



Vlaamse prei op
exportmarkt

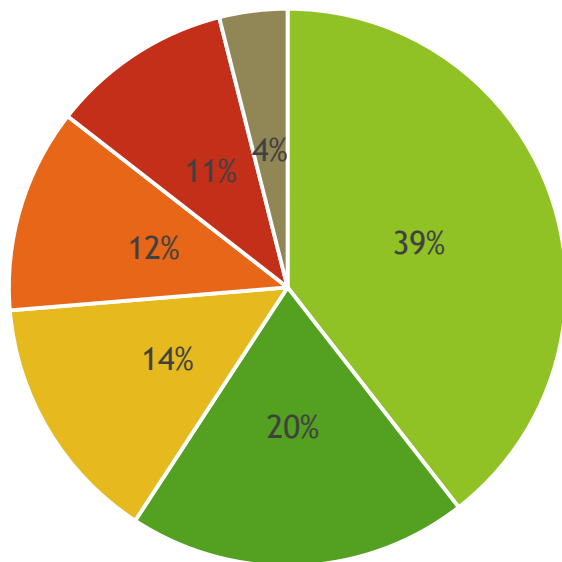
Guy De Meyer
Demargro BVBA

De afzet van prei =
een steeds veranderende uitdaging



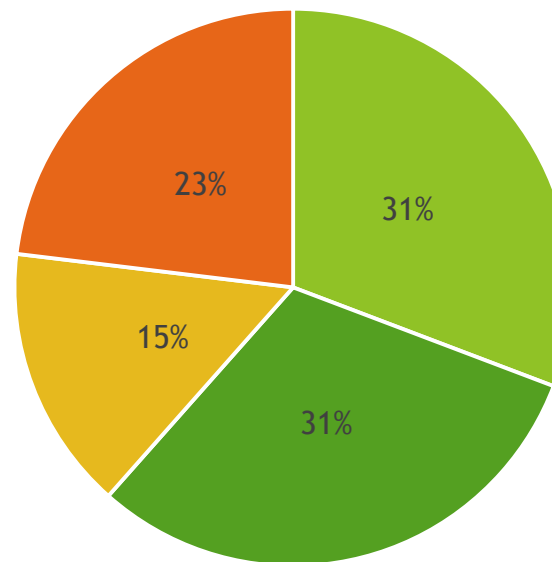
Overzicht afzetgebieden en soorten verpakking periode 1990 - 2000

Verkoop



■ frankrijk ■ Duitsland ■ nederland
■ scandinavie ■ spanje ■ andere

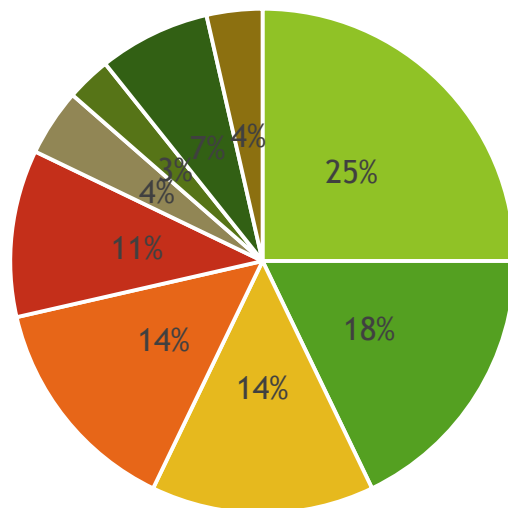
verpakking



■ los ■ platte bussels
■ 1 kg bussels ■ zakken 3 kg en 5 kg

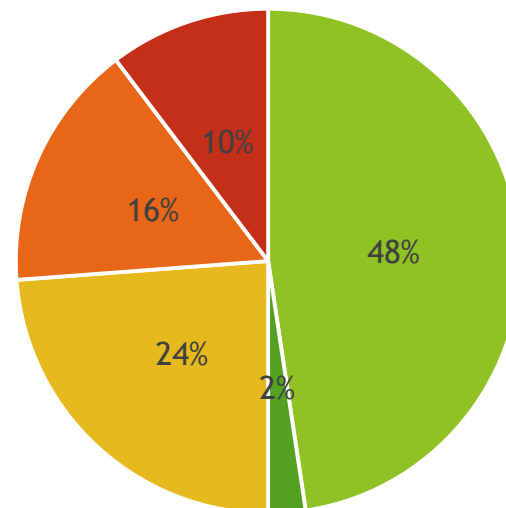
Overzicht afzetgebieden en soorten verpakkingen periode 2000 - 2010

Verkoop



- frankrijk
- duitsland
- spanje
- scandinavie
- polen
- rusland
- overzee
- nederland
- andere landen

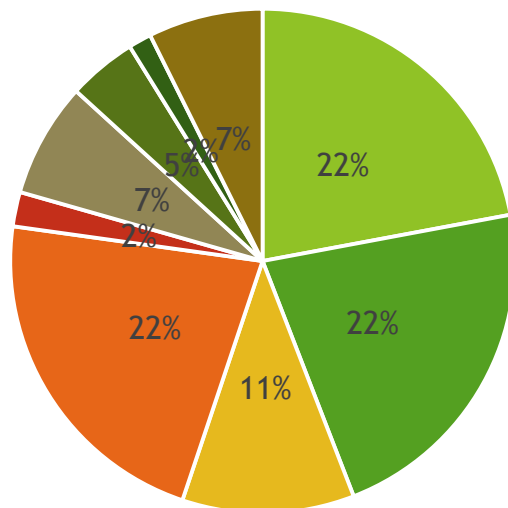
verpakking



- los
- bussels 1 kg
- zakken 2 kg
- platte bussels
- zakken 3 kg en 5 kg

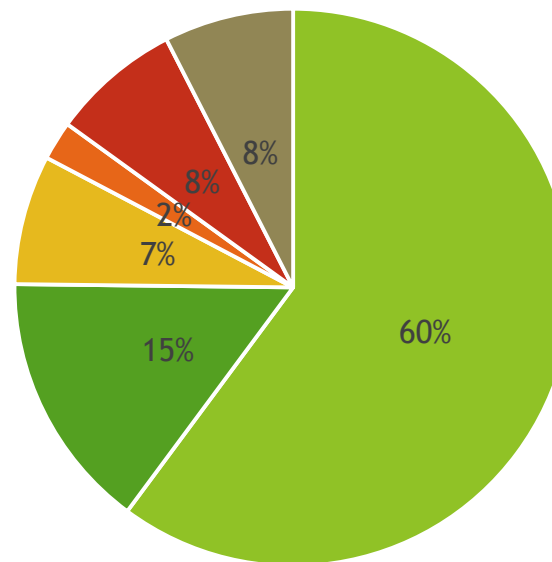
Overzicht afzetgebieden en soorten verpakkingen periode 2010 - 2018

Verkoop



- frankrijk
- spanje
- duitsland
- polen
- scandinavie
- nederland
- rusland
- overzee
- andere landen

verpakking



- los
- bussel 1 kg
- zakken 3 kg
- zakken 5 kg
- zakken 2 kg
- individueel

Conclusies i.v.m. evolutie van de afzetgebieden

- ▶ - Frankrijk en Duitsland blijven belangrijke afnemers van onze prei
- ▶ - Zuid-Europa (Spanje, Italië en Portugal) worden steeds belangrijker
- ▶ - Noord-Europa (Polen, Tsjechië,) groeien, maar, produceren zelf ook steeds meer
- ▶ - De afzet naar Rusland was goed op gang aan het komen vanaf 2005 maar door de “ban” van Rusland tegen Europe is deze zo goed als volledig weggevallen
- ▶ - Overzeese afzetgebieden, zoals Japan, Canada, etc....., zijn een uitdaging, maar de phytosanitaire voorwaarden en kwaliteitseisen zijn zo streng dat het steeds moeilijk zal blijven om daar afzet te ontwikkelen.

Conclusies i.v.m. evolutie van de verpakkingen

- ▶ - bepaalde verpakkingen vallen weg : bvb. Plat gebonden bussel prei
- ▶ - verpakkingen zoals netzakken van 5 kg en 3 kg → sterke daling door veranderde gezinssituaties. Kleinere gezinnen en andere eetgewoontes
- ▶ - bussels van 1 kg : stilaan over zijn hoogtepunt
- ▶ - steeds meer “stukverpakkingen” in flowpack



Grootste uitdagingen voor de toekomst voor onze Vlaamse preiteelt

- ▶ - Onze sterke positie als “preiteelt land” behouden
 - ▶ - kwaliteit moet ons “visitekaartje” blijven
 - ▶ - inspelen op specifieke vragen van de markt
 - ▶ * bepaalde afnemers willen kortere wortels
 - ▶ * verpakkingen aanbieden met een specifiek aantal stuks/kist vb. 40 stuks
 - ▶ * ingekort groen van de prei (voordeel minder afval voor de consument)
 - ▶ - onze flexibiliteit moet onze grootste troef blijven
 - ▶ * onze bedrijven kunnen vlot overschakelen van de ene naar een andere verpakking
 - ▶ * wij als exportbedrijf zijn 24/24 en 7/7 beschikbaar voor onze klanten
 - ▶ - Traceerbaarheid van herkomst van de prei per producent en per perceel wordt steeds belangrijker

Grootste gevaren voor de toekomst van onze Vlaamse preiteelt

- ▶ Concurrentie door het steeds uitbreidende areaal in Europe
 - ▶ - Landen zoals Polen, Denemarken, Zweden, Spanje, etc. gaan steeds meer zelf gaan produceren
 - ▶ - Onze Vlaamse “know how” qua preiteelt wordt overal in Europa overgenomen
 - ▶ * Vlaamse verpakkingsmachines worden overal in Europa verkocht
 - ▶ * Vlaamse plantmachines, rooimachines, wasinstallaties en koelinstallaties worden overal in Europa geplaatst
 - ▶ * Vlaamse preiplanten worden verkocht naar alle landen in Europa, waardoor ze daar hetzelfde product kunnen produceren zoals wij in Vlaanderen
 - ▶ - Landbouwgrond en personeelskosten in andere landen van Europa is veel goedkoper waardoor zij goedkoper kunnen produceren

- ▶ - Chauvinisme van de Franse aankoopcentrales :
 - ▶ - Steeds meer druk van de winkelketens om “origine France” te kopen
 - ▶ * Frankrijk is en blijft belangrijk als afzetgebied !
 - ▶ * Bepaalde gewasbeschermingsproducten zijn toegestaan in België en niet in Frankrijk en omgekeerd
 - ▶ * Pleiten via Europa om gelijke regels voor beide landen vast te leggen
 - ▶ * Inspelen door een deel van het areaal in Noord-Frankrijk aan te planten
 - ▶ # afwachten hoe op termijn de Franse producenten gaan reageren.....
 - ▶ # apart verkoopsysteem op de veiling zodat producenten die enkel in Vlaanderen telen niet benadeeld worden

Belang van een goede traceerbaarheid van onze prei

- ▶ * Traceerbaarheid wordt steeds belangrijker voor onze afnemers
 - ▶ * Veel prei wordt ge-exporteerd naar afnemers welke de prei nog eens herverpakken in kleinverpakkingen
 - ▶ * Verplichting van exporteur t.o.v. afnemer om per vracht een lijst van de producenten te bezorgen
 - ▶ * per vracht zo weinig mogelijk verschillende producenten → minder administratie
 - ▶ * noodzaak om de aangevoerde blokken zo goed als mogelijk samen te houden en indien mogelijk bij 1 afnemer af te zetten
 - ▶ * eenvoudigere administratie

De prijsvorming van onze prei

- ▶ De prijzen voor de prei in Europa worden bepaald door ons Belgisch kloksysteem :
 - ▶ * Nederland, Frankrijk, Duitsland, Spanje, etc.. stemmen hun prijzen af op de Belgische klokprijzen. Vaak wordt er gewacht om prijzen door te geven totdat de klokverkoop in België gedaan is!
- ▶ De lijn tussen een “tekort” of een “overschot” aan prei is heel dun
 - ▶ * bij een “tekort” is het mogelijk om goede tot zelfs zeer goede prijzen te halen
 - ▶ * bij een “overschot” is dat niet mogelijk en wordt er heel vaak “gesoldeerd” met de prijzen. cfr. Huidig seizoen!!!
- ▶ De handel en exporteurs hebben ook liever correcte prijzen!!
 - ▶ * te lage prijzen zijn slecht voor de afzet en de concurrentie van de omliggende landen is dan te groot
 - ▶ * liever een prijs van 0,80 €/kg dan 0,15 €/kg !!!!
 - ▶ Bij slecht prijzen gaat iedereen op zoek naar alternatieven! (die meestal niet bestaan)

Wat brengt de toekomst ????

- ▶ Prei zal altijd een belangrijk export product blijven
 - ▶ * prei wordt steeds meer in verschillende gerechten gebruikt
 - ▶ * prei blijft een gezond en eenvoudig klaar te maken product
 - ▶ * steeds meer promotie om meer groenten en fruit te eten, dus ook prei
- ▶ Prei zal steeds meer moeten verpakt worden in kleinverpakkingen
 - ▶ * steeds meer kleine gezinnen, dus kleinere consumentenverpakkingen
 - ▶ * opmars van foodboxes zoals “Hello fresh, Eko menu, Smartmat”
 - ▶ * we moeten ervoor zorgen dat ook in die boxen prei terecht komt
 - ▶ * e-commerce : bestellingen via internet, ervoor zorgen dat prei gemakkelijk en attractief genoeg is zodat mensen het ook bestellen zonder dat ze het effectief gezien hebben
- ▶ Hopelijk betere prijzen dan dit seizoen !!!!

Dank U voor
uw aandacht

▶ DE MEYER GUY

“

”