

Student neemt initiatieven die inkomens in de sector verbeteren onder de loep

Vertrouwen, transparantie, stabiliteit en eventuele opschaalbaarheid: hierbij loopt het vaak stroef bij initiatieven in de keten die rechtstreeks en onrechtstreek het inkomen van land- en tuinbouwers kunnen verbeteren. Dat concludeert Theo Brackx (UGent) in zijn stagerapport bij SALV. Hij bracht verschillende initiatieven en samenwerkingsverbanden in kaart die de positie in de keten en de inkomensvorming van land- en tuinbouwers verbeteren.

🕒 31 AUGUSTUS 2023 – LAATST BIJGEWERKT OM 1 SEPTEMBER 2023 8:30

Lees meer over:

korte keten

agrovoedingsketen

onderzoek

economie

diversificatie



Inkomen onder druk

“Het inkomen van de land- en tuinbouwer staat onder druk door enerzijds een aantal factoren die eigen zijn aan de agrarische productie zoals het weer, plagen en ziektes waarbij er altijd een onzekerheid is over de productiehoeveelheid”, schetst Brackx in [het rapport](#) vooraleer hij de keteninitiatieven in kaart brengt. “Anderzijds hebben ook onevenwichtige machtsverhoudingen in de agrovoedingsketen invloed op het inkomen. Door het onevenwicht zit de land- en tuinbouwer in een kwetsbare onderhandelingspositie, wat kan leiden tot oneerlijke inkomensvorming door een onvoldoende spreiding van de risico's, kosten en baten doorheen de keten. Daarnaast zijn de normen en standaarden opgelegd aan onze landbouw afwijkend van landen buiten de EU. Dit zorgt voor een ongelijk speelveld zowel binnen als buiten de EU.”

“Er bestaat geen eenduidige oplossing”, stelt Brackx. “Al kunnen keteninitiatieven wel een bijdrage leveren aan de behandeling van de problematiek.” Tijdens zijn stage onderzocht de student Bio-ingenieur landbouwkunde zowel grote entiteiten zoals producenten- en brancheorganisaties alsook nieuwe initiatieven zoals ‘Superlijst’. Elk met hun eigen sterktes en tekortkomingen.

“ Vertrouwen gaat hand in hand met transparantie

Theo Brackx - Student Bio-ingenieur

Horizontale en verticale samenwerkingen

Brackx onderzocht de horizontale samenwerkingen tussen producenten zoals Milcobel of BelOrta en de verticale samenwerkingsverbanden binnen de keten zoals we die kennen onder de noemer ‘brancheorganisaties’ zoals Belpotato. Deze laatste verenigen land- en tuinbouwers met verwerkers of handelaren in de toeleveringsketen. Beide samenwerkingsverbanden kunnen invloed uitoefenen op de prijsvorming en het inkomen van land- en tuinbouwers. Via de horizontale samenwerking kan onder meer de collectieve onderhandelingspositie verbeterd worden, de efficiëntie van de verwerking en afzet van landbouwproducten verhoogd worden en kan het inkomenszekerheid bieden. Brancheorganisaties faciliteren dan weer een platform voor dialoog tussen de verschillende schakels in de keten. Maar beiden hebben ook enkele tekortkomingen en uitdagingen. Zo bleek vertrouwen en transparantie het meest naar voren te komen, in de gesprekken die Brackx met de sector voerde. “Het gaat zowel over het vertrouwen van de producenten, verwerkers en handelaars in de organisatie alsook het vertrouwen van de leden in het bestuur”, aldus Brackx. De meeste geïnterviewden merkten ook op dat landbouwers een weerhoudende houding hebben tegenover het delen van informatie. “Vertrouwen gaat hand in hand met transparantie”, zegt Brackx in het rapport. Dit is meteen ook de uitdaging van vele brancheorganisaties. Want het voordeel van de ene partij verschilt vaak met het voordeel van de andere partij. De belangen liggen op sommige vlakken vaak haaks tegenover elkaar bij brancheorganisaties. Als een varkenshouder zijn dieren aan een hogere prijs wil verkopen, is dit nadeliger voor het slachthuis dat de varkens zo goedkoop mogelijk willen. “Het gevolg is dat samenwerking tussen landbouworganisaties en de verwerkende- of toeleveringsindustrie niet altijd even evident is en het risico bestaat dat aanzetten tot samenwerking op niets uitdraaien”, schrijft Brackx in het rapport.



nieuws

“Superlijst” peilt naar duurzaamheidsprestaties van supermarkten

21 APRIL 2022

Tussen producent en consument

Aangezien supermarkten tegenwoordig nog steeds het belangrijkste afzetkanaal van voedsel in België, kunnen ook zij een bijdrage leveren in de keten. “Supermarkten kunnen grote veranderingen in voedingspatronen en voedselproductie teweegbrengen omdat ze tussen de producenten en consumenten staan”, aldus Brackx. “Een initiatief zoals Superlijst biedt het potentieel om supermarkten hierin te activeren.”

