

# de bietplanter



# CBB

Betteraviers belges – Belgische bietentelers

**CAMPAGNE**  
Start campagne  
bij TS en Iscal

**SUGARBEET EXPO**  
Een hoog staaltje  
technologie!

**CONGRES BETASOL**  
Cicaden, fytoplasma's  
en SBR

## In dit nummer:

- 3** EDITO
- 5** IN'T KORT
- 6** ISCAL
- 8** TIENSE SUIKERRAFFINADERIJ
- 9** SUIKERMARKT
- 10** CONGRES BETASOL
- 12** SUGARBEET EXPO
- 16** KBIVB
- 20** MAAK KENNIS MET
- 25** TS - MEDEDINGING
- 28** OPCO
- 30** VARIA



Stefaan Van Haecke, Loïs Penasse en Elisa Roiné - Delépine op het Betasol-congres.  
Lees meer op pagina 10!

# Start op het veld, sterk aan tafel

Met de start van een nieuwe bietencampagne breekt opnieuw een bijzonder moment aan voor onze sector. Voor buitenstaanders is dit het ogenblik waarop de eerste bieten hun weg vinden naar de fabriek. Voor ons als planters is het de oogst van maanden geleden keuzes maken, onverdroten inzet en voortdurend inspelen op omstandigheden die we niet altijd zelf in de hand hebben. Dit teeltjaar heeft ons opnieuw uitgedaagd. Wisselende weersomstandigheden, periodes van aanhoudende droogte, te hoge temperaturen en regionaal een gebrek aan neerslag en een steeds complexere gewasbescherming hebben van elke planter het uiterste gevraagd. Toch toont de verwachting op het vlak van productie, opnieuw de sterkte en de veerkracht van de Belgische suikerbietplanters. De basis daarvoor zijn de eerste signalen vanop de rooiers in het productiegebied van Iscal, waar de campagne startte op 23 september.

Onze grootste sterkte zit in de mensen op het terrein. Belgische bietplanters hebben altijd bewezen dat zij zich kunnen aanpassen. Wanneer omstandigheden veranderen, sturen wij bij. Wanneer nieuwe uitdagingen opduiken, zoeken wij oplossingen. We blijven observeren, evalueren en leren. Meer dan ooit houden we onze ogen en oren open. Op onze eigen percelen, in proefvelden, tijdens studieavonden en bedrijfsbezoeken, maar ook over de grenzen heen. We volgen wat collega's planters doen in binnen- en buitenland, wisselen rechtstreeks of via ons Bieteninstituut ervaringen uit en nemen nieuwe inzichten mee naar onze bedrijven. Die permanente zoektocht naar verbetering maakt deel uit van het DNA van onze sector. Ze verklaart mee waarom Belgische bietenplanters jaar na jaar tot de best presterende telers van Europa behoren.

Onze positie aan de Europese top is geen toeval. Ze is het resultaat van beslissingen over het verlaten van de productiezone in de zandstreek (nu 20 jaar geleden), van jarenlange investeringen in onderzoek en kennisopbouw, van doorgedreven professionalisering en een bijzondere aandacht voor detail. Elke hectare wordt opgevolgd, elke teeltbeslissing wordt afgewogen en elke uitdaging wordt aangegrepen als een kans om beter te worden. Daardoor slagen Belgische planters erin om opbrengsten en technische resultaten neer te zetten die ver buiten onze landsgrenzen grote ogen doen trekken en respect afdwingen. Ook dit jaar mogen we met vertrouwen naar de campagne kijken. Ik ben ervan overtuigd dat Belgische telers opnieuw zullen bewijzen waarom ons land de absolute referentie is binnen de Europese suikerbietenteelt.

Maar het succes van onze sector wordt niet alleen op het veld bepaald. Naast sterke technische prestaties hebben planters ook nood aan een economisch perspectief binnen een kader dat hun inspanningen correct waardeert. Een duurzame toekomst voor de suikerbietenteelt kan alleen worden verzekerd wanneer de mensen die investeren, risico nemen en produceren ook een eerlijke en billijke vergoeding krijgen voor de waarde die zij creëren in de suikerketen.

Daarom blijft de rol van onze vertegenwoordigers aan de onderhandelingstafels essentieel. Jaar na jaar verdedigen zij de belangen van de planters en streven zij naar evenwichtige afspraken die de toekomst van onze bedrijven veiligstellen. Niet vanuit een positionering die uit is op confrontatie, maar vanuit de overtuiging dat een sterke suikerketen enkel kan bestaan wanneer alle partners elkaar erkennen en respecteren.

In dat verband vormt het recente mededingingsdossier rond de contractuele relaties bij de Tiense Suikerraffinaderij een belangrijk signaal. De Belgische Mededingingsautoriteit bevestigde immers het belang van meer evenwicht, transparantie en een daadwerkelijke inachtneming van de belangen van de telers. De aangevane verbintenissen, na de conclusies van de Mededingingsautoriteit, voorzien onder meer in aanpassingen van contractuele bepalingen en in jaarlijkse onderhandelingen met de vertegenwoordigers van de planters over onder meer de pulpprijs en de leveringsvoorwaarden. Die conclusies betekenen meer dan de afloop van één individueel dossier. Zij bevestigen dat de positie van de primaire producent binnen de keten ernstig moet worden genomen en dat goed functionerende contractuele relaties gebaseerd moeten zijn op dialoog, transparantie en wederzijds respect. >>>

Zij ondersteunen bovendien de relevantie van het werk dat onze nationale en regionale organisaties al jarenlang verrichten om de belangen van de planters te verdedigen.

Uiteindelijk zal ook het prijsaspect mee bepalen hoe onze sector zich verder ontwikkelt. Een evenwichtig interprofessioneel akkoord moet garanderen dat de meerwaarde die uit onze bieten wordt gecreëerd op een billijke manier wordt verdeeld. Dat geldt uiteraard voor de suiker, maar evenzeer voor de nevenproducten die uit onze grondstof voortkomen. De suikerbiet is vandaag veel meer dan alleen een bron van suiker. Verschillende nevenstromen vertegenwoordigen een belangrijke economische waarde. Het is dan ook logisch dat de planter, die het gewas teelt en de grondstof levert, kan rekenen op een transparante en correcte vergoeding voor die waardecreatie. Dat debat leeft niet alleen in België. Ook op Europees niveau is de waardering van nevenproducten, waaronder bietenpulp, een belangrijk gegeven. Transparantie over de manier waarop deze waarde wordt bepaald en verdeeld, wordt steeds meer beschouwd als een noodzakelijke voorwaarde voor een gezonde en duurzame relatie tussen teler en verwerker.

Voor onze sector is de boodschap duidelijk. Wanneer een planter krijgt waar hij recht op heeft, blijft hij investeren in zijn bedrijf, in innovatie en in de suikerbietenteelt. Wanneer er rendabiliteit is, blijft de biet een aantrekkelijke teelt binnen het bouwplan. Zonder rendabele teelt is er op termijn immers ook geen rendabele suikerindustrie. Daarom zullen wij onze verantwoordelijkheid blijven opnemen. Niet alleen om een faire bietenprijs te verdedigen, maar ook om ervoor te zorgen dat de volledige waarde die voortkomt uit onze teelt op een correcte, transparante en evenwichtige manier wordt erkend. Dat is geen discussie over cijfers alleen. Het gaat over de toekomst van een duurzame teelt op tienduizenden hectaren akkerland, over familiale landbouwbedrijven en over het behoud van een sterke Belgische suikersector.

Aan de start van deze campagne mogen we daarom met vertrouwen vooruitkijken. Vertrouwen in onze kennis. Vertrouwen in ons vakmanschap. Vertrouwen in onze vertegenwoordiging. Maar vooral vertrouwen in de veerkracht van de Belgische bietenplanter.

Ik wens u allen een veilige, succesvolle en rendabele campagne toe. Mogen de resultaten de inspanningen belonen en mogen we samen verder bouwen aan een toekomst waarin de Belgische suikerbietenteelt niet alleen overeind blijft, maar sterker wordt dan ooit tevoren.

Hendrik Vandamme  
Voorzitter CBB



## In't kort

**Brazilië.** Door de hoge energie- en benzineprijzen sturen de Braziliaanse fabrieken meer suikerriet naar de ethanolproductie, wat de suikerproductie afremt. Het Amerikaanse landbouwministerie raamt de Braziliaanse suikerproductie voor 2026/27 op 42,5 miljoen ton, ongeveer 3 % minder dan vorig jaar; de eerste UNICA-cijfers van het seizoen toonden een sterk teruggeschoefd suikeraandeel.

**Thailand.** De op één na grootste suikerexporteur ter wereld kan in 2026/27 fors minder produceren door het El Niño-risico: het USDA rekent op een daling met bijna 16 % tot ongeveer 9,5 miljoen ton, de ISO op minstens 17 %. Dat draagt bij tot het krappere wereldaanbod.

**India.** India, de tweede grootste suikerproducent ter wereld, verbodt suikerexport voor vier maanden, tot 30 september, om de binnenlandse bevoorrading te beschermen. Het USDA verwachtte eerder nog een productieherstel voor 2026/27 (een eerste overschot in twee jaar), maar een ondermaatse moesson (begin augustus zowat 11 % minder neerslag dan normaal, mogelijk de zwakste in elf jaar) en de El Niño-vrees werpen een schaduw over dat vooruitzicht.

**Europa.** De Europese bietsuikerproductie zou in 2026/27 fors terugvallen, tot ongeveer 13,9 à 14,2 miljoen ton, zo'n 8 % minder dan in 2025/26 en 12 % minder dan in 2024/25. De lage prijzen zetten telers ertoe aan hun bietenareaal in te krimpen (ongeveer 8 tot 9 % minder), met inkrimpingsprogramma's van de fabrikanten in Duitsland, Frankrijk en België. De officiële ramingen dateren bovendien van vóór de zomerdroogte (juli was plaatselijk de droogste maand sinds 1940), dus de productie kan nog lager uitvallen.

**Duitsland.** De lage prijzen laten diepe sporen na bij de Duitse suikergroepen. Nordzucker sloot het boekjaar 2025/26 af met een nettoverlies van 171,7 miljoen euro (omzet 2,34 miljard, bedrijfsresultaat -226 miljoen), herzielt zijn bietenprijsmodel en investeert 160 miljoen euro in zijn fabrieken. Südzucker boekte in zijn suikertak een operationeel verlies van 177 miljoen euro.

**Frankrijk.** De verspreiding van de rietglasvleugelicade en de bijbehorende ziekten SBR (syndroom van de lage suikergehalten) en stolbur blijft een groeiende zorg voor de campagne 2026/27, ook in Duitsland en Polen. Beide tasten het suikergehalte en de verwerkbaarheid van de bieten aan. In Frankrijk ging in 2026 het onderzoeksproject ISPEELON van start om deze stekend-zuigende insecten beter op te volgen en te bestrijden.

**Brussel.** Het interimhandelsakkoord tussen de EU en de Mercosur-landen wordt sinds 1 mei 2026 voorlopig toegepast en opent een rechtenvrij contingent van 180.000 ton ruwe rietsuiker voor raffinage. De definitieve ratificatie door het Europees Parlement blijft opgeschort, in afwachting van een uitspraak van het Europees Hof van Justitie.



# Start campagne bij Iscal

Start campagne Iscal: 23 september '26. Inderdaad, 23 en niet, zoals reeds heel het jaar werd vooropgesteld, 15 september. Een bewuste keuze van de directie en de Raad van Bestuur van Iscal.

Stefaan Van Haecke

Beide CoCo's hebben tot het laatste beslissingsmoment benadrukt dat een start op 15 september de beste keuze zou zijn. Ook onder de agronomen van de fabriek was deze datum hun favoriet. De proefrooiingen van begin augustus, midden augustus alsook begin september ondersteunen deze stellingname: misschien ietwat verrassend, maar – ondanks de droogte – gaven alle proefresultaten een gemiddeld of bovengemiddelde suikeropbrengst per ha aan. Wat het weer betreft, en voor wat seizoen-voorspellingen waard zijn, maar een droge herfst werd/wordt niet voorspeld. En ondertussen weten we dat bieten verwerken voor of na 1 januari meestal een groot verschil uitmaakt.... Toch vond de directie van Iscal het opportuun om de datum met een week uit te stellen.

## Vroege premies

Bieten die voorzien zijn om in de eerste drie weken van de campagne geladen te worden, dienen klaar te liggen tegen de zondagavond van de voorgaande week. Voor leveringen vanaf week 4 en verder, in de planning, dienen deze klaar te liggen tegen de donderdagavond van de voorgaande week.

Het systeem van vroege premies, gebaseerd op een deel vergoeding van fictieve bieten die een planter niet heeft kunnen leveren, wegens (te) vroeg gerooid, blijft ook, zoals in de voorgaande 2 seizoenen, van kracht. Omdat week 5/6 telkenmale in dat systeem als referentieweek wordt genomen, werd bij de beslissing van Iscal om de campagne een week later te starten, met de fabriek overeengekomen dat er ook voor de week van 5 t.e.m. 11 oktober nog een vroege premie zou gegeven worden. Zodat wie in de eerste weken van de campagne moet leveren, zich nog kan spiegelen aan het opbrengstniveau van degene die later kunnen leveren. Bijgevolg wordt er dit jaar voor 3 weken (vorig seizoen 4 weken) premie uitbetaald:

- Week 1: 22 t.e.m. 27 sept: 3,32 €/ton
- Week 2: 28 t.e.m. 04 okt: 2,33 €/ton
- Week 3: 05 t.e.m. 11 okt: 1,17 €/ton

De vroege premies voor bieten geleverd onder as-vervoer dalen trapsgewijs, en worden per dag berekend, met bovenstaande weekpremies als basis dag 1 van de betreffende week.

In het IPA staat vermeld dat de teler bij de start van het laden van de eerste vrachtwagen aan een bietensilo een email zal ontvangen. Direct na afloop van het laden zal de planter geïnformeerd worden over het aantal geladen gemengde en volledige vrachten.

Dit systeem stond de laatste jaren nog niet volledig op punt. Nochtans is dit voor u als planter van belang: Het is eigenlijk uw afleveringsbon, en moet toekomstige discussies over het aantal geleverde vrachten en gedeeltelijke vrachten voorkomen. Als CoCo's willen we graag op de hoogte blijven, mocht u deze mails niet (direct) ontvangen. We kunnen de problemen maar aankaarten bij de fabriek, als we zicht hebben waar, en hoe groot het probleem is. Wie hieromtrent geen mail ontvangt, gelieve mij dan op de hoogte te houden via een mail naar Cocovlaams@gmail.com.

## Controle op de bietenreceptie

Vanaf de eerste vracht die gelost wordt, tot de laatste biet die de fabriek binnenkomt: Onze ploeg controleurs zal zorgen dat er elke minuut één van ons, (van de CoCo's) aanwezig zal zijn in het ontvangstlokaal. We zullen terug tegenanalyses doen, om te kijken of de fabriek de bieten ontvangt, tarreert en analyseert zoals afgesproken en beschreven. Onze controleurs, allemaal boerenzonen, weten én het nut van hun job, én hebben reeds één of meerdere seizoenen ervaring. Zij zullen bijgestaan worden door mezelf en Elisa Roiné, inspectrice CBB.



Bovenaan: vlnr: Raphaël Windels en Théo Deleuze; Onderaan: Antoine Wille, Quentin Cogneau en Lucien Lebrun, équipe 26/27

Wanneer u niet akkoord bent met een bepaald resultaat, vragen hebt bij de cijfers van een bepaalde vracht, sterke onregelmatigheden in uw resultaten ziet, neem dan zeker contact met me op. Dan kunnen we samen de uitdraai bestuderen, en kijken of er een basis is om een klacht wel of niet in te dienen. Ook voor wie zelf liever geen kritiek op de fabriek wil/durft geven i.v.m. zijn resultaten of de gevolgde werkwijze, kan dit anoniem, onder de naam van het coördinatiecomité, via mij doen. U kan me, gedurende de campagne altijd bereiken op het nummer 0478/260 268. Dit zowel voor de Vlaamse als de Franstalige teler.

## Procedure afwijkende pulp

Afgelopen jaar heeft aangetoond dat de nieuwe procedure van wat te doen bij pulp met afwijkende kwaliteit, wel degelijk heeft gewerkt. Zowel wij als CoCo, als de fabriek, hebben nu een beter zicht op de situatie, en bovenal zijn alle afnemers van pulp die, na analyse, een aanvaardbare klacht hadden, voor hun mindere pulp gecompenseerd. Het is dus in uw eigen belang dat u, bij het zien van probleem-pulp, deze procedure volgt!

Hieronder volgt nogmaals de procedure die te volgen is, wanneer u tijdens het lossen denkt een probleem opgemerkt te hebben.

### Scenario 1: pulp van slechte kwaliteit tijdens het lossen

1. Monster 2 keer genomen door de planter tijdens het lossen, 2 losbrieven
2. Monster + ticket via (volgende) chauffeur naar

fabriek sturen voor analyse, andere in uw eigen diepvries

3. Klachtendocument ingevuld (beschikbaar op extra-net) plus extra doormailen naar uw landbouwkundige en cocovlaams@gmail.com
4. Antwoord aan teler per e-mail met laboresultaten
5. Evaluatie door de commissie in de zomer van de te ondernemen compensatie

Wanneer u flagrante problemen ontdekt tijdens het lossen, dan belt u best direct met uw agronoom of met de fabriek. Zij zullen dan samen met u een oplossing zoeken. Valt de communicatie echter moeilijk, dan kan u ook de secretaris van de planters, mezelf dus, op de hoogte brengen via het nummer 0478/260 268.

## Wensen

Nee, met onze nieuwjaarsbrief komen we nu nog niet mee af, maar vanuit CoCo Iscal wensen we bij het begin van de campagne:

Alle loonwerkers de kracht, de moed en het uithoudingsvermogen om zowel het weer, de rooicondities, als de 'zagende' boer en agronoom te weerstaan....

Alle agronomen de energie om alles – zo goed en zo kwaad dat het kan – geregeld te krijgen, en waarschijnlijk ook een beetje empathisch vermogen om de campagne te doorstaan....

De technici op de fabriek: weinig panne, en hoge verwerkingscijfers!!

Voor iedereen in het tarreerlokaal wensen we een goeie sfeer en een goeie samenwerking, waarbij eenieder zijn rol kan spelen.

Maar vooral wensen we u, als teler, een voorspoedige en rijke oogst, met weinig problemen!

(Zijn er toch problemen: contacteer ons dan, zodat we samen naar een oplossing kunnen zoeken, daarvoor zijn wij er als CoCo!)

# Een campagne die van start gaat in een bijzondere context

De bietencampagne 2026 gaat op 5 oktober van start bij de Tiense Suikerraffinaderij. Als de kalender tijdens de campagne niet wijzigt, worden de laatste bieten wellicht half december in ontvangst genomen.

Loïs Penasse

Deze campagne werd getekend door bijzonder droog weer. Gedurende een groot deel van het seizoen zorgden de weersomstandigheden voor ernstige bezorgdheid over het rendementspotentieel van de bieten. Op heel wat percelen remde het watertekort de groei van het gewas sterk af.

Maar de biet toont ons opnieuw dat ze een opmerkelijke plant is. Ondanks de moeilijkheden tijdens de zomer kon ze door de daaropvolgende regen een deel van de opgelopen achterstand goedmaken. Zo bewees het gewas eens te meer dat het gunstige omstandigheden weet te benutten wanneer die zich voordoen.

## Rendementen die sterk kunnen verschillen

Toch is het in dit stadium nog moeilijk om een algemene conclusie te trekken over het potentieel van de campagne. De verschillen tussen de percelen zijn groot en de rendementen zullen wellicht sterk uiteenlopen naargelang de regio en soms zelfs naargelang de zones binnen eenzelfde bedrijf.

De hoeveelheid neerslag tijdens het seizoen speelde een doorslaggevende rol. Op de percelen met voldoende neerslag verliep de groei van de bieten vlotter, terwijl de drogere gebieden de gevolgen van het watertekort wellicht sterker zullen voelen.

Het rooien en de eerste leveringen zullen het beeld geleidelijk aanscherpen. Er is dus nog wat geduld nodig voor we een echte balans van deze campagne kunnen opmaken.

In afwachting: tijd voor de oogst! Na een seizoen dat de teelten opnieuw zwaar op de proef stelde, wensen wij alle planters een goede campagne 2026 toe, met gunstige rooiomstandigheden en, naar we hopen, mooie verrassingen bij de weging.



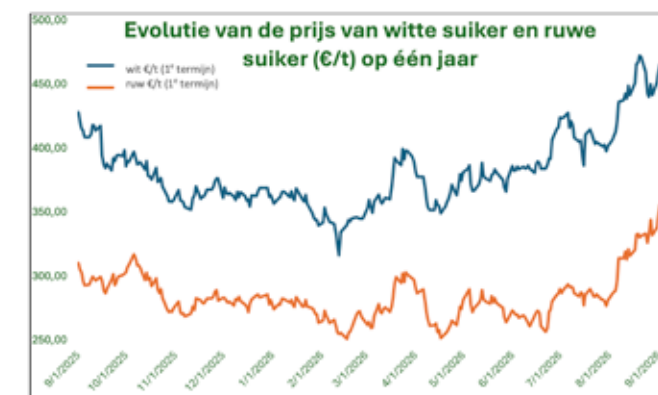
# De wereldmarktprijzen trekken fors aan

De wereldmarkt voor suiker herstelde de voorbije maand fors. De gemiddelde wereldmarktprijs voor witte suiker (notering Londen nr. 5) steeg van 410 €/t in juli naar 444 €/t in augustus. In september zet die klim door, met een gemiddelde van 456 €/t op 14 september. Toch komt witte suiker met dit herstel nog niet boven zijn niveau van juli 2025.

Elisa Roiné - Delépine

Ruwe suiker in New York (contract nr. 11) noteerde 327 \$/t in juli en 371 \$/t in augustus. Net als bij witte suiker blijft ook die notering stijgen, met een gemiddelde van 403 \$/t op 14 september.

Voor een Europese koper vangt de sterkere euro die stijging in dollar deels op. De Europese munt ging op een maand tijd van 1,14 naar 1,17 dollar.



## De EU-prijs blijft langzaam afbrokkelen

Anders dan op de wereldmarkt blijft de gemiddelde EU-prijs voor witte suiker af fabriek dalen: 501 €/t in juni 2026, tegenover 536 €/t een jaar eerder. Dat is -35 €/t over twaalf maanden. Toch ligt dat niveau nog altijd boven de reglementaire referentieprijs van 404 €/t. De regionale verschillen blijven groot: 547 €/t in het zuiden en oosten van de EU (Bulgarije, Spanje, Kroatië, Italië, Portugal, Roemenië) tegenover 494 €/t in het industriële hart (België, Duitsland, Frankrijk, Nederland). Het verschil tussen de EU-prijs en de wereldmarktprijs was eind 2025 bijna verdwenen, maar keerde met het herstel van de internationale noteringen terug.

## De schorsing van de IPR-regeling voor ruwe suiker gaat in op 17 juli

De bietensector (CIBE) vroeg er al lang om. Op 17 juli 2026 ging de schorsing van de regeling actieve veredeling (IPR) voor ruwe rietsuiker bestemd voor raffinage tot witte suiker officieel in. En dat voor de duur van één jaar. Met die regeling kon je ruwe suiker rechtenvrij invoeren, op voorwaarde dat je ze na verwerking opnieuw uitvoerde. Critici verweten de regeling dat ze naar puur speculatief gebruik was afgegleden: handelaars verhandelden onderling licenties, zonder een echte band met uitvoer.

De invoer onder IPR bleef sinds 2020/21 (301.000 t ruwe suiker en 101.000 t witte suiker) toenemen tot in 2024/25 (587.000 t ruwe suiker en 155.000 t witte suiker). In de eerste 9 maanden van 2025/26 liep de invoer al op tot 737.000 t ruwe suiker en 133.000 t witte suiker. Voor de maand juni 2026 stelde de commissie een stijging van de invoer onder IPR vast: 11.000 t witte suiker en 269.000 t ruwe suiker. Die piek in de invoer van ruwe suiker lag ruim boven het gemiddelde van de andere maanden (tussen 10.000 en 40.000 t) en wijst op anticipatiegedrag van de handelaars vóór de sluiting van de regeling.

# Cicaden, fytoplasma's en SBR: wat we onthouden van het Betasol-congres

Twee dagen lang kwamen onderzoekers, veredelaars, agronomen en vertegenwoordigers van de industrie samen op het Betasol-congres in Worms. Ze bekeken er een van de ernstigste bedreigingen voor de suikerbiet in Europa van dit moment: het complex cicaden-fytoplasma's, met SBR (Syndrome des Basses Richesses, het syndroom van de lage suikergehaltes) als bekendste vorm. Veel presentaties schetsten een zorgwekkende stand van zaken maar reikten tegelijk de eerste concrete plannen van aanpak aan.

Elisa Roiné - Delépine

## Een groter probleem dan gedacht

Lange tijd zag men SBR als een probleem dat alleen de biet trof. Dat klopt niet meer. Dezelfde ziekteverwekkers (verschillende bacteriën die cicaden overbrengen) tasten nu ook de aardappel en tal van groenteteelten aan (wortel, peterselie, aardbei, rabarber ...). Er werd een situatie aangehaald waarbij men in een rabarber-perceel 46 van de 50 hectare moest vernietigen.

De cicade die van oudsher met SBR verbonden is, *Pentastiridius leporinus*, is niet langer de enige boosdoener. Onderzoekers wezen verschillende andere soorten aan die dezelfde ziekteverwekkers kunnen overbrengen. Een voorbeeld is de *Reptalus quinquecostatus*, die sterk oprukt: in Oostenrijk vertegenwoordigt die soort 80 tot 90 % van de gevangen cicaden, met een geografische uitbreiding naar nieuwe regio's en teelten.

Nog een complicatie: er is niet één ziekteverwekker, maar meerdere. Stolbur (*Candidatus Phytoplasma solani*) valt uiteen in verschillende genetische subgroepen (met name A en P), die niet dezelfde vectoren of dezelfde dynamiek hebben. Een Duitse studie bracht zelfs een nieuwe lijn aan het licht, een bewijs dat de situatie blijft evolueren. Ook co-infecties met de SBR-bacterie komen steeds vaker voor.

## De onvermoede rol van andere teelten

Onderzoek in Servië toonde aan dat de zonnebloem, lang als symptomeloos beschouwd, een belangrijk reservoir van stolbur kan zijn. In 2025 testte 92 % van de zonnebloemen op het veld positief. Ook tarwe speelt een rol in het in stand houden van de cicadenpopulaties. De larven ontwikkelen zich namelijk op de wortels van verschillende teelten in de rotatie. De vraag verschuift daardoor naar de opeenvolging van teelten die de cicaden laat overleven. Onkruid, perceelsranden en braakland zouden er eveneens toe kunnen bijdragen. In Duitsland brachten onderzoekers, op de gevangen cicaden, meer dan 32 verschillende plantengeslachten in kaart die ze bezocht hadden.

## Heel reële economische gevolgen

Bij de biet blijft de zieke wortel verwerkbaar, maar tegen een veel hogere kost voor de fabriek: een minder goede bewaring, een moeilijkere versnijding, verstopte filters en een grotere behoefte aan technologie en energie. Enkele ladingen zieke bieten volstaan al om de productie van een fabriek te vertragen. Een proef in gecontroleerde omstandigheden toonde aan dat een tolerant ras bij eenzelfde insectendruk maar 3 tot 10 % marge verliest, tegenover 30 tot 60 % voor een gevoelig ras. Dat bewijst dat de rassenkeuze nu al een groot verschil maakt, in afwachting van betere oplossingen.

## Bestrijdingspistes die meer vorm krijgen

Ondanks de complexiteit van het probleem kwamen uit het congres verschillende concrete aanpakken naar voren.

- Proeven van KWS toonden aan dat het opbrengstverlies zich toespitst op een korte vluchtperiode van de cicaden, vooral bij de vroege vluchten. Een insecticidebehandeling die je goed plaatst aan het begin van de risicoperiode beperkt de schade sterk, maar de bescherming is kort (ongeveer 10 dagen). Daardoor is een nauwe opvolging van de cicadenpopulaties nodig.
- In Duitsland levert het schrappen van wintertarwe na de biet bemoedigende resultaten op. Het gaat om een proefzone van 2.000 hectare, die men drie jaar lang opvolgt. De doeltreffendheid hangt wel af van een brede toepassing over het hele gebied. Bovendien zouden ook het bodemtype en de natuurlijke leefomgeving van de cicaden een rol spelen.
- De rassenoplossing is de enige duurzame oplossing, maar dat gaat traag. Er is onderzoek gestart om bronnen van natuurlijke resistentie te vinden, met eerste bemoedigende resultaten in een deel van de tests. Daarnaast probeert ander onderzoek de mechanismen achter de tolerantie van de plant te achterhalen, om merkers te ontwikkelen die de veredelaars kunnen gebruiken.



## FIELD MAP SUGAR BEET

Overview of stations and demonstration areas



## Een collectieve boodschap

Geen enkele maatregel volstaat op zich. Een doeltreffende bestrijding combineert een fijnmazige monitoring, doordachte rotaties op de schaal van het gebied, behandelingen die beter in de tijd gericht zijn en meer tolerante rassen. De sprekers benadrukten dat de aanpak verder moet reiken dan het bietenperceel alleen. Ze pleitten voor Europese grensoverschrijdende samenwerking en voor een regelgevend kader dat nieuwe oplossingen sneller kan begeleiden. Tegenover een insect dat niet stopt aan administratieve grenzen, moeten we een collectief antwoord bieden.

# SugarBeet Expo 2026: voor een competitieve teelt

Op 9 en 10 september vond in Springe bij Hannover de succesvolle première plaats van de SugarBeet Expo, naast de al langer gevestigde waarde Potato Europe. SugarBeet Expo focuste daarbij op efficiëntie en duurzame productie. Er kwamen ongeveer 10.100 professionele bezoekers uit 79 landen langs bij de 300 exposanten (aardappel- en bietsector samen) uit 19 landen. De bezoekers spraken hun waardering uit voor de organisatie van beide beurzen, die bol stonden van innovaties. Diverse teeltsystemen voor suikerbieten werden getoond onder praktijkomstandigheden op (droge) zandleemgrond.

Hendrik Vandamme

De gezamenlijke openluchtbeurs PotatoEurope en SugarBeet Expo 2026, georganiseerd door de DLG (Duitse Landbouwmaatschappij), heeft zich getoond als internationale ontmoetingsplaats voor de professionele aardappel- en suikerbietensector. Onder de bezoekers bevonden zich aardappel- en bietentelers, loonwerkers, adviseurs en vertegenwoordigers uit de volledige keten. De exposanten presenteerden de laatste nieuwe aangedreven en zelfrijdende zaai- en oogstmachines, robots, rassen, groenbedekkermengsels, bemestingsstrategieën en diensten voor de volledige suikerbietenketen.

Dankzij machinedemonstraties, proefvelden en demonstratiepercelen konden bezoekers nieuwe technologieën en teeltconcepten onder reële praktijkomstandigheden ervaren en evalueren. De beurs werd ondersteund door een uitgebreid technisch programma. Met de lancering van SugarBeet Expo kreeg de suikerbietenteelt bovendien voor het eerst haar eigen internationale openluchtplatform.

## Concurrentiekracht en toekomstgericht ondernemen centraal

SugarBeet Expo gaf een duidelijk inzicht in een competitieve en toekomstgerichte productie. De aandacht ging vooral naar oplossingen die een rendabele teelt van suikerbieten mogelijk maakt in een context van volatiele markten, klimaatverandering, het bewaken van een goede bodemkwaliteit en toenemende eisen rond efficiëntie en milieu. Digitale toepassingen, automatisering, robotisering en artificiële intelligentie toonden bijkomende mogelijkheden om processen efficiënter te maken, productiekosten te verlagen en de weerbaarheid van bedrijven te versterken.

“PotatoEurope en de eerste SugarBeet Expo hebben op indrukwekkende wijze de kracht van innovatieve wortelgewassenteelt aangetoond. Door bei-



Verwelkoming van CIBE-vertegenwoordiger

de sectoren samen te brengen ontstond een vruchtbare uitwisseling tussen professionals uit de aardappel- en suikerbietensector over gemeenschappelijke uitdagingen en oplossingen. De grote meerwaarde van het evenement ligt in het praktijkgerichte karakter: nieuwe machines, productiesystemen en teeltconcepten konden onder reële omstandigheden worden bekeken en vergeleken,” aldus Tobias Eichberg, algemeen directeur van DLG Markets GmbH.



Grote aandacht voor mengsels voor groenbemesting

## Hoge bezoekerswaardering

Uit de eerste resultaten van de bezoekersenquête blijkt dat 96 % van de bezoekers zeer tevreden was over het evenement. Meer dan 95 % vond het een positieve beslissing om PotatoEurope en SugarBeet Expo gelijktijdig te organiseren.

Die waardering vertaalt zich ook in de toekomstplannen van de bezoekers: 73 % gaf aan een volgende Duitse editie in 2030 opnieuw te willen bezoeken. Het technische programma werd bijzonder gewaardeerd. Maar liefst 87 % van de bezoekers beoordeelde het positief, voornamelijk vanwege de praktische relevantie van de behandelde onderwerpen. 68 % van de bezoekers gaf aan binnen de komende twee jaar te willen investeren in aardappel- of suikerbietenteelt.

## Twee teelten, één sterk platform

De lancering van SugarBeet Expo bleek een ideale aanvulling op PotatoEurope. Beide teelten worden immers geconfronteerd met vergelijkbare uitdagingen, zoals bodemgezondheid, vruchtwisseling, gewasbescherming, oogstlogistiek en de nood aan efficiënte productie.

Ook de bestrijding van de rietglasvleugelicade, die de SBR en Stolbur-infecties veroorzaakt, en het tekort aan gekwalificeerde arbeidskrachten kwamen uitgebreid aan bod. Tijdens het evenement werd duidelijk dat digitalisering en automatisering belangrijke oplossingen kunnen bieden voor duurzame productiviteitsverbeteringen en het opvangen van de arbeidskrapte.



Nieuwe roofers met maximale reiniging en afvoervrachtwagen

## Moderne machines in actie

Voor veel bezoekers vormden de machinedemonstraties één van de hoogtepunten van het evenement. Ongeveer 50 machinecombinaties, zelfrijdende en stationaire installaties demonstreerden de nieuwste technologieën voor zaaien, planten, rooien, transport, reinigen en laden in de praktijk. Daarnaast werden innovatieve technieken voor gewasbescherming live gedemonstreerd. De proefvelden richtten zich op nieuwe rassen en actuele teeltuitdagingen. Onderwerpen waren onder meer gewasbeschermingsstrategieën, plantgezondheid, monitoring van plagen, tussenteelten, vruchtwisseling, gewasbeschermingsmiddelengebruik en mechanische onkruidbeheersing. Bezoekers konden verschillende strategieën rechtstreeks in het veld en op demoveldjes vergelijken en bespreken met specialisten.

## Toekomsttechnologieën voor de teelt van wortelgewassen zoals bieten

Binnen het DLG-thema "Digital Farming powered by FarmRobotix" stonden autonome machines, robotica, automatisering en artificiële intelligentie centraal. Praktijkdemonstraties toonden hoe digitale oplossingen landbouwbedrijven efficiënter en duurzamer kunnen maken.

Zo kreeg de Farming GT veel aandacht. Het toestel is een autonoom rijdende robot die zowel tussen als in de rij schoffelt. In de praktijk rijden er sinds



2019 een goede 50 rond, in proefomstandigheden, maar ook op grotere landbouwbedrijven met verschillende rijenteelten.

Met behulp van AI en diverse camera's wordt het onderscheid gemaakt tussen gewas en onkruid. De mogelijkheid bestaat om gelijktijdig een fungicide of insecticide toe te passen. De versie voor 6 rijen, die werd voorgesteld op de beurs, kan maximaal 7 à 8 ha suikerbieten per dag schoffelen. De kostprijs per stuk bedraagt vandaag: meer dan € 100.000. Het is de technologie van de toekomst, maar waarschijnlijk niet meteen te zien in onze contreien.

## Sterke partners

De deelstaat Nedersaksen trad op als exclusieve partner van beide evenementen.

Voor SugarBeet Expo vervulden de Duitse Suikerindustrievereniging (WVZ) en Nordzucker AG perfect hun rol als structurele en operationele partner.

De volgende editie van Potato Europe gaat opnieuw door op de vaste locatie in Doornik op 8 en 9 september 2027, een organisatie van Agribex-organisator Fedagrim. SugarBeet Expo gaat opnieuw door in Duitsland in 2030.

### SPECIALIST in precisiezaaimachines



**MECA V4**  
• 6 tot 18 rijen  
• Rij-afstand: 45 of 50 cm



**NG PLUS 4/4<sup>E</sup>**  
• 4 tot 18 rijen  
• Rij-afstand: 37,5 tot 80 cm



**NG PLUS M/ME**  
• 4 tot 16 rijen  
• Rij-afstand: 37,5 tot 80 cm

### MONOSEN

### SPECIALE VOORSEIZOEN VOORWAARDEN

Vanaf nu bij iedere voorseizoen aankoop krijgt u een **8% korting** cumuleerbaar met een korting tot **6%** voor vervroegde betaling!



**ValoTerra**

- Van 6 tot 12 rijen
- Rij-afstand: 45 tot 80 cm
- Zaaïen tot 18 km/u
- 100% elektrische en nauwkeurige aanaarding



Neem contact met ons op voor meer informatie  
[www.distritech.be](http://www.distritech.be)  

## De suikerbiet en haar teelttechniek

PVBC - PROGRAMMA VOORLICHTING BIET & CICHOREI, IN HET KADER VAN DE PRAKTIJKCENTRA.

# SBR: een ziekte om van nabij op te volgen

SBR (Syndrome des Basses Richesses) is geen nieuwe ziekte, maar krijgt de laatste jaren opnieuw veel aandacht in Europa. Vooral in Duitsland, Frankrijk, Zwitserland en Centraal-Europa neemt de problematiek toe. In België is SBR/RTD momenteel nog niet als gevestigd probleem vastgesteld. Toch volgen wij op het KBIVB de situatie nauw op, onder meer via monitoring van de cicaden die deze ziekten kunnen verspreiden.

### Een ziekte veroorzaakt door bacteriën

SBR wordt geassocieerd met de bacteriën *Candidatus Arsenophonus phytopathogenicus* en *Candidatus Phytoplasma solani*. De bacteriën worden overgedragen door glasvleugelcicaden, waarbij *Pentastiridius leporinus* een belangrijke vector is.

Aangetaste bieten vertonen vanaf eind augustus of begin september vaak vergeling van de oudere bladeren. Tegelijk ontstaan veel jonge, smalle en asymmetrische bladeren. In de wortel zijn bij SBR vaak zwart verkleurde vaatbundels zichtbaar. De ziekte kan leiden tot een lagere wortelopbrengst en vooral een sterke daling van het suikergehalte.



Ook de aardappelteelt blijft niet buiten schot. Sinds 2022 wordt in Duitsland een sterke toename van aantastingen in aardappel vastgesteld. De rietglasvleugelcicade *Pentastiridius leporinus* kan zowel *Candidatus Arsenophonus phytopathogenicus* als *Candidatus Phytoplasma solani* overbrengen. In aardappel worden deze ziekteverwekkers geassocieerd met het ziektecomplex dat onder meer leidt tot bladvergeling, bladkrulling, luchtknollen en kwaliteitsproblemen van de knollen. Vooral een bruinverkleuring van de knollen is voor de verwerkende industrie problematisch, omdat dit kan leiden tot een slechte bakkleur.

De gevolgen kunnen daardoor verder gaan dan enkel een lagere opbrengst. In zwaar aangetaste percelen kunnen zowel sortering als verwerkingskwaliteit sterk achteruitgaan. Voor pootaardappelen kan de impact nog groter zijn: onderzoek en praktijkervaring in Duitsland wijzen op risico's voor de kwaliteit van het uitgangsmateriaal en in ernstige gevallen zelfs op het wegvallen van volledige partijen. Dit maakt duidelijk waarom de problematiek niet uitsluitend vanuit de suikerbiet bekeken mag worden.

### SBR of RTD?

SBR en Rubbery Taproot Disease (RTD) kunnen op het veld sterk op elkaar lijken. Beide kunnen vergeling, verwelking en groeiproblemen veroorzaken. Bij SBR zijn vooral de zwart verkleurde vaatbundels kenmerkend (Zie afbeelding). Bij RTD wordt de wortel eerder zacht en rubberachtig en buigt de wortelpunt gemakkelijk om zonder te breken.



### De cicade is de sleutel tot de verspreiding

De verspreiding van SBR en RTD hangt sterk samen met glasvleugelcicaden. *Pentastiridius leporinus* brengt een deel van zijn levenscyclus, waaronder de nimfenstadia, in de bodem door. Daarom is ook het bestuderen van de nimfen belangrijk om de verspreiding van de ziekte beter te begrijpen.



Recent onderzoek in Duitsland toont bovendien aan dat het verhaal complexer is dan één ziekteverwekker en één insect. Naast *P. leporinus* worden ook andere cicaden onderzocht, waaronder *Hyalesthes obsoletus* en soorten van het geslacht *Reptalus*. De aanwezigheid van een cicade betekent echter niet automatisch dat deze een ziekteverwekker draagt. Daarom is het belangrijk om zowel de aanwezigheid van de vectoren als de aanwezigheid van de ziekteverwekkers op te volgen.

### Bestrijding: voorlopig geen eenvoudige oplossing

Voor SBR/RTD bestaat momenteel geen eenvoudige bestrijdingsstrategie. Mogelijke maatregelen richten zich vooral op het beperken van de cicaden en hun

verspreidingsmogelijkheden. Gewasrotatie kan helpen om de ontwikkeling van nimfen te beperken, terwijl monitoring van de cicadevliegperiode kan helpen om het juiste moment voor eventuele bestrijding te bepalen. Een aanpak die uitsluitend op insecticiden steunt, is echter geen duurzame oplossing. Een combinatie van monitoring, aangepaste gewasrotatie, rastolerantie, kennis van waardplanten en een gerichte bestrijding lijkt daarom het meest aangewezen om de schade te beperken.

### Wat zien we vandaag in België?



In 2026 monitort het KBIVB een twintigtal bietenpercelen verspreid over België. Daarbij gaat bijzondere aandacht naar percelen nabij de Duitse en Franse grens, maar ook in het binnenland worden percelen opgevolgd. Met vangplaten brengen we de aanwezigheid van glasvleugelcicaden in kaart. Dit jaar werden al enkele cicaden aangetroffen. Dat is op zich niet verrassend, aangezien deze insecten reeds in België voorkomen. Belangrijker is de vraag of deze cicaden ziekteverwekkers bij zich dragen. De gevangen insecten worden daarom in het labo onderzocht. Vanaf midden september verschuift de aandacht naar de bieten zelf, waarbij we nagaan of er symptomen van SBR of RTD aanwezig zijn. Verdachte planten worden vervolgens met de beschikbare laboratoriumprotocollen verder onderzocht.

Tot nu toe zijn er in de opgevolgde percelen geen duidelijke zichtbare aanwijzingen voor een aantasting van de bieten. Dat is positief, maar de situatie in de buurlanden toont dat de problematiek zich snel kan ontwikkelen. Een goede opvolging en vroege detectie blijven daarom belangrijk. Ook in 2027 wil het KBIVB de monitoring verder uitbreiden om de situatie over heel België in kaart te brengen. Hiervoor zullen we een beroep doen op telers en andere vrijwilligers die mee willen werken aan de monitoring.

# Virbicon: vergelingsvirussen en bladluisvectoren in Vlaanderen: Een overzicht van risicofactoren en preventieve maatregelen



Sinds het verbod op neonicotinoiden in 2018 vormen vergelingsvirussen

opnieuw een belangrijke bedreiging voor de suikerbietenteelt in Noord-Europa. Opbrengstverliezen kunnen oplopen tot 50%, afhankelijk van het infectietijdstip en de omgevingsomstandigheden.

In 2023 werden 25 Vlaamse suikerbietenpercelen onderzocht op de aanwezigheid van beet yellows virus (BYV), beet mild yellowing virus (BMV) en beet chlorosis virus (BChV). Daarnaast werden bladluisgegevens uit Belgische percelen (2021–2023) gebruikt om de verspreiding van de groene perzikbladluiz (Myzus persicae), de belangrijkste vector van deze virussen, beter te begrijpen. Deze studie identificeert de belangrijkste risicofactoren en biedt aanknopingspunten voor een gerichte beheersing van vergelingsvirussen.

## Vergelingsvirussen als blijvende bedreiging in de suikerbietenteelt

In 2023 werd BMV aangetroffen in alle onderzochte percelen, terwijl BChV en BYV respectievelijk aanwezig waren in 88% en 80% van de percelen. De drie virussen kwamen meestal samen voor (72% van de percelen). BMV vertoonde doorgaans de hoogste incidentie, gevolgd door BYV en BChV. Op plantniveau werd BMV vastgesteld in 45% van de stalen, tegenover 24% voor BYV en 18% voor BChV. Menginfecties kwamen relatief weinig voor (<15%).

Hoewel BMV het meest voorkomt, veroorzaakt BYV doorgaans de zwaarste symptomen en de grootste opbrengstverliezen. Omdat symptomen vaak pas later

zichtbaar worden, is vroege virusoverdracht door bladluizen bepalend voor de uiteindelijke schade.

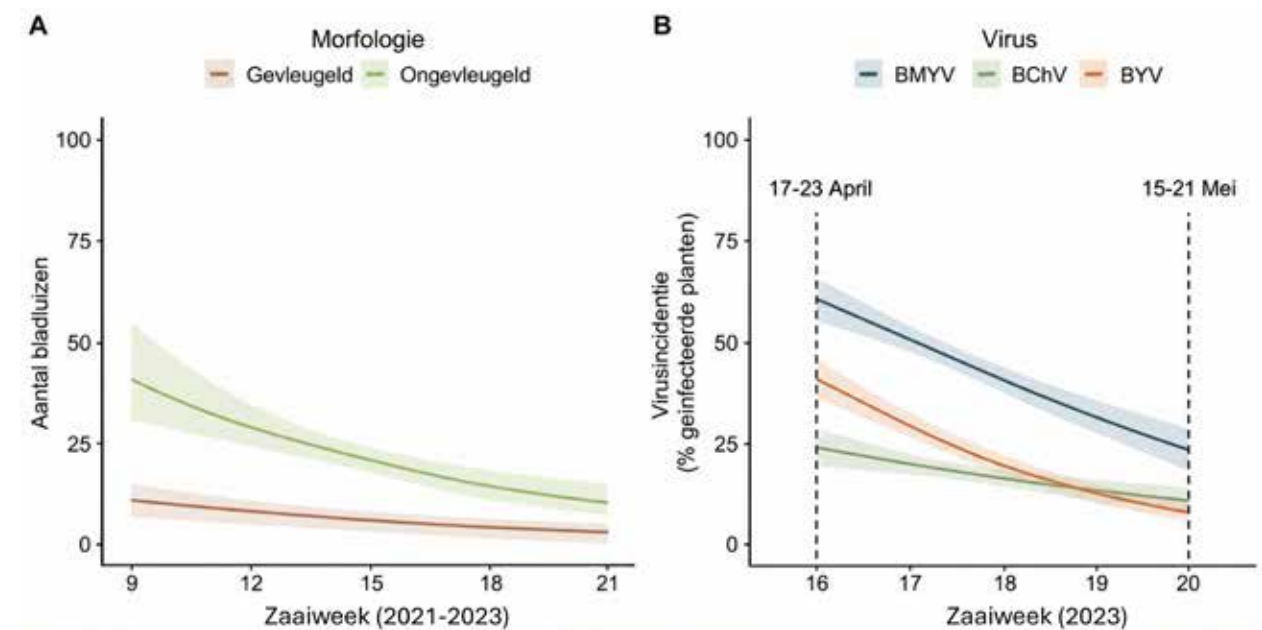
## Waarom de eerste weken na de opkomst cruciaal zijn

De verspreiding van vergelingsvirussen wordt voornamelijk gestuurd door de groene perzikbladluiz (Myzus persicae). Door haar brede waardplantenbereik, snelle voortplanting en efficiënte virusoverdracht kan zelfs een beperkte bladluispopulatie aanleiding geven tot aanzienlijke virusverspreiding.

Voor de eerste drie tot vijf weken na opkomst zijn cruciaal. In deze periode zijn jonge planten zeer vatbaar en kan een beperkte bladluisdruk reeds leiden tot hoge infectieniveaus. Voor BYV ligt de benodigde bladluisdruk hoger, maar de overdracht verloopt zeer snel. Naarmate het gewas ouder wordt, neemt de impact van bladluizen op de virusincidentie sterk af. Vroege monitoring en tijdige interventie zijn daarom essentieel.

## Slim zaaien kan vroege blootstelling verminderen

De zaaidatum is een van de belangrijkste beïnvloedbare factoren voor zowel bladluisdruk als virusincidentie. Vroeg gezaaide percelen worden doorgaans langer blootgesteld aan bladluizen en lopen daardoor een groter risico op infectie. Later zaaien kan de blootstelling tijdens de meest gevoelige groeifase beperken, maar kan ook gevolgen hebben voor het opbrengstpotentieel. Het effect van het zaaitijdstip is vaak sterker in grote percelen. In dergelijke percelen is de natuurlijke bestrijding door predatoren doorgaans minder efficiënt, waardoor bladluispopulaties gemakkelijker kunnen toenemen. De keuze van het zaaitijdstip moet daarom steeds worden afgestemd op de verwachte bladluisdruk en weersomstandigheden.



Invloed van de zaaieweek op (A) het aantal *Myzus persicae*-bladluizen en (B) het voorkomen van de vergelingsvirussen BMV, BChV en BYV. De lijnen tonen de algemene trend. Aangepast van Rojas-Preciado et al., 2026

## Inzicht in het weer en landschap leidt tot betere beslissingen

Weersomstandigheden bepalen in sterke mate de ontwikkeling van bladluispopulaties. Zachte winters bevorderen de overleving van bladluizen en leiden tot een vroegere kolonisatie van suikerbietpercelen. Warme en droge voorjaarsomstandigheden stimuleren vervolgens een snelle populatiegroei, terwijl koel en nat weer de ontwikkeling afremt. Door klimaatverandering kunnen situaties met een verhoogd risico vaker voorkomen. Ook de landschapscontext beïnvloedt het infectierisico. Percelen in regio's met veel suiker- of voederbieten lopen doorgaans meer risico doordat nabijgelegen besmette percelen als virusbron fungeren. Daarnaast kunnen halfnatuurlijke habitats en stedelijke gebieden bijdragen aan hogere bladluispopulaties. Deze bevindingen tonen aan dat virusbeheersing niet alleen op perceelsniveau moet gebeuren, maar ook baat heeft bij regionale afstemming tussen landbouwers.

## Meer voedingsstoffen betekenen niet altijd minder risico

Hogere gehalten aan fosfor en kalium werden geassocieerd met een verhoogde incidentie van BMV, moge-

lijk doordat deze nutriënten de aantrekkelijkheid van planten voor bladluizen beïnvloeden. Voor stikstof werd geen duidelijk verband vastgesteld. Een evenwichtige bemesting blijft daarom belangrijk, niet alleen voor gewasgroei maar ook voor het beperken van virusrisico's.

## Van kennis naar actie richting geïntegreerde beheersing van vergelingsvirussen

De heropkomst van vergelingsvirussen vereist een geïntegreerde beheersingsstrategie. Vroege monitoring van bladluizen, een aangepast zaaitijdstip, gebruik van regionale waarschuwingssystemen en aandacht voor de landschapscontext zijn daarbij cruciaal. Omdat virusverspreiding sterk afhankelijk is van bladluisdynamiek en weersomstandigheden, biedt een combinatie van preventieve maatregelen de beste kansen op duurzame beheersing. Verdere ontwikkeling van voorspellingsmodellen en alternatieve bestrijdingsstrategieën zal essentieel zijn voor een toekomstbestendige suikerbietenteelt.

Het project Virbicon wordt gesteund door VLAIO La-traject en is een samenwerking tussen het KBIVB, KU Leuven en ILVO

Rojas-Preciado, N.<sup>1</sup>, Stockmans, I.<sup>2</sup>, Everaert, E.<sup>3</sup>, De Jonghe, K.<sup>3</sup>, Wauters, A.<sup>2</sup>, Lievens, B.<sup>1</sup>, Jacquemyn, H.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Katholieke Universiteit Leuven (KU Leuven); <sup>2</sup>Koninklijk Belgisch Instituut tot Verbetering van de Biet (IRBAB-KBIVB)

<sup>3</sup>Instituut voor Landbouw-, Visserij- en Voedingsonderzoek (ILVO)

# „Met z’n tweeën hebben we ons bedrijf naar ons eigen beeld opgebouwd”

In Bende, in de Condroz, kozen Laurent Peeters en Elisabeth Vandenschrick voor gediversifieerde landbouw, helemaal volgens hun eigen parcours. Geen van beiden is opgegroeid op het bedrijf dat ze vandaag uitbaten. Ze grepen de kans om een bedrijf in de streek over te nemen en bouwden stap voor stap een systeem uit dat veeteelt, akkerbouw en diversificatie combineert. Bieten, aardappelen, granen, erwten, koolzaad, vlas, maar ook Belgisch Witblauw en kippen: bij hen is diversiteit evenzeer een economische keuze als een manier van werken. Een gesprek met een koppel dat nieuwsgierig wil blijven, wil experimenteren en het bedrijf verder wil laten evolueren.

Loïs Penasse

## Biografie

Laurent Peeters en Elisabeth Vandenschrick zijn beide 39 jaar oud en hebben een achtergrond in de landbouw.

Samen met hun drie dochters wonen ze op een landbouwbedrijf in Bende (Luik) dat ze in 2016 overnamen. Ze maakten er een familiebedrijf van dat volop inzet op diversificatie en duurzaamheid.

## Een start die voortkwam uit een kans

Kunt u zich even voorstellen en uw parcours in de landbouw schetsen?

**Elisabeth:** We zijn allebei 39. Ik ben niet opgegroeid op een boerderij. Mijn vader was landbouwkundige bij Hesbaye Frost, maar zijn broer, mijn peter, heeft een boerderij in de Luikse Condroz, op een honderdtal meter van mijn ouders. Ik bracht daar veel tijd door en ik hield altijd al van de landbouwwereld. Laurent en ik leerden elkaar kennen tijdens onze studies, aan het ISI in Hoei.

**Laurent:** Ik kom uit Vaudignies in Henegouwen. Ik groeide op in een landbouwersfamilie: de boerderij was van mijn moeder en intussen heeft mijn broer ze overgenomen. Mijn vader is dierenarts en werkt ook mee op het bedrijf. We woonden niet op de boerderij zelf, want mijn grootouders woonden er nog, maar als kind was ik er heel vaak. Ik zat er bijvoorbeeld vaak op woensdagnamiddag na de voetbal, in het weekend en tijdens de vakanties.

**Elisabeth:** Zodra we samen waren, zei ik aan Laurent dat ik de Condroz nooit zou verlaten! Hij wilde landbouwer worden. Uiteindelijk diende zich hier in Bende een kans aan, na het jammer genoeg veel te vroege overlijden van een jonge landbouwer. We bezochten het bedrijf en werden uit meerdere kandidaten gekozen. Het was dus geen familiale overname. We bouwden ons bedrijf hier zelf op, vertrekkend van die kans.

**Laurent:** Ik nam de boerderij over in januari 2016 en werd meteen voltijds landbouwer. Elisabeth bleef nog enkele jaren als loontrekkende werken voor ze in mei 2025 officieel bij het bedrijf kwam.

## Samen boeren

**Elisabeth, u bent lang, naast het werk op de boerderij, ook extern blijven werken. Hoe hebt u die dubbele jobs ervaren?**

**Elisabeth:** Sinds 2011 werkte ik voor een zaadbedrijf. Ik deed dat werk heel graag, maar met onze drie jonge kinderen, het werk op de boerderij enzovoort werd het lastig om alles te combineren. Ik had ook zin om meer op de boerderij te werken. Ik ben graag buiten, ik hou ervan dat elke dag anders is en dat ik iets concreets te doen heb. Ik heb dus mijn job opgezegd, maar blijf er als zelfstandige af en toe actief. Dat bevalt me uitstekend. Zo hou ik iets van mezelf, blijf ik andere landbouwers ontmoeten en ideeën met hen uitwisselen. Van zo'n bezoek keer je vaak terug met een interessant idee of iets waar je zelf niet meteen op was gekomen.

**Laurent:** Het is ook een manier om mee te blijven met wat elders gebeurt. Elisabeth blijft weliswaar in de landbouwsector, maar ze ziet andere bedrijven en andere manieren van werken. Dat levert ons veel op.

*„We zouden niet alleen koeien of alleen aardappelen willen doen”*

**Jullie bedrijf is vandaag bijzonder gediversifieerd. Wat zijn jullie voornaamste producties?**

**Elisabeth:** We hebben Belgisch Witblauw en een kippenstal. Qua teelten hebben we maïs, tarwe, erwten, koolzaad, vlas, bieten en aardappelen. Voor die laatste hebben we trouwens net een opslagloods gebouwd.

**Laurent:** We houden echt van die diversiteit. We zouden niet uitsluitend koeien of uitsluitend aardappelen willen hebben.

**Elisabeth:** Het is ook een manier om het bedrijf in te dekken. Als de ene productie tegenvalt, kan de andere dat opvangen. We hebben teelten onder contract en

anderen op de vrije markt. Soms loopt het wat minder, soms beter, maar zo leggen we niet al onze eieren in één mand.

**Laurent:** Het nadeel is dat je je niet in elke productie volledig kunt specialiseren. Maar dat is onze visie op landbouw en zo werken we nu eenmaal graag.

## De biet, een diversificatie in de rotatie

**Welke plaats neemt de biet vandaag in op uw bedrijf?**

**Elisabeth:** We hebben vandaag ongeveer 20 hectare bieten. Het grootste deel leveren we aan de Tiense Suikerraffinaderij, de rest gaat naar Duitsland.

**Laurent:** De biet was een van de eerste teelten die we introduceerden om onze rotatie te verruimen. In het begin deden we vooral maïs. Ook al was de biet niet meteen de meest rendabele teelt, we wilden iets anders proberen, en we houden allebei van akkerbouw. Beetje bij beetje kwamen daar de erwten bij, daarna het vlas, de aardappelen en nog andere teelten. We hebben altijd nieuwe mogelijkheden proberen te vinden.

**Elisabeth:** In onze streek zijn de gronden vrij bijzonder. Er is veel heterogeniteit en soms zit er rots in. We moeten dus werken met wat de percelen ons bieden en de goede stukken opzoeken. De rotatie is niet altijd wiskundig perfect op te bouwen.

*„We proberen zo circulair mogelijk te werken”*

**Welke praktijken passen jullie toe om het bedrijf duurzamer te maken?**

**Laurent:** We werken niet-kerend en we proberen onze bodems te verbeteren met organische producten. We beschikken over stalmest en kippenmest en we proberen de kringloop zo veel mogelijk te dichtten.



**Elisabeth:** We letten sterk op het bodemleven: de regenwormen, de aanwezige organismen, de manier waarop het materiaal wordt afgebroken. We proberen stap voor stap steeds duurzamer te werken.

**Laurent:** We proberen zo circulair mogelijk te zijn. Een deel van wat we produceren, valoriseren we op het bedrijf zelf. We eten ook ons eigen vlees en we maken enkele vleespakketten klaar voor familie en burens.

**Elisabeth:** Voor ons moet duurzaamheid ook concreet blijven. Bij de raske keuze bijvoorbeeld kijken we tegelijk naar de opbrengst en naar de ziekteresistentie. Als we minder gewasbeschermingsmiddelen kunnen gebruiken, is dat goed voor het milieu, maar ook voor onze portemonnee.

## Een landbouw die moet blijven evolueren

**Hoe zien jullie de toekomst van jullie bedrijf?**

**Elisabeth:** Wie vandaag een boerderij overneemt en wil blijven doen wat zijn grootvader of overgrootvader deed, gaat het volgens mij niet redden. Tenzij die grootvader al een voorloper was! Je moet een heel open blik hebben. We moeten onszelf voortdurend in vraag stellen. Door de droogtes bijvoorbeeld zagen we dat sommige voedergewassen het niet haalden, terwijl luzerne beter standhield. We hadden luzerne uit onze rotatie gehaald, en nu denken we dat we dit misschien opnieuw moeten invoeren. De toekomst valt heel moeilijk te voorspellen, maar op ons bedrijf geloven we dat diversiteit ons zal helpen.

**Laurent:** Je hebt van alles wat nodig. We zijn nog gemotiveerd en zitten vol ideeën. Ik hoor soms landbouwers op het einde van hun loopbaan zeggen dat ze het beroep beu zijn. Wij zijn dat nog niet, en ik hoop dat we dat nooit worden!

*„We zijn niet tegen uitdagingen, wél tegen opgelegde keuzes”*

**De helft van het bedrijf ligt in een waterwingebied. Hoe gaan jullie om met de nieuwe milieueisen?**

**Elisabeth:** Een belangrijk deel van ons bedrijf ligt inderdaad in een waterwingebied, en dat zal ons wellicht bepaalde aanpassingen opleggen. Als we zonder gewasbeschermingsmiddelen kunnen werken, zouden we uiteraard blij zijn. Maar we geloven niet echt in het biomodel zoals het vandaag bestaat. De markt is verzadigd en we hebben leningen af te betalen.

**Laurent:** We zijn niet tegen een uitdaging. Wat ons meer stoort, is dat men ons één enkele oplossing oplegt, terwijl er ook andere wegen bestaan. Waarom niet meer inzetten op mechanisatie, robotica of het zoeken naar nieuwe technische oplossingen? We zijn bereid om te evolueren, maar de oplossingen moeten ook economisch leefbaar zijn.

## „De plantersorganisatie beschermt ons enorm”

Bent u al betrokken (geweest) bij het landbouwsyndicalisme?

**Elisabeth:** We hebben contacten met de syndicale en de politieke wereld, maar we zijn niet van plan om zelf syndicale verantwoordelijkheden op te nemen. We vertrouwen erop dat de plantersorganisatie onze belangen verdedigt, ze beschermen ons goed. Er bestaat een gestructureerde organisatie die de planters vertegenwoordigt en die ons een stem geeft in de onderhandelingen. In andere sectoren, zoals de aardappelen, zie je hoe moeilijk het is om de producenten te verdedigen als deze structuren ontbreken.

**Laurent:** De aardappelprijs kon heel goed zijn en daarna volledig instorten. Je kunt kwaliteit leveren, maar als de markt die kwaliteit niet vergoedt, kan je je als producent niet verweren.

## Een avontuur met z’n tweeën als beroep

Jullie werken nu allebei op de boerderij. Is dat een sterkte?

**Elisabeth:** Ja, absoluut. Zoals iedereen hebben ook wij natuurlijk weleens mindere dagen. Maar we hebben ook het geluk dat we onze tijd anders kunnen indelen.

**Laurent:** Als landbouwer stap je vrij snel uit de klasieke week van maandag tot vrijdag. Onze zondag kan evengoed een dinsdag of een donderdag zijn. Feestdagen kennen we eigenlijk niet echt!

**Elisabeth:** Maar dat we met z’n tweeën op het bedrijf staan, geeft ons buiten de drukke seizoenen een zekere flexibiliteit en gemak, zowel voor de organisatie van het werk als wanneer een van ons beiden weg moet. Met z’n tweeën zijn, is ook een sterkte wanneer een van ons snel hulp nodig heeft.

## Je moet jezelf altijd in vraag blijven stellen

Waarop zijn jullie trots?

**Laurent:** Ik denk op het feit dat we erin geslaagd zijn deze boerderij naar ons eigen beeld op te bouwen. Toen we hier terechtkwamen was het nog geen familiebedrijf, en stap voor stap ontwikkelden we ons eigen systeem.

**Elisabeth:** En we zijn nog altijd gemotiveerd. We willen dingen proberen, nieuwe dingen uittesten en blijven bijleren.

**Laurent:** De landbouw zal nog enorm veranderen. Je moet in staat zijn om jezelf voortdurend in vraag te stellen.

**Elisabeth:** Dat is wellicht het belangrijkste voor de toekomst: open-minded blijven en er nooit van uitgaan dat je voor eens en altijd de juiste manier van werken hebt gevonden. We zijn ook trots dat onze drie dochters plezier beleven aan onze activiteiten en er interesse voor tonen, zonder dat we er meteen kleine landbouwers van willen maken. Ze hebben nog tijd! Dit beroep moet iets zijn wat je aanvoelt en echt wilt. Zonder passie hou je dit niet vol.

**Laurent:** We weten niet waar we over twintig jaar zullen staan. Maar vandaag gaan we nog altijd voluit.

**Elisabeth en Laurent:** En dat is alvast een goede zaak!

# Mededinging: een belangrijke stap in de contracten met de TS

CoCo Haspengouw werkte vier jaar samen met de Belgische Mededingingsautoriteit. Dat werpt nu vruchten af: de Tiense Suikerraffinaderij (TS) en Südzucker deden een reeks toezeggingen. Daardoor veranderen vanaf 2027 verschillende spelregels voor de contracten met de telers.

Loïs Penasse

Al enkele jaren bekijkt CoCo Haspengouw samen met de Mededingingsautoriteit een aantal voorwaarden in de leveringscontracten van de TS. In 2022 startte daarover een onderzoek. In februari 2026 maakte de Autoriteit haar bezwaren bekend aan de TS en Südzucker. Volgens de Autoriteit misbruikte de TS mogelijk haar sterke positie tegenover de telers, onder meer via bepaalde afspraken en praktijken in de contracten.

Om aan die bezwaren tegemoet te komen, deden de TS en Südzucker een reeks toezeggingen. Die gelden vanaf de onderhandelingen voor de campagne 2027, en in een eerste fase tot en met de campagne 2031.

## Een nieuwe manier van onderhandelen

Een van de belangrijkste veranderingen gaat over de manier waarop beide partijen de toekomstige contracten onderhandelen.

Er komt een echt overleg tussen de TS en de vertegenwoordigers van de telers. Dat overleg moet evenwichtig en open verlopen. De TS moet ook echt rekening houden met de informatie die de telers aanbrengen. Van elke onderhandeling komt er voortaan een schriftelijk verslag.

## Een onderhandelde en transparante basisprijs

Een van de grootste veranderingen betreft de «all-in»-prijs. Daarin zitten vandaag alle premies en inhoudingen al verrekend. Vanaf de onderhandelingen voor 2027 stelt de TS voor om die all-in-prijs af te schaffen. In de plaats komt een basisprijs die op voorhand vastligt, los van de premies en inhoudingen per teler. Zo kennen telers de afgesproken basisprijs voor hun bieten al vóór de campagne.

Daarbovenop komen de vergoeding voor de pulp en eventuele premies. De inhoudingen gaan er dan weer af.

De hoogte van die basisprijs bespreken de TS en de vertegenwoordigers van de telers elk jaar opnieuw. Daarbij spelen verschillende economische factoren mee:

- de kosten en de winstgevendheid van de bietenteelt;
- de economische situatie van de TS;
- de evolutie van de Europese suikermarkt;
- het evenwicht tussen vraag en aanbod;
- de concurrentiepositie van de Belgische suikerindustrie.

Het doel is duidelijk: een aparte basisprijs die op voorhand vastligt en voor iedereen transparant is. Die prijs komt er via een jaarlijkse, gezamenlijke onderhandeling.

## De opbrengst van de suiker delen

Ook het systeem van de prijstoeslag verandert. Er komt een aanvullende prijs die meebeweegt met de suikerprijs op de markt. Die aanvullende prijs steunt op een objectieve, openbare referentieprijs. Dat is de gemiddelde verkoopprijs van suiker in zone 2 van de Europese Unie, die de Europese Commissie publiceert. Zo delen fabriek en telers mee in de opbrengst: haalt de suikerprijs bepaalde niveaus, dan vloeit een deel van die extra waarde terug naar de gecontracteerde tonnen bieten.

### Mededingingsautoriteit zet onderzoek stop na toezeggingen Tiense Suikerraffinaderij

De Belgische Mededingingsautoriteit (BMA), die in februari 2026 een mededeling van grieven had overgemaakt aan de Tiense Suikerraffinaderij en haar moederonderneming Südzucker over een mogelijk misbruik van economische afhankelijkheid ten opzichte van suikerbietentelers, zet haar onderzoek stop. Dat doet ze na toezeggingen van de Tiense Suikerraffinaderij en Südzucker.



De Tiense Suikerraffinaderij verbindt zich er toe om bepaalde contractuele bepalingen te wijzigen en andere te schrappen. - Foto: Belga

Door: Landbouwleven  
Gepubliceerd op: 8/09/2026 14:52

Deel:      

Hoewel de Tiense Suikerraffinaderij en Südzucker de grieven van de BMA betwisten, hebben ze desalniettemin toezeggingen aangeboden om tegemoet te komen aan de grieven, klinkt het. De voorbije zomer werd met de vertegenwoordigers van de suikerbietentelers overleg gepleegd, waarna de toezeggingen verder werden aangescherpt.

Over de precieze niveaus onderhandelt de TS wel met de vertegenwoordigers van de telers. Daarbij houden ze rekening met de evolutie van de suikermarkt, de concurrentiepositie van de Belgische sector, de regelgeving en de risico's voor telers en fabrieken. Dat is een belangrijke verandering tegenover vandaag: de aanvullende prijs wordt objectiever, transparanter en volgt beter de echte suikermarkt.

### De TS kan de volumes niet meer alleen verlagen

Ook de volumes zijn een belangrijk punt voor de telers. Vanaf 2027 kan de TS de volumes van de Basiscontracten alleen nog verlagen in uitzonderlijke omstandigheden. En pas na overleg met de vertegenwoordigers van de telers én met hun akkoord.

De TS moet zo'n voorstel onderbouwen met objectieve, economische cijfers. Het gaat dan bijvoorbeeld om:

- een sterke en blijvende verandering van de suikerprijs;
- een flinke daling van het verbruik;
- een overschot aan productie in Europa;
- ingrijpende wijzigingen van de handelsregels;
- bepaalde geopolitieke gebeurtenissen of verstoringen van de markt.

Belangrijk: de TS moet zo'n verlaging op tijd melden. De beslissing valt vóór 31 oktober, dus vóór de inzaai. Verlaagt de TS de volumes nadat de basisprijs al vastligt? Dan kunnen beide partijen ook die basisprijs opnieuw bespreken. Voor de telers telt dat om twee redenen. Zo kan de TS de volumes niet fors verlagen zonder overleg. En telers weten beter waar ze aan toe zijn wanneer ze hun teeltplan opstellen.

### De pulpvergoeding: gebaseerd op duidelijke cijfers

De toezeggingen gaan ook over de vergoeding voor de pulp. Vanaf 2027 bepaalt de TS die vergoeding op basis van objectieve en controleerbare cijfers, afgestemd op de Belgische markt. Daarbij spelen onder meer mee:

- de verkoopprijzen van pulp voor diervoeding of andere toepassingen;

- de gecontracteerde volumes bieten;
- de droge stof;
- de kosten voor duurzame productie, transport en verkoop.

De vergoeding voor de pulp komt zo uitdrukkelijk in euro per ton bieten te staan, als onderdeel van het interprofessioneel akkoord (de jaarlijkse afspraak tussen telers en fabriek). De cijfers en de berekening gaan naar de Commissie voor de Verdeling van de Waarde, voor zover de betrouwbaarheid van bedrijfsgegevens dat toelaat.

### Ook duidelijke afspraken voor uitzonderlijke situaties

Tot slot komen er extra garanties rond enkele bijzondere afspraken in de contracten. De uitzonderlijke clause over de energiekosten uit het contract van 2023 verdwijnt. Vanaf 2027 kan de TS die niet meer voorstellen.

Wil de TS de referentieprijs van de suiker aanpassen op basis van de uitvoer buiten de Europese Unie? Dan kan dat alleen op basis van objectieve, economische cijfers, en na overleg met en akkoord van de vertegenwoordigers van de telers. Zo'n aanpassing geldt bovendien alleen voor het deel van de suiker dat echt buiten de EU wordt uitgevoerd.

### Een belangrijke stap, maar nog niet het einde

Voor CoCo Haspengouw zijn deze toezeggingen een belangrijke stap na vier jaar werk. Maar het werk is nog niet af.

De aangekondigde principes moeten nu hun weg vinden naar de contracten en de jaarlijkse onderhandelingen. Verschillende zaken liggen nog op tafel bij de TS: de hoogte van de basisprijs, de precieze werking van de aanvullende prijs en de vergoeding voor de pulp.

Net daarom bleef CoCo Haspengouw tot nu toe bewust discreet over een deel van het dossier. De vertegen-

woordigers van de telers willen sterk blijven staan aan de onderhandelingstafel. En ze willen dat de toezeggingen ook echt doorwerken in de contracten van de komende jaren.

Vier jaar werk leverde een duidelijker en transparanter kader op om te onderhandelen. Nu is het aan de vertegenwoordigers van de telers om dat kader om te zetten in concrete resultaten voor de bietentelers.

De volgende onderhandelingen, die over de campagne 2027, worden in dat opzicht een eerste, bijzonder belangrijke afspraak.

# Cichorei 2027: Beneo wil meer cichorei, maar betaalt ze niet beter

De boodschap van Beneo is duidelijk: de markt zit in de lift, de vraag stijgt en het bedrijf wil daarop kunnen inspelen. Maar als het erop aankomt de waarde te delen met wie de cichorei teelt, is de boodschap even duidelijk: geen euro meer.

Loïs Penasse & Henri Lhoest

Voor 2027 stelt Beneo namelijk een strikte status quo van de aankoopprijs voor:

- 61,50 €/t basisprijs;
- 5 €/t logistieke premie;
- 4 €/t duurzaamheidspremie;
- 4,50 €/t risico- en klimaatpremie;

samen 75 €/t vóór aftrek van de transportbijdrage.

Die bijdrage, die in 2026 nochtans werd verhoogd, wordt in 2027 niet geïndexeerd.

## Stijgende kosten, een prijs die geblokkeerd blijft

Dit voorstel is moeilijk te aanvaarden gezien de realiteit op de bedrijven.

Jullie vertegenwoordigers legden Beneo de cijfers uit de landbouwboekhoudingen voor. Die tonen een stijging van meer dan 300 €/ha aan kosten voor de cichorei-teelt: meststoffen, brandstof, materiaal, loonwerk, pacht ...

Daar komt de hogere transportkost bovenop, die het inkomen dat de teler echt overhoudt in 2026 al met ongeveer 5 €/t verlaagde. Bij een opbrengst van 50 t/ha is dat 250 €/ha minder inkomen.

In totaal loopt het verschil tussen de evolutie van de kosten en die van de vergoeding dus op tot ongeveer 550 €/ha, of bijna 11 €/t.

Net daarom vraagt OPCO een verhoging van 11 €/t netto.

Het antwoord van Beneo? Een status quo.

## Toch is er marge

Om de zaken in perspectief te plaatsen, bekijken we wat de teelt van één hectare cichorei voor Beneo betekent. Neem het voorbeeld van één hectare die 50 ton cichorei aan 16 % inuline oplevert.

De berekening is eenvoudig:

50 t cichorei × 16 % = 8 t inuline

Oftewel:

8.000 kg inuline × 3 €/kg = 24.000 euro

Eén hectare cichorei met 50 t/ha en 16 % inuline vertegenwoordigt dus ongeveer 24.000 euro aan inuline die Beneo verkoopt. Tegelijk levert die hectare de teler vandaag tussen 3.300 en 3.700 euro op, afhankelijk van de transportvoorwaarden.

We beweren uiteraard niet dat die 24.000 euro de winst van Beneo is: ook de verwerking, de verkoop en alle kosten van de keten tellen mee. Maar deze cijfers plaatsen de discussie wel in perspectief. De waarde die uit de productie van de teler ontstaat, is aanzienlijk. Een opwaardering van 11 €/t betekent, voor 50 ton, 550 € per hectare.

Voor OPCO is dat bedrag verre van onredelijk, gezien de waarde die in de hele keten ontstaat.

## «De markt zit in de lift» ... maar niet voor de teler?

Beneo legt ons vandaag uit dat de vraag stijgt en dat er dus meer geproduceerd moet kunnen worden.

Dat argument horen we. Maar er is een eenvoudige

vraag: als de markt genoeg in de lift zit om meer volume te rechtvaardigen, waarom zou de vergoeding van de teler dan wél bevroren blijven?

De telers mogen niet degenen zijn die telkens moeten inbinden om de rekening van de sector te doen kloppen. Je kunt niet meer productie vragen, landbouwers vragen om meer risico's te nemen en tegelijk weigeren rekening te houden met de hogere kosten die zij dragen. Voor OPCO is die situatie niet langer aanvaardbaar.

## Een vergadering om te onderhandelen ... zonder onderhandeling

Onze ontgoocheling is des te groter omdat de vergadering begin september met de directie van Beneo net tot doel had de voorwaarden van het contract 2027 te onderhandelen. Maar de boodschap die meteen na die ontmoeting naar de telers ging, toont dat het voorstel van Beneo al vastlag.

Waarom dan de vertegenwoordigers van de telers samenroepen als er geen echte onderhandelingsruimte overblijft?

Wij zien deze manier van werken als een gebrek aan respect voor de telers en hun vertegenwoordigers. OPCO is er niet om beslissingen die al vastliggen zo maar te aanvaarden. Wij zijn er om de economische belangen van de cichoreitellers te verdedigen. En dat blijven we doen.

## Weeg zelf het economische belang van jullie inzaai af

Beneo vraagt jullie om snel jullie inzaaiwensen voor 2027 door te geven. Tegelijk stelt het bedrijf een ongewijzigde prijs voor, ondanks de hogere kosten en ondanks de vraag die naar eigen zeggen stijgt.

We nodigen jullie dan ook uit om jullie beslissing goed te overwegen.

Stel jezelf, voor je je areaal bevestigt, gewoon de vraag: levert deze teelt onder de voorgestelde voorwaarden nog genoeg op, gezien de kosten, het werk en de risico's op jouw bedrijf?

Elk bedrijf is anders en elke teler kiest uiteraard zelf. Maar OPCO vindt het op zijn minst paradoxaal om automatisch in te gaan op een vraag naar extra volume terwijl de voorgestelde economische voorwaarden de teelt nog altijd niet weer in evenwicht brengen.

Ons standpunt is dus duidelijk: OPCO steunt het huidige voorstel van Beneo niet. We handhaven onze vraag naar een verhoging van 11 €/t netto.

We vragen een echte onderhandeling, waarbij de economische situatie van de telers echt meetelt.

De telers hebben hun rekening gemaakt. OPCO ook. Nu is het aan Beneo om zijn verantwoordelijkheid te nemen.

We houden jullie op de hoogte van het vervolg van de gesprekken.



**De Duitse regering wil een suikertaks op gesuikerde frisdranken invoeren,** mogelijk al vanaf 2027 in plaats van 2028. Opvallend is de aanleiding: de maatregel komt niet in de eerste plaats voort uit het gezondheidsbeleid, maar uit de begroting. Ze maakt deel uit van een pakket om de bijdragen van de wettelijke ziekteverzekering te stabiliseren, waarvan het kabinet eind april 2026 de klijlijnen vastlegde. Voorzien is een getrapt tarief (ongeveer 26 cent per liter vanaf 5 gram suiker per 100 ml en 32 cent vanaf 8 gram). Zuivere vruchtensappen en melk blijven buiten schot, en het kabinet bevestigde eind augustus dat ook suikervrije light-dranken niet worden belast. Voor Duitsland is dit een primeur, want tot nu toe zette het land uitsluitend in op vrijwillige suikerreductie door de industrie, terwijl landen als het Verenigd Koninkrijk (sinds 2018), Frankrijk en Hongarije al langer een frisdranktaks kennen. Voor de bietensector kan zo'n taks op termijn de suikervraag drukken, bovenop de al zware marktdruk.

#### 190 jaar Tiense Suikerraffinaderij

Op 6 augustus vierde de Tiense Suikerraffinaderij haar 190-jarig bestaan met een evenement waarop medewerkers, telers, klanten, partners en vertegenwoordigers uit de politiek samenkwamen. Het bedrijf werd in 1836 in Tienen opgericht, groeide uit tot de grootste suikerproducent van België en maakt sinds 1989 deel uit van de Südzucker Group, die in 2026 zelf 100 jaar bestaat. Naast haar geschiedenis legt de raffinaderij vooral de nadruk op de toekomst: na een nieuwe diffusietoren (2023) en een industriële hogetemperatuurwarmtepomp, een Europese primeur (2025), bereidt ze een geïntegreerd energieproject voor dat haar ecologische voetafdruk verder moet verkleinen.



Voor de Tiense Suikerraffinaderij begint een sterke suikerindustrie op het veld. Het bedrijf werkt al generaties lang samen met de Belgische bietentelers en begeleidt hen, via initiatieven zoals Climate Farming, naar duurzamere praktijken: bodemgezondheid, biodiversiteit en een efficiënter gebruik van natuurlijke hulpbronnen. "Onze samenwerking met de Belgische bietentelers vormt al bijna twee eeuwen de basis van onze activiteit", benadrukt Erwin Boonen, Directeur Grondstoffen. Een partnerschap dat de raffinaderij wil voortzetten om een klimaat-robustere bietenteelt uit te bouwen.

#### Een advertentie in de Bietplanter?

Kent u een bedrijf dat de Belgische bietentelers wil bereiken? Denk aan landbouwmachines, spuit-technieken, banden, digitale toepassingen, teeltregistratie... Vertel hen over de Bietplanter! Ons blad wordt verspreid onder 5.500 landbouwers, een professioneel en actief publiek met oog voor innovatie. Geïnteresseerde bedrijven kunnen de formaten en tarieven opvragen bij Isabelle Roelandts ([isabelle.roelandts@cbb.be](mailto:isabelle.roelandts@cbb.be)), die hen graag verder helpt.



**Betteraviers belges – Belgische bietentelers**

Maandblad van de Confederatie van de Belgische Bietenplanters vzw  
Anspachlaan 111 / 10 • 1000 Brussel  
T. 02 513 68 98 • F. 02 512 19 88 • [www.cbb-belgium.be](http://www.cbb-belgium.be) • [lebetteravier@cbb.be](mailto:lebetteravier@cbb.be)

#### COLOFON

Verantwoordelijke uitgever: Hendrik Vandamme, Voorzitter CBB  
Uitgave en publiciteit: Isabelle Roelandts  
Verantwoordelijke voor de suikerbiettechniek: KBIVB Tienen  
Druk: Antilope De Bie

Jaarabbonnement: België € 24,00 • EU-land € 44,00 • Niet EU-land € 54,00  
IBAN BE 70 1031 0384 3925 • BTW BE 0445.069.157

*Volg ons!*

LinkedIn



Facebook



Instagram

