

NATIONALE STRATEGIE VOOR DUURZAME OPERATIONELE PROGRAMMA'S - DEEL 1

TOEPASSINGSJAAR 2015 - 2019

Datum: 30/06/2014

COLOFON

Samenstelling

Departement Landbouw en Visserij

Verantwoordelijke uitgever

Jules Van Liefferinge, secretaris-generaal Departement Landbouw en Visserij, Koning Albert II-laan 35 bus 40, 1030 Brussel

Depotnummer

D/2013/3241/355

Lay-out

Departement Landbouw en Visserij

Druk

Vlaamse overheid

Een digitale versie vindt u terug op

www.vlaanderen.be/publicaties of te verkrijgen via het mail adres

GMO-Beleid-Advies@lv.vlaanderen.be

INSTITUTIONELE ORGANISATIE VAN BELGIË.

Het beheer van het land wordt verzekerd door verschillende instanties die elk hun bevoegdheid uitoefenen voor de materies waarvoor ze bevoegd zijn.

België bestaat uit 3 Gemeenschappen (de Franstalige Gemeenschap, de Vlaamse Gemeenschap en de Duitstalige Gemeenschap), 3 Gewesten (het Vlaams Gewest, het Waals Gewest en het Gewest Brussel Hoofdstedelijk gebied), tien provinciën (Antwerpen, Vlaams-Brabant, Oost-Vlaanderen, West-Vlaanderen, Limburg, Waals-Brabant, Henegouwen, Namen, Luik en Luxemburg) en 589 gemeenten.

De bevoegdheden van de Gemeenschappen omvatten onderwijs, cultuur, persoonsgebonden zaken en het taalgebruik.

De bevoegdheden van de Gewesten omvatten ruimtelijke ordening, milieubescherming, **landbouw**, toerisme, openbare werken, regionale aspecten van het economische beleid, buitenlandse handel, tewerkstelling, regionale aspecten van het energiebeleid, organisatie en beheer van de lokale besturen (gemeenten, provincies, intercommunales), wetenschappelijk onderzoek in verband met de regionale bevoegdheden, en internationale betrekkingen in verband met de regionale bevoegdheden

In Vlaanderen werden de bevoegdheden van de Gemeenschap en het Gewest gefusioneerd onder de Vlaamse overheid.

Landbouw en Plattelandsontwikkeling

De bevoegdheden op het gebied van **landbouw** en plattelandsontwikkeling werden progressief overgedragen aan de gewesten (Speciale wet op de hervorming van de instellingen van 8 augustus 1980, gewijzigd door de wetten van 8 augustus 1988 en 15 mei en 16 juli 1993). De laatste fase van de staatshervorming, geconcretiseerd in de wet van 13 juli 2001 gaf aan de Gewesten een algemene bevoegdheid op het vlak van het landbouwbeleid zonder afbreuk te doen aan de bevoegdheden die als uitzonderingsmaatregel nog altijd afhangen van de federale overheid.

De federale overheid oefent dus geen enkele bevoegdheid meer uit betreffende landbouw en plattelandsontwikkeling met uitzondering van:

- de veiligheid van de voedselketen: vaststelling normen en controle van de normen met betrekking tot de gezondheidskwaliteit van de grondstoffen en de producten van dierlijke of plantaardige oorsprong, controle van de producten van dierlijke oorsprong
- de vaststelling en de controle op de normen betreffende de gezondheid en het welzijn van dieren, maatregelen m.b.t. het vervangingsinkomen en de vervroegde stopzetting van landbouwactiviteiten

De Belgische nationale strategie bestaat daarom uit 2 regionale strategieën: één voor Vlaanderen en één voor Wallonië.

INHOUDSOPGAVE

1	LOOPTIJD VAN DE NATIONALE STRATEGIE	1
2	ANALYSE VAN DE SITUATIE: OMGEVINGSANALYSE.....	2
2.1	METHODOLOGISCHE BEDENKING	3
2.2	KENMERKEN VAN DE VLAAMSE GROENTE- EN FRUITPRODUCTIE	4
2.2.1	Productie-eenheden	4
2.2.2	Areaal.....	5
2.2.3	Arbeid	11
2.2.4	Schaalvergroting.....	13
2.2.5	Productie	17
2.3	KENGETALLEN M.B.T. MILIEU	20
2.3.1	Energiegebruik	20
2.3.2	Gewasbescherming	21
2.3.3	Water	24
2.3.4	Kunstmest	26
2.3.5	Kengetallen kunstmestgebruik per gewas en Vlaanderen.....	28
2.3.6	Innovatie en investeringen	29
2.3.7	Innovatiegedrag	29
2.3.8	Nieuwe vestigingen en investeringen in de tuinbouw	30
2.4	RISICO'S EN KWETSBAARHEID.....	37
2.4.1	Risicobeheer en crisisbestendigheid.....	37
2.4.2	Welzijn	37
2.4.3	Conjunctuurindex.....	38
2.5	KETEN	40
2.5.1	Producentenorganisaties	40
2.5.2	Alternatieve en korte ketens als vernieuwde afzetkanalen	45
2.5.3	Voedingsindustrie.....	46
2.5.4	Consumptie.....	47
2.6	BIOLOGISCHE GROENTEN EN FRUIT	49
2.6.1	Aantal productie-eenheden.....	49
2.6.2	Biologisch areaal.....	49
2.6.3	Distributie en consumptie van biologische producten	51
2.7	BELGISCHE TUINBOUW IN EEN INTERNATIONAAL PERSPECTIEF	53
2.7.1	Productie	53
2.7.2	Organisatiegraad	56
2.7.3	Internationale handel	57
2.8	CONCLUSIES.....	63
3	SWOT ANALYSE.....	65
3.1	PROCESBESCHRIJVING.....	65
3.2	RESULTATEN	65
4	ENQUÊTE	68
5	EVALUATIE NATIONALE STRATEGIE	98

Gebruikte afkortingen

AF: actiefonds

GMO: gemeenschappelijke marktordening

LS: lidstaat

OP: operationeel programma

PDPO: planningsdocument plattelandsontwikkeling

PO: producentenorganisatie

UPO: unie van producentenorganisaties

VAK: voltijdse arbeidskrachten

VLIF: Vlaams Landbouwinvesteringsfonds

INLEIDING

"Samen naar een toekomstgerichte tuinbouw

in een vitaal, Vlaams platteland."

- **"samen"** wijst op de participatieve aanpak. De Europese, de nationale, de regionale overheid gaat in samenwerking en overleg met de tuinbouwers en andere betrokkenen werken aan... Samen verwijst ook naar alle leden en alle personeel van de producentenorganisaties. Samen verwijst ook naar productie samen met handel en verwerking.
- **"naar"** verwijst op het vooruit kijken, het dynamische en proactieve.
- **"toekomstgericht"** spreekt voor zichzelf. Het streven naar vernieuwing en vooruitgang vormt een belangrijk stuk van de strategie.
- **"vitaal"** staat voor levensvatbaar en levenskrachtig **"platteland"** waarin de tuinbouw zijn plaats kan vinden en waaraan de tuinbouw als volwaardige economische sector kan bijdragen. De tuinbouwsector zal door zijn milieuvriendelijke maatregelen bijdragen tot de duurzame ontwikkeling van datzelfde platteland.
- **"Vlaams"**: geografische verwijzing. Deze strategie vormt de Vlaamse vertaling van het Europese GMO-verhaal.

De Nationale strategie voor operationele programma's legt het Vlaamse kader vast waarbinnen acties en maatregelen kunnen ontwikkeld worden door de erkende producentenorganisaties en /of hun unies.

De Nationale Strategie:

1. vertrekt van een strategie en visie op de toekomst van de sector, gebaseerd op een grondige achtergrond- en SWOT-analyse, bevraging van de sector en een evaluatie van de voorgaande GMO periode;
2. maakt het mogelijk om weldoordachte acties in het operationeel programma van 2015-2019 op te nemen;
3. biedt een betere beleidssteuning en omkadering aan de PO's;
4. geeft concrete richtlijnen en interpretaties van de betrokken overheden (zowel Europees als Vlaams) die ook bij de controles zullen gebruikt worden;
5. maakt continue beleidsevaluatie mogelijk op basis van indicatoren;
6. verzamelt alle administratieve verplichtingen en rapporteringsvoorwaarden;
7. genereert een transparant informatiebeleid;

Het streven naar **vernieuwing** en vooruitgang vormt een belangrijk stuk van de strategie. Onze producentenorganisaties hebben op Europese schaal al een zeer hoge graad van ontwikkeling bereikt. Deze voorsprong die over de jaren heen werd opgebouwd kan echter snel bijgeboend worden door de concurrentie.. Vertrekkend uit de bestaande situatie moet daarom worden verder gebouwd en moet een positieve evolutie tot stand komen ten opzichte van de beginssituatie.

Deze strategie kwam tot stand dank zij de intense samenwerking tussen het kabinet van de Minister van Landbouw en Visserij, het Departement en het Agenstschap Landbouw en Visserij en de betrokken sector. Een nauwe samenwerking tussen het beleid en de uitvoering moet zorgen voor een grote mate van uitvoerbaar- en controleerbaarheid.

Individuele telers werden rechtstreeks betrokken via onze enquête. Vertegenwoordigers van de PO's, UPO's en de landbouworganisaties zaten in de focusgroep voor de SWOT-analyse en werden 2 maal samengebracht voor een discussie over de ontwerp teksten. Doorheen het proces was er voor alle betrokkenen ook mogelijkheid tot het indienen van schriftelijke opmerkingen

Deze strategie wordt dus onderschreven door de overheden én door de productiesector.

CONTEXT

Sinds de jaren negentig was het marktverloop voor groenten en fruit weinig bemoedigend en er was nood aan meer en verschillende producten en kwamen er steeds nieuwe kwaliteits- en milieueisen terwijl de prijsvolatiliteit hogen toppen scheerde.. De marktsituatie was vooral veranderd door de groeiende dominantie van enkele zeer grote distributiegroepen en supermarktketens.

Als antwoord hierop heeft de EU sinds 1997 de rol van de producentenorganisaties versterkt om zo schaalvoordelen en een sterkere onderhandelingspositie op de markt te krijgen. De concentratie van het aanbod wordt aangemoedigd door het feit dat het lidmaatschap van een producentenorganisatie een voorwaarde is om Europese financiële steun te krijgen.

In de voorbije jaren werd de oorspronkelijke GMO meermaals bijgestuurd. toch blijft de rol van de producentenorganisaties en hun medeverantwoordelijkheid in het beheer van de sector behouden. Klassieke marktmechanismen zoals interventie werden verder afgebouwd maar nieuwe crisismaatregelen werden gecreeerd

Deze nationale strategie vormt het sluitstuk van de Europese en Vlaamse regelegeving om de GMO, de Gemeenschappelijke Marktordening voor Groenten en Fruit in de praktijk optimaal te benutten.

1 LOOPTIJD VAN DE NATIONALE STRATEGIE

Deze nationale strategie is van toepassing op de periode van **2015 – 2019**. Elke producentenorganisatie of unie van producentenorganisaties erkend in Vlaanderen moet zijn operationeel programma indienen of wijzigen in lijn met deze nationale strategie.

De nationale strategie kan in de nabije toekomst nog worden gewijzigd, met name in het licht van de controles, audits en evaluatie maar ook ingeval van een wijzigend Europees beleid¹. Dergelijke wijzigingen zullen evenwel tijdig worden aangekondigd en nieuwe regels worden in het volgende werkjaar van toepassing tenzij expliciet bepaald.

Om een langere termijnpolitiek toe te laten worden PO's of UPO's verplicht om operationele programma's neer te leggen voor 5 jaar. Vijfjarenprogramma's moeten toelaten om een beleid te ontwikkelen over een langer periode.

Jaarlijks is een bijsturing van het meerjaarlijkse programma mogelijk voor de volgende jaren. Wijzigingen moeten ingediend worden vóór 15 september en deze kunnen ingang vinden op 1 januari van het daaropvolgende jaar.

Tussentijdse wijzigingen in de loop van het jaar zijn ook mogelijk. Hiervoor worden dezelfde administratieve richtlijnen gevolgd als voor de grote wijzigingen met inachtneming van volgende punten:

- het moet gaan om beperkte aanpassingen die het programma niet substantieel omgooien;
- wijzigingen worden in de loop van het jaar slechts aanvaard tot en met 15 september;
- dit soort wijzigingen mogen het operationele fonds met niet meer dan 25% wijzigen;
- voor elke wijziging van meer dan 5% per actie moet ook de goedkeuring verkregen worden; elke wijziging moet aangemeld worden.
- de wijziging kan ten vroegste geaccepteerd worden met terugwerkende kracht tot de datum van aanvraag van de wijziging. De PO heeft er dus alle voordeel bij om de wijzigingen tijdig aan te vragen.
- acties die uitgevoerd worden voor dat de goedkeuring bekomen werd, worden op eigen risico uitgevoerd.

Elk jaar op of voor 15 september moet elke producentenorganisatie of unie van producentenorganisaties, samen met eventuele wijzigingen van het programma, een concrete invulling van het budget voor het volgende jaar voorleggen (ook als er geen wijziging van het programma gevraagd wordt!). Deze invulling moet gebaseerd zijn op de waarde van de afgezette productie van het referentiejaar.

¹ Met toekomstige wijzigingen van de Europese verordeningen kan uiteraard op dit moment nog geen rekening gehouden worden.

2 ANALYSE VAN DE SITUATIE: OMGEVINGSANALYSE²

In dit hoofdstuk geven we een beschrijving van de bestaande situatie in de sector groenten en fruit aan de hand van gekwantificeerde gegevens, op het gebied van productie én handel, consumptie met de nadruk op de sterke en de zwakke punten van de sector, de trends, de ongelijkheden, de behoeften, de achterstanden en het ontwikkelingspotentieel.

Hierbij wordt vooral aandacht gegeven aan de voornaamste trends, de sterke en zwakke punten van de sector, onder meer wat het concurrentievermogen betreft, en het ontwikkelingspotentieel van de producentenorganisaties. Voor de sector groenten en fruit werd een SWOT-analyse gemaakt. Ook de milieueffecten (gevolgen/drukfactoren) van de groente- en fruitteelt komen uitgebreid aan bod.

Op basis van deze situatieschets wordt een antwoord gezocht op de vraag wat het potentieel is van de sector en deelsectoren en waar de ontwikkelingsnoden liggen.

Gezien de GMO in kwestie focust op groenten en fruit, zal het document de klemtoon leggen op deze productiesectoren. In de gevallen waar er ruimer gekeken wordt (bv. als het gaat om de tuinbouw inclusief sierteelt), wordt dat duidelijk vermeld in de tekst.

Het rapport start met een belangrijke methodologische bedenking rond de trendbreuk in de data van de landbouwtelling door de FOD Economie - Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie. Vervolgens focussen hoofdstukken 3, 4, 5 en 6 op de primaire productie. Het derde hoofdstuk gaat dieper in op de kenmerken van de Vlaamse groente- en fruitproductie. De milieu-impact van de productie komt aan bod in hoofdstuk 4. Hoofdstuk 5 beschrijft de innovaties en investeringen die de bedrijven doorvoerden, terwijl het 6de hoofdstuk de risico's en de kwetsbaarheid in kaart brengt. Hoofdstuk 7 gaat vervolgens dieper in op de keten waarlangs de producten vermarkt worden. De biologische keten – gaande van productie tot consumptie – komt aan bod in hoofdstuk 8. In het 9de hoofdstuk wordt de situatie van de Belgische groente- en fruitproductie in een internationaal perspectief bekeken. Het rapport eindigt met de conclusies in hoofdstuk 10.

² Bron: Vervloet D., Vuylsteke A. & Deuninck J. (2014) *Uitgangssituatie groenten en fruit - Achtergronddocument bij de Nationale strategie voor de GMO groenten en fruit*, Departement Landbouw en Visserij, afdeling Monitoring en Studie, Brussel.

2.1 Methodologische bedenking

Jaarlijks bevaart de FOD Economie - Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie de landbouwers door middel van een enquête in mei. De gegevens worden samengevoegd met beschikbare gegevens uit administratieve databanken (zoals SANITEL en GBCS) en vormen samen de landbouwenquête. De landbouwenquêtes geven een volledige en gedetailleerde momentopname van de landbouw. Ze bieden de mogelijkheid om te antwoorden op diverse en gevarieerde vragen op alle geografische niveaus, over de oppervlakten van de teelten, het aantal dieren, enz.

In verband met 2011 staat op de ADSEI-website volgende belangrijke mededeling:

Om de landbouwenquête administratief te vereenvoudigen, is de editie van 2011 niet meer gebaseerd op de landbouwers die hebben deelgenomen aan de landbouw telling van 2010, maar op de landbouwers die een "verzamelaanvraag" hebben ingediend bij het Vlaams Gewest of een "déclaration de superficie" bij het Waals Gewest. Dat heeft gevolgen voor het aantal landbouwbedrijven in ons register. In bepaalde gevallen wordt een 'productie-eenheid', die tevoren als een bedrijf werd beschouwd, nu opgenomen in een aangifte op een hoger beheersniveau. De oppervlakten en de veestapel die bij die oude eenheid hoorden, verdwijnen niet uit de resultaten maar worden opgeteld bij andere aangiften. **Het voornaamste gevolg daarvan is een vermindering van het aantal landbouweenheden (of bedrijven) in het register.** Die vermindering van administratieve aard voegt zich dit jaar bij de evolutie van de opheffingen en oprichtingen van bedrijven. **In 2011 is er dus een chronologische breuk in het register van landbouwbedrijven.**

Concreet is de impact van deze ADSEI-verandering in dataverzameling het grootst op het aantal glastuinbouwbedrijven (Tabel 1). Tussen 2010 en 2011 neemt het aantal sterk af: er zijn nog 629 gespecialiseerde bedrijven met groenten onder glas (-36%) en 249 in sierteelt onder glas (-54%). Het lijkt erop dat veel kleinere bedrijven niet meer werden opgenomen in de landbouw telling, ook omdat glastuinbouwers met een groeimedium kleiner dan 50 are niet aangifteplichtig zijn. De arealen van de deelsectoren onder glas dalen minder spectaculair (-20%). Het areaal serres loopt met 14% terug.

Tabel 1: Aantal bedrijven volgens ADSEI, per deelsector, 2005-2011

deelsector		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Akkerbouw	1.788	1.814	1.830	1.779	1.804	1.837	1.975
2	Melkvee	4.102	3.853	3.610	3.559	3.486	3.318	2.989
3	Vleesvee	1.680	1.728	1.826	1.905	1.906	1.867	1.969
4	Varkens	3.525	3.448	3.313	3.232	3.092	3.020	2.967
5	groenten in openlucht	861	822	791	776	745	726	704
6	groenten onder glas	1.275	1.239	1.199	1.136	1.066	987	629
7	sierteelt onder glas	689	657	635	581	557	536	249
8	Fruit	1.056	1.022	997	988	950	905	887
9	overige landbouwbedrijven	7.138	6.848	6.515	6.029	5.792	5.621	5.634
10	overige tuinbouwbedrijven	1.319	1.253	1.155	1.100	1.056	1.027	842
totaal		23.433	22.684	21.871	21.085	20.454	19.844	18.845

Bron: AMS op basis van FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie

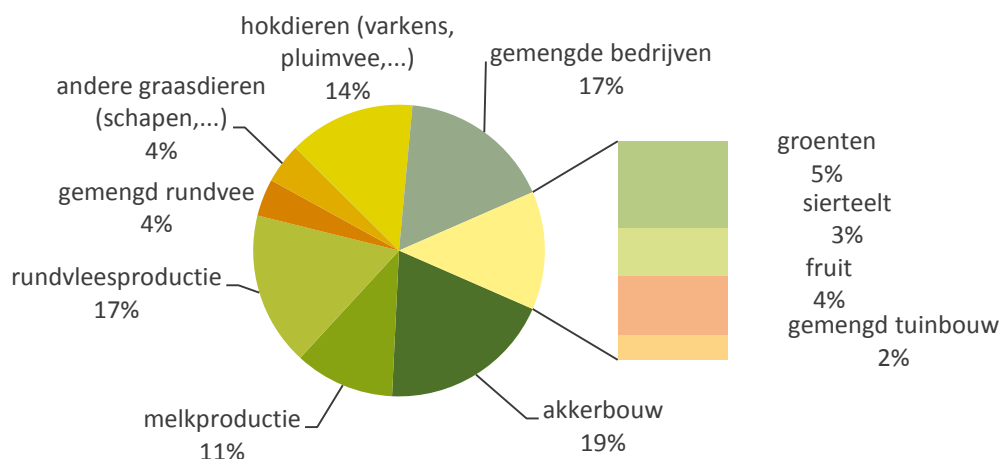
2.2 Kenmerken van de Vlaamse Groente- en fruitproductie

Het hoofdstuk beschrijft de Vlaamse groente- en fruitproductie aan de hand van kengetallen. Er wordt daarbij achtereenvolgens ingegaan op de productie-eenheden, het areaal, de arbeidskrachten, het proces van schaalvergroting, het productievolume en de consumptie.

2.2.1 Productie-eenheden

In 2012 waren ongeveer 14% van de Vlaamse landbouwexploitaties gespecialiseerde tuinbouwbedrijven. Dit komt overeen met 3.307 bedrijven. Hiervan zijn 1.324 bedrijven gespecialiseerd in groenten en 903 in fruit (Figuur 1).

Figuur 1: Indeling van de bedrijven per productierichting, Vlaanderen, 2012



Bron: AMS op basis van FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie

Het aantal bedrijven dat groenten en fruit teelt, ligt echter hoger. In 2012 teelde 22,6% van alle landbouwbedrijven (5.709 bedrijven) groenten en/of fruit. Meer specifiek gaat het om 4.201 bedrijven die groenten telen en 1.855 bedrijven die fruit telen. Tabel 2 toont dat het aantal bedrijven in 2012 gevoelig geslonken is ten opzichte van 2001. Zowel voor groenten als fruit is het aantal bedrijven onder glas gehalveerd.

Tabel 2: Evolutie aantal groente- en fruitbedrijven in Vlaanderen - situatie mei periode 2001-2012

Bedrijven met	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 *	2012
Groenten	6.798	6.615	6.481	6.078	5.766	5.616	5.299	5.016	4.851	4.612	3.938	4.201
- groenten open lucht	5.701	5.552	5.483	5.109	4.816	4.715	4.454	4.221	4.126	3.953	3.536	3.844
- groenten onder glas	1.670	1.617	1.556	1.517	1.470	1.403	1.346	1.267	1.181	1.096	750	717
Fruit	3.352	3.161	3.072	3.008	2.915	2.779	2.642	2.501	2.357	2.235	1.858	1.855
- fruit open lucht	2.973	2.796	2.729	2.684	2.586	2.458	2.320	2.174	2.036	1.945	1.663	1.700
- fruit onder glas	907	871	863	830	816	807	759	732	692	655	480	463

Bron: AMS op basis van FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie (* trendbreuk)

Tabel 3 toont aan dat de teelt van groenten en fruit zich vooral in Vlaanderen bevindt. Dat is het meest uitgesproken voor de glasgroenten: ca. 95% van deze bedrijven ligt in Vlaanderen. Als we naar de volledige land- en tuinbouwsector kijken, ligt ca. twee derde van de bedrijven in Vlaanderen. Over de jaren is er wel een daling van het aandeel Vlaamse bedrijven. Zo daalde het aandeel Vlaamse bedrijven met groenten over de periode 2001-2012 van 85% tot 78%. Het

aandeel van Vlaamse fruitteeltbedrijven in het Belgisch aantal fruitbedrijven daalt ook, maar minder sterk dan voor groenten.

Tabel 3: Aandeel Vlaamse bedrijven ten opzichte van het aantal Belgische bedrijven (in %), 2001-2012

% bedrijven met	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 *	2012
Groenten	85	84	82	82	82	81	82	81	80	79	78	78
- groenten open lucht	82	81	80	80	79	78	79	78	78	76	77	76
- groenten onder glas	97	97	96	96	96	96	96	96	95	94	95	95
Fruit	93	93	93	92	92	91	91	91	91	90	89	89
- fruit open lucht	93	92	92	92	91	90	91	90	90	89	89	88
- fruit onder glas	94	94	94	94	94	94	93	92	92	91	90	91
Alle land- en tuinbouwbedrijven	66	67	67	67	67	67	67	66	66	66	66	65

Bron: AMS op basis van FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie (* trendbreuk)

Wat het juridische statuut van de bedrijven betreft, worden er steeds meer vennootschappen opgericht. In vergelijking met de andere sectoren kent de tuinbouw het grootste aandeel vennootschappen. In 2012 is 26% van de bedrijven met een vennootschapsvorm gespecialiseerd in tuinbouw. Binnen het totaal aantal landbouwbedrijven bedraagt het aandeel vennootschappen in 2012 14% (AMS op basis van FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie).

2.2.2 Areaal

2.2.2.1 Evolutie van het areaal

Van de totale oppervlakte cultuurgrond in Vlaanderen wordt in 2012 8% gebruikt voor het geheel van de tuinbouwteelten: 49.211 ha. Daarvan is 54% bestemd voor groenteteelt en 34% voor fruitteelt. In de periode 2001 - 2012 bleef het areaal voor de groente- en fruitsectoren vrij constant rond de 43.000 ha (Tabel 4).

Tabel 4: Oppervlakte besteed aan groente- en fruitteelten (alle bedrijven), ha, Vlaanderen, 2001-2012

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	2012
Totale oppervlakte cultuurgrond	635.155	635.886	634.934	633.769	629.684	625.207	623.786	623.698	620.161	616.866	613.859	618.183
Totale oppervlakte tuinbouwgrond	50.744	50.886	52.044	50.263	49.072	50.255	49.599	49.154	49.657	49.989	50.110	49.211
Groenten openlucht	27.598	27.540	28.605	26.632	25.791	27.195	26.735	26.245	26.612	26.807	27.008	25.452
- Nijverheid in openlucht	18.618	19.526	20.714	18.719	17.901	19.594	19.250	18.640	19.041	18.766	19.208	17.673
- Vers verbruik in openlucht	8.980	8.013	7.891	7.913	7.890	7.601	7.485	7.605	7.571	8.040	7.800	7.779
Groenten beschermt	1.136	1.120	1.102	1.138	1.120	1.104	1.081	1.067	1.025	1.006	877	875
Fruit in open lucht	15.817	15.990	16.066	16.176	15.794	15.483	15.340	15.577	15.672	15.743	15.744	16.332
Fruit beschermt	238	244	239	256	267	290	312	320	337	362	355	418

Bron: AMS op basis van FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie (* trendbreuk)

Tabel 5 toont aan dat het Vlaamse aandeel in de Belgische oppervlakte constant blijft voor fruit en voor de beschutte groenteteelt. Voor groenten in open lucht is een afnemend belang waar te nemen van het Vlaams areaal ten opzichte van het Belgische areaal. Dit is vooral het geval voor de oppervlakte industriegroenten. De industriegroenten die in Wallonië geproduceerd worden, worden

doorgaans aangevoerd naar de verwerkende industrie in Vlaanderen. De cijfers bevestigen ook dat glastuinbouw bijna een exclusief Vlaams verhaal is.

Tabel 5: Aandeel Vlaamse oppervlakte in de totale Belgische oppervlakte per type teelt (in %), 2001-2012

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 *	2012
Groenten openlucht	72	71	69	69	68	69	70	69	67	67	69	64
- nijverheid in openlucht	68	67	66	66	64	65	66	65	62	61	65	60
- Vers verbruik in openlucht	83	81	80	78	81	82	83	84	85	84	82	78
Groenten beschut	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Fruit in openlucht	91	91	91	91	91	91	90	91	91	91	90	91
Fruit beschut	96	96	95	95	94	95	94	94	94	95	97	97

Bron: AMS op basis van FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie (* trendbreuk)

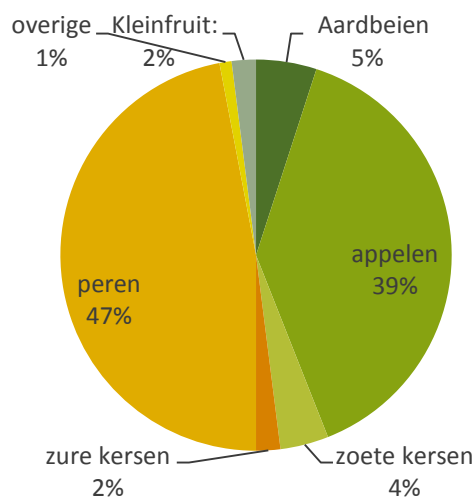
De cultuuroppervlakte is voor zowel groenten als fruit op te delen naar het al dan niet beschut zijn van de teeltoppervlakte. Zowel de groente- als fruitsector kent immers teelten in openlucht of onder beschutting. Die beschutting kan glas of plastic zijn. Van het totale groente- en fruitareaal is in 2012 3% bestemd voor teelten onder beschutting. De beschutte oppervlakte voor fruit kent in 2012 een sterke stijging tot 418 ha (+75,9%) ten opzichte van 2001. De beschutte oppervlakte voor groenten daalde daarentegen met -23% tot 875 ha in 2012 ten opzichte van 2001.

2.2.2.2 Belangrijkste teelten

Fruit

Peren en appels kapen met respectievelijk 47% en 39% de grootste delen weg van het fruitareaal in openlucht. Zure en zoete kersen zijn samen goed voor 6%. Daarnaast werd er in 2012 ook nog aardbeien (5%) en klein fruit (2%) in open lucht geteeld (Figuur 2).

Figuur 2: Verdeling van het fruitareaal in openlucht over diverse gewassen, 2012



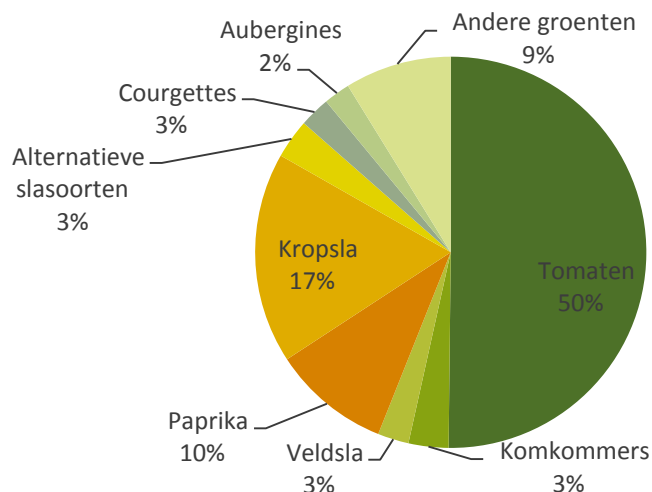
Bron: AMS op basis van FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie

Het fruitareaal onder beschutting bestond in 2012 met 84% bijna volledig uit aardbeien. Daarnaast is er ook nog een kleine oppervlakte van bessen (12%) en anderen (4%).

Groenten onder beschutting

Bij de groenten onder beschutting vertegenwoordigden tomaten in 2012 de helft van het areaal. Daarnaast toont Figuur 3 dat ook kropsla en paprika nog grote teelten in Vlaanderen zijn. Komkommers, alternatieve slasoorten, veldsla, aubergines en courgetten zijn kleinere teelten.

Figuur 3: Verdeling van het groentebereik onder beschutting over diverse gewassen, 2012

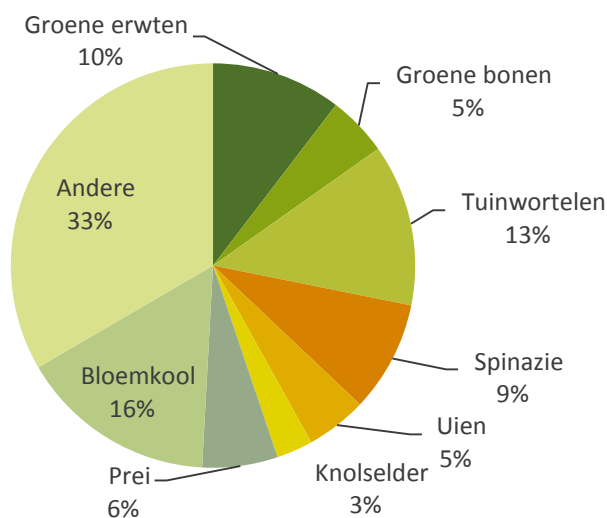


Bron: AMS op basis van FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie

Groenten in open lucht

Voor de groentesector in openlucht kan er nog een bijkomende opdeling gebeuren naar de oppervlakte die gebruikt wordt voor vers gebruik of voor de nijverheid. De industriegroenten zijn sterk ontwikkeld in Vlaanderen. Van de oppervlakte voor groenten in open lucht was in 2012 69,4% voor de industriële verwerking. Figuur 4 illustreert dat de belangrijkste industriegroenten in 2012 bloemkolen, tuinwortelen, groene erwten en spinazie waren.

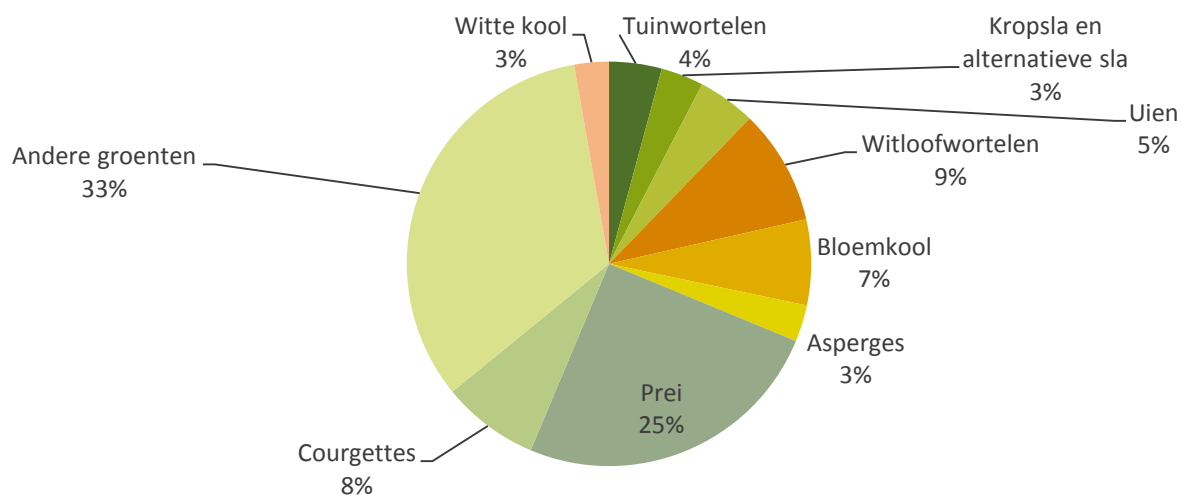
Figuur 4: Verdeling van het groentebereik in openlucht voor industriële verwerking over diverse gewassen, 2012



Bron: AMS op basis van FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie

Voor vers gebruik ziet de situatie er helemaal anders uit. Hier domineren prei, witloofwortelen, courgettes en bloemkool het areaal. Het areaal voor vers gebruik is veel gevarieerder dan de industriemarkt.

Figuur 5: Verdeling van het groentebereik in openlucht voor vers gebruik over diverse gewassen, 2012



Bron: AMS op basis van FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie

2.2.2.3 Geografische concentratie

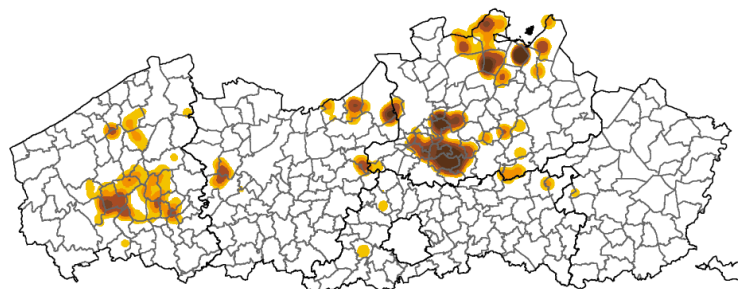
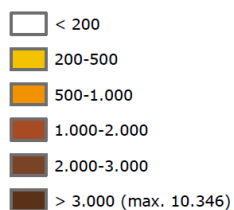
Door de intensiteit van de verschillende land- en tuinbouwsectoren – uitgedrukt de standaard output (in euro) per hectare – te bekijken per gemeente, kan men een zicht krijgen op de geografische concentratie tussen de sectoren. Hieruit blijkt dat de tuinbouw sterk regionaal geconcentreerd is in Vlaanderen.

Groenten onder glas

De grootste oppervlakte groenten onder glas ligt in de Provincie (803 ha). Daarna volgens de provincies West-Vlaanderen (231 ha) en Oost-Vlaanderen (88 ha). Uit Figuur 6 blijkt dat de hoogste intensiteit (uitgedrukt in euro/ha) op het niveau van terug gevonden kan worden rond Sint-Katelijne-Waver en Hoogstraten. In mindere mate komt ook groenten onder glas in de regio rond Roeselare naar voren. Het is niet toevallig dat er in deze gemeenten veilingen zijn die glasgroenten vermarkten. Daarnaast gaat het ook om de streken waar projecten ondersteund worden die de vernieuwing van het glasareaal ondersteunen.

Figuur 6: Intensiteit per gemeente van groenten onder glas, euro standaard output per ha, 2011

Intensiteit glasgroenten 2011 (euro/ha)

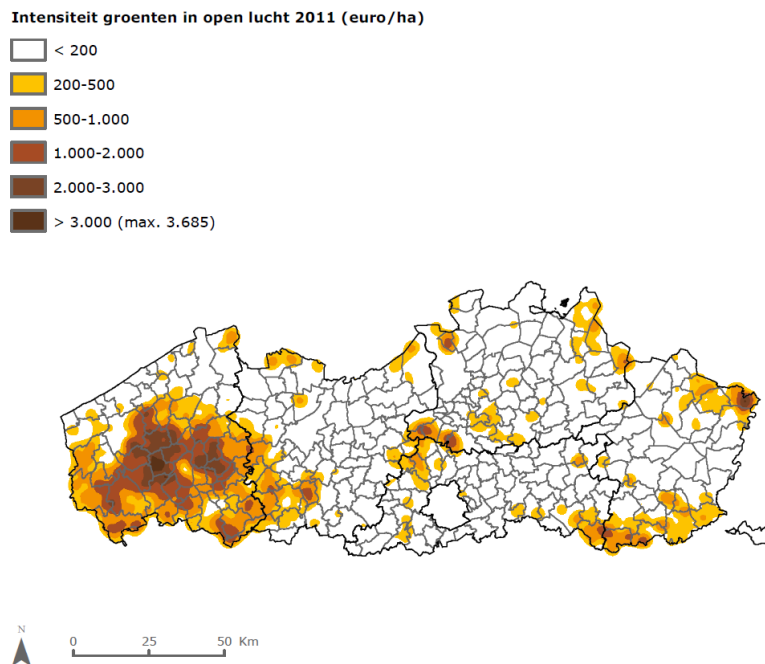


Bron: Departement Landbouw en Visserij, Agentschap voor Landbouw en Visserij en NGI-AGIV

Groenten in open lucht

West-Vlaanderen heeft de grootste oppervlakte groenten in openlucht: 16.777 ha in 2012. Daarna volgen Oost-Vlaanderen (2.729 ha), Limburg (2.422 ha), Antwerpen (1.784 ha) en Vlaams-Brabant (1.741 ha). Het gaat zowel om groenten voor de versmarkt als de industrie. De groenteteelt in openlucht is vooral geconcentreerd in de streek rond Roeselare (zie Figuur 7). Die streek telt een groot aantal gemeenten waar de groenten in openlucht meer dan 2.000 euro standaard output per ha uitmaken. Het gaat voornamelijk om groenten die bestemd zijn voor de diepvriesindustrie. Er is een sterk verband met de ligging van de veiling (REO-veiling in Roeselare) en de diepvriesindustrie, die bijna volledig West-Vlaams is. Tevens zijn de twee grootste telersverenigingen voor de verwerkende industrie - Vegras en Ingro - allebei gelegen in de omgeving van Roeselare.

Figuur 7: Intensiteitskaarten van groenten in openlucht, euro standaard output per ha, 2011



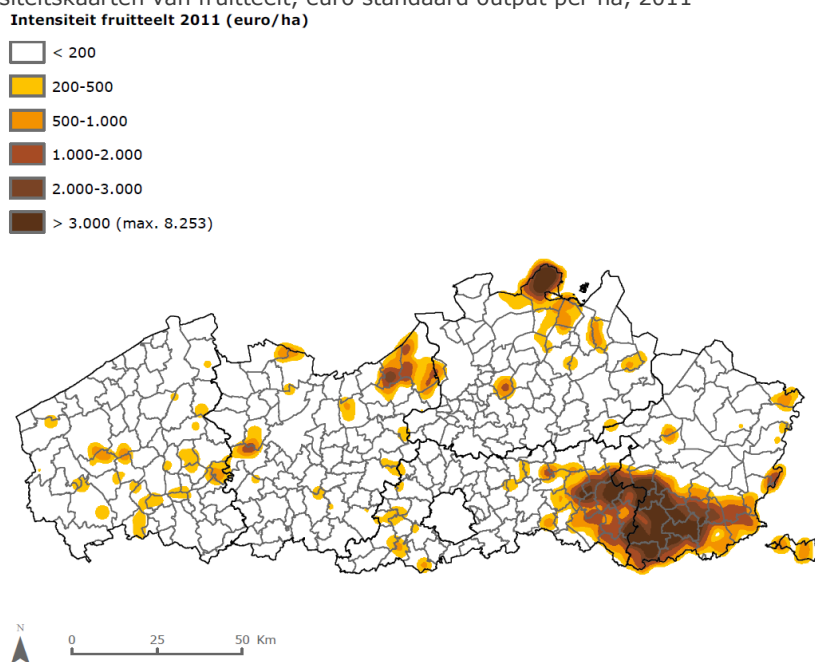
Bron: Departement Landbouw en Visserij, Agentschap voor Landbouw en Visserij en NGI-AGIV

Fruit

De fruitteelt komt vooral voor in de provincie Limburg (9.454 ha). Daarna volgend Vlaams-Brabant (4.150 ha), Oost-Vlaanderen (1.404 ha), Antwerpen (728 ha) en West-Vlaanderen (597). De intensiteit (uitgedrukt in euro/ha) is het hoogst in de streek rond Sint-Truiden. Daarnaast kleurt ook Hoogstraten donker in

figuur 8 en is er fruitteelt in het Waasland. Dat is toe te schrijven aan de aardbeienteelt. Telkens zijn belangrijke veilingen voor fruit of aardbeien in de buurt gelegen.

Figuur 8: Intensiteitskaarten van fruitteelt, euro standaard output per ha, 2011



Bron: Departement Landbouw en Visserij, Agentschap voor Landbouw en Visserij en NGI-AGIV

2.2.3 Arbeid

Als het gaat om de arbeidscontext op een landbouwbedrijf, dan spelen twee zaken: de aanwezigheid van een opvolger en de beschikbare arbeidskrachten uitgedrukt als voltijdse arbeidskrachten (VAK).

2.2.3.1 Opvolging

De gemiddelde leeftijd van het bedrijfshoofd³ op de gespecialiseerde beroepstuinbouwbedrijven bedraagt 50,3 jaar in 2012 en ligt daarmee lager dan op het gemiddeld beroepslandbouwbedrijf (51,2 jaar). Gemiddeld heeft slechts 13,1% van de tuinbouwbedrijven met een bedrijfshoofd ouder dan 50 jaar een opvolger. Dat is gelijkaardig aan het cijfers voor de volledige land- en tuinbouwsector (13,3%). Het percentage dat een opvolger heeft, is in 2012 het hoogst bij de bedrijven met de grootste economische dimensie. Bij de bedrijven die een standaard output hebben van meer dan 250.000 euro loopt het aandeel op tot 19,8%, terwijl het percentage slechts 10,8% bedraagt bij de bedrijven van minder dan 25.000 euro standaard output.

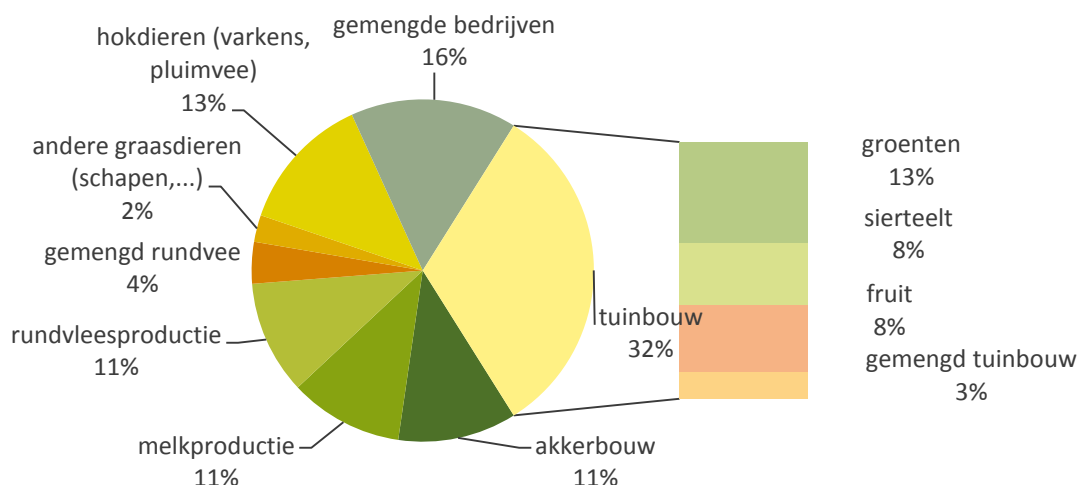
2.2.3.2 Aantal voltijdse arbeidskrachten

Het aantal voltijdse arbeidskrachten (VAK) slaat op alle arbeidskrachten op het bedrijf zowel familiaal en niet-familiaal; regelmatig en onregelmatig (o.a. seizoensarbeid) tewerkgesteld. Dit aantal wordt teruggerekend naar het aantal voltijdse equivalenten.

Op vlak van het gemiddelde aantal voltijdse arbeidskrachten is de tuinbouw een duidelijk buitenbeentje. Zo is de tuinbouwsector de grootste werkgever binnen de landbouwsector. Van de totale voltijdse arbeidskrachten in de landbouw (41.249) was in 2012 32% oftewel 13.259 VAK tewerkgesteld op de gespecialiseerde tuinbouwbedrijven (Figuur 9).

³ Een bedrijfshoofd is de bedrijfsleider van een bedrijf zonder juridische vorm. Er is geen informatie beschikbaar over de leeftijd van de bedrijfsleiders die een bedrijf met een vennootschapsvorm uitbaten.

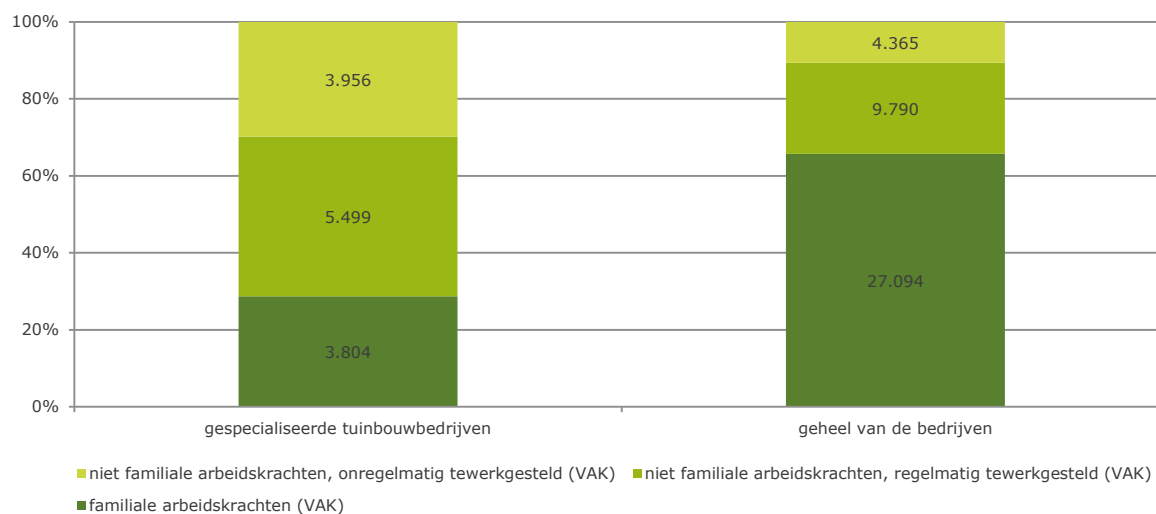
Figuur 9: Aantal voltijdse arbeidskrachten (VAK) per productierichting: Vlaanderen, 2012



Bron: AMS op basis van FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie

De verdeling van het aantal VAK op gespecialiseerde tuinbouwbedrijven (inclusief sierteelt) (zie Figuur 10) is duidelijk verschillend van het geheel van de Vlaamse land- en tuinbouw. Zo is het aandeel niet-familiale arbeidskrachten in de tuinbouw beduidend groter. Vooral het aandeel seizoenarbeid (niet-familiale arbeidskrachten die onregelmatig tewerkgesteld zijn) is in de tuinbouw veel groter dan gemiddeld in de landbouw.

Figuur 10: Verdeling over de types arbeidskrachten voor gespecialiseerde tuinbouwbedrijven en de volledige sector, % en absolute aantallen, 2012, Vlaanderen



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van FOD Economie - Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie

De tuinbouwsector is een belangrijke werkgever voor buitenlandse werknemers. Van het totale aantal unieke werknemers in de land- en tuinbouw heeft ongeveer 68% een vreemde nationaliteit. Daarvan is 99% tewerkgesteld in de tuinbouw. De niet-Belgen worden vooral ingezet als seizoenarbeider. Slechts 6% van hen is regulier tewerkgesteld. Bij de regulier tewerkgestelden in de land- en tuinbouw maken de werknemers met een andere nationaliteit met 32% nog altijd de kleinste groep uit, terwijl bij de seizoenarbeid dat aandeel oploopt tot 73%. De allochtone tewerkstelling in de landbouw is sinds 2003 voortdurend toegenomen (Platteau *et al.*, 2012).

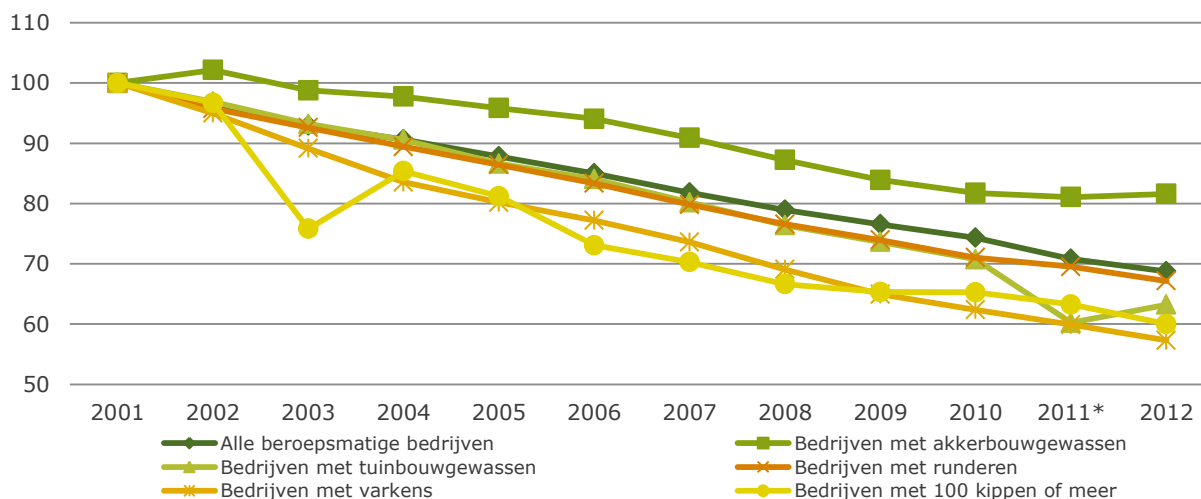
2.2.4 Schaalvergroting

Alle sectoren in de Vlaamse land- en tuinbouw kennen een proces van schaalvergroting. Omdat schaalvergroting de structuur van de sectoren beïnvloedt, beschrijft deze paragraaf dat proces aan de hand van enkele kengetallen. Meer uitgebreide informatie is beschikbaar in Vuylsteke *et al.* (2014). Belangrijk om te weten is dat het telkens gaat om cijfers en figuren voor de beroepsmatige bedrijven (SO > 25.000 euro). Het gaat bovendien om bedrijven waar tuinbouwgewassen aanwezig zijn (groenten, fruit en sierteelt) en dus niet noodzakelijk gespecialiseerde tuinbouwbedrijven.

2.2.4.1 Aantal bedrijven

Eerder werd beschreven dat het aantal bedrijven met groenten en fruit daalde in de periode 2001-2012. Dergelijke daling is er niet alleen voor de bedrijven die groenten en fruit produceren. Uit figuur 11 blijkt dat de daling in het aantal beroepsmatige bedrijven⁴ zich in alle sectoren voordoet maar dat de omvang waarop dit gebeurt wel verschillend is. Het zijn vooral de intensieve sectoren, waaronder de tuinbouwsector (incl. sierteelt), waarin de daling zich het sterkst voordoet. Er is wel een link naar de methodologische bedenking (zie hoofdstuk 2.1).

Figuur 11: Aantal beroepsmatige bedrijven (SO > 25.000) in functie van de aanwezige teelten en dieren, index: 2001 = 100%, Vlaanderen, 2001-2012



Bron: AMS op basis van FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie (* trendbreuk)

2.2.4.2 Areaal

De totale oppervlakte cultuurgrond tussen 2001 en 2012 daalde met iets minder dan 2%. Gecombineerd met de sterkere daling van het aantal bedrijven, steeg de gemiddelde oppervlakte van 21,8 naar 31,2 ha per beroepsmatig landbouwbedrijf. De gemiddelde oppervlakte cultuurgrond voor bedrijven met tuinbouwgewassen steeg over dezelfde periode van 17,2 tot 27,3 ha (Tabel 6). De gemiddelde oppervlakte tuinbouwgewassen per bedrijf steeg in diezelfde periode van 4,3 ha tot 7,4 ha.

Die schaalvergroting toont zich ook in de verschuivingen tussen de grootteklassen van bedrijven. Figuur 12 geeft het voorbeeld voor de glasgroenten. Aan de hand van een index wordt de gemiddelde oppervlakte glasgroenten weergegeven voor verschillende grootteklassen van bedrijven. Daaruit blijkt dat de bedrijven uit de 2 grootste grootteklassen een veel sterkere groei

⁴ Beroepsmatige bedrijven zijn bedrijven met een standaard output groter dan 25.000 euro.

