

Coöperaties

duiding

Samen sterk

🕒 1 FEBRUARI 2013 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:53

Lees meer over:

Dossier

Het internationaal jaar van de coöperatie zet deze vennootschapsvorm binnen en buiten de sector in de schijnwerpers. Wat zijn de mogelijkheden van coöperaties in de land- en tuinbouw? En waarop moet je letten als je een coöperatie opstart?

Samen de kosten drukken door machines of ander materiaal aan te kopen. Samen een beter zicht krijgen op de markt. Samen een gevarieerd aanbod van hoeveproducten tot bij de consument krijgen. Samen energie produceren voor lokaal verbruik. Er zijn vele redenen om je krachten te bundelen en, als je op zoek bent naar een juridisch kader voor die samenwerking, om een coöperatieve vennootschap op te richten.

Niet te snel trouwen

Lees ook:

Advies en begeleiding?

Eerst een korte technische uitleg: met een coöperatie verwijzen we naar een coöperatieve vennootschap met beperkte aansprakelijkheid of cvba. Dat is een ondernemingsvorm die zich situeert tussen de vereniging zonder winstoogmerk (vzw) en de naamloze vennootschap (nv). De cvba is een bedrijfsvorm met een menselijk gelaat waarvan de statuten makkelijk kunnen worden aangepast aan de noden van de leden of vennoten. Voor de oprichting is een kapitaal van 18.550 euro nodig, waarvan 6.200 euro van bij de start. Maar voor je zover komt, heb je al een hele weg afgelegd.

‘De coöperatie is een zeer flexibele bedrijfsvorm met een menselijk gelaat.’

Zoals je met een nieuwe geliefde niet meteen trouwt, zo richt je ook niet meteen een vennootschap op. Aan de oprichting van een coöperatie gaat doorgaans een uitgebreid

kennismakingsproces vooraf. En om te beginnen, moet je er ook voor openstaan om nieuwe horizonten te verkennen. Waarom zou je met andere bedrijven in zee gaan?

Schaal- en andere voordelen

Lees ook:

VLIF-steun zet je op weg

Samenwerking is geen mirakeloplossing, maar de krachten bundelen met andere bedrijven kan een aanzienlijk economisch voordeel opleveren. Algemeen stellen economen dat kleinere ondernemingen, zoals land- en tuinbouwbedrijven, via samenwerking hun marktpositie kunnen versterken en beter kunnen inspelen op tendensen als innovatie, schaalvergroting en specialisatie.

‘Begin stap voor stap en vergeet niet te denken aan wat fout kan gaan.’

Lees ook:

7 principes van de coöperatie

Leden van coöperaties schuiven uiteenlopende drijfveren naar voren om een coöperatie op te richten: Je kunt genieten van schaalvoordelen die je een kostenbesparing opleveren. Je kunt een coöperatie oprichten om je onderhandelingsmacht te vergroten, om je toegang tot de markt te verbeteren, om investeringsrisico's te delen of om nieuwe technologie toegankelijk te maken. Je kunt geld ophalen bij lokale betrokkenen om minder van buitenlandse investeerders afhankelijk te zijn. Je kunt meer markttransparantie creëren. Je kunt onderling aan- en verkoopprijzen delen om een beter inzicht te krijgen in de markt, zonder dat je prijsafspraken maakt. En dit lijstje is nog lang niet volledig.

Grote en kleine coöperaties

De ene coöperatie is de andere niet. In onze eigen sector vinden we grote coöperaties zoals Milcobel en de veilingen, naast kleinere zoals de windmolencoöperatie van boeren en burens Wase Wind of een zelfplukboerderij die geld ophaalt bij haar leden-klanten. Elke cvba heeft andere statuten die afgestemd zijn op de specifieke doelstellingen van haar leden. Toch hebben alle coöperaties één ding gemeen: de leden moeten tot op zekere hoogte het beleid bepalen. Ze moeten niet over alles meebeslissen, maar elke coöperatie moet tijd en energie investeren in een dialoog met haar leden. Dat hoeft overigens geen verloren energie te zijn. Uit die gesprekken kan ook nuttige strategische informatie komen waarover niet-coöperatieve concurrenten niet beschikken.

