duiding

Producentenorganisaties

duiding

"Een producent hoeft niet alleen te staan"

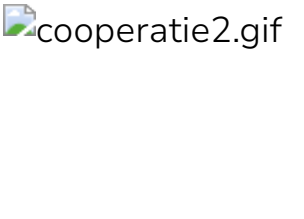
17 FEBRUARI 2014 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:53

Toen Europa na de Tweede Wereldoorlog volop de kaart trok van de boeren om de voedselzekerheid te garanderen, zorgde een heel pakket protectionistische maatregelen voor zekere winsten en een comfortabele marktpositie. Vandaag neemt de Europese Commissie steeds nadrukkelijker afstand van die beschermende houding en wil het van de landbouwer een robuuste, veerkrachtige economische speler maken die het hoofd boven water kan houden op de grillige internationale markten. Producentenorganisaties (PO's) kunnen daarbij helpen, gelooft de EU, dat de steun voor PO's en brancheorganisaties (BO's) verankerde in het nieuwe GLB. Ook Vlaanderen is overtuigd en maakt werk van een regelgevend kader. Maar hoe werkt een PO nu precies? Wat betekent het om zowel gebruiker als aandeelhouder te zijn? Waar liggen de kansen en wat zijn de struikelblokken? In deze geVILT zoeken we het voor u uit.

"Als je snel wil gaan, ga dan alleen, maar als je ver wil gaan, ga dan samen." Met dat Afrikaans gezegde omschrijft Lieve Jacobs van Coopburo, de coöperatieve dienstverlener van Cera, in een notendop waar de coöperatieve gedachte voor staat. De coöperatie, met zijn open, democratisch en solidair gedachtegoed, is de rechtsvorm die het nauwst aansluit bij de plannen van Europa om land- en tuinbouwers te verenigen in producentenorganisaties of PO's. Ook Vlaanderen wil de coöperatieve dynamiek versnellen, zo liet minister-president Kris Peeters al meermaals weten. Waar staat een coöperatie voor?

Samen sterk

In essentie is een coöperatie volgens Lieve Jacobs een organisatie van mensen die ervoor kiezen de krachten te bundelen. De International Cooperative Alliance (ICA) hanteert volgende definitie: "Een coöperatie is een autonome groep van mensen die zich op vrijwillige basis verenigen om gemeenschappelijke noden en verwachtingen in te vullen op economisch, maatschappelijk of cultureel vlak, en dit via een onderneming die ze samen bezitten en die democratisch bestuurd wordt."


In deze definitie zitten de belangrijkste beginselen vervat. In de eerste plaats zijn coöperaties vrijwillige organisaties. Ze staan open voor alle personen die gebruik willen maken van hun diensten en bereid zijn om de verplichtingen van het lidmaatschap te aanvaarden. Er is geen discriminatie van geslacht, sociale status, ras, politieke of religieuze overtuiging. Bovendien worden coöperaties democratisch bestuurd: de verkozen vertegenwoordigers zijn verantwoording verschuldigd aan de leden-vennoten.

Van de leden wordt verwacht dat ze billijk bijdragen tot het kapitaal van de coöperatie in ruil voor een redelijke vergoeding. Verder zijn coöperaties autonome en onafhankelijke organisaties die in samenspraak met de leden hun eigen toekomst bepalen. Ze zorgen voor vorming en opleiding voor hun leden, werken samen met andere coöperaties en zijn betrokken bij de gemeenschap. Achter deze toetsstenen schuilen waarden als zelfhulp, verantwoordelijkheidszin, democratie, gelijkheid, rechtvaardigheid en solidariteit.

Tijd, vertrouwen en geld

Het is deze coöperatieve organisatievorm die Europa naar voren schuift als stabiel en duurzaam hulpmiddel voor de land- en tuinbouw, zo legt Guy Lambrechts, diensthoofd Markt- en Ketenbeleid van het Departement Landbouw en Visserij, uit. Een coöperatie sluit het nauwst aan bij de doelstellingen van de Gemeenschappelijke Marktordening en het model dat Europa voor zijn producentenorganisaties gekozen heeft. In Vlaanderen is de coöperatieve vennootschap (cvba) de verplichte rechtsvorm om erkend te kunnen worden als producentenorganisatie, en dat binnen alle land- en tuinbouwsectoren, behalve de zuivelsector. Een cvba is een flexibele vennootschapsvorm met variabel kapitaal. Het aantal vennoten en hun inbreng schommelt door de soepele vorm van toe- en uittreden, en bovendien hebben ze juridisch gezien een beperkte aansprakelijkheid.

De goed werkende coöperatie is een robuuste marktspeler. In tegenstelling tot een beursgenoteerd bedrijf verandert de waarde van het bedrijf niet dagelijks en beïnvloeden toevallige externe factoren de dagelijkse werking minder. De concentratie van het aanbod kan een tegenwicht bieden tegen aankoopcentrales en resulteren in een sterkere onderhandelingspositie. "Het is vooral daar dat de coöperatie een buffer kan vormen tegen machtsmisbruik: er is minder informatie-asymmetrie en meer markttransparantie", aldus Lambrechts. De PO’s versterken niet alleen de onderhandelings- en concurrentiepositie, maar verkleinen ook het marktrisico. Als groep heeft men een betere of eenvoudigere toegang tot een markt met hoge

toegevoegde waarde, en bekomt men de cruciale bedrijfsgrootte om supermarkten te beleveren.


coöperatie_Landge

"Maar bij de oprichting van een coöperatie komt wel wat kijken", voegt Lambrechts toe. Er moeten heel wat voorwaarden vervuld zijn vooraleer je de stap zet. Is er een economische nood? Kan een coöperatie mogelijk een oplossing bieden? Zijn er geïnteresseerde leden? Is een coöperatief plan haalbaar? Zijn leden bereid zich te engageren? Ook administratief zijn er enkele vereisten: "Het opzetten van een coöperatie vergt veel tijd, onderling vertrouwen en geld. Er moeten statuten worden opgemaakt, de coöperatie moet bij notariële akte opgericht worden en in het handelsregister worden ingeschreven, en iedere coöperatie is verplicht jaarstukken op te stellen."

In vergelijking met een klassieke vennootschap ligt de nadruk bij coöperaties niet op winstmaximalisatie. In de woorden van Lieve Jacobs: "Doelmaximalisatie is belangrijker dan meerwaardemaximalisatie." Elke vennoot ontvangt jaarlijks wel een redelijke vergoeding voor zijn inbreng en kan eventueel profiteren van ristorno's die voortvloeien uit zijn verrichtingen met de vennootschap. "Winst maken is inderdaad niet het primaire doel van de PO, maar blijft wel een zeer belangrijke randvoorwaarde", voegt Lambrechts daar aan toe. "Een verlieslatende PO zal niet lang kunnen standhouden."

De werking van een PO

Hoe ziet de werking van een producentenorganisatie er uit? Binnen de werking van een PO is de creatie van gedeelde toegevoegde waarde prioritair, zowel voor de organisatie en haar leden, maar ook voor de maatschappelijke omgeving. Op een eerste niveau komt een PO zijn verplichtingen na. Dat wil zeggen dat het ervoor zorgt dat alle leden bepaalde regels volgen, waardoor alle producten die via de PO verhandeld worden, aan een bepaalde kwaliteitsgarantie voldoen. Daarbovenop komen de waarden van het maatschappelijk verantwoord ondernemen. Dat kan verder gaan dan wettelijke verplichtingen en bijvoorbeeld gekoppeld zijn aan extra aandacht voor milieu, de omgang met het personeel, enzovoort.


samenwerki

In de traditionele structuur van een PO of coöperatie in België maken de leden deel uit van een algemene vergadering (AV) waar de globale visie en de doelstellingen worden bepaald. In deze AV heeft elk lid één stem, tenzij het aantal stemmen gekoppeld wordt aan het aantal aandelen. In dat geval mag één lid maximaal 10 procent van de stemmen bundelen om te voorkomen dat er machtsmisbruik optreedt. In de transactierelatie van de producent, die dus ook aandeelhouder is, levert de landbouwer of tuinder enerzijds zijn primair landbouwproduct aan, en neemt hij tegelijk ook diensten af (bijvoorbeeld

verpakkingsmateriaal, sortering, bewaring, telersbegeleiding, kwaliteitsbewaking, enzovoort).
In de eerste plaats zijn de activiteiten en doelstellingen er op gericht het aanbod en de marktkennis te concentreren, de kwaliteit en de kwantiteit van het productaanbod te verhogen en de prijzen zo veel mogelijk te stabiliseren. "Vandaag meer dan ooit is het voor landbouwproducenten vanuit economisch standpunt noodzakelijk om het aanbod van landbouwproducten te bundelen om hun marktpositie te verbeteren", klinkt het in een brochure van de Vlaamse overheid. Ook Frans Coussement, raadgever van minister-president Kris Peeters, benadrukt het strategisch belang van een geconcentreerde afzet: "Precies daardoor zijn PO's een geschikt instrument om crisissituaties op te vangen."

Gedisciplineerd vertrouwen en georganiseerd wantrouwen

Op papier klinkt het mooi, maar uiteraard loopt de dagdagelijkse realiteit van een PO niet altijd over rozen. Er zijn heel wat vragen waarop de PO een antwoord moet zien te formuleren. Op welke termijn moet er geïnvesteerd worden (horizonprobleem)? Waar hoort de PO zich mee bezig te houden (portfolioprobleem)? Aangezien de hele werking van een coöperatie gebaseerd is op de wederzijdse welwillendheid van alle leden, is de houding van de producenten ten opzichte van de organisatie cruciaal.
Wederkerigheid of reciprociteit is hierbij een sleutelbegrip. "Als je in een PO stapt, moet je eerst en vooral kijken hoe je elkaar tot meerwaarde kan zijn", zegt de Nederlandse professor Gert Van Dijck daarover. Langs de ene kant heb je de believers, zij die een groot vertrouwen hebben in de coöperatie en dat ook laten blijken door hun actieve participatie. Langs de andere kant heb je de zogenaamde freeriders of zwartrijders, die de lusten van de coöperatie wel zien zitten, maar de lasten minder.


Het democratische besluitvormingsproces van een coöperatie kan er voor zorgen dat het nemen van besluiten en beslissingen meer tijd kost dan in een meer gecentraliseerde organisatiestructuur. Toch is het draagvlak bij alle leden essentieel voor een goede werking. "In een goed werkende coöperatie wordt er nauw op toegekeken dat er bij een beslissing geen tweemaal na elkaar dezelfde minderheid is", legt Van Dijck uit. "Er moet een evenwicht zijn tussen gedisciplineerd vertrouwen en georganiseerd wantrouwen. In de ideale coöperatie ontstaan beslissingen uit een consensus en is er geen stemming nodig." Voor het leiden van een coöperatie bestaat er met andere woorden geen unieke succesformule, het is een voortdurend zoeken en balanceren tussen individuele en collectieve belangen.

Om die reden klinkt de kritiek op coöperaties bij sommigen dat het een voorbijgestreefde bedrijfsvorm is. Kan een coöperatie voldoende inspelen op de professionalisering, schaalvergroting, wijzigende verhoudingen in de afzetketen, snelle veranderingen,...? Van Dijck is overtuigd van wel. Een PO onderscheidt zich volgens hem namelijk door het bundelen van kennis op een manier dat alleen de coöperatie dat kan. "Binnen de coöperatieve structuur komt kennis vanuit heel de keten naar voren zoals in geen enkel ander bedrijf. Kennis is dé essentiële meerwaarde. Elk lid moet een kennisvoordeel kunnen doen."

Het einde van het individualistische tijdperk?

Enkele schakels verderop komen de eindproducten van de land- en tuinbouw bij de consument terecht. Ligt hij wakker van de manier waarop de producenten van zijn voeding zich economisch organiseren? Meer en meer, zo blijkt. De consument kijkt bij zijn aankoop niet alleen naar de kwaliteit, smaak, kleur, geur en vorm, maar houdt bij zijn aankoop ook steeds meer rekening met gezondheid, dierenwelzijn, duurzaamheid, lokale productie, enzovoort.

"Soms zijn de verwachtingen van de consument tegenstrijdig", zegt Lambrechts. "De hybride consument bespaart op alledaagse boodschappen, maar geeft tegelijkertijd ook geld uit aan luxe." Dat zou kunnen betekenen dat producten die mikken op de middenmoot minder gaan scoren, en dat er vooral in het ‘premium’ segment én in de laagste prijscategorie kansen liggen. Die spreidstand maakt het voor een afzetcoöperatie niet makkelijker.



De financiële en economische crisis die in 2008 in alle hevigheid losbarstte, maar evengoed het oligopolie van de retailsector dat de winstmarges van heel wat land- en tuinbouwers doet verdampen, heeft er voor gezorgd dat de coöperatie als ondernemingsmodel weer springlevend is. "Mensen willen het heft weer in eigen handen nemen," gelooft Van Dijck. "En ze willen dat samen doen. We zijn aan het einde van het individualistische tijdperk." Ook de Verenigde Naties gelooft in de meerwaarde. Zij riepen 2012 uit tot het jaar van de coöperatie. Ook Europa wil via het nieuwe GLB landbouwproducenten helpen zich te verenigen in PO’s om de woelige marktwateren te trotseren.

Dat Europese beleid wordt nu vertaald naar Vlaamse regelgeving. "Wij kiezen resoluut voor een proactieve aanpak", zegt Frans Coussement daarover. "De instrumenten staan klaar, nu is het aan de sector zelf om hier gebruik van te maken. Het wettelijk kader werd uitgebreid naar alle sectoren. De varkenssector toont al interesse, net als de vlas-, suiker- en rundveesector, maar wij hopen dat alle sector mee op de kar springen."

Binnen het nieuwe PDPO III, pijler II dus, is er steun voor vijf jaar voorzien. "In de eerste

plaats moet een PO als dusdanig erkend worden", schetst Lambrechts de erkenningsprocedure. "Dat betekent dat de PO moet bestaan uit actieve landbouwers, en dat er een bedrijfsplan moet zijn met duidelijke doelstellingen."
Concreet biedt de Vlaamse overheid gedurende vijf jaar maximaal 30.000 euro per jaar aan voor opstartende PO's. Het exacte steunbedrag zal berekend worden op basis van de omzet van de PO. Bij de aanvraag moet de PO uitleggen waarom het volgens het coöperatieve model onderneemt, moet het een ledenlijst opmaken en moet het ook de oprichtingsakte, de statuten, het huishoudelijk reglement en het erkenningsnummer van de Nationale Raad van Coöperaties (NRC) voorleggen. "Mits goede afspraken geloof ik dat alles beter wordt samen", besluit Lambrechts. "Waarom zou een producent alleen hoeven te staan?"
Meer info: 'Coöperaties en producentenorganisaties - een doorlichting'

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