Het doel van Superlijst is in de eerste plaats supermarkten activeren om een grotere rol te spelen op het vlak van duurzaamheid, mensenrechten en andere maatschappelijk relevante thema's. Samenstellers van de lijst kijken naar de producten en promoties van supermarkten om een inschatting te maken van de inzet rond deze thema's. Zo kan via de lijst gezien worden welke supermarkten vooruitstreven en welke achterlopen. “Maar tot op heden bestaat er geen Superlijst die peilt naar eerlijke prijzen en inkomensvorming van Belgische landbouwers.”

Nieuwe verdienmodellen

“Ook de opstart van nieuwe verdienmodellen en waardeketens kunnen via een toegevoegde waarde een beter inkomen voor landbouwers creëren”, aldus Brackx. “Om succesvol te zijn is er een vorm van momentum en een vraag naar deze nieuwe producten, diensten, productieactiviteiten nodig. Het grootste struikelblok voor nieuwe verdienmodellen is de opschaalbaarheid.”

Voedselproductie gaat gepaard met lage marges. Om voldoende winst te kunnen maken in sommige teelten, moeten er grote volumes geproduceerd worden. Veel verwerkende bedrijven vragen ook naar grote volumes. “Maar dit creëert een probleem bij de opzet van nieuwe teelten, er ontstaat een ‘kip-of-ei’-situatie”, schrijft Brackx in het rapport. “Het is niet rendabel om kleine hoeveelheden van nieuwe teelten te verwerken aangezien er vaak eerst veel geïnvesteerd moet worden. Voor diezelfde reden is het vaak ook niet rendabel voor de verwerker, ook hij moet investeren in de verwerking van producten die dan vaak ook maar in kleine hoeveelheden aangeboden wordt.

“Indien toch grote investeringen gedaan worden en opgeschaald wordt, valt soms de onderscheidende factor weg waardoor er minder toegevoegde waarde is”, stelt Brackx. Daarnaast zorgt het in de markt brengen van nieuwe producten ook voor een uitdaging. “De bedenking ‘is opschalen nodig?’ kwam tijdens verschillende interviews terug”, zegt Brackx. “Want sommige kleinschalige initiatieven doen het goed op een kleine schaal. Misschien is de oplossing om het inkomen van landbouwers te verbeteren niet het opschalen van enkele veelbelovende ketens, maar het stimuleren van meerdere kleine regionale waardeketens die



nieuws

Steun voor landbouwers met een toekomstgericht verdienmodel

8 AUGUSTUS 2023



een lokale bijdrage kunnen leveren? Maar een verdienmodel dat voor een specifiek landbouwbedrijf werkt is misschien moeilijk toe te passen bij een naburig bedrijf.”

Op beleidsniveau

Keteninitiatieven ontstaan en werken vanuit de keten zelf, maar worden in hun ontstaan, ontwikkeling en succes ook beïnvloed door het beleid vanuit verschillende overheidsniveaus. “Er zijn nog veel kansen voor beleidsmakers om keteninitiatieven extra te ondersteunen”, stelt Brackx waarna een lijst met aanbevelingen te lezen is in het rapport. Zo zouden de Europese en federale overheden de wetgeving rond oneerlijke handelspraktijken kunnen uitbreiden of zelf het goede voorbeeld geven door producten van duurzame en prijsbewuste labels aan te kopen. “Ten slotte is er ook in het algemeen dringend nood aan een stabiel en coherent landbouw- en omgevingsbeleid op Vlaams en Europees niveau, dat de economische onzekerheid en het verlamde investeringsklimaat in de sector wegneemt”, sluit Brackx af.

Uitgelicht

Wat is het gemiddelde inkomen van een landbouwer op een familiebedrijf?

nieuws

Een landbouwer op een familiebedrijf verdient netto gemiddeld 38.064 euro per jaar. Dat is 17,3 procent minder dan het gemiddelde van de Vlaamse werknemers. Toch zijn grote ve...

17 MAART 2023

[Lees meer](#)

Bron: Eigen berichtgeving

VILT vzw

Koning Albert II Laan 35
1000 Brussel
Belgium

Contact

T • 0473 59 41 39
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 twitter page: https://twitter.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>

© 2024 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra