stonden. BelOrta en Veiling Hoogstraten zijn ook beiden financieel gezond. Een fusie uit armoede kan wel, maar wat daar uit komt, is meestal niet het mooiste bedrijf. Als je fuseert uit wederzijdse armoede, dan heb je nog steeds geen besmeerde boterham.”

“Een fusie moet een hoger gemeenschappelijk doel dienen. De voordelen van een fusie met Veiling Hoogstraten zijn er, maar ze zijn niet zo zichtbaar. Het is zoals de zwaarte-kracht, je ziet het niet, maar ze is er wel. Het nadeel is dat het lastiger uit te leggen is aan de telers hoe die er op vooruit gaan. Je moet er samen beter uit komen, anders is het tegennatuurlijk.”

### **Welke uitdaging zie je voor de sector?**

“Ik zie de wereld verharden en het individualisme neemt exponentieel in belang toe. Dat staat haaks op het aloude model van

## Areaal aubergines stijgt snel

Elk jaar zijn er verschuivingen te zien in de arealen. Het ene jaar zijn er grote veranderingen, het andere jaar zijn het vooral kleine bewegingen in de productie. Voor 2018 is het areaal bij de status quo gebleven. Jo Lambrecht geeft inzage in de beperkte verschuivingen in het areaal. “Bij de tomaten neemt het areaal ronde tomaten af, maar blijven vleestomaten Baron stabiel. Bij trostomaten neemt het areaal Princess licht af, maar komt er een mooie uitbreiding in Elite. Verder neemt ook het areaal specialties toe. We merken een evolutie richting rassen met rood vruchtvlees, dit zowel in trostomaten en pruimtomaten als in cocktailtomaten.”

Voor komkommers en paprika is er nauwelijks iets veranderd, al is er wel een daling voor de zoete puntpaprika. Een snelle groeier in het vruchtgroentensegment is de aubergine, die een toename van 25 procent noteert. “De interesse voor de aubergines neemt ook toe doordat 2017 een goed jaar

was voor onze auberginetelers,” vertelt Jo. “Dat komt onder andere doordat het seizoen 2017-2018 traag op gang kwam in Zuid-Europa. Daarnaast zetten we in op promotiecampagnes voor de aubergine.”

Het areaal voor de bonen, die vooral op de Belgische markt gebracht worden, beweegt ook. Zo is er meer ruimte voor de boterbonen. Het areaal snijbonen blijft stabiel. “Voor kropsla zien we een daling bij de serreteelt in vollegrond,” vervolgt Jo. “Wel is de hydroteelt afgelopen jaren flink toegenomen” Met een assortiment met 35 soorten is de sla een breed segment. “Het is heel breed, maar er ontstaan ook nieuwe opportuniteiten zoals bij little gem en bij verwerkers.”

Voor de aardbeien zijn er ook wel wat veranderingen te melden, maar die verschuivingen zijn vaak een gevolg van een betere uitbalancing van de aanvoer. “Er zal bijvoorbeeld wat meer in de serre en op substraat geteeld worden,

maar het aanbod vollegrondsaardbeien waar BelOrta zich al jaren mee onderscheidt, blijft ook heel interessant.” En het is niet alleen de Elsanta die het goed doet. Hoewel nog altijd het grootste ras, noemt Jo ook het van oorsprong Britse ras Malling Centenary, Portola, Harmony en Elegance als enkele van de belangrijke rassen.

“De vorst in april 2017 heeft ons zeker pijn gedaan voor het hardfruit en de kersen,” vervolgt Jo. “Sommige telers zijn zwaar getroffen. Wij waren klaar om een behoorlijk volume kersen af te zetten, maar de vorst zette een streep door die rekening.” De Belgische veiling investeerde onder andere in een nieuwe sorteermachine voor het fruit. “We hopen de lijn dit jaar ten volle te benutten.” ■

Jo.lambrecht@belorta.be