

International Forum, Vredeseilanden, landbouwprogramma Vlaanderen

TRENDS, KNELPUNTEN EN INTERESSANTE ONTWIKKELINGEN VOOR MARKTTOEGANG VOOR DUURZAME FAMILIALE LANDBOUW IN VLAANDEREN – MEI 2006

1. Inleiding

Deze oefening over trends, knelpunten en interessante ontwikkelingen voor markttoegang voor duurzame familiale landbouw in Vlaanderen kadert voor Vredeseilanden in de voorbereiding van een international forum. Tijdens het internationaal forum worden een aantal mogelijke toekomstscenario's ontwikkeld voor de markttoegang van duurzame familiale landbouw. Het is immers de ambitie van Vredeseilanden om bij te dragen aan de verbetering van deze markttoegang.

Deze toekomstscenario's zijn belangrijk voor de strategische planning die Vredeseilanden dadelijk nadien zal maken.

2. Methodologie

Voor deze oefening werken zijn we gestart met een 'stakeholder-analyse' om te bepalen welke actoren relevante input kunnen geven in deze oefening. De criteria die we hebben gehanteerd voor de selectie van deze stakeholders zijn:

- belanghebbende
- andere rol in het proces (overheid, leveranciers, klanten,...)
- personen of instanties met specifieke kennis of informatie

Volgende stakeholders zijn uit de bus gekomen: Boeren en boerenorganisaties; consumentenorganisaties; milieu-organisaties; overheden: Vlaams, lokaal, provinciaal, Europees; handel: groothandel, kleinhandel (zowel autonome handelaars als afhankelijk van ketens); verwerkende industrie; kennisinstellingen; media; trendwatchers

Voor het gros van deze stakeholders zijn is de nodige informatie verzameld via documenten:

- OESO heeft een studie gemaakt over toekomsttrends voor markttoegang: hoofdstuk 4
- Boerenbond heeft oefening gemaakt over toekomstige markttoegang: hoofdstuk 5
- De gewenste evolutie door de Noord-Zuid organisaties en milieu-organisaties en enkele consumentenorganisaties: Deze tekst is de syntese van een gezamenlijke visie-oefening waar gedurende 8 maanden intensief is over samengewerkt: hoofdstuk 6

Met de medewerkers van het landbouwprogramma Vlaanderen werd een interne workshop gehouden over toekomsttrends voor markttoegang voor landbouw in Vlaanderen: hoofdstuk 7

Bijkomende informatie werd verzameld via interviews, deze interviews werden verwerkt in hoofdstuk 8.

Al de informatie werd verwerkt en dient als basis voor een workshop die plaatsvond op dinsdag 25 april: de genodigden voor deze workshop zijn de vertegenwoordigers van de verschillende stakeholders en de adviesraad van het Landbouwprogramma van Vredeseilanden in Vlaanderen.

Om te beginnen wordt hieronder in hoofdstuk 3 een korte schets gegeven van de landbouwsituatie in Vlaanderen.

3. Korte schets van de landbouwsituatie in Vlaanderen¹:

totale bevolking in Vlaanderen: 5.9 miljoen
bevolkingsdichtheid 437/km²
oppervlakte 1,350,000 ha
gemiddelde grondprijs bouwgrond 61.99 euro/m²
gemiddelde prijs landbouwgrond: 1.95 euro/m² (cijfers 2001)

Landbouw heeft een aandeel van 1,8% in de totale Vlaamse bruto toegevoegde waarde en biedt werk aan ongeveer 2,3% van de Vlaamse actieve bevolking.²

De **oppervlakte cultuurgrond** in Vlaanderen is sinds 1998 stabiel gebleven in de buurt van 635.000 ha, wat overeen komt met ongeveer de helft van de totale oppervlakte van het grondgebied.

Het aantal **land- en tuinbouwbedrijven** blijft dalen terwijl de gemiddelde oppervlakte en de veebezetting per bedrijf blijft stijgen. De gemiddelde oppervlakte van het bedrijf is sinds 2000 toegenomen met 15% tot 17,9 ha per bedrijf.

Het totaal aantal **arbeidskrachten** blijft sinds 1990 geleidelijk dalen: er zijn in 2004 ongeveer 70.000 mensen tewerkgesteld in de landbouw, waarvan 46.000 meer dan halftijds.

De laatste 10 jaren wordt de kloof tussen het **arbeidsinkomen** uit landbouw en het vergelijkbaar inkomen uit andere sectoren steeds groter. In 2004 bedraagt het arbeidsinkomen uit landbouw met 20.100 euro iets minder dan 60% van het vergelijkbaar inkomen.

Meer dan de helft van de bedrijfsleiders in de landbouw is ouder dan 50 jaar. Voor minder dan 14% van hen is de **opvolging** verzekerd.

Het totale aandeel van de biologische landbouw in de totale landbouw blijft zeer bescheiden (0,5%) en is de voorbije twee jaar licht gedaald.

Agro-voedingsbedrijven³

Vlaanderen telt 4.184 voedingsbedrijven (bakkerijen, brouwerijen, conservenindustrie,...). De voedingsindustrie vormt momenteel de belangrijkste industriële sector in Vlaanderen op het vlak van de tewerkstelling met 62.000 werknemers. Het aandeel van de voedingsindustrie in de totale werkgelegenheid van de verwerkende industrie bedroeg 14,5% in 2002. Hiervan zijn 80% KMO's met minder dan 10 werknemers, 95% telt minder dan 50 werknemers. Hoewel slechts 3% van de bedrijven meer dan 100 personeelsleden hebben, zorgen zij wel voor 46% van de werkgelegenheid in de sector

Op wereldniveau is België met een uitvoer van 21,48 miljard euro de zesde grootste uitvoerder van landbouwproducten op wereldvlak (WHO). Enkel de Verenigde Staten, Nederland, Frankrijk, Duitsland en Canada gaan België vooraf. Op het vlak van import staat België op een negende plaats in de wereldranglijst.

¹ cijfers zijn afkomstig uit NIS 2003 (eerste paragraaf) en [Landbouw in zakformaat - Vlaamse land- en tuinbouw 2005 in cijfers](#) afdeling Monitoring en Studie van de Administratie Land- en Tuinbouw van het Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap;

² [Landbouwbeleidsrapport 2003](#)

³ [Landbouwbeleidsrapport 2003](#)

Vlaams landbouwbeleid:

Vier sleutelbegrippen om een nieuwe impuls te geven aan de land- en tuinbouw in Vlaanderen:

Kwaliteit: extra kansen geven, ook financieel; beter begrip tussen landbouwer en consument

Innovatie: kennisdoorstroming, innovatief fonds, nieuwe marktmogelijkheden voor alternatieve energie en andere niet voedingstoepassingen, voorzichtig omgaan met biotechnologie.

Samenwerking: tussen landbouwers, met de voedingssector, aandacht voor de ganse productiekolom, verkenning van nieuwe samenwerkingsvormen (bv. glastuinbouwbedrijfszones)

Verjonging: ondersteuning bedrijfsovernames, aanmoediging jongeren

Verder is er aandacht voor **Communicatie en promotie:**

- Het Vlaams Informatiecentrum over Land- en Tuinbouw (VILT) krijgt een structurele ondersteuning om zijn spilrol als communicator over de productiekolom land- en tuinbouw in Vlaanderen te versterken
- VLAM bouwt zijn promotietaak verder uit, onder meer naar de agro-voedingssector. De overheid tracht op termijn opnieuw een meer evenwichtige verdeling tussen overheidsmiddelen en sectorale bijdragen te realiseren.

4. Verwachte trends voor de toekomst van markttoegang voor landbouw in de OESO landen

Extracts from the OECD Agricultural Outlook 2005-2014:⁴

For the period 2006-2014, this Outlook assumes strong and sustained economic growth in almost all regions of the world. Growth in the OECD area is projected to be around 2.6% per year.

Inflationary risks vary across countries within the OECD area and across other regions but, in general, are expected to be well contained over the period to 2014

Present trends continue in Agriculture:

Within the OECD area, **support to agricultural sectors** as measured by the Producer Support Estimate (PSE) indicated that support **continues to represent over 30% of gross farm receipts** in 2004. Although some changes have occurred in the composition of support towards less production and trade distorting forms, market price support continues to be the dominant form of support in many OECD countries. Moreover, as market price support is provided through measures that restrain market access, competition from world markets is either limited or non-existent for some products in certain countries. With continued use of export competition measures to dispose of domestic surpluses, this means that market price support policies will continue to distort production, trade and world prices for a number of agricultural products over the period to 2014.

Agricultural commodity prices continue to decline in real terms, *i.e.* relative to movements in prices overall. This development in real prices is characteristic for all products, with perhaps the exception of rice.

On the whole, **competition in global commodity markets is expected to intensify** over the coming ten years, with growing supplies to world markets from lower cost, and sometimes non-traditional, exporting countries. At the same time, global productivity growth for many commodities is expected to maintain a similar momentum over the period as during the previous decade. Current yield differentials between OECD and non-OECD countries are large. While they are expected to remain high, projections nevertheless suggest that yield growth in the latter group of countries will be considerably faster, particularly for rice, wheat and oilseeds. Such advances in productivity reduce marginal costs, enabling exporting countries, at given prices, to increase production at a rate that outpaces both population growth and expanding demand fuelled by rising incomes. It is this decline in marginal costs, coupled with an increase in the share of low cost producers in world trade, which explains the continued fall in real world market prices that is foreseen for most commodities over the medium term.

The **increasing concentration and globalisation of the food industry** are also among the key drivers of shifting trade patterns of agricultural commodities. Globalisation, or the dynamic process of rapid economic integration, through reductions in trade and investment barriers and lower transport and transactions costs, is manifest in the emergence of multinational corporations. The food industry is no exception to this and a rapid rise is occurring in globally operating and more and more concentrated supermarket chains. But the increasingly integrated global trade environment also leads to convergence in dietary preferences and patterns across countries, and this, in turn, is stimulating the ongoing structural changes in food processing and retailing. Thus, to a large degree, multinational food companies are the cause *and* the consequence of the evolving global food system.

⁴ <http://www.oecd.org/dataoecd/32/51/35018726.pdf>

By their nature, these multinational food companies transcend national borders and give rise to greater interdependence of economies and larger trade flows. To manage and harmonise product flows along the food chain, they also are at the basis of vertically co-ordinated marketing systems. The purpose of these systems is to ensure that product and process requirements for food products are met at all stages of the supply chain, thereby reducing transactions costs. Thus, **evolving globalised systems of food production and retailing are becoming an element of increasing importance with respect to the integration of developing countries into global food markets.** Not without controversy, globalisation has brought about gains for those who have participated in the process, by increasing the returns on investment for producers and providing consumers with greater product variety at lower prices.

Industry requirements must be met to participate in the global value chain

To the extent that developments in the global food economy are determined by multinational companies, it is these firms that determine product sourcing and trade flows. For producers of farm produce, therefore, to become part of the global food value chain, it is imperative that they meet the requirements of these companies, which in turn reflect consumer preferences, civil society concerns as well as industry efforts to improve the efficiency of moving produce along the food chain. And this counts for producers in developed and developing countries alike.

Participation in the global food system, or the ability to access the global value chain, will require that farmers' production methods are not only efficient and competitive, but also such that produce meets required specifications. These specifications can relate to *product* attributes that reflect greater demands by modern consumers for food safety, product quality or year-round availability, for instance. But they can also translate in equally strict *process* attributes, e.g. with respect to the use or not of chemicals, genetically modified organisms (GMOs) or pesticides in the production of vegetal foodstuffs, whether animal welfare has been respected in the production of meat and dairy products or whether environmental requirements have been met.

5. Verwachte trends voor markttoegang in Vlaanderen door de Belgische Boerenbond:

De toekomst van land- en tuinbouw zal sterk beïnvloed worden door:

- ✓ WTO: steeds verhogende concurrentiedruk met ongelijke voorwaarden → behoefte aan een aangepaste en nieuwe concurrentiestrategie.
- ✓ Europees Gemeenschappelijk Landbouwbeleid: leren omgaan met minder bescherming, minder zekerheid en méér markt → 'Minder boer & méér ondernemer'.
- ✓ Het verhoogde bewustzijn van de consumenten inzake kwaliteit, milieu en voedselveiligheid → daarvan 'onderscheidende voordelen' maken.
- ✓ De hogere kost en de strengere randvoorwaarden → méér toegevoegde waarde & kostenreductie via samenwerkingsvormen en coöperatie.

De steeds verdere concentratie van de vraag (25% van de winkels verkopen 92% van alle voedingswaren) → via de coöperatie zorgen voor tegengewicht en evenwicht.

Sterktezwakteanalyse van de Vlaamse land- en tuinbouw:

- ✓ **Sterkte:** professionalisme, kwaliteit en controle, koopkrachtige markt ...
→ KANS VOOR EN DOOR KWALITEIT.
- ✓ **Zwakte:** hoge kost, randvoorwaarden, ongelijke concurrentie, maatschappelijke contestatie, beperking van groei- en ontwikkelingskansen ...
→ TOEGEVOEGDE WAARDE & KOSTENREDUCTIE

Een echte kans voor de Vlaamse land- en tuinbouw.

- ✓ In een straal van 250 à 300 km rond Brussel woont een zeer koopkrachtige en kwaliteit zoekende bevolking.
- ✓ Het verse en hoogkwalitatieve product, met een hogere toegevoegde gebruiks- en marktwaarde, geproduceerd binnen de gestelde kringlijnen, bestemd voor de consumptie op de koopkrachtige thuismarkt, is de groeimarkt bij uitstek voor de Vlaamse land- en tuinbouw.
- ✓ We moeten dus een geëigende productie- en marketingstrategie ontwikkelen voor die markt.

Een rijke, koopkrachtige en kwaliteit zoekende markt ligt aan onze eigen voeten, maar zo een markt vraagt wel om een typische en specifieke productie- & marketingstrategie.

- ✓ Zij betalen (te) weinig voor grondstoffen.
- ✓ Zij betalen geen relevante en blijvende meerprijs voor kwaliteit op zich.
- ✓ Zij betalen wel veel voor producten met hogere toegevoegde waarde.

5 à 7% van onze bedrijven zullen op individuele wijze meer toegevoegde waarde kunnen realiseren.

- ✓ Door andere producten of diensten aan te leveren: hoeveproducten, hoevetoerisme ...
- ✓ Door andere productiewijze: bioproducten, ambachtelijke hoeveproducten ...
- ✓ Door andere markten te bewerken: hoeveverkoop ...

Maar dat zijn wel snel verzadigde 'nichemarkten'.

95% van de bedrijven is aangewezen op een hernieuwde COÖPERATIEVE AANPAK.

- ✓ Coöperatie op de instroomzijde van het bedrijf: samen + productiemiddelen, arbeid ...
 - ✓ Coöperatie op de doorstroomzijde van het bedrijf: samenwerking in het productieproces ...
 - ✓ Coöperatie op de uitstroomzijde: de coöperatieve verwerking en afzet.
- Coöperatie op de instroom- en doorstroomzijde levert kostenbesparing en rationalisatie
- Coöperatie op de uitstroomzijde moet toegevoegde waarde leveren.

De grote uitdagingen voor een hernieuwde coöperatieve aanpak.

- ✓ **Méer coöperatie**, ook in andere sectoren dan zuivel, groenten en fruit.
- ✓ **Marktinvoed van coöperaties versterken.**
- ✓ **Méer toegevoegde waarde produceren.**
- ✓ **Groter aandeel van de toegevoegde waarde naar boeren en tuinders.**



DE NIEUWE COÖPERATIE OPNIEUW ONTDEKKEN !

6. Gewenste evoluties door milieu- en Noord-Zuid organisaties:

Duurzame landbouw in Noord en Zuid - Recht op voedsel

De beleidsvoorstellen van de gezamenlijke campagne van de Vlaamse Noord-Zuid en milieubeweging 2006-2008

Werktekst versie 2 mei 2006

Op 16 oktober 2006, Wereldvoedseldag, gaat een gemeenschappelijke campagne van start voor duurzame landbouw en voedselzekerheid voor iedereen. Deze campagne wordt gedragen door "2015- DE TIJD LOOPT" (de Noord-Zuidcoalitie die werkt rond de millenniumdoelstellingen) en natuur- en milieuorganisaties. Omdat voedsel een mensenrecht is en duurzame landbouw een noodzaak, slaan zij de handen in elkaar om deze boodschap een politieke draagkracht te geven.

Voedsel is een mensenrecht. Een samenhangend beleid gericht op duurzame landbouw draagt bij tot de verwezenlijking van dat recht.

Duurzame landbouw is gericht op voedselzekerheid, ontwikkeling van het platteland, armoedebestrijding en leefbare inkomens. Duurzame landbouw kan de wereld voeden maar vergt bescherming, ondersteuning en marktregulering.

Duurzame landbouw verschaft boeren, zowel vrouwen als mannen, een volwaardig inkomen en brengt gezonde voeding en grondstoffen voort die in hoofdzaak afzet vinden op lokale en regionale markten. Duurzame landbouw is economisch leefbaar, gericht op het realiseren van sociale doeleinden, heeft oog voor de toekomstige generaties en de mondiale dimensie, en respecteert de draagkracht van de natuurlijke omgeving.

Op dit ogenblik vindt één tiende van de voedselproductie zijn weg naar de wereldmarkt. Het streven naar een wereldwijde vrije markt in landbouwproducten brengt een concurrentie teweeg tussen boeren die leven en werken in zeer verschillende omstandigheden en milieus aan sterk schommelende en structureel lage prijzen. Dat gaat ten koste van voedselzekerheid, economische en sociale leefbaarheid en het ecologische draagvlak.

Dit soort concurrentie kan een aantal negatieve tendensen in de landbouw verergeren, zoals toeneemende industrialisering en concentratie van productiemiddelen, een versterkte greep van de voedingsindustrie en de grootdistributie, vervuiling van bodem en water, verlies van bodemvruchtbaarheid, het onnodig verplaatsen van verse producten en halfabrikaten over de wereld, bedreiging van de voedselveiligheid en dierenwelzijn, en verlies aan diversiteit. In het Zuiden verergert de liberalisering de gevolgen van de verwaarlozing van de landbouw door de overheid, verhoogt ze de plattelandsvlucht en bestendigt ze de ongelijke toegang van boeren en boerinnen tot de productiemiddelen. Het resultaat is grotere armoede en honger op het platteland. 70% van 850 miljoen mensen die honger leiden zijn boeren. En deze honger treft in verhouding meer vrouwen, terwijl zij relatief meer werk verzetten.

Een verbetering van de sociaal-economische (o.m. het agrarische inkomen) en ecologische condities in een context van duurzame landbouw is een belangrijke stap naar voedselzekerheid en het bereiken van de verscheidene Millenniumdoelstellingen (MD's): de vermindering van de armoede en de honger (MD1), gelijkwaardigheid tussen mannen en vrouwen (MD3) en de verbetering van het milieu (MD7). Die doelstellingen zijn een taak van alle overheden, zowel uit Noord als Zuid (MD8).

Om duurzame landbouw mogelijk te maken die mensvriendelijk is - waarbij bijzondere aandacht uitgaat naar de positie van vrouwen-; die voedselzekerheid verschaft en aandacht heeft voor het milieu,

is er nood aan een samenhangend landbouwbeleid. Dit beleid moet ingrijpen in de markt om lokale leefbare en duurzame productie te beschermen en te ondersteunen en om te zorgen voor de internalisering van externe kosten. Het vermindert de greep van de agro-industrie op de landbouw en legt machtsconcentraties aan banden. Een duurzaam landbouwbeleid oriënteert de landbouw meer naar lokale en regionale behoeften, en stimuleert het gebruik van milieu- en natuurvriendelijker productiemethodes.

Het beleid moet ook aandacht hebben voor de rol van de Westerse voedingspatronen en aankoopgedrag. De overheden moeten zowel voor duurzame productie als voor duurzame consumptie een wettelijk en stimulerend kader vastleggen.

Boerenorganisaties en andere organisaties die zich engageren voor duurzame landbouw en voeding, dienen een actieve rol te kunnen opnemen in de uitwerking van het beleid op alle niveaus

In het eerste jaar van de campagne richten de deelnemende organisaties zich op volgende stappen in de richting van voedselzekerheid en duurzame landbouw in Noord en Zuid. Deze stappen betekenen ondermeer een grondige bijsturing van het huidige Europese gemeenschappelijke landbouwbeleid, van het Europese handelsbeleid en de ontwikkelingssamenwerking.

Handelsregels aanpassen in functie van duurzame landbouw

1. Recht op bescherming van lokale landbouwmarkten

Slechts enkele landen zijn volledig zelfvoorzienend inzake voedsel. Handel in voedselproducten is noodzakelijk, maar kan ook marktverstrend werken. Een neerwaartse prijzenoorlog en de invoer aan lage prijzen kan de lokale voedselproductie verdrücken. De overleving van boeren en hun toegang tot voedsel hangt echter sterk af van de prijs die zij voor hun producten krijgen.

Duurzame landbouw heeft nood aan bescherming in landen van Noord en Zuid. Via de internationale handelsakkoorden moeten in het bijzonder de armste landen het recht toegewezen krijgen om de eigen markten te beschermen tegen goedkope import.

2. Kwaliteitsbevorderende handelsregels tegen ecologische en sociale dumping

Mensen hebben een verscheidenheid aan verwachtingen tegenover landbouw, die niet allemaal door marktmechanismen kunnen voldaan worden. Zo moet de landbouw beantwoorden aan sociale normen en normen van milieu en dierenwelzijn. Maar dit soort kwaliteitsproductie wordt afgestraft als externe kosten, zoals milieulasten, niet in de prijzen verrekend worden.

Het afschermen van de markt moet ook mogelijk zijn om te voorkomen dat binnenlandse en internationale regelgeving uitgehold wordt (bv. GGO's), of dat oneerlijke concurrentie ontstaat op basis van kwaliteitsnormen. Dit betekent dat handelsdifferentiatie mogelijk moet zijn, niet alleen op basis van productkenmerken, maar ook op basis van de wijze waarop een product geproduceerd werd.

Tegelijk is er een versterking nodig van de internationale milieuregelgeving en steun aan ontwikkelingslanden om aan hogere sociale en milieunormen te kunnen voldoen.

In feite komen deze voorstellen neer op een bescherming tegen sociale en ecologische dumping, namelijk tegen produceren en exporteren aan lage prijzen ten koste van het milieu en sociale normen.

3. Stop de economische dumping van landbouwproducten

Dumping betekent dat een land haar producten uitvoert tegen een prijs die lager is dan de volledige productiekost. Dumping kan te maken hebben met subsidies, maar net zo goed met de verkoop van ondermaatse producten of (delen van) producten die binnenlands minder gegeerd zijn; of met agressieve technieken om markten te veroveren, en soms ook met voedselhulp.

Het subsidiëren van de landbouw hoeft op zich voor derde landen geen probleem te zijn. Maar directe steun aan de export (via subsidies, kredieten, enz) en het exporteren van producten die dankzij directe of indirecte subsidies, onder kostprijs kunnen aangeboden worden, kunnen economische schade berokkenen aan derden. Dit moet tegengegaan worden.

4. Eerlijke en stabiele prijzen voor landbouwproducten

De wereldmarktprijzen voor landbouwproducten zijn te laag om landbouwers een waardig inkomen te bieden. Vele ontwikkelingslanden en honderdduizenden kleine boeren in deze landen zijn sterk afhankelijk van een handvol ruwe landbouwproducten, zoals koffie, cacao en katoen. Deze landen lijden onder de grote prijsschommelingen voor deze producten en de steeds slechter wordende handelsruilvoet (prijzen voor ruwe producten vertonen op lange termijn een dalende trend t.o.v. prijzen voor fabriekaten). Het resultaat is inkomensonzekerheid zowel voor boeren als voor de overheden van veel ontwikkelingslanden.

Er is nood aan nieuwe internationale mechanismen om grondstoffen in het algemeen en landbouwproducten in het bijzonder lonender te maken en aanbod en vraag beter op elkaar af te stemmen

Beperken van de greep van multinationale ondernemingen op de landbouw

5. Beperken van de greep van multinationale ondernemingen op de landbouw

Ook landbouw en voedselproductie ontsnappen niet aan toenemende concentratie en de groeiende greep van de handel in productiemiddelen (zaden, pesticiden, krediet, ...), van de tussenhandel, de verwerkende industrie en de grootdistributie. Deze trend gaat gepaard met een toenemende industrialisering en verticale integratie van de landbouw, exportgerichte landbouwproductie en de teloorgang van kleine autonome familiebedrijven. Hij wordt versterkt door nieuwe technologieën en eraan verbonden intellectuele eigendomsrechten. Deze groeiende industrialisering gaat ook gepaard met sociale en ecologische gevolgen.

Diverse maatregelen zijn nodig, enerzijds om de macht van multinationals te beperken en anderzijds om de positie van de landbouwers te versterken: anti-trustmaatregelen, een vergroting van de transparantie en de aansprakelijkheid van bedrijven, een verbod op octrooien op levende organismen en hun onderdelen (inclusief zaden); het versterken van boeren- en boerinnencoöperaties en het ondersteunen van de directe verkoop aan de consument.

Positieve stimulansen voor duurzame landbouw

6. Steun het Zuiden om armoede en honger te bestrijden door middel van kleinschalige duurzame landbouw

Steun aan kleinschalige duurzame landbouwproductie biedt familiale boeren kansen om uit de armoedespiraal te breken. Maar dat vereist een drastische verandering in het landbouw- en ontwikkelingsbeleid. Een aangepast beleid moet gericht zijn op:

- Méér steun voor organisaties van familiale boeren die aan kleinschalige duurzame landbouw willen doen, inclusief de vermarkting van de producten uit die landbouw en met speciale aandacht voor de rol van de boerin.
- Verbetering van de toegang tot grond, water, krediet en duurzame landbouwinputs zoals lokaal ontwikkeld zaaigoed, ecologisch verantwoorde bemesting en ziektebestrijding.
- Aangepast landbouwonderzoek, voorlichting en technische ondersteuning, die de lokale kennis en hulpbronnen valoriseren en versterken.

Dergelijk duurzaam beleid is een taak van lokale overheden, maar moet ondersteund door de internationale gemeenschap.

7. De positie van vrouwen in de landbouw steunen en hun rechten versterken

Landbouwproductie en voedselzekerheid zijn van kapitaal belang voor vrouwen die zowel de rol van voedselproducente als van zorgdraagster voor het gezin vervullen. Vrouwen nemen een groot deel van de arbeidstaken in de landbouw op zich, maar toch hebben ze minder toegang tot de productiemiddelen. Armoede en honger treffen hen meer dan mannen. Handelsliberalisering versterkt dikwijls de bestaande genderongelijkheid.

Overheden moeten de nodige beleidsruimte behouden en gebruiken om steun aan lokale producenten in te passen in een algemeen sociaal beleid dat de positie van de vrouw versterkt.

8. Stimuleren van lokale en regionale landbouwmarkten

Lokale en regionale markten (bv. Europees, West-Afrikaans, Andes...) bieden vele voordelen: ze bieden meer mogelijkheden tot uitwisseling en productieverbetering; ze laten een kortere keten toe dan intercontinentale handel (minder transport- en andere milieukosten), ze zijn vaker cultuureigen, en veel meer gericht op voedselproductie en consumptie.

Landen moeten de nodige beleidsruimte krijgen om een beleid te kunnen voeren dat gericht is op voedselsoevereiniteit. Dat houdt in dat ze tot een akkoord komen over de gewenste combinatie tussen voedselproductie, -invoer en -uitvoer in het ruimtelijke kader (nationaal, regionaal) dat daarvoor het meest gepast is. Die beleidsruimte mag niet verloren gaan door de multilaterale of bilaterale handelsbesprekingen. De internationale gemeenschap moet streven naar een vergroting van de mogelijkheden voor regionaal beleid.

9. Stimuleren van een milieuvriendelijke productie in het Noorden en het Zuiden

Landbouw moet milieu- en natuurvriendelijker. De overheid moet het wettelijk en stimulerend kader scheppen voor een milieuvriendelijke landbouwproductie. Het beleid moet daarbij uitgaan van een aantal belangrijke milieuprincipes zoals de brongerichte aanpak, het voorzorgsprincipe, het sluiten van kringlopen, het respecteren van de regeneratiecapaciteit van ecosystemen, het beginsel dat de vervuiler betaalt, emissiepreventie en extensivering van het energiegebruik. Daarnaast moet er ook voldoende ruimte blijven voor aaneengesloten natuurgebieden.

Er moet werk gemaakt worden van onderzoek naar ecologische productiemethodes; regelgeving en controle m.b.t. onder meer bemesting, pesticiden- en watergebruik; veredeling die vertrekt van de veredelingsvragen van boeren i.p.v. de industrie en die aansluit bij de biologische teeltproblemen; het bevorderen van korte ketens; het internaliseren van externe kosten en het koppelen van economische steun aan milieuvorwaarden. Landbouwmilieumaatregelen moeten volwaardig geïntegreerd worden in plannen voor plattelandsontwikkeling. De voortrekkersrol van de biologische landbouw moet door de overheid erkend en ondersteund worden.

Positieve stimulansen voor een duurzame consumptie

10. Stimuleren van duurzaam consumentengedrag in functie van een duurzame landbouw wereldwijd

Er is verandering nodig in het consumptiegedrag. Het westerse voedingspatroon en aankoopgedrag, die meer en meer verspreid geraken, leggen nu een hypotheek op een duurzame landbouwproductie: hoge vleesconsumptie, niet-seizoensgebonden consumptie van groenten en fruit, weinig aandacht voor de herkomst van onze voeding en voor de economische, ecologische en sociale neveneffecten van de productiewijze van het voedsel.

De overheid moet maatregelen nemen om duurzame consumptie mogelijk te maken en te bevorderen. Ze moet ook het goede voorbeeld geven, sensibiliseren, consumenteninformatie verbeteren en steun geven aan organisaties die duurzame consumptiepatronen promoten.

Voor elk van deze 10 aanbevelingen bestaat een uitgebreide fiche met meer gedetailleerde informatie.

Deze politieke basistekst wordt onderschreven door Africa Europe Faith and Justice Network België, Bioforum Vlaanderen, Bond Beter Leefmilieu, CDI-Bwamanda-België, FIAN-Belgium, Greenpeace, Ieder voor Allen, Jeugdbond voor natuur en milieu, KWIA, Natuurpunt, Netwerk Bewust Verbruiken, VELT, Vlaams Agrarisch Centrum, Voedselteams, VODO, Voor Moeder Aarde, Wervel en het samenwerkingsverband 2015 DE TIJD LOOPT: Bevrijde Wereld, Broederlijk Delen, Fos, Globelink, Intal, KBA, Koepel van de Vlaamse Noord-Zuidbeweging 11.11.11, Noë, Oxfam Solidariteit, Oxfam Wereldwinkels, Plan België, Protos, Studio Globo, Trias, Vlaams Guatemala Comité, Volens, Vredeseilanden, Wereldsolidariteit, Wereldcentrum, Wereldmediatheek.

7. Conclusies van de workshop van de medewerkers van het landbouwprogramma van Vredeseilanden in Vlaanderen over toekomst-trends voor markttoegang voor landbouw in Vlaanderen

Neutral trends

- Consumption of convenience products, functional food is increasing.

Negative trends

- The amount of family farmers is decreasing rapidly.
- Agricultural policy in Europe is not directed towards a future for family farming (e.g. decrease of subsidies for rural development in CAP).
- Short chain alternatives remain too marginal and can not be up scaled to large scale initiatives because of lack of consumer-interest.
- The market share of supermarkets is increasing rapidly: they define the prices and the conditions. Farmers, farmer cooperatives and processors are price-takers. (further analysed by Lieve)
- Decisions of distribution sector are defined by profit maximization for the shareholders (distribution companies are being taken over by investment companies etc.)
- Prices do not cover production costs and with ongoing liberalization of markets, prices are ever decreasing while production costs are increasing (land, labor, privileges (? Rechten) (nutrientprivileges, premium rights, etc.).
- Selling the farm is often more economically interesting than to let it be taken over by the children (premium rights, quota for milk, etc.) make farms too expensive to be taken over.
- Percentage of consumers budget and time that is spent on food continues decreasing, a trend that will not reverse.
- Farmer organisations continue pleading for large-scaleness and specialization and accept the trend that more and more farmers are closing down.
- Labour intensive agriculture is not attractive for young people to work in.

Positive trends

- Part of society is interested in quality food, a smaller group also wants to pay a higher price for quality food and invest energy in it. Cooks and part of the consumers are paying more and more attention to regional produce, freshness of produce, etc.
- Negative impacts of globalization not only strike the agricultural sector. This opens perspectives for forming coalitions in order to confront them (e.g. in Italy: coalitions between farmers and trade unions).
- Short chains give perspective in offering the perspective of "acting" and in strengthening the social web (?).
- There is a gigantic market present in Belgium – Europe (urbanization) which offers opportunities e.g. for horticulture.

Cultural aspects

- Consumers as well as farmers think that they can not have any impact, any influence on actual trends.
- Agriculture does no longer form part of consumers' social world, they don't feel linked to agriculture or food production.
- Farmers themselves have "internalized" the capitalistic system and in a way accepted that their produce can not be sold at a fair price. They hardly do an effort to try to get a better price (or lobby for it).

- Farmers are directed at corporatism although at the same time they realize they are too weak as a sector to be able to defend their interests
- Percentage of consumers budget and time that is spent on food continues decreasing, a trend that will not reverse.
- Agriculture is a man's world, most properties are in hands of men, which makes women more dependent, although there already exist juridical procedures to overcome this, which are also stimulated by farmer organisations.
- Entrepreneurship of Belgians which is reflected in the large amount of family-owned companies (Small and Medium Enterprises), also in food processing industry.
- Question mark: how strong is the grip of TNCs on the Belgian food industry? Is the processing industry also price-taker itself? (further analysis by Lieve)

Factors of change

- Sink the WTO (although bilateral agreements, CAFTA, EPA's, etc. are already second in line, or maybe first).
- Re-regionalizing European agricultural policies, focus on strong regional markets.
- Crises (Stock exchange,...).
- Measures that discourage financial speculation.
- More (outspoken) support from civil society and from governments for sovereignty (as liberalization is not only affecting the agricultural sector).
- Specifically for Belgium: can the entrepreneurship of Belgians stimulate change in the food chain??

Dialogue between/involvement of different actors in the chain (especially relatively short chains) should lead to a more equitable share of profits for all links in the chain

8. De resultaten van de interviews

1. Wat is, volgens u, de *huidige stand van zaken* wat betreft markttoegang voor familiale boer(inn)en in België (of Vlaanderen)?

- Lava, Maarten De Moor: Voor de verse groenten is de marktpositie van familiale landbouw zeer goed omdat ze gegroepeerd verloopt van een goed werkend veilingssysteem. De grootwarenhuizen in België verkopen in het seizoen dat ze aangeboden worden hoofdzakelijk (zo niet uitsluitend) Belgische producten. Als de warenhuizen in de zomer tomaten uit Spanje zouden aanbieden, dan zouden ze daar door LAVA op aangesproken worden. Er is een goede relatie met de aankopers van de grootwarenhuizen en er is in de loop van de jaren onderling vertrouwen gegroeid. Voor de grootwarenhuizen biedt lokaal aankopen een voordeel op vlak van versheid en logistiek (sneller en gemakkelijker). Voor fruit is de situatie ook behoorlijk goed: in het seizoen vindt het Belgische fruit zijn weg naar de Belgische markt, maar daar is het aanbod nog niet gegroepeerd. In de biosector is het aanbod nog meer versnipperd en heeft men niet dezelfde marktmacht als in de gangbare sector.
- OIVO, Rob Lenaerts: vaststelling (onderbouwd door 'food for thought'): mensen willen gemak en kwaliteit; ze koken niet meer dagelijks, met als gevolg dat het marktaandeel van de supermarkt stijgt (belang van comfort);
- Davé groothandelsbedrijf, Dirk Dirix : De grote troeven van de Belgische groenten zijn de kwaliteit: in het seizoen is de kwaliteit van bij ons meestal beter. De standaardisering is ook zeer goed, je komt niet voor verrassingen te staan wat bij ingevoerde producten soms wel eens het geval is. En indien er zich toch problemen voordoen met sortering dan wordt het zonder problemen teruggenomen of terugbetaald.
- NEST, plattelandstijdschrift, Peter Vandeweert: De grote afnemers hebben zodanig veel onderhandelingsmacht dat zelfs veilingen daar niet tegen op kunnen, en ook 'prijznemer' zijn geworden. De lage prijzen worden afgewenteld op de boeren, die soms zelfs tot onder de productieprijs moeten verkopen. Voor andere sectoren zoals varkensvlees, graan, suiker, ... zijn de markten nog meer internationaal, en is er nog minder vat op de prijs, en is de druk op de prijzen ook nog groter.
- VLD, Raf Van Bedts, studiedienst: In de meer intensievere landbouw hebben boeren afspraken met integratoren, d.i. voor hen een manier om aan risico-beheer te doen (o.m. doordat de integrator een aantal kosten op zich neemt). Binnen de kleine familiale landbouwbedrijven moet meer en meer op zoek gegaan worden naar lucratieve nichemarkten.

2. Wat zijn volgens u kritische factoren voor de toekomst aangaande markttoegang voor familiale boer(inn)en in België, op Vlaams, nationaal, Europees , globaal niveau? Stel dat ik helderziende ben, over welke factoren, evoluties zou u graag nu meer informatie in handen hebben om op bepaalde evoluties te kunnen anticiperen?

- Delhaize: kritisch is het kleine volume, traceerbaarheid en normen. Delhaize probeert voorrang te geven aan Belgische producenten, bvb biorundsvlees, dat kan als er een sterk verhaal achter het product zit.
- Peter Vandeweert, NEST: Er zijn de hele algemene kritische factoren zoals politieke stabiliteit, vrede, gezondheid (AIDS en co), welvaart. Meer toegespitst op landbouw is prijsstabiliteit een cruciale factor: als de prijzen stabiel zijn, dan kunnen er investeringen worden gepland. In een volledige vrije markt is dit moeilijk, prijzen zijn laag en schommelen veel. Het is beter om een iets lagere prijs te krijgen die stabiel is, dan een

schommelende prijs met positieve pieken. Verder zijn voedselcrisissen zeer bepalend voor de situatie van de landbouw; we moeten nieuwe crisissen absoluut voorkomen. Tenslotte is er biotechnologie: heeft potentieel, maar ook beperkingen, voorzichtig mee omgaan. Dat gebeurt nu veel te weinig.

- Rob Lenaerts, OIVO: het is belangrijk dat boeren niet zelfstandig proberen te werken! groeperingen in coöperaties; verkoop kan dan gaan via de supermarkt of via eigen verkooppunten. Essentiële factoren bij de consument zijn tijd, kwaliteit en gezondheid; Vragen voor een helderziende: blijven mensen effectief doorgaan in de evolutie naar kwaliteit en kant- en klare producten; of gaan ze eerder terug naar basisproducten; zal de tijdsgeest (werkdruk en dus alles dat sneller moet gaan) veranderen?; welke plaats krijgt voeding bij jongeren die meer tijd willen om 'andere dingen' (vrije tijd, niet noodzakelijk voeding...) te doen; gaan mensen kant-en-klare producten van een lage kwaliteit blijven eten?; je ziet nu al in de verse rayon van Delhaize meer evolutie naar kwaliteits-gerechten, zal deze trend doorzetten?;
 - Maarten De Moor, Lava: samenwerking tussen producenten is cruciaal: indien men niet samenwerkt naar de markt toe, dan is uiteindelijk de producent de dupe, omdat men gaat concurreren op prijs en op die manier een neerwaartse prijsspiraal in de hand werkt. Verder is er nood aan duidelijkheid voor de beschikbare ruimte voor tuinbouw in Vlaanderen: het beleid is al jaren niet erg stimulerend en er komt steeds minder ruimte voor bijv. glastuinbouw;
3. Hoe zou een gunstige evolutie eruitzien? Als u optimistisch bent, maar tegelijk realistisch blijvend, wat ziet u als een geslaagde toekomst – over 10 jaar?
- Peter Vandeweert, NEST: we hebben de technologie om de honger uit de wereld te helpen binnen 10 jaar; de kwaliteitsproductie en de directe verkoop kan groeien en kunnen een eerlijke prijs aanbieden. We zijn voorzichtig met GGO's, niet blind voor de effecten op lange termijn. Groene diensten en sociale diensten kunnen wel positief zijn voor landbouwers, maar zijn niet de core business van de landbouw. Er moet steeds een goeie link zijn met de productie. Er is een combinatie mogelijk met de landbouw-activiteiten.
 - Dirk Dirix, Davé: ons veilingssysteem is vrij uniek en werkt zeer goed voor de sector: transparante prijsvorming, zeer goede standaardisering (je weet wat je koopt, ook als je het niet gezien hebt), televerkoop. Dit systeem zal zich kunnen handhaven omdat het naar tevredenheid van alle partijen functioneert.
 - Delhaize: 'Delhaize wil ook wel meewerken met familiale producenten om hun problemen op te lossen. Wij werken stap voor stap, beginnen met hun producten in één winkel aan te bieden, een winkel uit hun buurt, dan enkele meer, en uiteindelijk tot en met onze warenhuizen in Arlon (vb. schapenkaas Le Larry). Ze moeten wel bereid zijn te groeien, als individueel bedrijf of als samenwerking tussen verschillende bedrijven. We kunnen klein starten maar het is steeds de bedoeling om de producten in al onze winkels te krijgen op termijn.' 'Goeie, professionele structuren zijn hierbij belangrijk, over de hele keten, structuur en vertrouwen, en de wil om te verbeteren' De kernwoorden voor familiale boeren zijn: 'stap voor stap, differentiatie en flexibiliteit, gecombineerd met een zo eenvoudig mogelijk verhaal'.
 - Maarten De Moor, LAVA: Gunstig of ongunstig maakt niet uit: er is een bepaalde evolutie waar wij als klein land weinig invloed op hebben en waaraan we ons zullen moeten aanpassen:

- Er zal een stijgende concentratie van het aanbod komen: we gaan op termijn naar regionale aanbieders i.p.v. lokale aanbieders. Nu al beslaat het werkterrein van LAVA ook al Noord-Frankrijk en Zuid Holland en die regio zal uitbreiden.
- De markt en de prijsvorming wordt Europees door veralgemeend gebruik van internet en door snel en goedkoop transport.
- Bij de grootwarenhuizen is een toenemende concentratie en internationalisering. Ook Belgische ketens als Colruyt breiden uit naar andere landen.
- Eisen vanuit de distributie zullen blijven toenemen: eisen op vlak van milieu, sociale criteria, hygiëne, standaardisatie (Eurep-GAP). Grootwarenhuizen leggen soms ook eisen op op vlak van verpakking (omdat ze internationaal een overeenkomst maken met een bepaald verpakkingbedrijf); tot nu toe heeft LAVA dat kunnen afhouden, maar niets garandeert dat dit blijft lukken.
- De strengere eisen aan de producten zullen leiden tot een schaalvergroting bij de producenten: kleine bedrijven kunnen dit niet allemaal volgen, kunnen niet aan alle eisen voldoen en gaan er op termijn uit. Jongeren starten nu met minstens 4 ha serres; in Nederland zijn tuinbouwbedrijven met honderden ha serres.
- De interne werking van de veilingen zal ook veranderen: er zal meer een "staffeling" komen, ongelijke behandeling van leden, waarbij niet alle producenten evenveel stemmen zullen hebben binnen de coöperatie. Kleine producenten zullen nog terecht kunnen bij de coöperatie, maar de grotere producenten zullen misschien een grotere stem hebben.
- Het zou best kunnen dat grootwarenhuizen, die steeds meer evolueren naar internationale bedrijven, hun aankoopbeleid ook voor verse producten gaan internationaliseren. Dat zou het voor lokale producenten moeilijker maken, want dan komt men in concurrentie met producten uit andere regio's.

4. Hoe zou een ongunstige evolutie eruitzien? In het tegendeel, als de dingen niet lopen zoals u wenselijk vindt, over welke factoren/evoluties zou u zich zorgen maken?

- Peter Vandeweert: autonomie van landbouwers zakt verder weg – te lage prijzen, geen aandacht meer voor kwaliteit; landbouw verwordt tot industrie; risico's van GGO's
- Dirk Dirix, Davé: Bij grootwarenhuizen, maar ook bij importeurs is een stijgende concentratie te verwachten. Van de 40 importeurs in het IC in Brussel zijn er ondertussen 20 in dezelfde handen, de merknamen worden behouden, maar de eigenaar is dezelfde. Dat geeft een risico op monopolievorming en prijsafspraken. Als de beslissingsmacht binnen de sector in handen van een paar mensen komt, dan houdt dat gevaren in. Grootwarenhuizen dwingen importeurs tot basisprijzen.
- Delhaize:
 - Delhaize wil liever niet ingaan op de prijzenslag die door de harde discounters in gang gezet is: 'we willen niet inboeten op onze normen en de kwaliteit'. 'Maar ik vrees dat we niet anders kunnen, we moeten meespelen. We proberen wel om het te vermijden, we willen eigenlijk liefst producten aanbieden met een goede prijs én een goede kwaliteit'.
 - 'De kleintjes zullen uit de boot vallen, kwalitatief kunnen ze niet mee'. Als voorbeeld halen ze kip aan. Kleine bedrijven konden niet mee met het lastenboek dat Delhaize oplegde. Sommigen echter wel, voor hen was het een opportuniteit. 'Het is eigenlijk een versnelling van een natuurlijke selectie. En dat zal nog verder gaan in die richting evolueren in de toekomst: de ge-

motiveerden vinden hun weg. De normen evolueren heel snel, en het zijn die normen die de kleine niet-gemotiveerde producenten eruit filteren'.

5. Wat is er nodig voor een gunstige evolutie? Welke structurele aanpassingen?

- Raf Van Bedts, VLD: ! Het is belangrijk goed het verschil te maken tussen de gelegenheidslandbouw (de familiale landbouw) en de gewone landbouw (industriële landbouw. Voedselproductie blijft belangrijk, maar puur liberaal economisch gezien zou je moeten produceren daar waar je productievoordelen hebt. Ook de lokale markt vraagt speelt in het liberalisme: je zit met een menselijke factor, die lokale specialiteiten verkiest (vb. onze wit-blaauwe biefstuk); Daarenboven is België internationaal gezien de 6^e grootste internationale landbouwexporteur, waarbij Vlaanderen 80% voor z'n rekening neemt: we mogen onszelf hier de das niet omdoen!; de toonaangevende sectoren hierbij zijn de tuinbouw – de kalverkweek en de varkensteelt, die gesubsidieerd zijn vanuit een doelstelling van economische ontwikkeling. Niemand stelt wellicht in vraag dat eerlijke de producent een eerlijke prijs moet krijgen voor zijn product. De landbouwer speelt tevens een belangrijke rol in het beheer van de open ruimte. Wanneer externe normen worden opgelegd, moet de overheid ook maar met stimuli over de brug komen;
- Rob Lenaerts, OIVO: Boeren die erin slagen om zich beter te groeperen, zodat ze zich samen sterker kunnen opstellen.
- Delhaize: Grote multinationals hebben wij nodig voor volume maar er is plaats voor kleine producenten, meerwaarde is de clue van de zaak. De markt evolueert enorm naar prijs, het ganse discountgebeuren
- Peter Vandeweert, NEST:
 - responsabiliseren en motiveren van de landbouwers voor het voortdurend verder uitbouwen van de kwaliteit van de productie in als zijn aspecten.
 - bewustzijn voor kwaliteit aanscherpen bij de bevolking
 - controle op de voedselveiligheid – transparantie in de keten

6. Lessen van successen en mislukkingen in het verleden. Als u terugkijkt, wat zou u identificeren als mijlpalen die de huidige situatie hebben bewerkstelligd?

- Raf Van Bedts, VLD:
 - Economisering/intensivering: de positie van de landbouwer is hierdoor enorm verzwakt in de zin dat de familiale landbouw enorm in economisch belang afnam: evolutie van kleine bedrijven die overleefden naar industriële bedrijven die leefden.
 - Ontwikkeling – techniciteit – bijkomende vereisten die aan het landbouwbe- roep verbonden zijn.
 - Globalisering: overspoeling met producten uit andere landbouw, maar hier- door krijg je zelf ook de kans om andere markten te gaan overspoelen, an- derzijds ben je hierdoor verplicht tot nichevorming: jou product moet het verschil gaan maken p die andere markten;
 - Mac sherry hervorming van het Europees Landbouw beleid: grote verdienste is dat ook de kleine boeren hier beter zijn van geworden;
 - Bepaalde sectoren hebben een belangrijke invloed gekend van grote bedrij- ven: vb. de integratoren in de varkenssector, hierdoor worden de boeren af- hankelijk; maar: als je kijkt naar het economische functioneren van de

- varkenssector, dan doet deze het nog niet zo slecht: vb. gevolg van de varkenspest is de evolutie naar gesloten teeltbedrijven: risico-beperving;
- Maarten De Moor, LAVA: Men moet geleidelijk aan groeien en zorgen dat de sector (de producenten) kunnen volgen. Producenten willen een transparante prijsvorming, die moet je altijd kunnen garanderen. De producenten moeten het beleid van de afzetcoöperaties bepalen; als er andere aandeelhouders bij komen (zoals in de Greenery) dan zal de prijsvorming voor de producenten niet meer centraal staan.
 - Dirk Dirix, Lava: het succes van het veilingsysteem: de blokverkoop gecombineerd met televerkoop levert een grote tijdsbesparing voor de aankoper. Er is een constante aanvoer met een constante kwaliteit en er wordt snel gecommuniceerd over eventuele prijswijzigingen.
 - Rob Lenaerts, OIVO: een van de zwaktes van het huidige systeem is de trend naar uniformisering; daarom is er een opening voor producten die eruit schieten op vlak van kwaliteit en smaak; het aspect leefmilieu en korte keten speelt minder omdat de consument de link niet ziet. Iemand heeft meer vertrouwen wanneer hij een afgewerkt product koopt bij de boer t.o.v in de supermarkt, het idee is hierbij dikwijls van groter belang dan de realiteit. Momenteel is de korte keten niet klantvriendelijk/professioneel genoeg uitgebouwd voor de consumenten: als er niet een minimum aan service is haken de mensen af!
 - Peter Vandeweert:
 - Het ganse koloniale verhaal gebaseerd op uitbuiting en opleggen van onze eigen normen en standaarden.
 - Overdreven geloof in de technologische vooruitgang, bvb DDT; we moeten voorzichtiger zijn, bvb geven van dierlijk meel aan koeien - die in wezen geen vleeseters zijn – is om problemen vragen; er zullen zeker nog dergelijke fouten gebeuren.
 - Solidariteit: tussen noord en zuid, tussen landbouw en samenleving, tussen landbouwers onderling: de coöperatieve initiatieven zijn een eeuw lang ontzettend belangrijk geweest voor de landbouwers. Landbouwers zijn momenteel teveel op zichzelf aangewezen/op zichzelf gericht, gaande van samenwerking om betere prijzen te bekomen tot en met onderlinge bedrijfshulp.

7. Beslissingen die moeten worden genomen/ knopen die moeten doorgemaakt. Vooruitkijkend, wat zijn volgens u prioritaire acties die moeten gebeuren? Als u de verantwoordelijkheid zou krijgen over toekomstige evoluties, als alle hindernissen van de baan zouden zijn en u kan bepalen wat er gebeurt, welke beslissingen genomen worden, ... Wat zouden voor u cruciale punten zijn die u zeker wil uitvoeren of realiseren?

- Maarten De Moor, LAVA: De belangrijkste vraag is of de tuinbouw een toekomst heeft in Vlaanderen en daarvoor is een constructief beleid nodig: een ruimtelijke ordening die plaats voorziet voor tuinbouw, niet eindeloos nieuwe regels en beperkingen blijven opleggen aan land- en tuinbouw,...
- De hoge energieprijzen is op termijn dodelijk voor onze intensieve tuinbouwsector: nu is het nog rendabel omwille van het hoge rendement, maar de prijzen stijgen natuurlijk niet in verhouding tot de gestegen energiekosten.
- Rob Lenaerts: Veel betere marketing is nodig van de producten uit het kwaliteitssegment: ontwikkeling van slimme strategieën, professioneel uitwerken. Voor een uitbreiding van het kwaliteitssegment is het tevens belangrijk met supermarkten samen te werken: de enige die hierin momenteel geïnteresseerd is, is Delhaize

(ev. GB, maar zeker niet Colruyt.); de klantengroep van Delhaize is ook deze die eventueel bereid zou zijn kwaliteitsvolle nicheproducten te kopen (met ook de verschillende kleinere winkels van de Delhaize-group);

- Peter Vandeweert, NEST:
 - De landbouwers moeten terug greep krijgen op de prijs, en een prijs krijgen die de kosten dekt. De vrije markt zal dat niet oplossen. De overheid moet regulerend tussenkomen. De voedselproductie moet beschermd worden, minstens in de landen waar er geen voedselzekerheid is, de arme landen. De oplossing voor de EU bestaat niet in het waterdicht afschermen van de grenzen. Het is immers door handel dat de mensheid rijker wordt, meer welvaart genereert. Rechtvaardige handel moet kunnen plaatsvinden, ook tussen de EU en andere landen. Niet op basis van de wereldmarkt prijs, want dat is een artificiële prijs, een overschotprijs, en bovendien niet stabiel. Handel is in de eerste plaats noodzakelijk op het lokale niveau, vervolgens op het regionale niveau en pas op de derde plaats internationaal. Er zijn stabiliteitsmechanismen nodig voor de prijs.
 - we moeten blijven inzetten op de verdere ontwikkeling van de kwaliteit in de landbouw, landbouwers daarbij betrekken.
 - Er moeten sensibiliseringsacties worden opgezet voor de consument. De acties van VLAM spreken de consument niet aan. Er moet een meer hedonistische boodschap worden overgebracht die inspeelt op de leefwereld van de consument.
 - We moeten de veiligheid van de producten blijven onder controle houden

9. Verslag workshop internationaal forum:

Aanwezig: Rob Lenaerts (OIVO), Peter Vandeweerd (hoofdredacteur NEST-magazine), Luc Geraerts (Bayer Crop Science), Eric Brackenijs (AC Nielsen), Lieven Vandeputte (Innovatiesteunpunt), Thierry Kesteloot (Oxfam Solidariteit), Erik Matthijs (KULeuven), Chris Claes, Gert Engelen, Hannelore Coene en Lieve Vercauteren (Vredeseilanden).

1. Presentatie van algemene trends en de resultaten van de bevraging van stakeholders:

Vragen en reacties:

- Het is niet altijd duidelijk of het over landbouw in het algemeen gaat of over de "kwaliteitsniche". Een aantal dingen zijn niet geldig voor de beide. Dalende prijstrends is bijv. wel geldig in het algemeen maar niet noodzakelijk voor de nichemarkten.
- Wat is het belangrijkste: het landbouwmodel (familiale boeren) of de kwaliteitsniche (duurzame producten)? De twee vallen niet noodzakelijk samen. De nadruk ligt op toegang tot markten voor familiale landbouw, waarbij we streven naar een duurzame productie voor de familiale landbouwers.
- Er is te weinig onderscheid tussen diverse niveau's: regionaal - EU - wereld. Een aantal trends die voor ons op regionaal niveau belangrijk zijn, ontbreken in de OESO trends: milieu, kwaliteit en voedselveiligheid.

2. Welke factoren zijn het meest bepalend voor toegang tot markten van duurzame producten uit familiale landbouw:

Manier van werken:

De deelnemers werd gevraagd om individueel factoren te noteren op post-its.

Deze werden geclusterd tot een kortere lijst van factoren. De clusters werden geoptimaliseerd in een plenaire bespreking. Daarna werd er prioriteit toegekend aan de factoren door de deelnemers, aan de hand van stippen. Iedereen kreeg zes stippen om naar eigen goeddunken te verdelen over de factoren. Hieruit kwam een volgorde op basis van het belang dat men hecht aan de factoren.

Factoren:

Clusters van factoren in volgorde van belang (met vermelding van het aantal stippen dat ze kregen):

- 1) marktgerichtheid van de landbouwsector (producenten en hun organisaties): bredere kijk dan louter productie, inspelen op trends, competenties van de sector om marktgericht te handelen, informatiedoorstroming doorheen de hele keten, inspelen op rol van drukkingsgroepen (10)
- 2) degelijk en coherent beleid op Vlaams en EU niveau. (5)
- 3) consumentenattitude: in welke mate is de consument bereid te betalen voor de toenemende eisen die hij/zij aan voeding stelt? (5)
- 4) duaal landbouwsysteem: familiale/duurzame landbouw versus kapitaalkrachtige landbouw, spanningsveld van duurzame landbouw en intensieve landbouw (4)
- 5) rol van maatschappelijke organisaties en drukkingsgroepen (4)
- 6) evoluties bij grootdistributie (concentratie, druk op de prijzen en convenience) en samenwerking binnen de keten (met verwerking en distributie), met behoud van marktmacht voor producenten (4)
- 7) ontwikkelen van kwaliteit en creëren van onderscheidend vermogen (2)
- 8) regulering van de internationale marktmechanismen (2)
- 9) toegang van producenten tot technologie (1)
- 10) risico beheersing op vlak van voedselveiligheid en gezondheid: dit wordt nu vaak gebruikt als marktafscherming, ze onder controle houden is dus cruciaal voor markttoegang. (1)
- 11) samenwerking voor afzet tussen landbouwers en andere actoren (1)

- 12) aankoopgemak distributie: trend naar grotere uniformiteit en versmalling van het assortiment; eventueel wel mogelijkheid tot diversificatie per regio indien men het logistiek georganiseerd krijgt.
- 13) aangepaste normen en meetsystemen voor familiale landbouwbedrijven (0)

In de bespreking na het toekennen van prioriteiten werden nog een aantal ontbrekende factoren (of aspecten) genoemd:

- Te veel nadruk op distributie en te weinig op de verwerking: de versmarkt is maar een beperkt deel van de voedselmarkt.
- Belang van institutionele aankopen (overheids catering) en food services: dit is 30 % van de markt en dus een grote hefboom voor markttoegang.
- Belang van goede communicatie en marketing.
- Toegang tot informatie: dat is een belangrijke voorwaarde om te kunnen inspelen op trends.

Mate van onzekerheid van de belangrijkste factoren met score⁵ van 0 (grote onzekerheid)-10 (weinig of geen onzekerheid)

- 1) Marktgericht handelen van de sector: de groep is het niet eens over de mate van onzekerheid. Sommigen vinden het heel onzeker dat dit gebeurt, anderen zijn ervan overtuigd dat het wel gebeurt of zal gebeuren. (5?)
- 2) Degelijk en coherent beleid: de houding varieert van zeer pessimistisch tot gematigd pessimistisch: van grote zekerheid dat er geen degelijk beleid komt tot een kans dat het beleid verbetert (7: relatieve zekerheid over een negatieve evolutie?)
- 3) Consumentenattitude: de meeste aanwezigen menen dat we die met vrij grote zekerheid kunnen voorspellen, maar niet iedereen is het daarmee een (8?)
- 4) Duaal landbouwsysteem: weinig onzekerheid: er zal een duaal landbouwsysteem blijven, maar de versturende effecten zullen misschien verminderen. (10)
- 5) Rol van maatschappelijke organisaties en drukkingsgroepen: zullen ze het kunnen waarmaken, kunnen ze op tegen de vrije markt, is er niet teveel fragmentatie (met tegengestelde belangen)? (6)
- 6) Samenwerking binnen de keten: grote onzekerheid: er is een zeer snelle evolutie die producenten niet altijd kunnen volgen en de verwerkers en grootdistributie zijn geen vragende partij voor partnerships, wel voor contracten met individuele boeren op eigen voorwaarden. Bepaalde vormen van samenwerking zullen gerealiseerd worden, andere niet. (2?)

Wat gaat hiermee gebeuren?

- De volgende stap is het zoeken van de drijvende krachten voor elk van deze factoren (bijv. een drijvende kracht voor consumentenhouding zou individualisme kunnen zijn).
- Wat we tot hiertoe gedaan hebben wordt samengebracht in een nationaal rapport.
- De rapporten van de 13 landen vormen de basis voor de globale scenario's die zullen gemaakt worden.
- De scenario's worden dan teruggestuurd naar de landen, die kunnen dan al dan niet een eigen scenario oefening doen.
- De resultaten van de workshop zullen hoe dan ook gebruikt worden in de strategische planning voor ons programma in Vlaanderen.

⁵ Slechts 2 scores zijn echt tijdens de workshop gegeven, voor de rest is er een inschatting gemaakt op basis van de teneur van de debatten, daar staat ook telkens een vraagteken bij.