

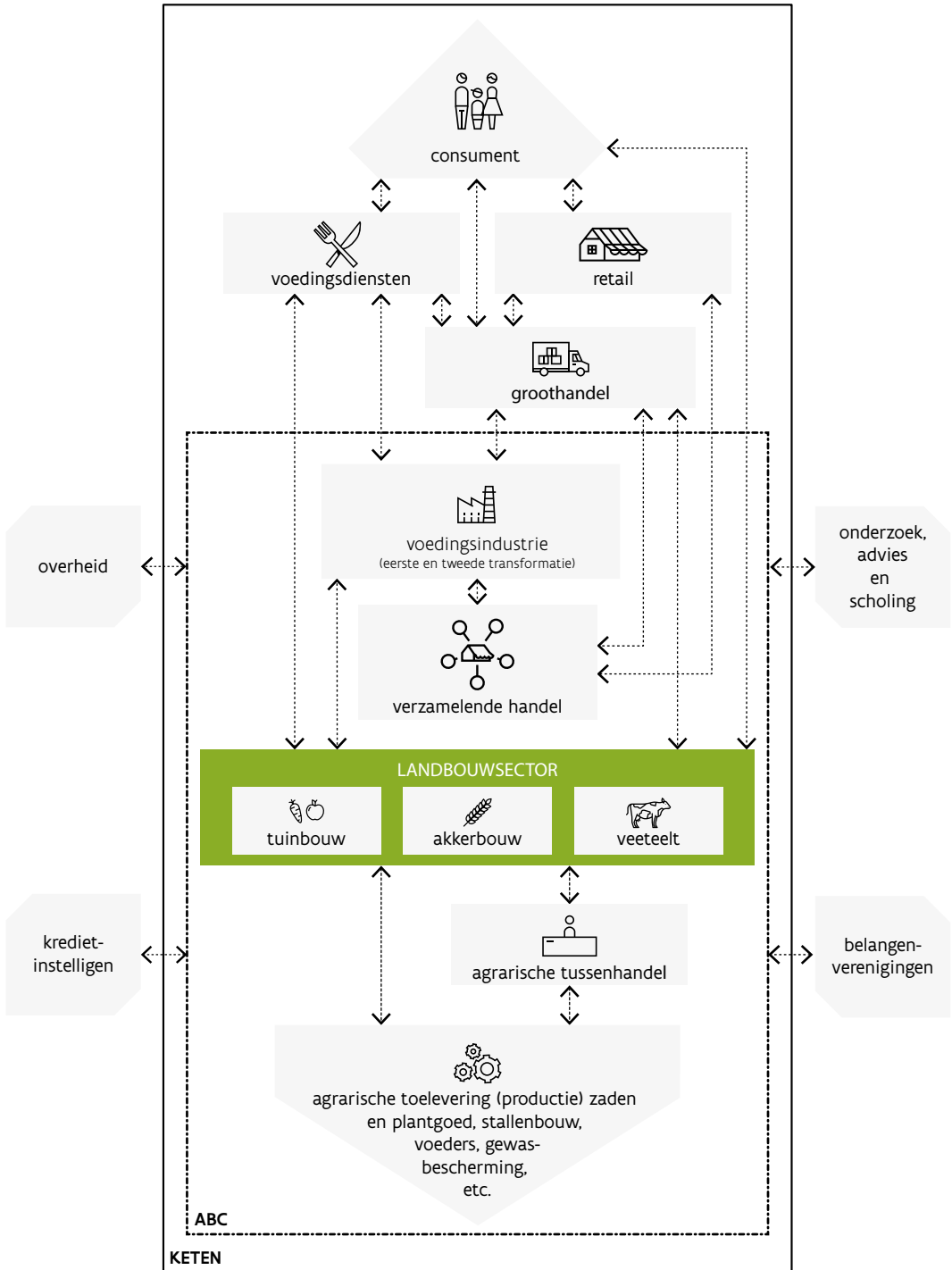
AGROVOEDINGSKETEN

Kris Roels, Veerle Vermeyen

1 VOORSTELLING VAN DE AGROVOEDINGSKETEN

De landbouwsector is niet de enige economische actor die gericht is op het aanbieden van voedsel, maar vormt als primaire producent het fundament van een in België en Vlaanderen economisch erg belangrijke agrovoedingsketen (zie figuur 1). De keten (kader in volle lijn) omvat alle schakels vanaf de agrarische toelevering tot en met de consument. De keten bestaat uit het agrobusinesscomplex (ABC), de groothandel, de retail, de voedingsdiensten en de consument. De kader in stippellijn lijnt het Vlaamse ABC af. Het ABC omvat de agrarische toelevering (bv. landbouwmachines) en agrarische tussenhandel, de landbouwsector (akkerbouw, tuinbouw en veeteelt), de verzamelende handel (o.a. producentenorganisaties) en de voedingsindustrie (eerste en tweede transformatie). De visserij is niet opgenomen in de analyse waar de klemtoon ligt op de landbouwsector, maar maakt eveneens deel uit van een keten met verschillende schakels. De visserijketen wordt behandeld in het Visserijrapport 2018.

Figuur 1. De Vlaamse agrovoedingsketen (volle lijn) en het Vlaamse agrobusinesscomplex (stippellijn)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, 2018 op basis van Van Dingenen et al., 2008

Het overgrote deel van de voedingsproducten belandt bij de consument via de (groot- en klein)handel. De hoofdfunctie van de groothandel is het verder verhandelen van producten, voornamelijk richting de kleinhandel of retail en voedingsdiensten. In de retail worden voeding en dranken verkocht aan de consument. Voeding wordt ook meer en meer buitenshuis bereid en aangeboden door voedingsdiensten, waarvan horeca, catering en verkooppunten in de retail of onderweg (het zogenaamde impulskanaal) subkanalen zijn (figuur 1). De pijlen in de figuur wijzen in twee richtingen, er is immers sprake van uitwisseling van financiële stromen en soms ook goederen in beide richtingen, bv. reststromen van de voedingsindustrie die ingezet worden in de landbouw als bodemverbeterend middel.

We zoomen eerst in op het ABC en de interactie tussen de ABC-sectoren. De toelevering en de voedingsindustrie komen hierbij aan bod. Daarna kijken we over de grenzen heen naar de agrohandel. In de volgende titels geven we een economische en structuurbeschrijving weer van de schakels verderop in de keten die niet tot het ABC behoren: retail, voedingsdiensten en de consument.

2 HET AGROBUSINESSCOMPLEX

We bespreken het Vlaamse agrobusinesscomplex aan de hand van economische kernindicatoren en gaan vervolgens in op het aandeel van de verschillende sectoren in het ABC. Ook de handelsrelaties binnen het ABC en met de rest van de Vlaamse keten komen aan bod. Voor meer informatie over de afbakening van het ABC en de berekening van de economische kernindicatoren verwijzen we naar de bijlage 'Begrippen en methoden', terug te vinden op de webpagina van het Landbouwrapport.

2.1 STRUCTURELE EN ECONOMISCHE INDICATOREN

Tabel 1 toont de evolutie van de economische kernindicatoren voor het hele ABC: aantal bedrijven, omzet, investeringen, tewerkstelling en toegevoegde waarde.

Tabel 1. Evolutie van de economische kernindicatoren van het ABC, 2008-2016

kernindicatoren ABC	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
bedrijven (aantal)	42.131	40.695	39.545	37.087	36.148	35.673	34.770	34.246	34.325
omzet (miljard euro)	51,9	48,5	50,7	56,2	58,0	60,4	59,8	60,3	61,7
investeringen (miljard euro)	1,86	1,58	1,59	1,73	1,87	1,65	1,84	1,84	2,04
tewerkstelling (arbeidsplaatsen)	150.002	145.925	142.656	137.152	137.792	136.097	n.b.	n.b.	133.558
toegevoegde waarde (miljard euro)	6,2	7,3	7,3	5,9	6,8	7,8	8,3	8,0	8,3

n.b.: data niet beschikbaar

Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van FOD Economie, RSZ, RSVZ

Tabel 2 toont het aandeel van de diverse sectoren in de economische prestaties van het ABC in 2016. De land- en tuinbouw levert het gros van het aantal bedrijven: zeven op de tien ABC-bedrijven zijn land- en tuinbouwbedrijven. De voedingsindustrie en de land- en tuinbouw zijn de grootste werkgevers. De voedingsindustrie levert het grootste aandeel van de omzet (65%), doet de meeste investeringen (58%) en creëert de grootste toegevoegde waarde (62%). De agrarische tussenhandel en verzamelende handel ('handel') leveren een vijfde van de omzet en 12% van de toegevoegde waarde. De overige sectoren zijn goed voor 8% van de tewerkstelling en 13% van de toegevoegde waarde.

Tabel 2. Aandeel van verschillende sectoren in het ABC, per kernindicator, 2016

kernindicator	land- en tuinbouw	voedingsindustrie*	handel**	overige sectoren***
bedrijven	70%	13%	9%	8%
omzet	9%	65%	20%	7%
investeringen	25%	58%	11%	6%
tewerkstelling	36%	49%	6%	9%
toegevoegde waarde	14%	62%	12%	13%

* inclusief veevoederindustrie

** agrarische tussenhandel + verzamelende handel

*** o.a. toelevering (excl. veevoerders), productie tabak, productie textiel, machinebouw, veterinaire diensten, enz.

Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van FOD Economie, RSZ en RSVZ

In 2016 telt het Vlaamse agrobusinesscomplex 34.325 bedrijven. Er is een dalende trend vast te stellen: ten opzichte van 2008 zijn er 19% minder bedrijven. De jaarlijkse daling is de laatste jaren wel minder sterk. Vooral de jaarlijkse daling van het aantal landbouwbedrijven heeft een weerslag op het ABC-cijfer. In dezelfde periode nam het aantal bedrijven in de land- en tuinbouw af met 22%. Ook hier is de jaarlijkse daling sinds 2012 minder uitgesproken.

De omzet daarentegen is sterk toegenomen. In 2016 draaiden ABC-bedrijven 61,7 miljard euro omzet, goed voor een stijging van 19% ten opzichte van 2008. Die groei was vooral te danken aan de voedingsindustrie, die een omzet haalde van 39,7 miljard euro. Sinds 2008 steeg de omzet van deze sector met 24%. De agrarische tussenhandel en verzamelende handel halen een omzet van 12,2 miljard euro, een stijging van 15% in vergelijking met 2008.

In 2016 investeren ABC-bedrijven 2,04 miljard euro, een stijging van 10% sinds 2008. Die groei is echter vooral toe te schrijven aan een sterke toename tussen 2015 en 2016. De investeringen in het ABC schommelen van jaar tot jaar en volgen vooral de trend in de voedingsindustrie. In 2016 werd er 1,2 miljard euro geïnvesteerd in de Vlaamse voedingsindustrie. De handel ziet zijn investeringen toenemen met 39% in negen jaar tijd, goed voor 217 miljoen euro in 2016. De bij het Vlaams Landbouwinvesteringsfonds (VLIF) bekende investeringen van land- en tuinbouwers schommelden in de periode 2008-2016 rond 500 miljoen euro (Departement Landbouw en Visserij, 2017).

In 2016 is ongeveer 6% van de volledige werkende Vlaamse bevolking tewerkgesteld in de verschillende takken van het ABC (inclusief zelfstandigen in land- en tuinbouw). In vergelijking met 2008 is er een daling in tewerkstelling van 11%. De tewerkstelling in de voedingsindustrie blijft de laatste jaren vrij stabiel. Vooral de tewerkstelling in de landbouwsector nam af en komt in 2016 uit op 20% minder ten opzichte van 2008.

De toegevoegde waarde van het ABC nam toe tussen 2008 en 2016 met 34% en bedraagt 8,3 miljard euro in 2016. In 2011 was er een daling op te tekenen, vooral toe te schrijven aan een terugval in de toegevoegde waarde van de land- en tuinbouw door de EHEC-crisis. De voedingsindustrie is goed voor een aandeel van 62% in de toegevoegde waarde van het ABC. De toegevoegde waarde van de land- en tuinbouw blijft sinds 2014 stabiel op 1,1 miljard euro.

2.2 HANDELSRELATIES BINNEN HET ABC

De meest tastbare relaties tussen de verschillende ABC-sectoren zijn de handelsrelaties in termen van aan- en verkopen. Het betreft hier transacties (bestaande uit een aankoop- of verkoopbeweging) tussen btw-plichtige bedrijven. Hiermee krijgen we een idee hoeveel er verhandeld wordt tussen de verschillende schakels binnen het ABC. Daarnaast brengen we ook de transacties met niet-ABC-sectoren (bv. chemische industrie, logistieke sector, enz.) in kaart. Al die handelsrelaties worden samengebracht in figuur 2.

Ter verduidelijking maken we in figuur 2 een onderscheid tussen bedrijven die in Vlaanderen gevestigd zijn en bedrijven die buiten Vlaanderen gevestigd zijn (Wallonië, Brussel en buitenland). De bovenste helft van de figuur toont de transacties binnen het ABC, in en buiten Vlaanderen. De onderste helft toont de transacties tussen Vlaamse ABC-bedrijven en niet-ABC-bedrijven in en buiten Vlaanderen.

De totale waarde van de aan- en verkopen door het ABC in Vlaanderen bedraagt 56,40 miljard euro in 2016. Dat is 11% minder dan in 2014. De totale transactiewaarde binnen het Vlaamse ABC is goed voor 20,87 miljard euro in 2016, een daling van 5% in vergelijking met 2014.

De Vlaamse landbouwsector realiseert in 2016 een totale verkoopwaarde van 8,24 miljard euro, 10% meer dan in 2014. De verdeling tussen de verschillende klanten is stabiel gebleven. De belangrijkste klant van de Vlaamse land- en tuinbouwsector zijn de Vlaamse overige ABC-bedrijven, goed voor 3,60 miljard euro of 44% van de waarde van de verkooptransacties. Het gaat om leveringen aan voedingsbedrijven (primaire verwerking), veilingen en handel en bedrijven uit de 'overige sectoren'. In vergelijking met 2014 is de verkoop van Vlaamse landbouwbedrijven aan andere Vlaamse ABC-bedrijven (niet-land- en tuinbouw) gedaald van 4,04 naar 3,60 miljard euro (-11%).

In tweede instantie verkopen Vlaamse landbouwbedrijven aan collega-landbouwers in Vlaanderen (goed voor 20%). De totale waarde van de transacties tussen Vlaamse btw-plichtige landbouwbedrijven bedraagt 1,66 miljard euro in 2016. Het betreft hier alleen transacties tussen btw-plichtige landbouwbedrijven. De transacties tussen niet-btw-plichtige landbouwers en andere btw-plichtige bedrijven zijn wel opgenomen in de berekeningen.

De overige 2,57 miljard euro (31%) aan transacties betreft leveringen aan bedrijven die niet tot het ABC behoren zoals de geneeskundige industrie, de cosmetische nijverheid, de retail en de catering, zowel binnen Vlaanderen (2,30 miljard euro) als buiten Vlaanderen (0,27 miljard euro).

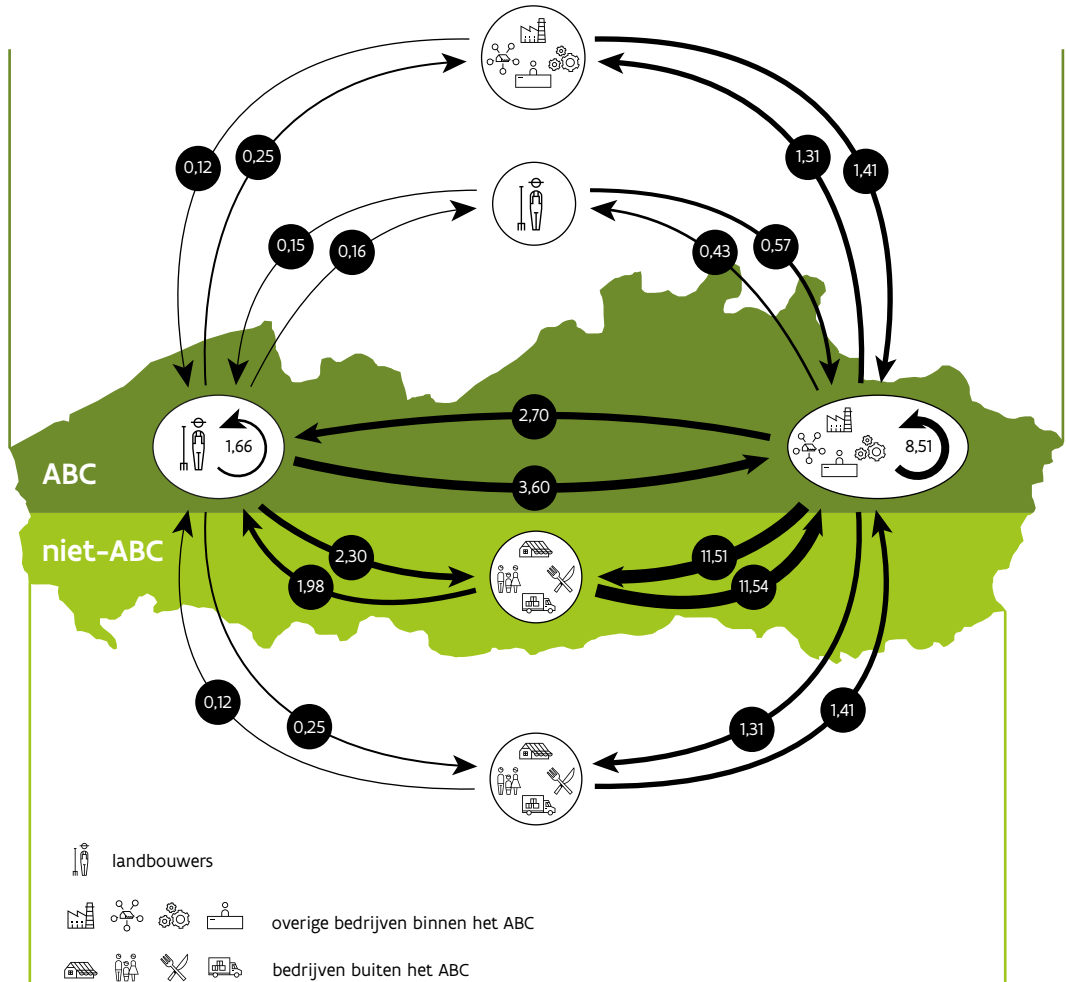
De totale aankoopwaarde van de Vlaamse land- en tuinbouw bedraagt 6,87 miljard euro, 8% meer dan in 2014. De verdeling tussen de verschillende leveranciers is stabiel gebleven. 39% is afkomstig van Vlaamse ABC-bedrijven (niet-land- en tuinbouw). De aankopen omvatten voornamelijk uitgangsmateriaal (bv. zaai- en pootgoed), veevoerders, machines, installaties en werktuigen. Aankopen gebeuren daarnaast vooral bij Vlaamse niet-ABC-bedrijven (29%) en Vlaamse landbouwbedrijven (24%).

Ook verwerkers en verdelers verhandelen onder elkaar. In 2016 is er voor 8,51 miljard euro verhandeld tussen verwerkers en verdelers binnen Vlaanderen (+3,7% t.o.v. 2014). Dat cijfer omvat vooral processen in de tweede verwerking zoals de levering van bloem aan de industriële bakkerij, van suiker aan de confiserie en de chocolade-industrie, aardappelen aan de aardappelverwerkende industrie, maar bijvoorbeeld ook de levering van de veiling en de verwerker aan de groothandel.

Het zwaartepunt van de transacties ligt bij de handel tussen Vlaamse voedingsindustrie, groothandel en overige sectoren enerzijds en Vlaamse niet-ABC-bedrijven anderzijds. Het gaat hier enerzijds over de verkoop van verse en verwerkte producten door ABC-bedrijven aan de distributiesector en anderzijds over de levering van allerlei goederen en diensten aan het Vlaamse ABC (bv. investeringsgoederen, transport, onderhoud, brandstof, enz.). De verkoopwaarde van de levering van de Vlaamse voedingsindustrie, groothandel en overige sectoren aan Vlaamse niet-ABC-bedrijven bedraagt 11,51 miljard euro. De aankoopwaarde van de Vlaamse voedingsindustrie, groothandel en overige sectoren bij Vlaamse niet-ABC bedrijven bedraagt 11,54 miljard euro.

De niet-ABC-bedrijven (zowel in Vlaanderen als daarbuiten) nemen voor 2,57 miljard euro af van de Vlaamse land- en tuinbouw. Die laatste sector koopt op zijn beurt voor 2,24 miljard euro aan bij niet-ABC-bedrijven, waarvan het merendeel bij Vlaamse bedrijven (88%).

Figuur 2. Transactiewaardes van het Vlaamse ABC, miljard euro, 2016



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van FOD Financiën

2.3 TOELEVERING VOOR LAND- EN TUINBOUW

De primaire sector wordt vaak genoemd als de eerste schakel van het agrobusinesscomplex en de keten, maar om te kunnen produceren is de primaire sector afhankelijk van inputs. De schakel die zich bezighoudt met de productie van, en handel in, deze inputs noemen we de agrarische toelevering. Land- en tuinbouwbedrijven nemen rechtstreeks af van deze bedrijven of kopen aan via de agrarische tussenhandel (figuur 1).

We focussen op de belangrijkste subsectoren in de toelevering: veevoerders ('mengvoederfabrikanten'), kunstmeststoffen en gewasbescherming ('agrochemie'), tractoren, landbouwmachines, veeteeltoerusting en stallenbouw ('uitrustingssector') en zaaigoed ('zaadsector'). Vanwege de nauwe link met humane voeding en de grootschalige inzet van niet-eetbare reststromen uit de voedingsbedrijven in veevoerders is de mengvoederindustrie ook een deelsector van de voedingsindustrie. We bespreken deze sector hier bij toelevering. De data voor de toeleveringssector worden verzameld door de betrokken sectororganisaties en komen niet uit de voorgaande ABC-cijfers.

