

Ketenoverleg wil vertrouwen van bedrijven waard zijn

nieuws

De agrovoedingsindustrie is de enige sector in ons land die aan ketenoverleg doet, een gedragscode met goede handelspraktijken hanteert en over een geschillenregeling beschikt. Dat is een enorme meerwaarde voor de goede verstandhouding binnen de keten, maar het vergt ook veel energie van alle partijen. Comeos-bestuurder Dominique Michel geeft te kennen dat een derde van zijn tijd opgaat aan de voedingssector hoewel de federatie voor handel en diensten nog 17 andere sectoren vertegenwoordigt. Het ketenoverleg staat of valt met het onderling vertrouwen. Dan begrijp je meteen waarom de geschillenregeling binnenkamers zijn werk doet maar voorvallen niet breed uitgesmeerd worden. De laatste vier jaar werden 15 klachten behandeld, voornamelijk fricties tussen voedingsbedrijven en retailers. Uiteraard doen problemen zich ook voor in de relatie tussen landbouwers en hun afnemers, maar daarvoor wordt vaak in een vroeger stadium al een oplossing gevonden. Arbitrage maakt namelijk deel uit van meer gedetailleerde interprofessionele akkoorden in subsectoren als aardappelen en suikerbieten.

🕒 30 JUNI 2015 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:31

Lees meer over:

landbouw algemeen

voedingsindustrie

distributie

economie



De agrovoedingsindustrie is de enige sector in ons land die aan ketenoverleg doet, een gedragscode met goede handelspraktijken hanteert en over een geschillenregeling beschikt. Dat is een enorme meerwaarde voor de goede verstandhouding binnen de keten, maar het vergt ook veel energie van alle partijen. Comeos-bestuurder Dominique Michel geeft te kennen dat een derde van zijn tijd opgaat aan de voedingssector hoewel de federatie voor handel en diensten nog 17 andere sectoren vertegenwoordigt. Het ketenoverleg staat of valt met het onderling vertrouwen. Dan begrijp je meteen waarom de geschillenregeling binnenkamers zijn werk doet maar voorvallen niet breed uitgesmeerd worden. De laatste vier jaar werden 15 klachten behandeld, voornamelijk fricties tussen voedingsbedrijven en retailers. Uiteraard doen problemen zich ook voor in de relatie tussen landbouwers en hun afnemers, maar daarvoor wordt vaak in een vroeger stadium al een oplossing gevonden. Arbitrage maakt namelijk deel uit van meer gedetailleerde interprofessionele akkoorden in subsectoren als aardappelen en suikerbieten.

Tijdens een persconferentie in Brussel namen de partners van het ketenoverleg in de Belgische agrovoedingsindustrie uitgebreid de tijd om de dialoog die zij voeren en de gedragscode die zij hanteren toe te lichten. In de vorm van 11 aanbevelingen reikt de gedragscode leveranciers en kopers de handvaten aan voor faire handelsrelaties. De gedragscode schrijft onder meer voor dat aanbieders en kopers algemene marktinformatie uitwisselen, oog hebben voor de duurzame ontwikkeling van elke schakel, de contractueel overeengekomen clausules respecteren en zij geen eenzijdige wijzigingen aan de contractvoorwaarden afdwingen.

Na maanden van intensief onderhandelen werd deze gedragscode in 2010 ondertekend door de beroepsfederaties en ondertussen ook door 224 (grote) bedrijven uit de mengvoeder-, voedings- en distributiesector. In 2014 volgde een aanpassing aan de gedragscode om de Belgische code uitwisselbaar te maken met het Europese Supply Chain Initiative. “Voor een exportgerichte sector als de onze is een gelijk speelveld in Europa van groot belang”, verduidelijkt Piet Vanthemsche, voor één keer eens niet in de functie van Boerenbondvoorzitter maar als voorzitter van het Belgisch Ketenoverleg. “Collega’s in andere Europese lidstaten kijken met veel interesse naar het Belgische initiatief”, zet Comeos-bestuurder Dominique Michel de goede werken van het Belgisch Ketenoverleg in de verf. Hij benadrukt dat het ketenoverleg goed werk levert en geen praatbarak is. Dat neemt niet weg dat hij een aantal werkpunten ziet, zoals een betere kennisdeling van de wensen van ‘de markt’. Opdat boeren meer marktgericht zouden kunnen produceren, wil de distributiesector binnen het ketenoverleg nadenken over het ter beschikking stellen van haar marktkennis.

Ook Chris Moris, die in naam van FEVIA de voedingsindustrie vertegenwoordigt, heeft een boodschap voor landbouwers. Zijn sector gelooft in de dialoog als een manier om samen op zoek te gaan naar meerwaarde en naar marktopportunities in bijvoorbeeld export. Maar FEVIA hoedt zich voor valse verwachtingen, vooral bij de achterban van de landbouworganisaties. “Het ketenoverleg kan morgen niet voor een betere prijs voor varkensvlees zorgen.” Daar zouden de mededingingsautoriteiten niet mee kunnen lachen. Bovendien worden prijzen gemaakt en gekraakt op de wereldmarkt.

Bij de landbouworganisaties, die de zwakste schakel in de agrovoedingsindustrie verdedigen, zijn de verwachtingen niettemin hoog gespannen. De prijzen omhoog praten behoort niet tot de mogelijkheden van het ketenoverleg, wat wel kan is het respect en de transparantie doorheen de keten doen toenemen. Hendrik Vandamme, voorzitter van het Algemeen Boerensyndicaat, zet het belang van goede handelsrelaties in de verf. Het ketenoverleg kan er volgens Vandamme toe bijdragen dat de verschillende partijen oor hebben voor elkaars problemen. Zijn Waalse collega van FWA, Yvan Hayez, voegt daar nog “het overbruggen van tegenstellingen” aan toe. Met meer dan één landbouwcrisis in het achterhoofd zegt Hayez dat een keten maar zo sterk is als zijn zwakste schakel. Ondervoorzitter Sonja De Becker sprak de steun van Boerenbond uit voor de versterking van de dialoog binnen het ketenoverleg door de lancering van de website www.supplychaininitiative.be en de aanstelling van een onafhankelijk voorzitter, als één van de wijzen waarop de geschillenprocedure meer slagkracht krijgt.

Een pionier op het vlak van ketenbenadering is de diervoedersector in ons land. Yvan Dejaegher van mengvoederfederatie BEMEFA legt uit dat zijn sector onder invloed van de dioxinecrisis grondig herstructureerde voor het beter garanderen van de voeder- en voedselveiligheid. Een belangrijke les die de diervoedersector uit de crisis geleerd heeft, is de nood aan transparante communicatie tussen alle schakels in de keten. De ketenaanpak werd door BEMEFA doorgetrokken naar het platform verantwoorde diervoederstromen. Gelet op de 15 jaar ervaring die BEMEFA opdeed met de ketenbenadering stelt zij haar expertise graag ter beschikking van het ketenoverleg in de agrovoedingsindustrie.

Romain Cools, die zich het ketenoverleg aantrekt voor zelfstandigenorganisatie UNIZO en ook de belangen van groente- en aardappelverwerkers verdedigt, vindt het belangrijk dat KMO’s zich kunnen herkennen in de structuur van het ketenoverleg. Dat betekent onder andere dat zij wijs moeten geraken uit de geschillenregeling, iets waarbij de onafhankelijk voorzitter van de governance groep hen in de toekomst bij kan helpen. “The proof of the pudding is in the eating, in de zin dat de werking van de geschillenregeling het ultieme bewijs is dat de sector zelfregulerend kan optreden.”

Die geschillenregeling is wellicht het beste bewijs dat het Belgisch Ketenoverleg veel meer is dan de praatbarak waarvoor sommigen het overlegplatform durven verslijten. Waarom dat niet meer in de verf zetten door te communiceren over geschillen die tot een goed einde werden gebracht? Daar heeft het ketenoverleg een goede reden voor, verklaart voorzitter Piet Vanthemsche: “Wij moeten het vertrouwen winnen van bedrijven opdat ze met hun problemen naar ons zouden komen. Communiceren over geschillen is in dat verband heel delicaat.” Het jaarverslag van het ketenoverleg bevat een overzicht van de behandelde geschillen, maar dan zonder bedrijfsnamen te grabbel te gooien.

“Anonimiteit wordt in de twee richtingen gegarandeerd, zowel voor de klager als voor de koper die zijn gedrag bijstuurt”, vertelt Chris Moris van voedingsfederatie FEVIA. In een individueel geschil zijn commerciële onderhandelingen tussen de beide partijen nog steeds de beste oplossing. Het ketenoverleg behandelt volgens Moris collectieve klachten over onevenwichtige handelsrelaties. Als de geschillenprocedure in werking treedt, mondt dat conform het principe ‘comply or explain’ normaliter uit in een bijsturing van de gang van zaken of een grondige uitleg voor de afwijking van de gedragscode. “Meestal bereiken we een oplossing, al verloopt dat soms moeizaam”, zegt Vanthemsche. Voor schijnbaar onoplosbare problemen of ‘onwillige’ bedrijven wil men onderzoeken of de overheid, meer bepaald de Economische inspectie van de FOD Economie, scheidsrechter kan spelen. Die discussie loopt en overigens niet alleen binnen de voedingssector.

Terwijl de geschillenregeling in Nederland een lege doos is, behandelde het ketenoverleg de voorbije vier jaar toch 15 klachten. Romain Cools plaatst namens UNIZO, Belgapom en Vegebe een kanttekening bij dat op het eerste gezicht bescheiden cijfer. Het nut van een interne geschillenregeling mag namelijk niet onderschat worden. “In verschillende subsectoren - Cools geeft zelf de aardappelsector als voorbeeld - scheppen interprofessionele akkoorden het kader voor de onderlinge relaties, arbitrageregelingen inclusief. Dat maakt de ketenaanpak nog meer sluitend in de wetenschap dat veel problemen eigen zijn aan een subsector.” Anders gezegd: voor klachten van individuele landbouwers over hun afnemers zijn er in specifieke sectoren geijkte wegen om tot een oplossing in der minne te komen.

Toch mag de geschillenregeling in de schoot van het ketenoverleg van Cools aan bekendheid winnen, al was het maar omdat de echte problemen in de agrovoedingsketen dan aan de oppervlakte komen en zich kunnen onderscheiden van klachten met een hoog Calimero-gehalte. De UNIZO-voortrekker van het ketenoverleg ziet het als een belangrijke uitdaging om partijen na een bemiddeling opnieuw met elkaar te verzoenen. “De arbitrageregeling in de aardappelsector geeft partijen helaas nog het gevoel dat er een uitspraak geveld wordt, wat vijandschap creëert. Het doel van mediatie zou moeten zijn dat partijen opnieuw met elkaar door dezelfde deur kunnen. De tijd van ‘elkaar in de zak zetten’ is lang voorbij”, besluit Romain Cools gelet op de sterke relaties die ketenpartners met elkaar aanknopen en de interprofessionele akkoorden die langdurige relaties tussen landbouwers en hun afnemers bestendigen.

Beeld: Cofabel

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](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra