

De coöperatieve afzet van groenten in West-Vlaanderen

Verse groenten bezitten uiteraard een uiterst bederfbaar karakter hetgeen de afzet aanzienlijk bemoeilijkt. Een snel vervoer- en distributiesysteem is onontbeerlijk om deze tere produkten in optimale voorwaarden bij de verbruiker te brengen.

De rijke verscheidenheid van de produktie en de verspreiding ervan over een groot aantal relatief kleine bedrijven, alsmede het seizoenkarakter en de vrij grote schommelingen van het produktievolume volgens de weersomstandigheden scheppen vaak bijzondere afzetproblemen. De groentekweker heeft niet de tijd noch de nodige ervaring om aan dit netelig vraagstuk een doeltreffende oplossing te geven. De marktpositie van de producent is om die reden doorgaans uiterst zwak. Enkel in periodes van schaarste kent de verkoop van de groenten op het bedrijf een vlot verloop.

In het buitenland had men reeds lang ingezien dat de afzet van groenten in coöperatief verband de meest geschikte verkoopformule was. Door de afzet van zijn produktie toe te vertrouwen aan een terzake gespecialiseerde instelling waarin de producent volledige medezeggenschap heeft, kan hij zijn inspanningen uitsluitend richten op de verzorging van de voortbrengst. De verkoop wordt geregeld met een minimum aan tijdverlies en bedrijfskosten.

Op de veiling wordt vraag en aanbod samengebracht. De handel bekomt er een duidelijk beeld van de omvang en van de kwaliteit van de produktie. Deskundigen regelen er de verkoop. De prijsvorming geschiedt er in de voor de producent meest gunstige voorwaarden.

De degelijkheid van het veilingswezen bij de afzet van groenten werd vooral in Nederland bewezen. Gegroeid uit krisistoe-standen vormen de veilingen één van de voornaamste pijlers waarop de stevige positie van de Nederlandse groenteteelt is grondvest.

Het heeft vrij lang geduurd vooraleer de

Belgische land- en tuinbouwers de voordelen van het coöperatiewezen hebben weten te benutten. Aangespoord door de gunstige resultaten bekomen in den vreemde en dank zij de stimulerende werking van landbouwverenigingen en overheid hebben onze tuinbouwers hun traditionele zelfstandigheidsdrang enigszins verruimd om gemeenschappelijke beroepsbelangen door coöperatie te behartigen.

Onder impuls van enkele offervaardige en vooraanstaande producenten en gesteund door hun organisaties hebben de Westvlaamse groentekwekers onmiddellijk na de jongste wereldoorlog de oplossing van hun afzetprobleem definitief gezocht in het veilingswezen. Te Roeselare en te Oostende werd een veiling opgericht die, na het doorworstelen van de klassieke « kinderziekten », in korte tijd tot sterke verenigingen zijn uitgegroeid. Beide instellingen hebben in aanzienlijke mate bijgedragen tot de uitbreiding en tot het verhogen van de concurrentiekracht van de Westvlaamse groenteteelt.

JURIDISCHE GRONDSLAG VAN DE VEILINGEN

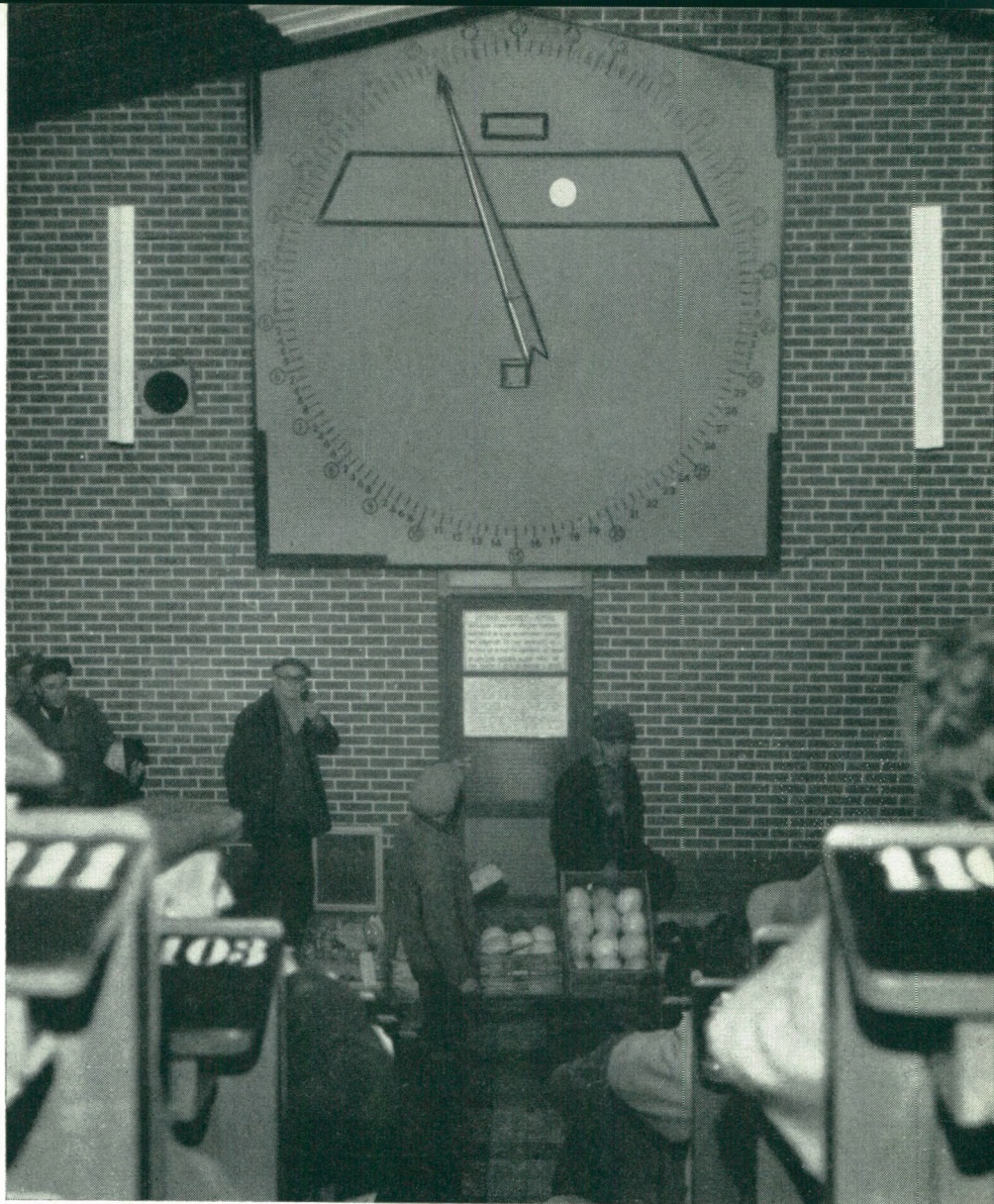
Een aangepaste wetgeving is naast een passende coöperatieve geestesvorming van de leden onmisbaar voor de ontwikkeling van de veilingen in gunstige voorwaarden. In ons land bestaat er nog geen typische coöperatiewet.

De samenwerkende vennootschap is de klassieke vorm onder dewelke de veilingsverenigingen in ons land worden opgericht. De wijze waarop de samenwerking tussen de producenten-leden in de schoot van de vereniging geschiedt wordt vastgelegd in statuten en reglementen. Het bestuur gekozen onder en door de leden houdt toezicht op de naleving van de verplichtingen die de producenten bij hun toetreding tot de veilingsvereniging vrijwillig hebben aangeaan.

ren

Ir. L. BOCKSTAELE,

Direkteur
van het Provinciaal Centrum
voor Nijverheidsteelten.



De bijdrageplicht in het kapitaal van de vereniging en de veilplicht, zijn de bijzonderste kenmerken van de veiling. Beide plichten zijn van primordiaal belang voor de oprichting en de werking van de vereniging.

De oprichting en de uitbouw van een veiling vergen aanzienlijke kapitalen. Naast gronden, degelijk uitgeruste en ruime lokalen, hoeft de veiling over een grote hoeveelheid gestandaardiseerd inpakmateriaal te beschikken. De financiering van deze investeringen geschiedt door een kapitaalsbijdrage vanwege de aangesloten leden die aandelen onderschrijven in verhouding tot zekere bedrijfseenheden.

De leverings- of veilplicht is eveneens een essentiële vereiste. De veiling moet een aantrekkingspunt vormen voor de kopers. De omvang en de kwaliteit van de aangevoerde groenten vormen de beste aantrekking

voor de handelaars. Om die reden moeten de leden de verplichting opnemen alle tuinbouwproducten die zij voortbrengen en voor de verkoop bestemmen in of door tussenkomst van de veiling te verkopen. Ofschoon op dit beginsel afwijkingen worden toegestaan, moet het bestuur er zich ten allen tijde kunnen op beroepen. Het ontbreken van deze verplichting zou de producenten kunnen aanzetten het beste op het bedrijf te verkopen en het overige in de veiling, waardoor deze laatste de verkoopplaats zou worden van tweederangsproducten.

S. V. VEILING ROESELARE EN OMSTREKEN

De vereniging is in zekere mate gegroeid uit een lokale tuinbouwmaatschappij. Zij ontwikkelde zich tijdens de oorlog uit de verzamelplaats voor groenten van de toenmalige Landbouw- en Voedingscorporatie.

Gesticht in 1942 kende de veiling spoedig een zeer grote bloei. Het wegvallen van de leveringsplicht na de oorlog was echter de inzet van een uiterst moeilijke periode voor deze instelling. Het volledig gebrek aan de onontbeerlijke coöperatiegeest bij de meeste leden was de voornaamste oorzaak van deze malaise.

Het bestuur wist echter het hoofd te bieden aan deze tijdelijke moeilijkheden en in korte tijd slaagde het er in de veiling tot een sterke vereniging uit te bouwen. Zowel het ledenaantal als de aanvoer vertoonde aldra een bestendige stijging hetgeen ten andere duidelijk blijkt uit onderstaande tabel.

Jaar	Aantal leden	Aanvoer (in 1.000 F)
1953	585	12.610
1954	598	15.808
1955	612	21.488
1956	633	23.486
1957	661	32.883
1958	703	32.837
1959	723	51.914
1960	740	48.875

De snelle stijging van de groenteomzet in 1959 is ongetwijfeld een gevolg van de vrij hoge prijs van de groenten ingevolge de relatieve schaarste geschapen door de langdurige droogte. Niettegenstaande de prijzen aan producent in 1960 aanzienlijk beneden het peil van 1959 daalden, was de totale omzet slechts licht gedaald, hetgeen op een gevoelig hogere verhandelde hoeveelheid wijst.

De Roeselaarse veiling is een typische groothandelsveiling. Naast groenten wordt eveneens fruit geveild. Aanvankelijk geschiedde de verkoop in noodgebouwen. In 1953 werden de huidige gebouwen langs de Diksmuidestraat in gebruik genomen.

Ofschoon de meeste leden van de Veiling in Midden-West-Vlaanderen woonachtig zijn, worden groenten aangevoerd uit alle gewesten van de Provincie.