2.3.1 Mengvoederfabrikanten

De term mengvoerders slaat op het feit dat deze fabrikanten diverse stromen mengen om het vereiste voeder samen te stellen. De samenstelling van het voeder wordt afgestemd op de nutritionele vereisten van elke diersoort en de levensfase waarin de dieren zich bevinden. In 2015 bestaan de mengvoerders voor 97% uit voedermiddelen en voor 3% uit additieven (toevoegingsmiddelen) en voormengsels (premixen). De belangrijkste grondstoffen van Belgische mengvoederfabrikanten anno 2015 zijn granen (40%, vooral tarwe, mais en gerst), bijproducten van oliehoudende zaden (24%, waaronder sojaproducten), bijproducten van maalderijen (14%), suikerbereidingen (6%) en macromineralen (4%). Oliën en vetten, oliehoudende zaden en de restcategorie vervolledigen de lijst van grondstoffen (BEMEFA, 2016). Het gebruik van soja in de veevoedersector komt aan bod in het hoofdstuk 'Varkens'.

De Belgische mengvoederindustrie produceert in 2016 7,3 miljoen ton veevoeder (+1,5% t.o.v. 2015). Daarvan nemen leden van de sectorfederatie BFA, het vroegere BEMEFA, 92% voor hun rekening. De volgende cijfers gelden voor deze producenten. Er wordt in de eerste plaats varkensvoeder geproduceerd, goed voor 53% van de totale BFA-voederproductie. Op de tweede en derde plaats volgen rundveevoeder (21%) en pluimveevoeder (20%). De overige 6% is bestemd voor paarden, konijnen, geiten, schapen, vissen, huisdieren en andere dieren. De productie van varkensvoeder daalt de laatste drie jaar met 5,5%, na het piekjaar 2013. De productie van rundveevoeder blijft de laatste vier jaar ongeveer constant. Door een herclassificatie van de verschillende types pluimveevoeder, valt voeder voor konijnen en duiven hier niet langer onder, maar wel onder 'diverse' voeders. Dat verklaart enerzijds de daling bij pluimveevoeder (± 200.000 ton) en anderzijds de stijging bij 'diverse' voeders (eveneens ± 200.000 ton) in 2014.

Tussen 2009 en 2013 steeg de omzet van de Belgische mengvoederfabrikanten met 46%. In 2014 daalde de omzet van de sector met 9% tot 4,7 miljard euro. De laatste twee jaar, 2015-2016, ligt de omzet rond de 4,9 miljard euro. Het aandeel van de mengvoederindustrie in de totale omzet van de voedingsindustrie bedraagt anno 2016 11%. De laatste tien jaar schommelt dit aandeel steeds rond 10%. In 2016 zijn er 3.666 mensen tewerkgesteld in de Belgische mengvoederindustrie, goed voor 4% van de totale tewerkstelling in de voedingsindustrie. De tewerkstelling steeg met 10% ten opzichte van tien jaar geleden. België importeert 1,5 miljoen ton diervoeders, voornamelijk uit de buurlanden, met Nederland op kop (63%), gevolgd door Frankrijk (23%) en Duitsland (4%). Ook de export van diervoeders (in totaal 1,4 miljoen ton) is gericht op de buurlanden: Frankrijk (37%), Nederland (26%) en Duitsland (7%) (BEMEFA, 2016).

2.3.2 Agrochemie

Minerale meststoffen omvatten alle plantenvoedingselementen die in minerale vorm vermarkt worden. De oorsprong van de nutriënten kan divers zijn: synthese van stikstof uit de lucht met aardgas, mijnbouw van natuurlijke geologische afzettingen (zoals steenzouten of fosfaathoudende gesteenten) of gemineralsseerde organische bronnen (bv. na verassing). Aangezien verschillende chemische processen worden toegepast in extractie, opzuivering en formulering, worden deze meestal beschreven met de term 'kunstmest'. Het verbruik van kunstmest in de EU is sterk gedaald sinds eind jaren tachtig. Het jaarlijks verbruik in België voor het meststoffenseizoen 2015/2016 bedraagt 173.292 ton uitgedrukt in eenheden stikstof (N) en 13.354 ton eenheden fosfaat (P_2O_5). Fluctuaties in jaarverbruik zijn vooral gekoppeld aan verschuiving in teelten en marktprijzen voor landbouwproducten zoals granen en aan de marktprijzen voor meststoffen. De dalende trend van mineraal fosforgebruik in België is vooral te verklaren door de marktevolutie in Vlaanderen en schommelt vrij sterk. Ook het wetgevend kader heeft daarin een rol gespeeld. Ons land telt een tiental belangrijke fabrikanten van minerale meststoffen als we de producenten van kalkhoudende producten meerekenen. Sommige fabrikanten hebben meerdere productiesites in België. De gezamenlijke productiecapaciteit in België bedraagt meer dan 7 miljoen ton product (Jaeken, 2018).

De gewasbeschermingsmiddelenindustrie opereert in toenemende mate op mondiaal niveau. De sector kende de voorbije jaren een consolidatiegolf. De multinationale ondernemingen met hoofdkwartier in het buitenland hebben voornamelijk verkoopafdelingen in België. De sector heeft ook vier grote productie- en formuleringssites in België (Antwerpen, Seneffe, Gent en Luik). Daarnaast zijn een aantal Belgische ondernemingen actief in de sector. Phytofar, de Belgische vereniging van de industrie van gewasbeschermingsmiddelen, telt momenteel 19 leden die samen meer dan 90% van de Belgische omzet in gewasbeschermingsmiddelen vertegenwoordigen (Jaeken, 2018).

De agrochemie, de subsector van de chemische industrie die zich met minerale meststoffen en gewasbescherming op de landbouw richt, is in 2016 goed voor een geschatte omzet van 4,51 miljard euro. Minerale meststoffen realiseren een omzet van 2,34 miljard euro, bestrijdingsmiddelen zijn goed voor 2,17 miljard euro omzet. Dat is 6,9% van de totale omzet van de chemie en life sciences (technologische sector gericht op de gezondheid van mens en dier). De directe gemiddelde tewerkstelling van de agrochemie in Vlaanderen bedraagt 3.200 personen, waarvan 1.800 bij minerale meststoffen en 1.400 bij de bestrijdingsmiddelen (Jaeken, 2018 op basis van Belfirst). In 2017 heeft de agrochemie een handelsoverschot van 1,4 miljard euro. De verdeling van minerale meststoffen en gewasbeschermingsmiddelen in het handelsoverschot is 50/50 (Departement Landbouw en Visserij op basis van Eurostat).

2.3.3 Uitrustingssector

Binnen de agrarische toelevering verzorgt de uitrustingssector voornamelijk de productie van tractoren en landbouwmachines, veeteeltuitrusting en stallenbouw. In België bestaat deze sector uit een 30-tal ondernemingen waaronder enkele multinationale bedrijven en vele kmo's (kleine en middelgrote ondernemingen), gespecialiseerd in marktniches (aardappelrooiers, ploegen, aanhangwagens, versnipperaars, spuitmachines, enz.). Ze zijn zeer actief op exportvlak: ongeveer 80% van hun productie wordt uitgevoerd.

In 2017 telt de uitrustingssector 3.650 werknemers (+2,5% ten opzichte van 2016) en bedraagt de omzet 1,74 miljard euro (+8,4% ten opzichte van 2016). De investeringen van de sector worden op 23 miljoen euro geschat, wat vergelijkbaar is met het niveau van investeringen in 2016 (Nicolas, 2018).

2.3.4 Zaadsector

De bedrijven in de zaadsector zijn qua aard en structuur sterk verschillend. Ruim de helft van de bedrijven maakt deel uit van een internationale zaadonderneming. Een kleine helft van de bedrijven zijn eerder lokaal verankerde ondernemingen, soms met een familiale structuur, soms met een coöperatieve structuur. Van de 26 Belgische bedrijven liggen er 21 in Vlaanderen. De belangrijkste wereldspelers in zaden zijn ook prominent op de Belgische markt actief. Er is de laatste jaren een versnelde tendens waar te nemen waarbij grote multinationale ondernemingen steeds belangrijker worden in de Belgische zadenmarkt.

De zaadsector boekt in 2017 een omzet van ongeveer 140 miljoen euro. De voornaamste subsectoren zijn groentezaden (30% van de omzet, voornamelijk prei, tomaat, sla, witloof en koolsoorten), mais (23%), granen (12%, voornamelijk tarwe), suikerbieten (12%) en grassen (15%, voor zowel professioneel als particulier gebruik). Het gebruik van grassen en kruisbloemigen en de complexiteit ervan is sinds 2015 duidelijk gestegen ten gevolge van de implementatie van de vergroeningsmaatregelen in het kader van het Europese landbouwbeleid.

In België zijn de laatste jaren grote investeringen gebeurd in de zaadsector. Vorig jaar werd ook een nieuwe veredelingsite geopend, waarvan het investeringsbedrag op 10 miljoen euro wordt geraamd.

In 2017 bedraagt de tewerkstelling in de zaaizaadsector in België 400 werknemers. Dat aantal is steeds meer afhankelijk van het al dan niet aanwezig zijn van onderzoekinfrastructuur van buitenlandse ondernemingen in ons land. Het aantal is de laatste jaren vrij stabiel (Ballekens & Van Laecke, 2018).

2.4 VOEDINGSINDUSTRIE

De voedingsindustrie koopt allerlei primaire grondstoffen aan bij landbouwers, handelaars en andere voedingsbedrijven en verwerkt ze tot een (eind)product dat via de distributiesector (groothandel en retail) uiteindelijk bij de consument terechtkomt. De bestemming van de producten beperkt zich niet tot de menselijke consumptie, maar omvat ook dierlijke consumptie. De voedingsindustrie omvat zowel de eerste (bv. van graan naar meel) als de tweede transformatie (bv. van meel en andere grondstoffen tot brood). De voedingsindustrie is niet alleen producent van voedingsmiddelen, maar ook een belangrijke afnemer van andere producten en diensten, zoals verpakking, transport, energie en reclame (Elsen & Kielemoes, 2012).

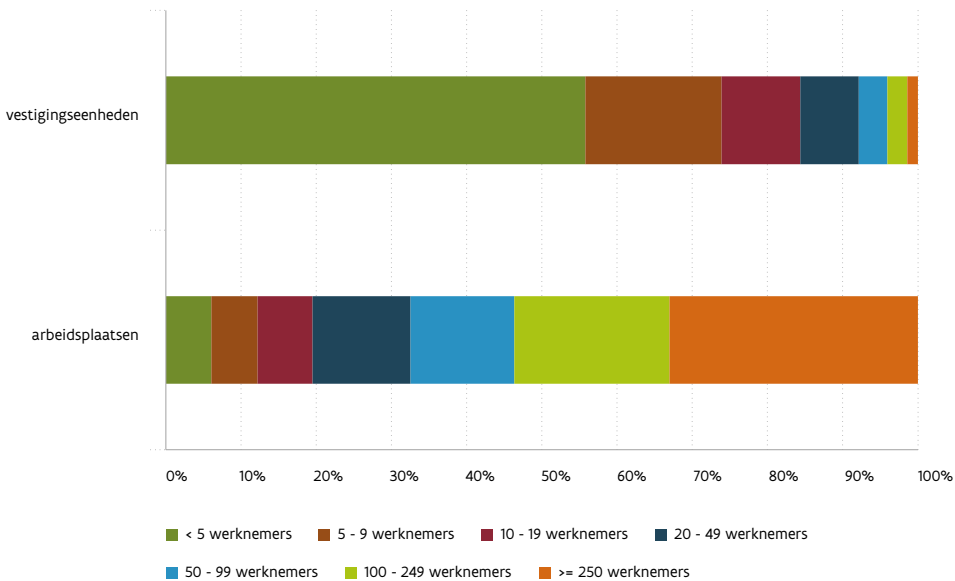
2.4.1 Structuur

De voedingsindustrie is een erg diverse sector en omvat een hele waaier van subsectoren. De activiteiten gaan van vervaardiging van dranken tot snoep, van brood tot vleeswaren, van zuivel tot bouillonblokjes, in zowel industriële als ambachtelijke bedrijven. Het belang van de verschillende subsectoren wordt beschreven op basis van Belgische cijfers van Fevia (2018a). De omzet is vrij gelijkmatig verdeeld tussen de verschillende subsectoren. Er is niet één sector die erboven uitspringt. De belangrijkste subsectoren zijn de vleesindustrie (12%), de vervaardiging van dranken (11%) en de vervaardiging van oliën en vetten (11%).

De verdeling van de omzet volgens de verschillende subsectoren blijft in de loop der jaren relatief stabiel. Ten opzichte van 2005 is de grootste omzetsijging waar te nemen bij de subsectoren van de oliën en vetten en de verwerking van groenten en fruit. Vlaanderen is goed voor meer dan 80% van de omzet van de Belgische voedingsindustrie.

De Vlaamse voedingsindustrie is een echte kmo-sector. Meer dan de helft (56%) van het aantal vestigingen telt minder dan 5 werknemers, 84% minder dan 20 werknemers. Slechts 8% van de vestigingen telt 50 of meer werknemers (figuur 3). De Vlaamse voedingsindustrie telt slechts 47 vestigingen met 250 of meer arbeidsplaatsen en twee vestigingen met 1.000 of meer werknemers. Uitgedrukt in aantal arbeidsplaatsen zijn de 55% kleinste vestigingseenheden goed voor slechts 6% van de arbeidsplaatsen. Vestigingseenheden met 50 of meer werknemers zijn goed voor 67% van het aantal arbeidsplaatsen. In de Vlaamse voedingsindustrie treedt een langzame schaalvergroting op: het aantal vestigingseenheden neemt af en het aantal arbeidsplaatsen per vestigingseenheid neemt toe. In 2007 telde een voedingsbedrijf gemiddeld 16,7 arbeidsplaatsen, tien jaar later zijn dit er naar schatting 19,4 (Fevia, 2018b).

Figuur 3. Verdeling van de vestigingseenheden en arbeidsplaatsen naar grootteklasse, 2016



Bron: Fevia (2018b) op basis van RSZ, IDEA-consult en Belfirst

2.4.2 Economisch

Tabel 3 geeft een overzicht van de evolutie van de Vlaamse voedingsindustrie over de voorbije negen jaar, op basis van de ABC-dataset.

Tabel 3. Economische kernindicatoren van de Vlaamse voedingsindustrie, 2008-2016

kernindicatoren voedingsindustrie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*	evolutie 2008-2016
bedrijven	5.246	5.141	5.113	5.036	4.915	4.808	4.652	4.528	4.580	-13%
omzet (miljard euro)	32,2	30,6	31,0	35,9	36,9	38,2	38,0	38,7	39,8	+24%
investeringen (miljoen euro)	937	816	736	863	1.015	896	951	1.065	1.188	+27%
tewerkstelling (voltijdse en deeltijdse arbeidsplaatsen)	66.969	66.921	66.338	66.442	66.468	65.638	64.961	65.051	65.128	-3%
toegevoegde waarde (miljard euro)	3,7	4,9	4,3	3,5	4,0	4,9	5,3	5,0	5,1	+39%

* voorlopige cijfers.

Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van FOD Economie, RSZ, RSVZ, Belfirst, Fevia

In 2016 telt de Vlaamse voedingsindustrie 4.580 bedrijven. In 2008 waren er dat nog 5.246. Ook de tewerkstelling neemt lichtjes af: 3% minder in 2016 dan in 2008. Voor alle andere indicatoren is een stijging waarneembaar. Sinds 2011 zitten de investeringen, afgezien van een iets minder 2013, in stijgende lijn. De omzet stijgt elk jaar en is met 24% toegenomen tussen 2008 en 2016. Vooral in 2011 realiseerde de sector een serieuze omzetstijging. De toegevoegde waarde is na 2008 met maar liefst 39% gestegen tot 5,1 miljard euro in 2016.

3 AGROHANDEL

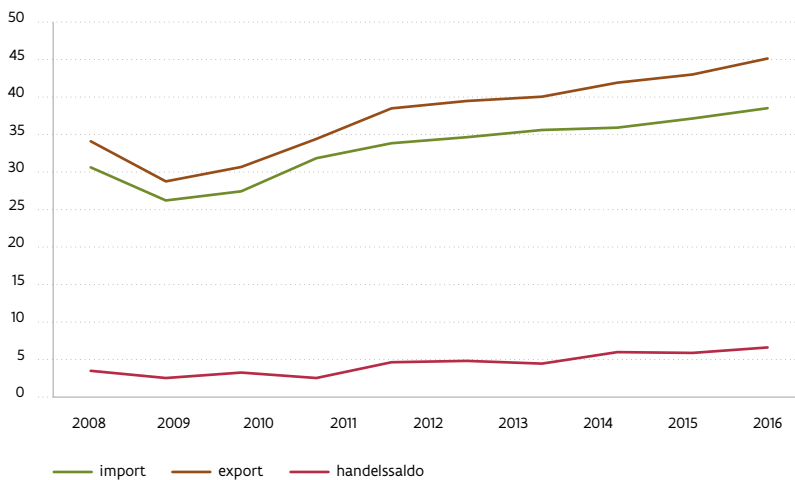
3.1 BESCHRIJVING

Vlaanderen heeft een open internationale economie, en dat geldt zeker voor de agrovoedingssector. Binnen Europa bekleedt België een vooraanstaande positie in de agrohandel, voornamelijk dankzij Vlaanderen. Agrohandelsproducten zijn breed te begrijpen: alle producten geproduceerd en/of verwerkt in het ABC vallen hieronder. Het gaat om landbouwproducten, voeding (inclusief dranken), maar ook niet-voeding: bv. agro-industriële producten als meststoffen, landbouwmaterieel of veevoeders (Samborski, 2016).

Agrohandelsproducten hebben in 2017 respectievelijk een aandeel van 11% en 12% in de totale Belgische in- en uitvoer, uitgedrukt in waarde. De invoer van agrohandelsproducten heeft een waarde van 38,5 miljard euro, de uitvoer is goed voor 45,0 miljard euro. Het Belgische handelsoverschot bedraagt 6,5 miljard euro. Volgens de Nationale Bank heeft Vlaanderen een aandeel van 83% in de import en 85% in de export bij agrohandelsproducten. België voert vooral in uit de buurlanden (57%), en vooral Nederland (26%). Ons land exporteert voor 57% naar de buurlanden en voor 25% naar de andere landen van de EU-28.

Figuur 4 geeft de evolutie weer van de Belgische agrohandel. De export bestaat voor een belangrijk deel uit geïmporteerde producten die hier al dan niet worden verwerkt en vervolgens weer worden geëxporteerd (wederuitvoer). Zowel de export als de import neemt toe. Over de gehele beschouwde periode heeft België een positieve agrohandelsbalans.

Figuur 4. Import, export en handelssaldo voor de Belgische agrohandel, miljard euro, 2008-2017



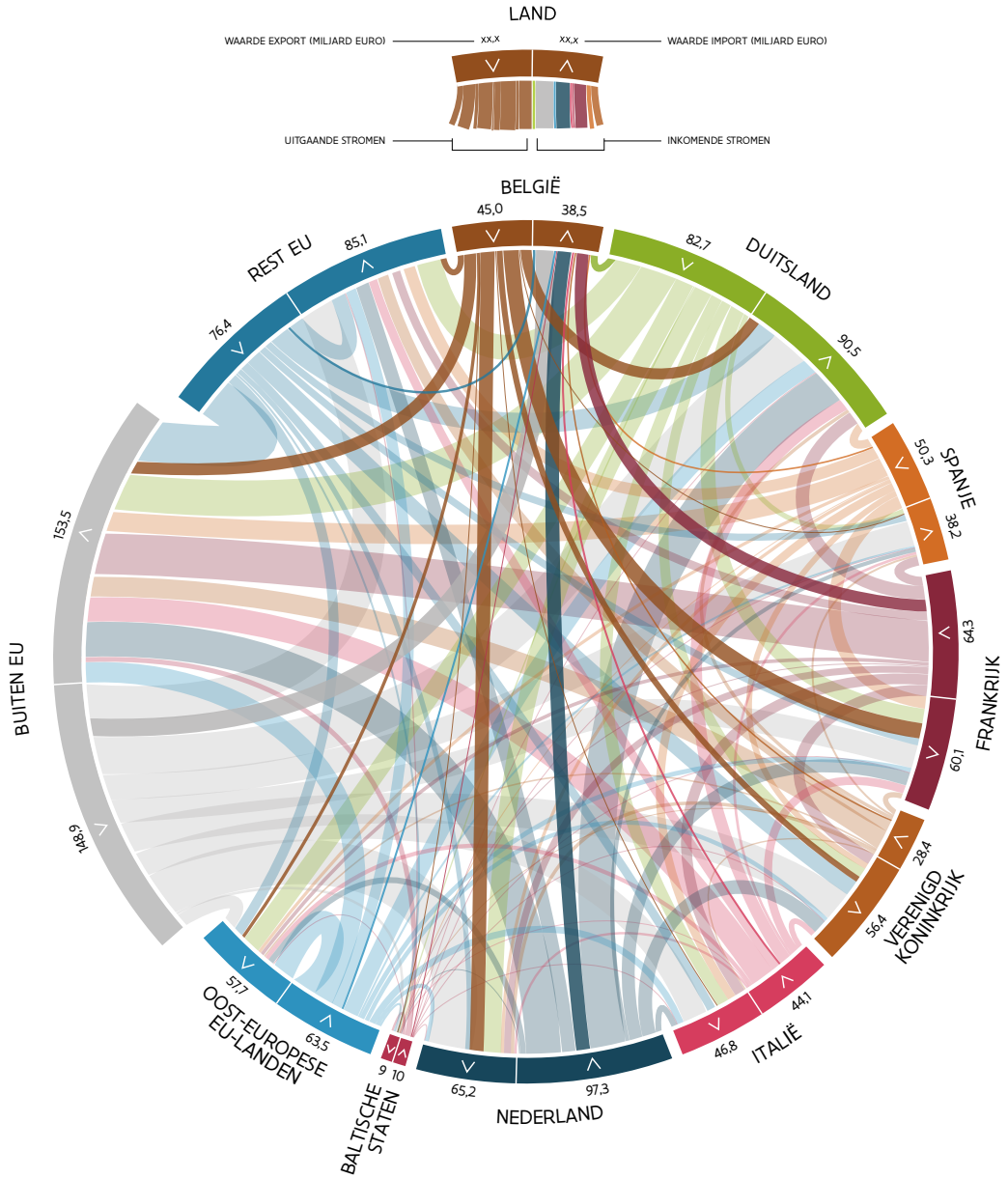
Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van Eurostat

De Belgische agrohandel wordt opgedeeld in vijf categorieën: akkerbouwproducten, tuinbouwproducten, dierlijke producten, agro-industriële producten (bv. bestrijdingsmiddelen en meststoffen) en andere producten (bv. vis en dranken). Vooral de dierlijke producten en agro-industriële producten dragen bij tot het positieve saldo, met een overschot van respectievelijk 2,1 en 1,9 miljard euro. Ook akkerbouw en andere producten hebben een positief saldo, respectievelijk 1,6 en 1,0 miljard euro. De tuinbouw is een zeer exportgerichte sector, maar toch is er voor tuinbouwproducten een tekort op de handelsbalans van 133 miljoen euro, o.a. door de invoer van exotisch fruit (bv. bananen).

De landen van de EU-28 voeren samen voor 561,5 miljard euro aan agrovoedingsproducten uit (zowel binnen als buiten de EU) en voeren voor 547,5 miljard euro aan landbouwproducten in. België heeft een aandeel van 8% in de totale agrarische uitvoer van de EU-28 en staat daarmee op de vijfde plaats na Nederland (17%), Duitsland (15%), Frankrijk (11%) en Spanje (9%). België is verantwoordelijk voor 7% van de totale invoerwaarde van alle landen van de EU-28 samen. Ons land komt hier na Duitsland (17%), Nederland (12%), Frankrijk (11%), het Verenigd Koninkrijk (10%) en Italië (9%). Het land met veruit het grootste agrohandelstekort is het Verenigd Koninkrijk met een saldo van -28,0 miljard euro. Het grootste handelsoverschot is voor Nederland met 32,1 miljard euro. België rangschikt zich met 6,5 miljard euro op de vierde plaats bij de hoogste agrarische handelssaldi binnen de EU-28.

Figuur 5 geeft een visuele weergave van de agrohandelsstromen. De dikte van de pijlen zijn in verhouding met de waarde van de handelsstroom. Zowel de import (↗) als export (↘) wordt aangegeven.

Figuur 5. Agrohandelstromen, miljard euro, 2017



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van Eurostat

3.2 BREXIT

Een kleine meerderheid van de Britse kiezers (52%) stemde in het brexit-referendum voor de uittreding uit de Europese Unie, waarop het Verenigd Koninkrijk officieel besliste tot de terugtrekking uit de EU. Deze beslissing heeft onvermijdelijk belangrijke gevolgen voor de Europese en Vlaamse economie. Vooral nog is het echter afwachten hoe de brexit-onderhandelingen tussen het Verenigd Koninkrijk en de EU zullen aflopen.

Voor België is het Verenigd Koninkrijk in 2016 met 8% de vierde belangrijkste Europese exportmarkt na Duitsland, Frankrijk en Nederland. De Belgische voedingsindustrie is met een exportwaarde van 1,5 miljard euro de vijfde belangrijkste economische sector wat de totale export van België naar het Verenigd Koninkrijk betreft. De export van voedingsproducten naar het Verenigd Koninkrijk is goed voor 10% van onze totale uitvoer aan voedingsproducten.

België exporteerde in 2016 voor 3,5 miljard euro aan agrarische producten naar het Verenigd Koninkrijk (incl. verwerkte producten, niet-voedingsproducten van agrarische oorsprong, meststoffen, pesticiden, landbouwmachines, visserijproducten, enz.). 80% van de exportwaarde wordt gerealiseerd door verwerkte producten. De voor de Vlaamse land- en tuinbouw relevantste sectoren met een relatief groot belang in de export zijn de zuivelsector (7,8%), de aardappelsector (7,5%), de (diepvries)groente-industrie (5,7%) en de vleessector (5,4%).

De toekomstige handelsrelatie maakt voorwerp uit van onderhandelingen tussen de EU en het Verenigd Koninkrijk en er kunnen invoertarieven vastgelegd worden voor bepaalde landbouwproducten. Als er geen akkoord wordt bereikt, valt de handel zelfs volledig terug op de Most Favoured Nations (MFN)-tarieven (het zogenaamde 'cliff edge-scenario') van de Wereldhandelsorganisatie (WTO) met relatief hoge tarieven.

Het ongunstigste scenario, een 'no-deal', kan een grote impact hebben met een significante terugval in handel van agrovoeding. Een akkoord tussen beide partijen zou de negatieve impact echter in grote mate kunnen milderden. De drie sectoren van de EU-27 die het meest beïnvloed zouden worden (op basis van het verhandelde volume) zijn verwerkte voedingsproducten, zuivel en vlees (Bellora et al., 2017).

Handelsbelemmeringen kunnen verder ook bestaan uit verschillen in wetgeving en normen (dus technische en niet-tarifaire belemmeringen) tussen beide handelspartners.

Na de brexit zal de afhankelijkheid van het Verenigd Koninkrijk voor de invoer van landbouw- en voedingsproducten op korte termijn niet snel veranderen en zal het VK de bevoorrading op peil moeten houden om zijn bevolking te voeden. De capaciteit om het allemaal zelf te produceren is momenteel gewoonweg niet aanwezig. Het staat het Verenigd Koninkrijk natuurlijk vrij om te 'shoppen' waar het dat wil. Gezien de bederfbaarheid van heel wat voedingsproducten met daaraan gekoppeld de specifieke problemen van logistiek en transport zal het Verenigd Koninkrijk hiervoor wellicht in grote mate aangewezen blijven op handel met zijn buurlanden uit de EU, waaronder België. Voor minder bederfbare producten is de kans theoretisch groter dat het Verenigd Koninkrijk buiten de EU op zoek zal gaan naar nieuwe (goedkopere) leveranciers.

Naast eventuele douaneheffingen voor landbouwproducten kunnen de kosten nog verhoogd worden door bijkomende grenscontroles om na te gaan of de producten in overeenstemming zijn met de oorsprongsregels, voedselveiligheidsnormen, of normen inzake plant- en diergezondheid. In elk geval zullen de administratieve lasten alleen maar toenemen. Aan beide zijden van het kanaal zullen de douane-administraties en andere bevoegde instanties zich moeten aanpassen om de grensformaliteiten en -controles in goede banen te leiden. Mogelijk ontstaat er ook enige congestie bij de grote havens van binnenkomst en vertrek vanwege de extra tijd die nodig is voor deze controles, met extra hinder voor de handel in agrovoedingsproducten.

De brexit zal ook gevolgen hebben voor het EU-beleid als gevolg van de herverdeling van de financiële middelen. Voor een uitgebreidere bespreking van de impact van de brexit op de Vlaamse landbouw, zie Lambrechts et al., 2018.

4 DISTRIBUTIE EN CONSUMPTIE

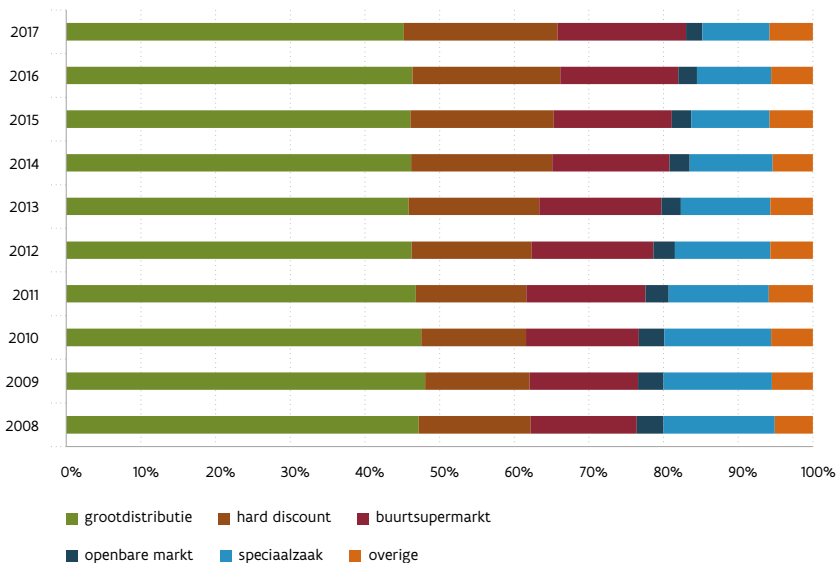
4.1 RETAIL

De retail levert fysieke goederen voor persoonlijk gebruik aan de consument. De voedingsretail bevoorradt zich (al dan niet via inkoopkantoren) via de groothandel, maar ook rechtstreeks bij de voedingsindustrie, de verzamelende handel of de landbouw. De voedingsretail is onder te verdelen in de niet-gespecialiseerde retailers (bv. supermarkt en buurtwinkel), de gespecialiseerde retailers (bv. slager en bakker) en een beperkt aandeel overige kanalen (bv. markten).

4.1.1 Aankoopkanalen voor (verse) voeding

In 2017 wordt, volgens een onderzoek van GfK in opdracht van VLAM, ongeveer 80% van alle verse voedingsaankopen in supermarkten gedaan. De zogenaamde grootdistributie (alle grote supermarkten zoals Delhaize, Colruyt en Carrefour) is voor versproducten de Vlaamse marktleider met bijna de helft van de markt in handen (figuur 6). Ten opzichte van 2008 is het aandeel van de grootdistributie ongeveer hetzelfde gebleven. Een opvallende trend is de opkomst van de hard discounters (Aldi, Lidl). Dit distributiekanaal heeft anno 2017 een aandeel veroverd van 21% t.o.v. 15% in 2008. De buurtsupermarkt (bv. Carrefour Express en Proxy Delhaize) houdt stand met een aandeel van 17% en kent zelfs een lichte groei t.o.v. 2008. Bij speciaalzaken zien we dan weer een terugval: in 2008 haalde dit kanaal nog een aandeel van 15% t.o.v. 9% in 2017. De openbare markten en de overige kanalen (waaronder hoeveverkoop) zijn goed voor het kleinste deel van de koek met respectievelijk 2% en 6% marktaandeel.

Figuur 6. Aandeel (op basis van besteding) van distributiekanaal voor versproducten, België, 2008-2017



Bron: GfK Belgium voor VLAM, 2018a

4.1.2 De niet-gespecialiseerde retail

De belangrijkste en bekendste groep binnen de retail zijn de niet-gespecialiseerde retailers, retailers die een breed assortiment aanbieden in plaats van zich te specialiseren binnen een bepaalde productcategorie.

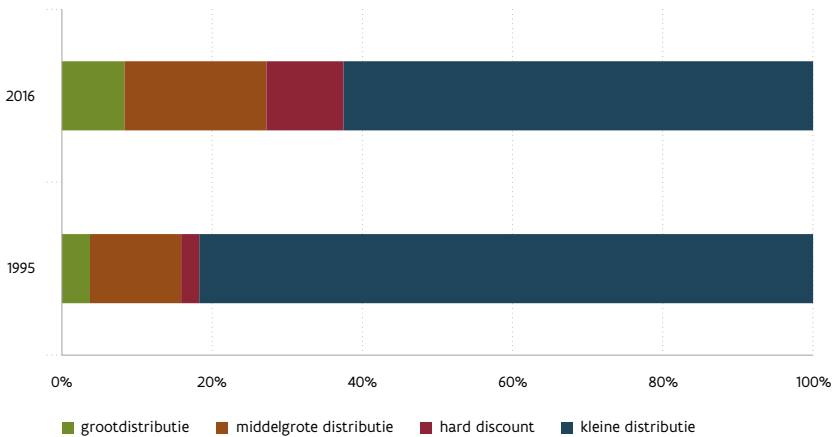
Nielsen (2017) maakt volgende indeling van de niet-gespecialiseerde retail:

- grootdistributie: bv. Colruyt, Delhaize-supermarkten en Carrefour Hypermarkten
- middelgrote distributie: bv. Okay, Proxy Delhaize en Carrefour Market
- kleine distributie: zelfstandige winkeliers en zelfbedieningszaken van ketens met oppervlakte onder 400 m² (bv. Carrefour Express)
- hard discounters: Aldi en Lidl

Binnen de ketens van de niet-gespecialiseerde retail is er sprake van een sterke concentratie. Enkele grote supermarktconcerns of -groepen die zich via een of verschillende formules van supermarkten op de consument richten, domineren de markt. De middelgrote en kleine distributie (buurtwinkels) zijn te begrijpen als een kleine variant van de supermarkt en zijn gericht op de lokale omgeving. Hard discounters zijn supermarktketens die een lager prijsalternatief bieden op de retailmarkt door het aanbod aan producten te beperken en vooral eigen merken (huismerken) aan te bieden.

Figuur 7 toont de verdeling tussen deze types in België. In 2016 zijn er 7.163 winkels in België, de afgelopen tien jaar is het aantal verkooppunten met ongeveer 10% afgenomen. Als we de afgelopen twintig jaar in beschouwing nemen, noteren we een daling van 45% (gemiddeld zo'n 277 winkels per jaar minder). Vlaanderen telt 4.085 winkels, goed voor 57% van het Belgische aantal.

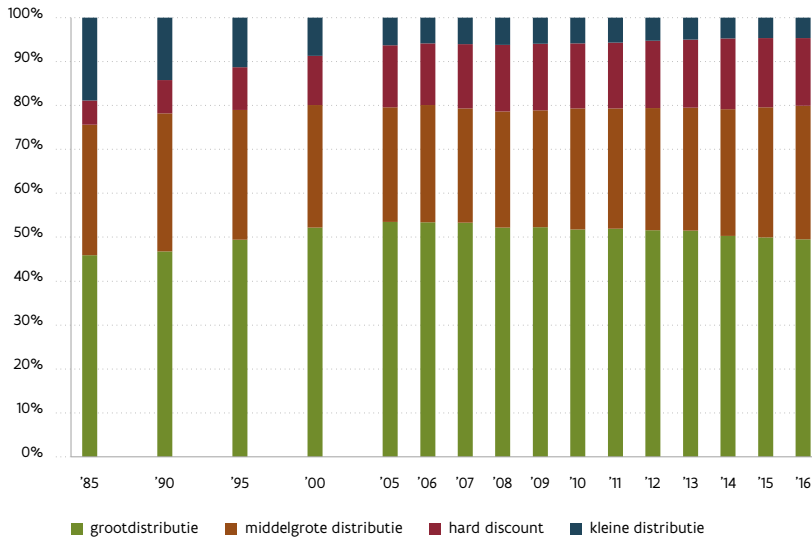
Figuur 7. Aandeel in het aantal winkels per afzetkanaal in de niet-gespecialiseerde retail, België, 1995 en 2016



Bron: Nielsen, 2017

De totale omzet van de niet-gespecialiseerde retail in België bedraagt in 2016 25,8 miljard euro, een stijging van 0,6% in vergelijking met 2015. De Belg geeft 11,9% van zijn budget uit aan voedsel in de niet-gespecialiseerde retail. Dat aandeel is vrij constant. Vlaanderen is met 13,8 miljard euro goed voor 53,5% van de omzet. Figuur 8 toont de procentuele verdeling van de omzet over de verschillende afzetkanalen van voedingsproducten in België (Nielsen, 2017).

Figuur 8. Verdeling van de omzet volgens verschillende afzetkanalen, België, 1985-2016



Bron: Nielsen, 2017

De grootdistributie telt 597 winkels in 2016 en is al ruim 20 jaar goed voor de helft van de markt. In 2016 bedraagt het aandeel 49,5%. De middelgrote distributie breidt uit, na een daling van het aantal winkels tussen 1995 en 2004, tot 1.352 winkels in 2016 en is de tweede in omzet met een marktaandeel van 30,4% in 2016. De laatste jaren neemt het marktaandeel van de middelgrote distributie toe. Het aantal winkels van de hard discounters is na een decennium van sterke groei (1995-2005) de laatste jaren aan het stabiliseren: 737 winkels in 2016. Hard discount heeft een marktaandeel van 15,4%. Ter vergelijking: in 1985 maakten zij nog maar 5,5% van de markt uit. Tussen 1985 en 2000 zien we een verdubbeling, sindsdien groeit het aandeel nog verder, weliswaar in een rustiger tempo.

Het aantal winkels en marktaandeel van de kleindistributie blijft onafgebroken dalen, met een uitzondering voor het marktaandeel in 2007 en 2008. In 1985 was dit segment nog goed voor bijna 19% van de markt, in 2016 is de sector in aandeel tot 5% gezakt. Het aantal winkels is de afgelopen tien jaar verder met 19% afgenomen tot 4.477 winkels in 2016. Sinds 1995 is deze subsector meer dan gehalveerd. Desondanks maakt de kleindistributie nog steeds 63% van het aantal winkels van de distributie uit. In dit segment zijn de belangrijkste redenen voor de afname de toegenomen concurrentie van georganiseerde supermarktketens en onvoldoende verkoop en winst, waardoor broodnodige investeringen uitblijven.

Als we kijken naar de situatie in Vlaanderen zien we een gelijkaardige marktverdeling. Het marktaandeel van de grootdistributie ligt lager (43%). Het marktaandeel van de middelgrote distributie (35%) en van de hard discount (17%) ligt iets hoger (Nielsen, 2017).

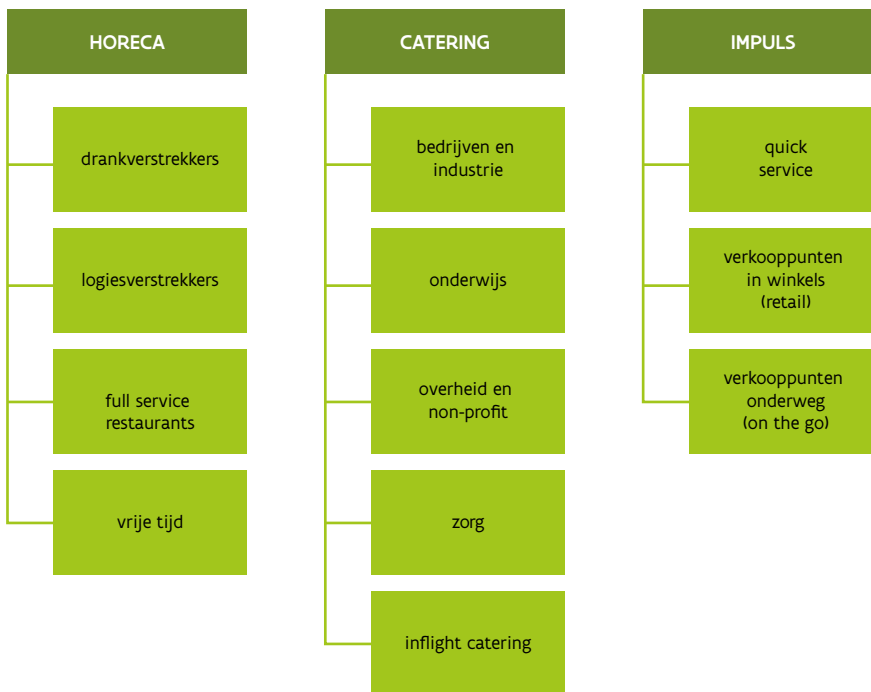
4.2 VOEDINGSDIENSTEN

Voedsel bereikt de consument via twee grote kanalen. Enerzijds is er het retailkanaal met de supermarkten als dominante spelers. Anderzijds is er de sector van de voedingsdiensten die de afgelopen decennia sterk is gegroeid: het gaat hier om maaltijden die buitenshuis worden klaargemaakt. Ongeveer 30% van het voedingsbudget gaat naar voeding en dranken buitenshuis.

4.2.1 Voedingsdiensten

De Belgische voedingsdienstensector bestaat uit de subsectoren horeca, catering en impuls (figuur 9). Het aantal verkooppunten stijgt tussen 2016 en 2017 in elk van de drie sectoren. Slechts in enkele subsectoren is er wel een daling. De twee grootste dalers zijn het aantal verkooppunten bij de overheid en non-profits (-14,8%), en drankverstrekkers (-1,9%). De bekendste tak, de horeca, omvat in 2015 16.808 drankverstrekkers (bv. cafés), 4.912 logiesverstrekkers (bv. hotels), 13.358 'full service'-restaurants (bv. traditioneel restaurant), en 19.785 vrijetijdzaken (bv. attracties en uitgaansleven). De catering levert voeding aan bedrijven en industrie (2.204 verkooppunten), onderwijs (6.595 verkooppunten), overheid en non-profit (98 verkooppunten) en zorginstellingen (1.897 verkooppunten). De tak impuls bevat 15.700 'quick service'- verkooppunten (bv. frituur), 1.976 verkooppunten in winkels (bv. kiosk) en 5.015 verkooppunten voor onderweg ('on the go', bv. tankstation) (Foodservice Alliance, 2018).

Figuur 9. Onderverdeling voedingsdiensten, België



Bron: Foodservice Alliance, 2018

Belgische consumenten besteden anno 2017 naar schatting 20,1 miljard euro aan voedingsdiensten, 2,3% meer dan in 2016. De horeca in totaal neemt 68,9% van de omzet van het kanaal op zich en is goed voor 13,9 miljard euro in 2017, een stijging van 3,2% t.o.v. 2016. In de horeca zijn de bestedingen bij logiesverstrekkers het sterkst gestegen (+19,8%). De catering heeft met 1,9 miljard euro, 0,4% minder dan in 2016, een aandeel van 9,4% in de bestedingen. De tak impuls staat met 4,4 miljoen euro in voor de overige 21,7% van de bestedingen in voedingsdiensten, een stijging van 1,0% t.o.v. 2016. Voornamelijk de bestedingen in verkooppunten onderweg nemen toe, 4,3% t.o.v. 2016 (Foodservice Alliance, 2018).

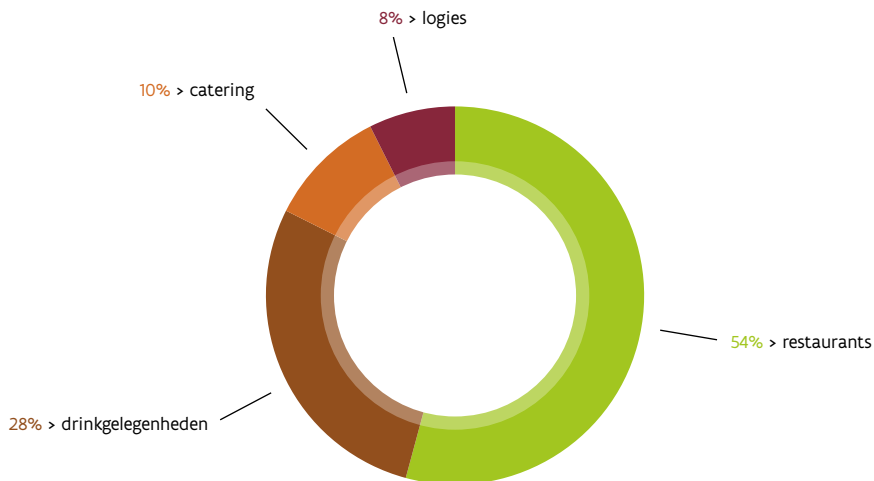
In 2017 brachten Belgen naar schatting 1,74 miljard bezoeken aan voedingsdiensten. De horeca is goed voor ongeveer de helft (51,9%) en doet het beter dan in 2016 (+4,3%). De grootste stijger zijn logiesverstrekkers (+30,5%). De catering is goed voor 306 miljoen bezoeken of 17,6% van de gehele foodservice en stijgt met 7,9% t.o.v. 2016. In absolute aantallen blijft de catering op het werk veruit het belangrijkste cateringkanaal met zo'n 196 miljoen bezoeken. Het impulskanaal is goed voor 530 miljoen bezoeken, zo'n 30,5% van het totaal, en stijgt met 2,5% sinds 2016. Dat komt door een stijging bij 'on the go' van 9,8%. Het aantal bezoeken bij 'quick service' en 'retail' daalde met respectievelijk 0,8% en 1,6% (Foodservice Alliance, 2018).

De komende jaren kan de Belgische voedingssector nog verder inzetten op voedingsdiensten die gebruik maken van online bestellingen en thuislevering. Hoewel deze markt de laatste drie jaar al bijna verdubbelde is er nog steeds een grote achterstand t.o.v. de buurlanden (VLAM, 2018a).

4.2.2 Horeca

Uit cijfers van Guidea (2018), het kenniscentrum voor toerisme en horeca, blijkt dat 34.102 of 6,2% van alle ondernemingen in Vlaanderen anno 2016 horecaondernemingen zijn. De grootste subsector binnen de horeca, de restaurants, zijn in Vlaanderen goed voor 18.487 ondernemingen of 54% van alle horecaondernemingen (figuur 10). Zowel het aantal als aandeel van de restaurants is sinds 2008 gestegen. Binnen de restaurants zijn er twee grote groepen: de eetgelegenheden met volledige bediening (52%) en de eetgelegenheden met beperkte bediening (48%). De tweede grootste subsector zijn die van de drinkgelegenheden, al daalt hun aantal: in 2016 zijn er 17% minder drinkgelegenheden dan in 2008. Daarnaast zijn er twee subsectoren waarin het aantal ondernemingen de laatste jaren sterk toenemen: het aantal vakantieverblijven (+95% ten opzichte van 2008) en het aantal cateringzaken (+29% ten opzichte van 2008).

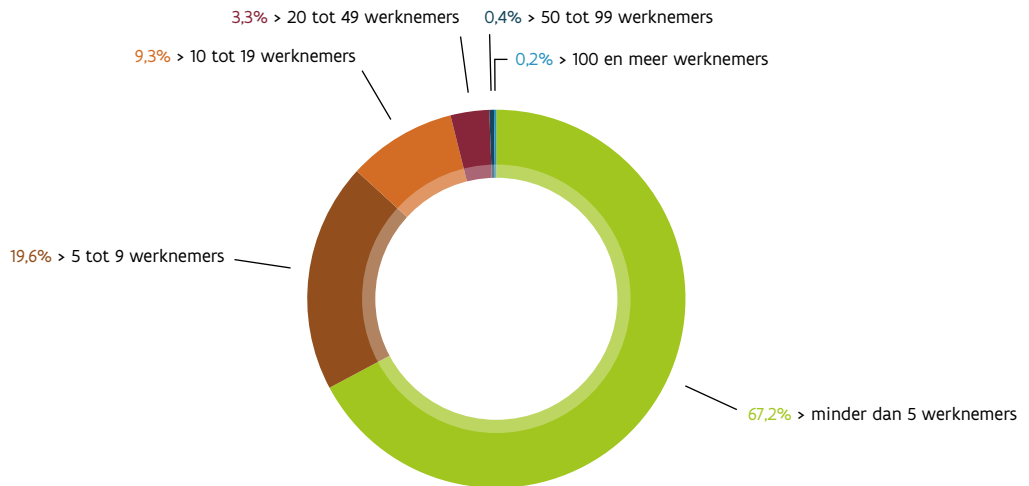
Figuur 10. Aandeel horecaondernemingen per subsector, 2016



Bron: Guidea, 2018 op basis van FOD Economie

De horecasector kent heel wat micro-ondernemingen. In 2017 zijn er in Vlaanderen bijna 20.000 horeca-ondernemingen die geen personeel in dienst hebben, naast 14.718 die personeel in dienst hebben. 67% van de werkgevers stelt minder dan 5 werknemers tewerk, 87% minder dan 10 (figuur 11).

Figuur 11. Aandeel werkgevers per grootteklasse (aantal werknemers) in Vlaamse horecasector, 2017



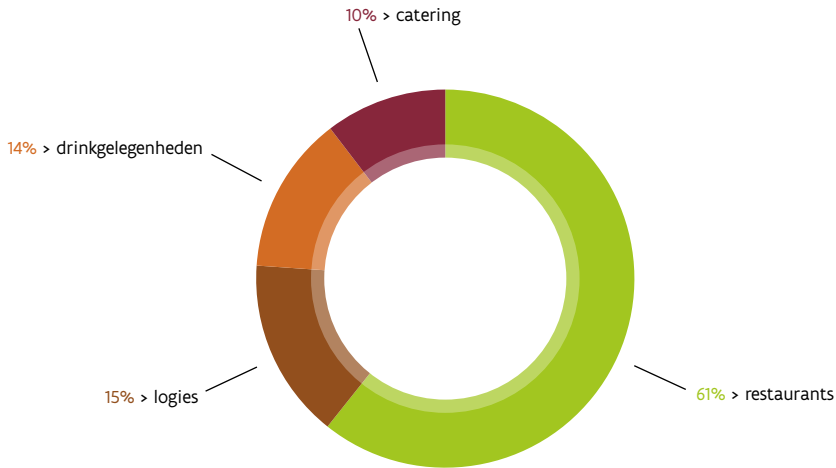
Bron: Guidea, 2018 op basis van RSZ

De conjunctuurgevoelige horeca kent een grote dynamiek. In 2016 werden er in Vlaanderen 3.630 horeca-ondernemingen opgericht en 2.925 stopgezet. De horecasector heeft een van de laagste overlevingspercentages. Na één jaar is 10% van de Belgische horecaondernemingen niet meer actief. Na vijf jaar is dat 47%, ruim boven het gemiddelde van alle economische sectoren (36%).

In 2016 werken 27.561 zelfstandigen (inclusief helpers) in de horeca in Vlaanderen. Dat zijn er netto 1.265 meer dan het jaar daarvoor (+5%). Daarnaast werken er in Vlaanderen 72.512 werknemers in de horeca (arbeidsplaatsen 2017). Het aantal stijgt sinds 2013. Vooral bij de eetgelegenheden met volledige bediening is het aantal werknemers gevoelig toegenomen. In de periode 2013-2017 is het aantal werknemers met liefst 23% gestegen (Guidea, 2018).

In 2016 bedraagt de omzet (excl. btw) in de Vlaamse horecasector 8,1 miljard euro. Ten opzichte van 2015 stijgt de omzet met 4%. De restaurants realiseren 61% van de omzet in de Vlaamse horecasector.

Figuur 12. Aandeel omzet (excl. btw) per subsector in de Vlaamse horecasector, 2016



Bron: Guidea, 2018

In 2016 stijgen de investeringen (excl. btw) in Vlaanderen met 43 miljoen euro of 7% tot 616 miljoen euro. Bij de investeringen is er een (licht) andere verdeling per subsector dan bij de omzet. De hotels en de andere logiesvormen zijn goed voor 29% van alle investeringen in de horecasector in Vlaanderen. Bij de omzet was hun aandeel nog 15%. De restaurants zijn ook hier de grootste subsector (met 51% van de investeringen). Drinkgelegenheden en catering zijn goed voor 11% en 9% van de investeringen in 2016 (Guidea, 2018).

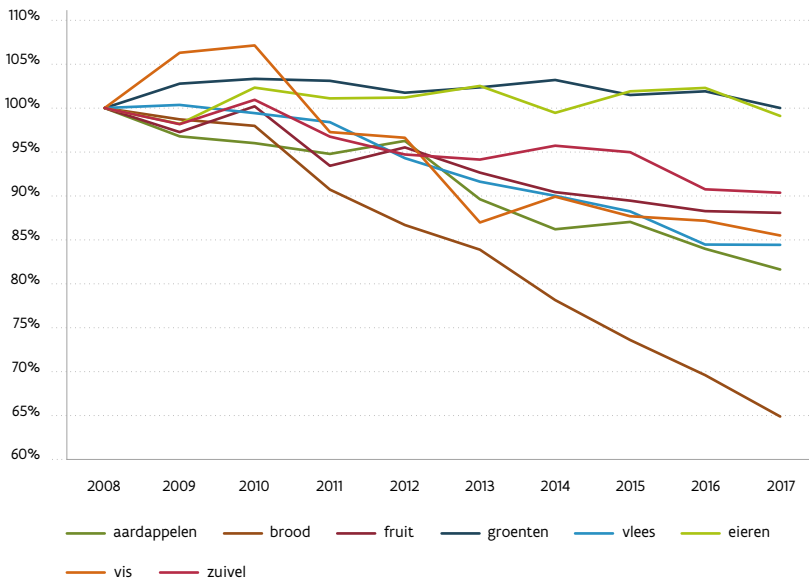
4.3 DE CONSUMENT

In 2017 telt Vlaanderen 6,5 miljoen inwoners (Statistiek Vlaanderen, 2018). Dat is 57% van de totale Belgische bevolking.

4.3.1 Consumptie

Figuur 13 toont de recente evolutie in het thuisverbruik (dus exclusief consumptie buitenshuis) van de belangrijkste (verse) agrovoedingsproducten in Vlaanderen tussen 2008 en 2017. In 2017 consumeert de gemiddelde Vlaming 31,4 kg aardappelen per jaar. Dat is 18% minder dan in 2008. Brood is de sterkste daler. In 2017 eten we gemiddeld 34 broden per persoon, wat 35% minder is dan in 2008. De consumptie van fruit volgt ook een dalende trend. In 2017 eten we gemiddeld 49,3 kg fruit, ongeveer 6,7 kg minder fruit dan negen jaar geleden (-12%). De consumptie van groenten is licht toegenomen in 2009 (3%), is daarna enkel jaren constant gebleven, om dan in 2017 opnieuw te dalen naar 40,1 kg per persoon, het niveau van 2008. Vlamingen eten gemiddeld minder vlees in 2017. In vergelijking eten we thuis met 26,3 kg 16% minder vers vlees (inclusief wild en gevogelte) dan in 2008. Enkel de consumptie van kip neemt toe van 7,1 kg in 2008 naar 7,9 kg in 2017 (+12%). Het thuisverbruik van eieren blijft ongeveer constant. In 2017 eten we gemiddeld 64 stuks. De consumptie van vis, week- en schaaldieren is eerst gestegen om vervolgens weer te dalen. In 2017 consumeren we gemiddeld 4,1 kg vis, week- en schaaldieren of 15% minder dan in het referentiejaar. Ook de zuivelconsumptie vertoont een dalende trend (-10%). In 2017 consumeren we gemiddeld 92,4 kg zuivel, en dan vooral melk, kaas en yoghurt.

Figuur 13. Thuisverbruik per persoon, belangrijkste agrovoedingsproducten, index (op basis van volume): 2008 = 100%, 2008-2017

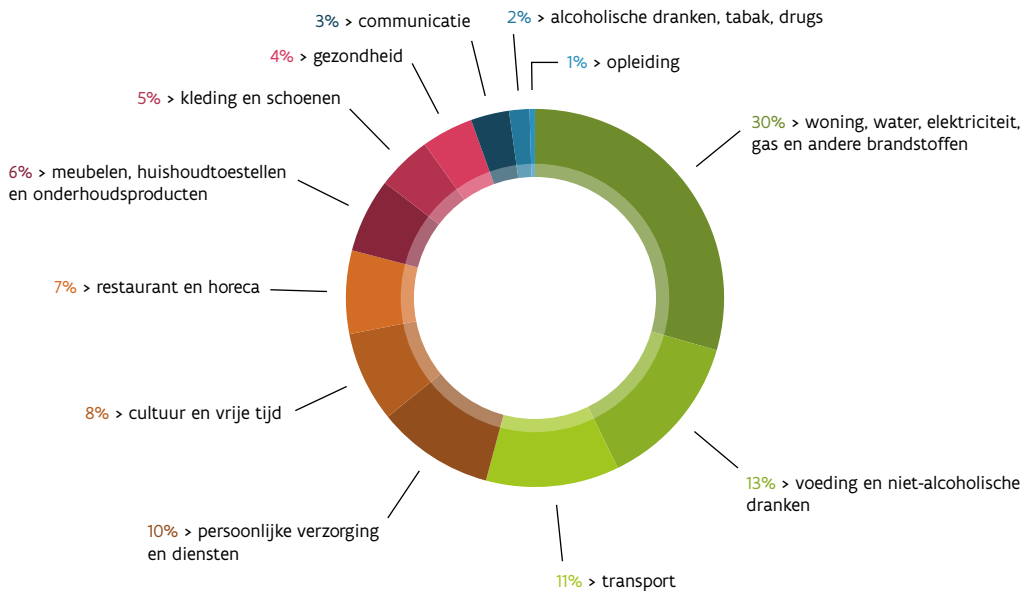


Aardappelen: vers en verwerkt; vlees: vers vlees inclusief gevogelte, wild en konijn; vis: verse vis, inclusief week- en schaaldieren
 Bron: GfK Belgium voor VLAM, 2018b

4.3.2 Huishoudbudget

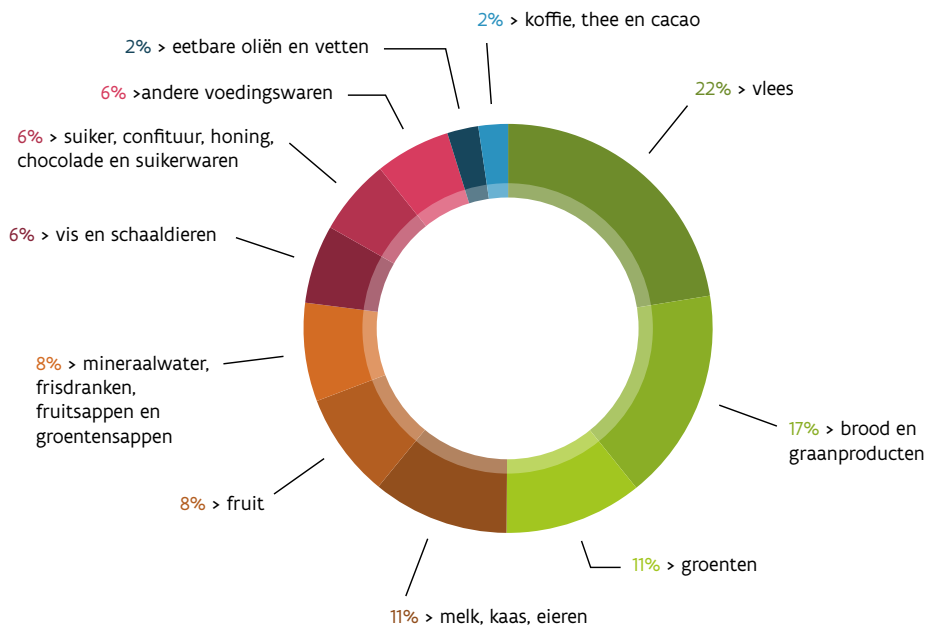
In Vlaanderen besteedt een gemiddeld huishouden in 2016 in totaal ongeveer 36.000 euro. 13% van dat budget gaat naar voeding en niet-alcoholische dranken (4.775 euro per jaar of 398 euro per maand), zoals figuur 14 illustreert. Dat is ongeveer hetzelfde aandeel als in Brussel en Wallonië. Vlamingen geven verhoudingsgewijs iets meer uit aan de categorie restaurant en horeca en aan cultuur en vrije tijd. Binnen de uitgaven van Vlaamse gezinnen voor voedingswaren en niet-alcoholische dranken, zoals weergegeven in figuur 15, neemt vlees het grootste aandeel in (22%), gevolgd door brood en graanproducten, groenten en melk, kaas en eieren. Thuisconsumptie wordt verder besproken in de sectorhoofdstukken.

Figuur 14. Verdeling van de uitgaven van de Vlaamse huishoudens, 2016



Bron: Statbel (Algemene Directie Statistiek - Statistics Belgium) - Huishoudbudgetenquête

Figuur 15. Verdeling van de uitgaven van Vlaamse huishoudens aan voeding en niet alcoholische dranken per product, 2016



Bron: Statbel (Algemene Directie Statistiek - Statistics Belgium) - Huishoudbudgetenquête

4.3.3 Aankoopcriteria

iVox bracht in opdracht van VLAM (2017) de aankoopcriteria in kaart die de Vlaamse verantwoordelijken voor aankoop van voeding (VVA) belangrijk vinden. Tabel 4 toont het belang van de verschillende criteria en de evolutie t.o.v. 2007. Opvallend is dat de top zes onveranderd is gebleven, enkel geur en prijs wisselde van plaats. De VVA's laten zich vooral leiden door zintuiglijke aspecten: ziet het product er vers, lekker en kwalitatief uit en ruikt het goed? Een ander belangrijk aspect is prijs. Ook veiligheid en informatie op de verpakking zijn nog steeds van belang bij de aankoop van verse voeding. Wat wel opvalt is de opmars van de criteria 'dierenwelzijn', 'lokaal geproduceerd', 'land van herkomst' en 'traceerbaarheid'. Daarnaast zijn er ook enkele opmerkelijke dalers, meer bepaald 'eerlijke handel', afwezigheid ggo's en 'label'. Net zoals in 2007 sluit biologische productie het rijtje van criteria af.

Tabel 4. Aankoopcriteria van de Vlaming bij verse voeding, 2007 en 2017

	2007	2017
1	versheid	versheid
2	smaak	smaak
3	kwaliteit	kwaliteit
4	prijs	geur
5	geur	prijs
6	uitzicht	uitzicht
7	info verpakking	veiligheid
8	veiligheid	dierenwelzijn
9	integrale ketenbewaking	info verpakking
10	praktische verpakking	praktische verpakking
11	dierenwelzijn	integrale ketenbewaking
12	milieubewust	afwezigheid additieven
13	afwezigheid additieven	milieubewust
14	eerlijke handel	lokaal geproduceerd
15	afwezigheid ggo's	land van herkomst
16	arbeidsomstandigheden	traceerbaarheid
17	label	arbeidsomstandigheden
18	soort winkel	soort winkel
19	traceerbaarheid	afwezigheid ggo's
20	lokaal geproduceerd	eerlijke handel
21	land van herkomst	label
22	biologisch	biologisch

Bron: InSites Consulting (2007) en iVox (2017) in opdracht van VLAM

LECTOREN

Els Bonte (Departement Landbouw en Visserij), Marianne Claessens (VLAIO), Pieter De Graef (SALV),
Timo Delveaux (Departement Landbouw en Visserij), Inse Jehaes (Departement Landbouw en Visserij),
Guy Lambrechts (Departement Landbouw en Visserij), Ludwig Lauwers (ILVO),
Isabelle Magnus (Departement Landbouw en Visserij), Ann Nachtergaele (Fevia),
Katrien Nijs (Departement Landbouw en Visserij), Luc Van Bellegem (VLAM), Danny Vandebecck (VAC),
Danny Van den Bossche (Departement Landbouw en Visserij), Floor Vandevenne (VMM),
Lieve Van Geldre (Departement Landbouw en Visserij),
Bart Vanwildemeersch (West-Vlaamse Milieufederatie), Hilde Wustenberghs (ILVO)