nieuws

Druk op rentabiliteit is geen uniek Belgisch probleem

nieuws

Door de druk op de prijzen wordt er momenteel bij ons gekeken naar nieuwe verdienmodellen in de land- en tuinbouw. Onderzoek van professor Marijke D'Haese van de faculteit Bio-ingenieurswetenschappen aan de UGent toonde aan dat een gelijkaardige evolutie zich ook in het Zuiden afspeelt. Er werden meerdere gevallen onderzocht en meer integratie tussen kleinschalige boeren en grote bedrijven via inclusieve verdienmodellen lijkt een oplossing te bieden. "Maar samenwerking betekent niet alleen meer inspraak krijgen, maar ook meer inspraak geven en daarin ligt een grote uitdaging", klinkt het.

10 MAART 2016 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:34



Door de druk op de prijzen wordt er momenteel bij ons gekeken naar nieuwe verdienmodellen in de land- en tuinbouw. Onderzoek van professor Marijke D'Haese van de faculteit Bio-ingenieurswetenschappen aan de UGent toonde aan dat een gelijkaardige evolutie zich ook in het Zuiden afspeelt. Er werden meerdere gevallen onderzocht en meer integratie tussen kleinschalige boeren en grote bedrijven via inclusieve verdienmodellen lijkt een oplossing te bieden. "Maar samenwerking betekent niet alleen meer inspraak krijgen, maar ook meer inspraak geven en daarin ligt een grote uitdaging", klinkt het.

Onlangs organiseerde de vakgroep Landbouweconomie van de faculteit bio-ingenieurswetenschappen aan de UGent een studiedag omtrent nieuwe verdienmodellen in de Vlaamse landbouw. Dat thema werd gekozen naar aanleiding van de negatieve conjunctuur in de land- en tuinbouwsector. Met slechte prijzen voor enkele belangrijke landbouwproducten, waaronder melk en varkens, moet er gekeken worden naar nieuwe verdienmodellen die boeren toelaten om hun brood beter te verdienen in deze uitdagende tijden. Vaak stelt zich dan de moeilijke keuze tussen diversificatie, nieuwe markten of verdere schaalvergroting.

Een soortgelijke problematiek speelt in lage- en middeninkomenslanden in het Zuiden, al is daar door de lagere inkomstenniveaus de situatie al snel schrijnender. Ter illustratie, koffieboeren in Colombia hebben gemiddeld twee hectare, waarvan slechts 30 procent gebruikt wordt voor het verbouwen van koffie. De rest wordt gebruikt voor eigen voorziening. De inkomsten uit de teelt zijn te laag om van te leven, dus staan boeren ook daar voor de keuze: diversificatie of schaalvergroting?

Waar er in België meerdere opties zijn om aan nieuwe bronnen van inkomen te geraken, is dat in het Zuiden, zoals in Colombia, vrijwel uitsluitend onder de vorm van betaald werk voor derden. Verder hebben veel boeren wel de ambitie om op te schalen, maar niet de nodige middelen. Sterker nog, door de langzaam afnemende inkomsten worden veelal investeringen die noodzakelijk zijn om de rentabiliteit op lange termijn te bewaren uit- of afgesteld. Daarnaast zijn er investeringen die om rendabel te zijn een schaal nodig hebben waar veel boeren gewoon niet aan komen. Zo ontstaat een neerwaartse spiraal van uitgestelde investeringen, afnemende rentabiliteit, schaalverkleining, enz.

In een onderzoek onder leiding van professor Marijke D'Haese van de faculteit Bio-ingenieurswetenschappen aan de UGent werd er gekeken hoe diverse verdienmodellen werken die specifiek gericht zijn op kleinschalige boeren in het Zuiden en op welke manier ze deze neerwaartse spiraal proberen te doorbreken. "Centraal in al deze modellen is de investering van een partner in de keten,

meestal een internationaal opererende handelaar of verwerker met kapitaal", zegt Wytse Vellema die het onderzoek uitvoerde. "En een dergelijke ondernemer is slechts bereid om te investeren als er zekerheid is over de opbrengst van die investering." Dit gebeurt door het verkrijgen van eigendoms- en beslissingsrecht en door controle te houden over de manier waarop het geld besteed wordt.
In Zuid-Afrika werd zo een vrij uitzonderlijk samenwerkingsverband gevonden tussen duizenden kleinschalige suikerrietboeren en een verwerker. Een beetje vergelijkbaar met de producentenorganisaties in onze streken. Dit inclusieve verdienmodel werd dan ook nader onderzocht. Boeren verhuurden er hun land door middel van een tienjarig huurcontract aan een coöperatieve onderneming. "Die functioneert als zelfstandige onderneming waarvan een door de leden gekozen bestuur is aangesteld dat verantwoordelijk is voor het verbouwen van de grond", vertelt Vellema.
Dit betekent dat de boeren als individuele leden geen beslissingsrecht meer hebben over hun eigen land. De boer kan wel op drie verschillende manieren geld verdienen: huurinkomsten als verhuurder van het land, een dividend als lid van de coöperatieve onderneming en een loon als werknemer of bestuurder van die onderneming. "Het grote voordeel van dit model is dat de boer zelf bepaalt hoeveel tijd hij wil werken", vindt de jonge landbouweconoom. "Voor oudere boeren zonder opvolging betekent dit dat het bedrijf nog steeds geld opbrengt, waar de grond misschien anders braak zou liggen. En de jongere boeren kunnen veel meer werken dan wanneer ze alleen toegang hebben tot hun eigen land."
Naast deze vrij unieke Zuid-Afrikaanse casus is een bekender en veel vaker voorkomend verdienmodel, dat van de contractteelt. Ook hier zijn er echter grote verschillen waar te nemen in hoeveel geld er gegeven wordt en onder welke vorm. "In Burundi zagen we dat Heineken haar telers geen geld geeft maar plantgoed, omdat ze voor bier een specifieke variëteit Indiase gierst nodig hebben die op de lokale markt niet verkrijgbaar is", zegt Vellema. Ook kan er extra inkomen worden gecreëerd door het includeren van diensten in het contract. "Zo zagen we dat in Ethiopië voor het zaaien en het rooien van sesam gebruikgemaakt wordt van de machines van de opkoper".
Door de aanhoudende druk op rentabiliteit enerzijds, en een almaar toenemende controle op toevoerketens anderzijds, zie je dat traditionele organisatiestructuren in de landbouwsector wereldwijd aan het veranderen zijn. Waar eerst de boer uit het Zuiden zijn producten verkocht aan een tussenhandelaar, die het vervolgens via een exporteur in de haven doorverkocht aan bedrijven in Europa, worden deze bedrijven steeds actiever in het experimenteren met inclusieve verdienmodellen. Want die maken het mogelijk om direct zaken te doen met lokale boeren.
"Wat deze inclusieve verdienmodellen gemeen hebben is dat er niet langer sprake is van onafhankelijke zakenpartners, maar van een vaak verregaande samenwerking. Een samenwerking tussen boeren onderling, maar ook tussen boeren en handelaren of verwerkers", zegt Wytse Vellema. Echter, zoals het ketenoverleg bij ons ook aantoonde, om via samenwerking waarde te creëren, wil je niet alleen meer inspraak krijgen, maar moet je ook meer inspraak geven. Vooral in dat laatste ligt een grote uitdaging. "Zoals de onderzochte gevallen echter aantonen, wordt onder druk alles vloeibaar. Oók de nieuwe verdienmodellen in de land- en tuinbouwsector", klinkt het bij de UGent.
Meer informatie: UGent - Crelan leerstoel landbouwinnovatie

Bron: |

In samenwerking met: UGent-Crelan leerstoel landbouwinnovatie

Beeld: Neil Palmer, CIAT

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