nieuws

Boer blijft geprangd zitten tussen hamer en aambeeld

nieuws

Op de Nazomerontmoeting van Boerenbond verwerven beleidsmakers en andere stakeholders inzicht in het wel en wee van de Vlaamse land- en tuinbouw. Door de droogte die op erkenning als landbouwramp wacht, is het iedereen wel duidelijk dat 2018 geen boerenjaar wordt. Met een omzetdaling van vijf procent tot 5,2 miljard euro is het jaar van de hoop (2017) snel weer omgeslagen in een andermaal moeilijk jaar. “De directe kosten lijken opnieuw in stijgende lijn te zullen gaan, terwijl de omzet onder druk blijft staan”, licht Pieter Verhelst, lid hoofdbestuur Boerenbond, toe.

4 OKTOBER 2018 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:47

Lees meer over:
landbouw algemeen
economie



Op de Nazomerontmoeting van Boerenbond verwerven beleidsmakers en andere stakeholders inzicht in het wel en wee van de Vlaamse land- en tuinbouw. Door de droogte die op erkenning als landbouwramp wacht, is het iedereen wel duidelijk dat 2018 geen boerenjaar wordt. Met een omzetdaling van vijf procent tot 5,2 miljard euro is het jaar van de hoop (2017) snel weer omgeslagen in een andermaal moeilijk jaar. “De directe kosten lijken opnieuw in stijgende lijn te zullen gaan, terwijl de omzet onder druk blijft staan”, licht Pieter Verhelst, lid hoofdbestuur Boerenbond, toe.

Eén jaar na de omzetstijging in 2017 moet Boerenbond al vaststellen dat het niet om een structureel conjunctuurherstel gaat in de Vlaamse land- en tuinbouw. Het jaar 2018 doet veel minder goed dan 2017 (-6%) en dan het vijfjarige gemiddelde (-5%). Op vlak van omzet is het amper 1,5 procent beter dan het rampjaar 2016. Dit jaar zal 37 procent van de totale omzet gerealiseerd worden in de plantaardige sectoren en 63 procent in de dierlijke sectoren. Tegenover 100 euro directe kosten op een doorsnee land- en tuinbouwbedrijf stond in 2018 een omzet van 122 euro. In 2006 bedroeg de verhouding nog 1,45. Land- en tuinbouwers slagen er maar niet in om de stijgende kosten snel door te rekenen naar de volgende schakels in de keten. Daardoor houdt de druk op de marges aan.

In zijn berekening houdt Boerenbond geen rekening met de ‘interne’ opbrengsten en kosten. Denk aan de teelt van silomaïs die voor veevoeding dient, biggen die op een ander bedrijf tot vleesvarken grootgebracht worden of groene energie die de bedrijven produceren en verbruiken. De raming laat ook de omzet en de kosten van verbredingsactiviteiten zoals hoevetoerisme, -productie en -verkoop buiten beschouwing. Die in kaart brengen is haast onmogelijk omdat hiervan geen algemeen overzicht is op Vlaams niveau. “Voor individuele bedrijven kunnen ze wel een beduidend verschil maken in omzet en inkomen”, merkt Boerenbond-adviseur François Huyghe op.

Over een langere periode beschouwd kan Boerenbond niet om de vaststelling heen dat de druk op het landbouwinkomen onhoudbaar groot is. “De sector is onderhevig aan kosten die sneller stijgen dan de opbrengsten. In 2017 leek zich een kentering in te zetten, maar dat heeft zich niet bevestigd in 2018, integendeel”, schrijft Pieter Verhelst (hoofdbestuur Boerenbond) in Boer&Tuinder. Terwijl consumenten en burgers, markt en beleid steeds meer verwachten van de land- en tuinbouwers, staat hun verdienmodel systematisch onder druk. “Dit onevenwicht ondermijnt ook de mogelijkheden van boeren en tuinders om tegemoet te komen aan de toenemende verwachtingen. Dat is niet vol te houden, terwijl leefbaarheid van de bedrijven nochtans een basisvoorwaarde is voor een verdere verduurzaming van de sector in al zijn facetten”, vervolgt Verhelst.
De Belgische consument dient volgens Boerenbond te beseffen dat “de laagste prijs” zelden de beste prijs is, die alle gemaakte kosten dekt en bedrijven uit de voedselketen faire marges toelaat. Verhelst: “De grote uitdaging ligt vooral in de eerlijke verdeling van de marge tussen boer en consument. Het leidende model bij de afnemers blijft maximalisatie van de eigen winst, al te vaak ten koste van andere spelers in de keten. Toch groeit het besef dat bevoorradingszekerheid onder de steeds hogere eisen die gesteld worden, gebaat is bij samenwerkingsmodellen die een win-win opleveren. Er borrelt veel op dat vlak en er wordt met vallen en opstaan duchtig geëxperimenteerd met nieuwe beloftevolle samenwerkingen.”
Voorbeelden van samenwerkingen die een win-win kunnen opleveren, ziet Verhelst zowel in de retail als bij afnemers uit de voedingsindustrie. Zo promoot Delhaize varkensvlees met het ‘Beter voor iedereen’-label en werkt Colruyt nauw samen met primaire producenten voor het verkorten van de aardappelketen en het lanceren van twee nieuwe appelsoorten op basis van smaaktesten. De relatie tussen Danone en zijn melkleveranciers is recent vertroebeld door de installatie van een groeistop. Voordien gooide de zuivelverwerker echter hoge hogen door zijn melkveehouders een (vrijwillig) contract aan te bieden waarmee de pieken en de dalen in de melkprijs uitgevlakt worden.
Naast pogingen om de samenwerking tussen producenten en afnemers structureel te verbeteren, ontstaan er in crisistijd ook tijdelijke initiatieven in de retail. Sommige warenhuisketens blijven prijshoudend aankopen ondanks de marktverstoring door Afrikaanse varkenspest. “Een na te volgen voorbeeld”, prijst Pieter Verhelst. “Hetzelfde zagen we eerder al gebeuren tijdens de varkens- en zuivelcrisis.” Met vallen en opstaan wordt aan de relatie landbouwer-afnemer gewerkt, concludeert het hoofdbestuurslid van Boerenbond. Er zijn met andere woorden ook minder geslaagde voorbeelden.
Verhelst benoemt er enkele: Colruyt die een bioboerderij en de bijbehorende gronden koopt, Carrefour die een laagste prijsgarantie biedt voor bio, FrieslandCampina die weidegang eenzijdig oplegt, enz. Als gouden raad aan afnemers geeft hij: “Praat op een gestructureerde manier met boeren, bij voorkeur via een producentenorganisatie, en bouw daarbij voort op bestaande interprofessionele afspraken en lastenboeken. En zorg er altijd voor dat tegenover hogere kosten voor de boer een meerprijs staat. Dat kan een effectieve meerprijs zijn, maar bijvoorbeeld ook risicodeling (b.v. tijdelijke toeslag in crisistijd) of afnamezekerheid voor de totale productie.”
Het beleid bepaalt mee het kader waarin onderhandeld wordt over prijzen en marges. “De Europese richtlijn rond oneerlijke handelspraktijken komt niets te vroeg”, oordeelt Boerenbond, “want risico’s en kosten worden al te gemakkelijk doorgeschoven van groot naar klein.” Het voorstel is naar verluidt slechts “een bescheiden stap”, maar symbolisch belangrijk en vatbaar voor meer ambitie, ook op Belgisch niveau. Omtrent de voorstellen die Commissie doet voor het gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB) na 2020 overheerst bij Boerenbond teleurstelling wat het marktinstrumentarium betreft. “De focus ligt al te zeer op steeds bijkomende vereisten, waar almaar minder centen tegenover staan, terwijl vergeten wordt te benadrukken dat de uitdaging eerst aan de basis aangepakt moet worden, namelijk met een eerlijke en stabielere prijsvorming.”
Vanwege de extra flexibiliteit die lidstaten en regio’s krijgen bij de invulling van de strategische doelstellingen van het GLB hecht Boerenbond veel belang aan de omzetting op Vlaams niveau: “We verwachten dat de focus zal liggen op het economisch landbouwbeleid en een verbetering van de marktwerking, zodat een vruchtbare bodem gelegd wordt voor de verdere verduurzaming van de sector. Daarom blijft de rechtstreekse steun als basis belangrijk (om te compenseren wat de markt te weinig betaalt), aangevuld met een degelijk investerings- en bedrijfsovernamebeleid (om de sector verder te versterken in zijn economische en ecologische transformatie), systemen voor risicobeer (om de onzekerheid en de prijsschommelingen op te vangen) en opstartsteun voor producentenorganisaties (om georganiseerd bij de afnemers betere voorwaarden af te dwingen).”
In afwachting van meer aandacht van Europa voor de economische pijler van duurzaamheid nemen Vlaamse boeren en tuinders hun eigen verantwoordelijkheid ter harte. Ze proberen hun risico’s goed in te schatten, hun cijfers goed in de vingers te hebben, voeling met de markt te houden en efficiënt te produceren. De veelkleurigheid en diversiteit in de sector neemt toe, in antwoord op de stijgende verwachtingen en uitdagingen die scherper worden, maar die tegelijk kansen scheppen. Toch staat elke boer en tuinder volgens Boerenbond finaal voor dezelfde vraag. ‘Volstaat de prijs die ik krijg voor mijn producten en diensten om de toenemende risico’s te nemen en de nodige bijkomende investeringen en inspanningen te blijven doen?’ “Alleen vanuit een collectieve verantwoordelijkheid kan het antwoord volmondig ‘ja’ blijven en blijft de sector op het spoor naar verdere verduurzaming, wat boer én burger willen”, besluit Vlaanderens grootste landbouworganisatie.

Bron: Boer&Tuinder / eigen verslaggeving

VILT vzw
Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact
M • info@vilt.be

Volg ons op:
screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada