duiding

"Kwaliteitssystemen worden te snel de wettelijke norm"

duiding

Koen Mondelaers (ILVO) en Marc Rosiers (Boerenbond)

14 MAART 2011 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:53

Op de jaarlijkse landbouwstudiedag van de UGent ging het Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek (ILVO) na hoe ver de landbouwer wil gaan om zijn product te kunnen afzetten onder een kwaliteitslabel. Het lijkt niet vanzelfsprekend dat extra kwaliteitseisen ook meer geld in het laatje van de boer brengen. Marc Rosiers, directeur van de Studiedienst van Boerenbond, stelt vast dat de differentiatie door kwaliteitssystemen en de bijhorende meerprijs slechts een tijdelijk fenomeen is. “Op een bepaald ogenblik wordt de bovenwettelijke inspanning een voorwaarde voor markttoegang”, beweert Rosiers, “waardoor er enkel nog sprake is van een meerkost en niet meer van een meerprijs.”

Het Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek (ILVO) onderzocht hoe ver de landbouwer mee wil in die bovenwettelijke waardecreatie met behulp van kwaliteitslabels. Onderzoeker Koen Mondelaers identificeert vier succesfactoren. De kwaliteitsnorm moet leiden tot het beloofde en gewenste resultaat (effectiviteit). Dat moet op de meest economische manier gebeuren (efficiëntie). Daarbij moeten rechten en plichten billijk verdeeld zijn en moet er een evenwicht zijn tussen waardecreatie en de verdeling van die meerwaarde (gelijkwaardigheid). Tot slot moet een kwaliteitssysteem snel kunnen inspelen op veranderingen in markt en milieu (aanpasbaarheid).

Om de verschillende kwaliteitssystemen op hun beloftes aan de consument te testen, ontwikkelde ILVO een matrix waarop de verschillende systemen gescoord worden naargelang hun duurzaamheid. Daarvoor werden resultaten toegekend naargelang de prestaties op het vlak van bodemvruchtbaarheid, reductie van de pesticidendruk, waterkwaliteit, biodiversiteit, voedselveiligheid, afvalreductie, enz.

ILVO onderzocht ook de kosten die een kwaliteitssysteem met zich meebrengt. Zowel fysieke veranderingen aan het bedrijf als duurdere productiefactoren kunnen de landbouwer op kosten jagen. Zo kan de overschakeling naar andere meststoffen, ander

zaaigoed of het zuiniger omgaan met water een inspanning vergen. “Van een andere aard zijn transactiekosten die gepaard gaan met het opstarten en implementeren van lastenboeken. Voor een teler gaat het om de administratie of de controles die een label met zich meebrengt”, zegt Mondelaers.

“Transactiekosten kunnen dalen wanneer de individuele teler de kwaliteit van zijn product niet langer zelf moet bewijzen, maar voor een te klein bedrijf kunnen de transactiekosten bij opstart en implementatie van het kwaliteitssysteem toch hoog uitvallen”, beseft hij. “Bovendien kunnen de transactiekosten ook oplopen als de landbouwer deelneemt aan meerdere certificatiesystemen die niet goed op elkaar afgestemd zijn. Ook controles gebeuren best op een uniforme wijze om onnodige kosten te vermijden.”


certuslabel

“Extra kwaliteit moet eenvoudig communiceerbaar zijn.”

“Wie deelneemt aan een kwaliteitssysteem moet rekening houden met verschillen in meerprijs, instap- én transactiekosten”, weet Mondelaers. Een landbouwer zal de meerprijs makkelijker realiseren wanneer de extra kwaliteit zichtbaar en zodoende eenvoudig communiceerbaar is. De prijs staat niet vast, maar is afhankelijk van vraag en aanbod. Het is belangrijk om voldoende van het gecertificeerd product te kunnen aanbieden om de afnemer een constante aanvoer te verzekeren, maar een overaanbod weegt op de prijs.

Over het afwegen van kosten en baten, wil Mondelaers kwijt dat er bij elk lastenboek bedrijven zijn die niet mee op de kar (kunnen) springen. “Dat kunnen kleine bedrijven zijn, maar ook oudere bedrijven”, weet Mondelaers. “Die laatste categorie wil de investeringen meestal niet meer doen, terwijl een klein bedrijf soms toch voor de zware investering kiest als een kwaliteitslabel een manier is om zich te onderscheiden.” Wie specifieke investeringen doet om te beantwoorden aan de eisen die eigen zijn aan één afnemer, moet wel beseffen dat hij die afnemer in een machtspositie plaatst die bepalend kan zijn voor de prijs.

“Evolueert de kwaliteitsstandaard, dan is het belangrijk dat een meerderheid van de deelnemers de overgang vloeiend kan maken”, stelt Mondelaers. “Men gaat daarbij na of de verandering technisch haalbaar is en of ze economische en ecologische voordelen oplevert. Is het antwoord positief, dan kan de standaard evolueren naar meer aandacht voor bijvoorbeeld eerlijke handel, seizoensproducten, smaakgerelateerde issues of een verlaging van de CO2-voetafdruk. Drijvende kracht voor die aanpassing kunnen de deelnemers zelf zijn, maar kan ook voortvloeien uit wetgeving, eisen van afnemers of ngo’s, uit nieuwe technieken of wetenschappelijke inzichten. De extra kwaliteitseisen kunnen ook overgaan in een nieuwe bulkmarkt die zich op een hoger kwaliteitsniveau

bevindt. “Waarna nieuwe initiatieven ontstaan om bovenwettelijke kwaliteit aan te bieden”, weet Mondelaers.


Mondelaers

“Labels werken in de praktijk niet altijd.”

Het advies van ILVO aan de beleidsmakers luidt dan ook om een kwaliteitssysteem te laten organiseren door private actoren en daarop enkel supervisie uit te voeren. Om een kwaliteitssysteem in stand te houden, moet de meerwaarde correct verdeeld worden onder de deelnemers. “Helaas wordt een succesvol label vaak gekopieerd door andere zodat het ingehaald wordt door de markt of te groot wordt zodat het vervalt tot een noodzakelijke voorwaarde voor markttoegang”, stelt Mondelaers vast. In de loop van het ILVO-onderzoek werd duidelijk dat er nood is aan een objectief beoordelingsinstrument om de bijdrage van lastenboeken aan kwaliteit en duurzaamheid in te schatten. “Labels zijn een goed vehikel voor consumenten om hun voorkeuren aan te geven”, zegt Mondelaers, “maar in de praktijk werken ze niet altijd. Daarom zijn wij als onderzoeksinstelling van mening dat er een debat nodig is over de inhoud en verschillen tussen labels en de positie van labels in communicatiestrategieën.”

Hij besluit met de vaststelling dat een kwaliteitssysteem voor de beleidsmakers lagere overheidsuitgaven meebrengt en de weg vrijmaakt voor toekomstige regelgeving die een hoger kwaliteitsniveau waarborgt. Voor consumenten betekent een kwaliteitslabel meer info, meer keuze en een betere bescherming van de kwaliteit van zijn voeding tegen een relatief lage prijs. De deelnemers aan het kwaliteitssysteem kunnen zich verheugen over reputatiewinst en genieten meestal van een meerprijs die hoger is dan de extra kosten. Voor de maatschappij is het van belang dat externe kosten van de voedselproductie meer geïnternaliseerd worden in de verkoopprijs.


varkensvlee promo1.jpg

“Voeding is structureel te goedkoop.”

Het prijsniveau van voedingsmiddelen is in veel gevallen immers structureel (te) laag. “Bovendien worden landbouwers meer dan vroeger geconfronteerd met prijsschommelingen voor hun producten”, zegt Marc Rosiers, directeur van de Studiedienst van Boerenbond. Gevraagd naar oplossingen, begint Rosiers met te vegen voor eigen deur door het belang te benadrukken van een meer vraaggerichte landbouwproductie. “Differentiëren op basis van gecertificeerde kwaliteitsproducten is een meer vraaggestuurde strategie om de onderhandelingspositie van de producent te versterken”, vervolgt Rosiers. “Landbouwers zijn uiteraard bereid om mee te gaan in dat verhaal”, zegt Rosiers, “voorwaarde is wel dat tegenover het produceren van kwaliteit een meerprijs staat.”

“Net daar schort het vaak”, weet Rosiers. Hij stelt vast dat kwaliteitssystemen die differentiatie beogen, vaak verglijden in een sluipende verhoging van (product- en proces)standaarden. “De meerprijs blijkt op die manier slechts een tijdelijk fenomeen tot het ogenblik waarop de bovenwettelijke inspanning een noodzakelijke voorwaarde wordt voor markttoegang”, verklaart de directeur van de Studiedienst. Daarom pleitte Boerenbond voor een Europees kader dat er in december 2010 ook is gekomen in de vorm van het zogenaamde kwaliteitspakket. De door Europa opgelegde oorsprongsbenamingen beschouwt hij niet meteen als een voordeel voor een exportgericht land als België. “Een geografische aanduiding kan interessant zijn voor een nicheproduct, maar voor het exporteren van bulkproducten is dit eerder een bedreiging”, beseft Rosiers. Als zeer nuttig beoordeelt hij de Europese richtsnoeren voor certificatiesystemen waarmee men deze op eenzelfde leest wil schoeien.
Na de oprichting van het Voedselagentschap in 1999 heeft de landbouwsector kennis gemaakt met sectorgidsen voor dierlijke en plantaardige productie die door het agentschap goedgekeurd werden. “Sectorgidsen zijn een puur B2B-gegeven dat niet met labels aan de consument kenbaar wordt gemaakt”, verklaart Rosiers. Met het oog op kwaliteitsbewaking zijn ook de (private) lastenboeken blijven bestaan, onder meer die van de kwaliteitsvzw’s van VLAM en die van de distributie en de verwerkende industrie. “Lastenboeken in de primaire sector bestaan al veel langer dan sectorgidsen en zij bevatten bovenwettelijke voorwaarden”, beschrijft Rosiers. “De opsteller wil superieure kwaliteit aanduiden en dit communiceren naar de consument door middel van een label”, weet Rosiers.


Rosiers_ge

“Boeren hebben recht op een deel van de meerwaarde.”

Een product afleveren dat voldoet aan de wettelijke kwaliteit en de eisen voor markttoegang, is de taak van de landbouwer. Daarom spant Boerenbond zich in om te garanderen dat de certificatie- en meerkost voor markttoegang zo laag mogelijk wordt gehouden. De organisatie pleit voor een stroomlijning van sectorgidsen en (private) lastenboeken. Ook de werking van de certificerende instellingen kan nog beter op elkaar afgestemd worden. “De sectorgids wordt op die manier een basis- of opstapgids naar de private lastenboeken. Die situeren zich in het luik bovenwettelijke dus commerciële kwaliteit.
“Landbouworganisaties willen daaraan meewerken op voorwaarde dat de producent participeert in de gerealiseerde meerwaarde en de bijhorende meerprijs”, zegt Rosiers hierover.
Door de scherpere scheiding tussen markttoegang enerzijds en bovenwettelijke kwaliteit anderzijds, hoopt Rosiers op een meer transparante wijze te kunnen

communiceren met de consument en een vergoeding te bekomen voor de producent. Op dezelfde wijze moeten inspanningen die gekwalificeerd kunnen worden onder duurzaamheid, ook op die manier naar de consument vertaald worden. Rosiers noemt als voorbeelden van duurzaamheid Integrated Pest Management, de bijkomende inspanningen voor de waterkwaliteit in het nieuwe mestactieplan en veestallen die voorop lopen op de normen voor huisvesting van dieren.
“Bulkproductie die kostenefficiënt moet worden geproduceerd, zal er altijd zijn”, is Rosiers overtuigd. “Belangrijk is dat niches niet te snel evolueren naar markttoegang waarna de wettelijke norm weer naar boven zou opschuiven.” Hij beseft dat de eis zal blijven bestaan om voedsel aan een steeds hogere kwaliteit te produceren. “Als sector zullen we ons moeten aanpassen, want vandaag is een behoefte voldaan en morgen is er al een nieuwe”, weet Rosiers. De vraag is volgens hem met welke snelheid de wettelijke eisen opgetrokken worden. “Er zullen onder de landbouwers altijd voorlopers zijn die proactief inspelen op vragen vanuit de markt. De inspanningen die zij leveren, vertalen zich op termijn in een markttoegang op een hoger niveau. Het is aan ons landbouworganisaties om ervoor te zorgen dat die evolutie stapsgewijs gebeurt”, besluit Rosiers.

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 |