Professionele uitwerking

Lees ook:

GLB stimuleert coöperaties

Dat de bedrijfsvorm van een coöperatie erg flexibel is, betekent ook dat het startkader relatief vaag is. Je moet zelf zo goed mogelijk invullen wat je wilt. Als je een professionele samenwerking wilt opstarten, begin je het best voorzichtig. Een beetje zoals je een nieuwe geliefde eerst leert kennen vooraleer je aan trouwen denkt. Formuleer duidelijk wat de bedoeling is en hoe je de samenwerking concreet wilt aanpakken. Wat ga je wel en niet samen doen? Heb je voor die samenwerking een rechtsvorm nodig, met beperkte aansprakelijkheid? Bedenk dat een samenwerking die mislukt, soms slechter uitdraait dan wanneer je nooit had samengewerkt. Wat zijn de sancties als een lid zich niet aan een afspraak houdt? Hoe stap je eruit? Om al deze zaken neer te schrijven, is het aan te raden om gespecialiseerde adviseurs in te schakelen. Zij zullen je bijvoorbeeld ook helpen om de kapitaalsinbreng de eerste jaren te vergrendelen en je confronteren met andere zaken waaraan je in je startersenthousiasme niet denkt.

5 inspirerende coöperaties

Oogmerk is een coöperatie van opticiens die hun aankoop- en marketingactiviteiten bundelen om sterker te staan tegenover de schaalvoordelen van ketens. 'Oogmerk werd in 1989 opgericht door 8 onafhankelijke opticiens en telt vandaag meer dan 80 leden', zegt medeoprichter Dirk Mertens. 'Elk lid is aandeelhouder en heeft een kapitaalbijdrage gedaan bij zijn of haar toetreding. Daarnaast betaalt elk lid jaarlijkse werkingsbijdragen.' De coöperatieve organisatie wordt geleid door een raad van bestuur en een managementteam met elk eigen verantwoordelijkheden. Alle leden van de raad van bestuur zijn opticiens die een beperkte vergoeding krijgen voor het extra werk dat ze aan de coöperatie besteden.

Dankzij de coöperatie slagen de deelnemende opticiens erin om van leveranciers gelijkaardige kortingen te krijgen als de grote ketens, zonder dat ze echter hun onafhankelijkheid verliezen. De coöperatie zorgt voor folders, geeft een klantenmagazine uit en de leden verkopen een aantal producten onder een eigen huismerk. Dirk: 'Voor ons was de beste wettelijke structuur om samen te werken een coöperatieve vennootschap. De leden hebben een grote zeggenschap. En een coöperatie is erg flexibel. Aandeelhouders kunnen makkelijk in- en uitstappen. Een spanningsveld waar wij, net als veel andere coöperaties, mee kampen is dat kleine leden soms verhoudingsgewijs iets meer voordeel hebben dan grotere, maar dat is zeker niet onoverkomelijk.'

Vin de Liège startte in 2011 als coöperatieve onderneming met een duidelijk doel. 'Wij willen wijnbouw opnieuw introduceren in en rond Luik', zegt gedelegeerd bestuurder Alec Bol. 'De bodem van de oeverhellingen langs de Maas is kiezelig maar wel geschikt voor wijnbouw. In een ver verleden werden er trouwens al druiven geteeld. Het is de bedoeling om nu op 10 hectare wijngaarden aan te planten en vanaf eind 2016 onze eerste wijn in de rekken te hebben. Het nodige kapitaal, 1 miljoen euro, willen we zo veel mogelijk bij burgers ophalen. Momenteel hebben Luikenaars en andere sympathisanten al 375.000 euro ingebracht.'

Een aandeel kost 500 euro en de winstuitkering is wettelijk beperkt tot een dividend van 6 procent. Toch slaat de coöperatie aan. Alec Bol: 'We streven naar een authentiek product van hoge kwaliteit, dat het milieu respecteert én dat een sociale dimensie heeft. We willen ook langdurig werklozen aan het werk zetten en reïntegreren in de arbeidsmarkt. Een publieke investeringsmaatschappij staat in voor 40 procent van de kapitaalsinbreng, maar staat ervoor open om haar gewicht in de organisatie te beperken. We onderhandelen er momenteel over om haar 10 procent van de stemmen te geven.'

Oud-Heverlee-Leuven is een voetbalclub die uitkomt in de nationale eerste klasse. De club ontstond uit een fusie van drie Leuvense clubs en richtte in 2004 een coöperatie op naast de bestaande vzw. 'Wij kozen voor het coöperatieve model omdat het al snel duidelijk was dat het vzw-statuut niet volstaat voor de commerciële activiteiten die bij het hedendaagse eersteklassevoetbal horen', zegt gedelegeerd bestuurder Paul Van Der Schueren. 'De statuten van een cvba kun je zeer flexibel invullen op maat van je noden. Voor ons is het variabele kapitaal in de vennootschap erg handig. Dat maakt het mogelijk om indien nodig nieuwe mensen en/of nieuwe middelen aan te trekken of in infrastructuur te investeren.'

Voetbal is ook een maatschappelijk gebeuren waarbij heel wat mensen betrokken zijn. 'Ook dat is verankerd in de statuten van onze coöperatie', aldus Paul Van Der Schueren. 'Het is vastgelegd dat onze vennootschap niet als doel heeft de vennoten een vermogensvoordeel te bezorgen. Onze winsten moeten gebruikt worden voor een maatschappelijk doel, namelijk het voetbal in de regio Leuven te bevorderen. Dat is een heel ander motief dan wanneer een buitenlandse investeerder een kleine club zou opkopen.'

Ingro is inmiddels 7 jaar actief als vereniging van telers van groenten voor verwerking. De coöperatie telt jaarlijks ongeveer 1.100 actieve leden-telers. De coöperatie werd oorspronkelijk opgericht door ABS, Boerenbond en REO Veiling om de situatie van de telers in de diepvriessector te verbeteren. Volgens Ingeborg Van Wonterghem lukt dat

ook: 'We hebben een hoge omzet, slagen erin om een sterk GMO-subsidiedossier samen te stellen en ik denk dat onze leden zeker voelen wat de coöperatie voor hen doet op het vlak van extra advisering en ondersteuning.'

De cvba Ingro wordt bestuurd door een Raad van bestuur van 12 A-vennoten: telers die op een jaarlijkse Algemene vergadering worden gekozen door de andere leden. Daarnaast zijn er 6 B-vennoten: telkens 2 afgevaardigden van de oprichtende partners ABS,

Boerenbond en REO Veiling. Ingeborg Van Wonterghem: 'Zoals voor de meeste coöperaties is het voor Ingro een uitdaging om haar leden voldoende betrokken te houden. Dat kan bijvoorbeeld door in communicatie te investeren. Ingro waakt ook over het evenwicht tussen grotere en kleinere leden. 'We letten erop elke teler op dezelfde manier te behandelen en kennen geen extra voordelen toe op basis van omzetgrootte.'

Over de grens: kennisuitwisseling in Brazilië

In het Braziliaanse Parana ondersteunt de ngo Trias en steunt KVLV de overkoepelende coöperatie van familiale landbouwers Unicafe's Parana. De steun richt zich op tientallen lokale coöperaties en heeft als doel de productie en markttoegang van de familiale boeren te verbeteren en de vrouwen een betere positie in de coöperaties te bezorgen. Verschillende zuivel-, spaar- en verkoopscoöperaties kunnen op financiële en organisatorische steun rekenen. Sommige projecten verschaffen kredieten aan lokale boeren voor de aankoop van zaaigoed, vee of machines. Andere werken aan gezonde producten voor de schoolmaaltijden, wat een win-winsituatie oplevert voor zowel de schoolgaande jongeren als de boeren die een gezondere aardappel leveren.'

De samenwerking moet vooral de soms schrijnende toestanden op het Braziliaanse platteland aanpakken, maar zorgt ook voor een wederzijdse kruisbestuiving. 'Wij steken evengoed iets op van de manier waarop de coöperaties ginds werken', zegt Isabelle Lindemans van KVLV. 'Je merkt dat vertrouwen altijd cruciaal is. De vriendschap van de vrouwen onderling maakt dingen mogelijk die hier onbereikbaar lijken. Oudere vrouwen springen er spontaan bij voor jongere collega's die bevallen zijn. Maar ook al start je in alle vertrouwen met elkaar, privé-omstandigheden, groepsdynamiek, gezondheid of economische context kunnen altijd veranderen. Daarom zijn duidelijke werkafspraken of afspraken hoe iemand uit de coöperatie kan stappen belangrijk, zowel in Brazilië als in Vlaanderen.'


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/viltnieuwbsky.social>

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra