



De Veiling van Hoogstraten is het mekka van de aardbei. Dit heerlijke juweeltje wordt er met de grootste zorgen omringd. Dagelijks verkoopt de veiling zo'n 500 ton aan klanten in binnen-, maar vooral in het buitenland. Gazet van Antwerpen slaat vier dagen lang zijn tent op in de veiling en maakt er kennis met de mensen die er werken, er leveren en ervan leven. We proberen te achterhalen hoe de aardbei hun leven beheerst. We draaien de Veiling van Hoogstraten een week lang binnenste buiten.

Tip van de dag

Kleine stukjes basilicum verwerken onder versneden aardbeien, geeft het fruit een extra frisse toets. Ook enkele druppels citroensap doen de smaak van aardbeien nog beter tot hun recht komen. De zoetste aardbeien zijn deze waarvan het kroontje naar boven krult.



Gaston Opdekamp is directeur van de Veiling Hoogstraten waar behalve aardbeien ook tomaten, paprika's en komkommers worden geveild.

Gaston Opdekamp, veilingdirecteur

Er is veel werk aan de winkel in aardbeienland

De zwakke prijsvorming van de aardbeien op dit ogenblik baren Gaston Opdekamp, die sinds vier jaar directeur is van de Veiling Hoogstraten, zorgen. "Op zo'n moment topkwaliteit eisen, is niet gemakkelijk. Toch ben ik ervan overtuigd dat alleen volgehouden kwaliteit het haalt."



Gaston Opdekamp (49) is van Limburgse afkomst en kan dat

niet verbergen. We willen weten welke aardbeien de beste zijn. De Limburgse, of die van Hoogstraten. "Sommige vragen stel je niet", lacht hij. "Maar ik geef het toe, de aardbeien uit Hoogstraten zijn beter. Onze aardbeien brengen gemiddeld genomen ook meer op. Hoogstraten kan een constantere kwaliteit bieden."

Kwaliteit. Het hoge woord is er uit. Gaston Opdekamp kan niet genoeg benadrukken dat de Veiling Hoogstraten alleen met kwaliteit het verschil kan maken. "De verkoop van het fruit gaat gebukt onder een overaanbod", zegt hij. "Dat drukt de prijzen. Eigenlijk zijn we het slachtoffer geworden van ons eigen succes. We hebben het seizoen kunnen verlengen, maar vandaag worden in verschillende landen van april tot oktober aardbeien geteeld. Duitsland groeit enorm als producent. Engeland voerde vroeger aardbeien in, maar voert ze nu uit. Hoogstraten is niet langer de enige producent die nagenoeg het hele jaar rond aardbeien kan leveren, dus moeten we ons

onderscheiden in kwaliteit en dienstverlening. Wij hebben de taak om onze telers te vertellen wat er in de markt gebeurt."

Zo lang we kwaliteit bieden, blijven we meerijden in de kop van het peloton

GASTON OPDEKAMP

Als de producenten niets meer aan de teelt verdienen, kiezen ze voor iets anders. Op het einde van de jaren 1980 verdween de augurkenteelt uit Hoogstraten. "Die verdween na twee jaren van hele hoge prijzen", herinnert Gaston Opdekamp zich. "De fabrikanten, die vooraf prijzen hadden afgesproken, kwamen in de problemen. Hier hebben we voor het laatst augurken verkocht in 1995. De unieke sorteermachine die we in de veiling hadden, is in 1997 als oud ijzer van de hand gedaan. Maar de augurk is een industriegevoel, dat ook vanuit Zuidoost-Azië kan worden ingevoerd. De

aardbeien hebben een beperkte actieradius, ook al reizen onze Hoogstraatse aardbeien tot in Moskou. Zo lang we dus kwaliteit kunnen bieden, blijven we meerijden in de kop van het aardbeipeloton."

Gaston Opdekamp gelooft ook in diversificatie. "Er is al een teler die opnieuw een hectare frambozen heeft gezet. We kunnen nichemarkten aanboren. Als iemand ons vraagt of we het hele jaar rond lambada-aardbeien kunnen aanbieden, moeten we dat onderzoeken. Lambada's zijn heel lekker en zoet, maar beperkt houdbaar. Maar als we de juiste omstandigheden kunnen creëren om ze in perfecte staat aan de klant te leveren, moeten we dat zeker overwegen. Tot in de jaren '60 was de seizoensgebonden aardbeiteelt een bijverdienste van burgers uit de Hoogstraatse regio, maar vandaag is dit big business. Telers doen grote investeringen om deze kwaliteit te kunnen leveren. We kunnen ons dus niet permitteren om te mislukken. Er is daarom nog veel werk in aardbeienland."