De veiling is geografisch gunstig gelegen. Zowel de extensieve als intensieve groente-teelt hebben de jongste jaren in Centraal West-Vlaanderen een grote uitbreiding genomen. De snelle opgang van de teelt van vroege aardappelen, van de schorseneerkultuur en van de glastuinbouw, zijn een duidelijke aanwijzing van deze evolutie. Winterbloemkool vormt een Roeselaarse specialiteit. Het Westvlaams klimaat is

bijzonder gunstig voor dit gewas dat, geplant in de nazomer, en buiten geteeld, einde april - begin mei kan geoogst worden. De veiling heeft in sterke mate bijgedragen tot de ontwikkeling van deze teelt.

Kropsla gekweekt in serres of in open lucht, vroege tomaten, schorseneren, spruiten en andere koolsoorten, zijn de voornaamste aangevoerde groenten. De sla vormt een merkwaardigheid. De Roeselaarse veiling is immers de enige veiling in het land waar het ganse jaar door sla wordt aangevoerd. Deze prestatie wijst op de hoge beroepsvaardigheid van de Westvlaamse gespecialiseerde groentekwekers.

DE S. V. TUINBOUWVEILING « DE KUST »

De Westkust en de streek Gistel-Oudenburg vormen sinds lang voorname tuinbouwcentra, waarvan de produktie in hoofdzaak op de hotelnijverheid langs de kust is afgestemd.

Ofschoon beide produktiegebieden uiteraard beperkt zijn en de afzet een uitgesproken





seizoenkarakter vertoont, kende de veiling vanaf haar stichting, in 1945, een groot sukses. Het aantal leden bedroeg bij de oprichting 166. Bijna alle leden zijn uitbaters van intensieve tuinbouwbedrijven.

Extensieve groenten worden er weinig verhandeld. De veiling is vooral uitgegroeid in de richting van kleinhandelsveiling. De aanvoer van de groenten geschiedt meestal in kleinere loten die zowel door de detailhandel als door de groothandelaar kunnen aangekocht worden.

Niettegenstaande het ledenaantal constant is, vertoont de omzet een lichte stijging, hetgeen er op wijst dat de producenten in toenemende mate hun produktie over de veiling verkopen.

De evolutie van de vereniging wordt door onderstaande tabel geïllustreerd.

Jaar	Aantal leden	Omzet (in 1.000 F)
1950	213	12.044
1951	208	13.413
1952	211	14.535
1953	216	12.593
1954	215	13.021
1955	218	14.783
1956	219	16.136
1957	219	16.351
1958	221	14.229
1959	220	22.787
1960	221	17.241

Evenals te Roeselare was de verhoogde omzet in 1959 een gevolg van de betere verkoopprijs van de groenten.

De aanvoer vertoont een grote verscheidenheid. Prei, sla, selder en bloemkool zijn de voornaamste produkten.

BESLUIT

De Westvlaamse groenteteelt is in volle evolutie. Zowel de glastuinbouw als de groenteteelt als intensivering op het gemengd landbouwbedrijf werden de laatste jaren aanzienlijk uitgebreid. West-Vlaanderen bekleedt thans een vooraanstaande positie in de Belgische groenteteelt.

Het arbeidsintensief karakter van deze groenteteelt verschaft brede mogelijkheden aan talrijke kleine en middelgrote bedrijven. De veilingen hebben een ruim aandeel in deze gunstige ontwikkeling.

Door zijn jarenlange traditie van afhaken op het bedrijf of verkoop via een lokale markt, stond de handelaar aanvankelijk sceptisch tegenover deze nieuwe afzetmethode. Spoedig heeft ook deze sektor de voordelen van het veilingswezen begrepen. Het veilingswezen betekent immers niet enkel een ideale verkoopmethode voor de producent. De handel bekomt op de veiling een duidelijk overzicht van de markt. De bevoorrading geschiedt er zeer vlug en met een minimum aan onkosten.

Het klasseren van de aangevoerde groenten in kwaliteitsklassen vormt een waarborg voor de koper en een stimulans voor de voortbrenger om zijn produkten beter te verzorgen.