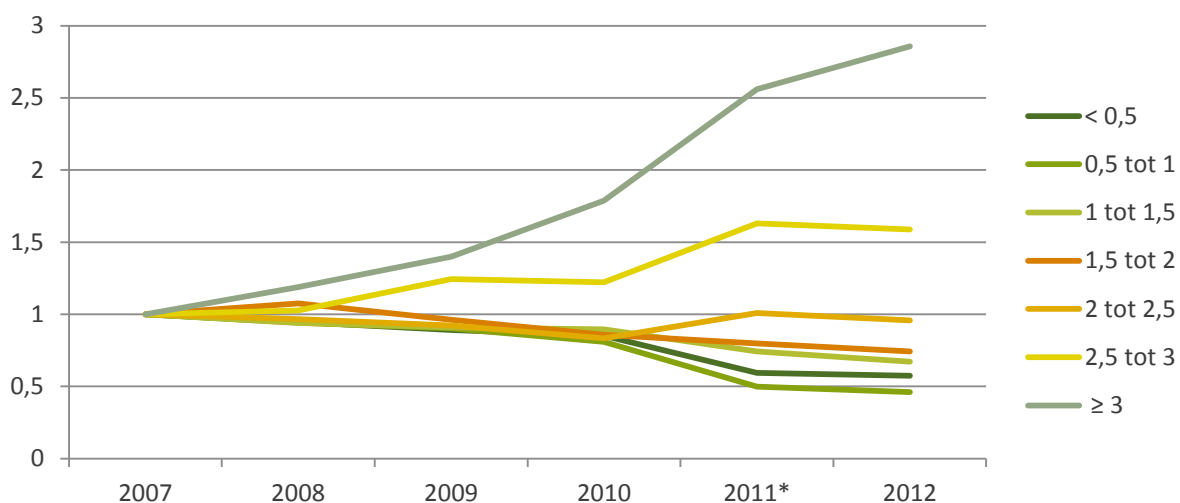
kenden qua oppervlakte. Een gelijkaardige evolutie kan ook vastgesteld worden voor de andere teeltgroepen (groenten en fruit in open lucht en fruit onder glas).

Tabel 6: Gemiddelde oppervlakte cultuurgrond (ha) van beroepsmatige landbouwbedrijven en volgens tuinbouwteelten, Vlaanderen, 2001-2012

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	2012
Oppervlakte cultuurgrond												
Alle beroeps-bedrijven	21,8	22,6	23,3	24,0	24,6	25,3	26,2	27,1	27,9	28,7	29,9	31,2
Bedrijven met tuinbouwgewassen	17,2	17,7	18,2	18,8	19,2	20,1	20,7	21,4	22,3	23,3	26,1	27,3
Oppervlakte tuinbouwgewassen												
Bedrijven met tuinbouwgewassen	5,0	5,1	5,2	5,4	5,6	5,9	6,1	6,3	6,6	7,0	8,2	7,7

Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie (* trendbreuk)

Figuur 12: Evolutie van het gemiddeld areaal glasgroenten bij beroepsmatige bedrijven volgens grootteklassen, index met 2001=100%, Vlaanderen, 2007-2012f



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie (* trendbreuk)

2.2.4.3 Arbeidskrachten

Uit

Tabel 7 blijkt dat het gemiddelde aantal VAK op alle Vlaamse bedrijven die beroepsmatig bezig zijn met land- en tuinbouw is gestegen met 14% in de periode 2001-2012, van 1,72 naar 1,96. In de beroepsmatige tuinbouw is de stijging meer dan dubbel zo groot met +31% over dezelfde periode. De tuinbouwsector is daarmee de enige sector die boven het gemiddelde voor alle land- en tuinbouwbedrijven zit (Vuylsteke *et al.*, 2014).

Tabel 7 geeft ook een overzicht van de arbeidsintensiteit (het aantal voltijdse arbeidskrachten per hectare). Dat is een illustratie van de processen van mechanisatie en arbeidsrationalisatie. In vergelijking met het geheel van de beroepsmatige bedrijven daalde de arbeidsintensiteit bij de bedrijven met tuinbouwgewassen iets minder sterk: 18% t.o.v. 20%.

Tabel 7: Aantal voltijdse arbeidskrachten (incl. loonwerk en seizoensarbeid) en arbeidsintensiteit per beroepsmatig bedrijf volgens aanwezigheid van teelten of dieren, Vlaanderen, 2001-2012

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 *	2012
Aantal voltijdse arbeidskrachten												
Alle beroepsmatige bedrijven	1,72	1,77	1,78	1,82	1,82	1,81	1,83	1,87	1,87	1,92	1,89	1,96
Tuinbouwgewassen	2,20	2,27	2,3	2,38	2,42	2,39	2,45	2,54	2,57	2,71	2,83	2,88
Arbeidsintensiteit (VAK/ha)												
Alle beroepsmatige bedrijven	0,08	0,08	0,08	0,08	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,06	0,06
Tuinbouwgewassen	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12	0,11	0,11

Bron: AMS op basis van FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie (* trendbreuk)

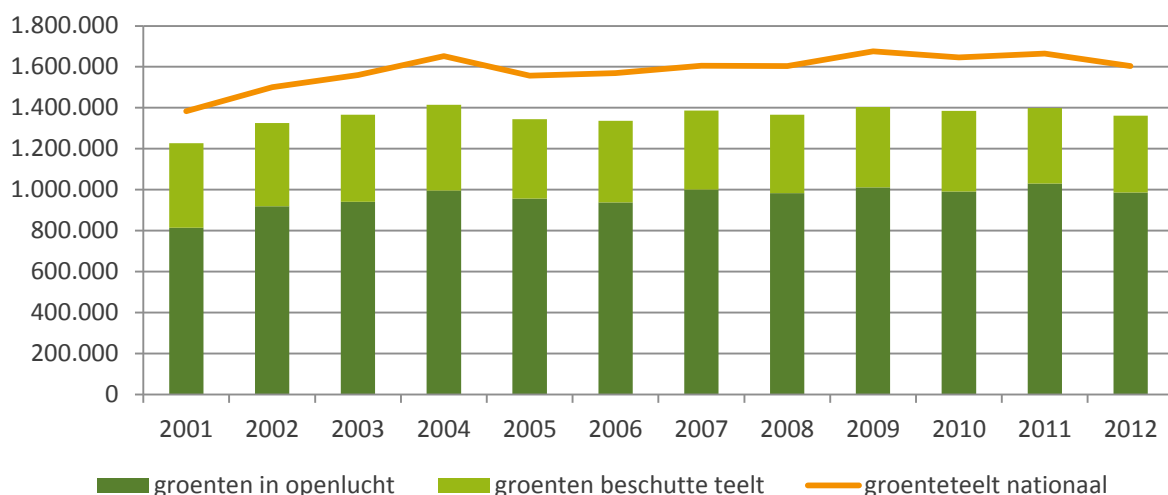
2.2.5 Productie

De activiteiten in de tuinbouw leiden uiteindelijk tot een productie. Wij beschrijven die productie aan de hand van het productievolume en de productiewaarde.

2.2.5.1 Productievolume

De Vlaamse productie van groenten in 2012 bedraagt 1.362.174 ton, wat overeenkomt met 85% van de Belgische groenteproductie en dit op 72% van het Belgisch groentearaam (Figuur 13). Dit wil zeggen dat in Wallonië de groenteteelt minder intensief gebeurt en vooral gefocust is op vollegrondsgroenten voor de industrie. In Vlaanderen zijn zowel productie voor de versmarkt als de industrie belangrijk. De Vlaamse groenteproductie schommelt de laatste vijf jaren rond de 1,38 miljoen ton, waarvan 1 miljoen ton komt van de openlucht teelten. De productie in openlucht is dus verantwoordelijk voor 72,3% van het Vlaamse groenteproductievolume (in ton). De evolutie van het productievolume wordt weergegeven in Figuur 13. Daaruit blijkt dat vooral het belang van de groenten in open lucht steeg in de periode 2001-2012, maar ook de nationale productie kende een stijging in die periode.

Figuur 13: Evolutie van het Vlaams productievolume groenten in open lucht en onder beschutting en het Belgisch productievolume van de groenteteelt, ton, 2001-2012



Bron: Departement Landbouw en Visserij en VBT

De Vlaamse productie van fruit bedroeg in 2012 459.562 ton. Zoals uit Figuur 14 blijkt is dit sinds 2002 de laagste fruitproductie. Die lage productie is te wijten aan ongunstige weersomstandigheden. De gemiddelde Vlaamse productie over de laatste vijf jaar tot 2012 is 549.000 ton. De Vlaamse productie is goed voor 91% van de Belgische fruitproductie op 91% van

het areaal. Peren waren in 2012 voor het eerst de belangrijkste Vlaamse fruitsoort met 216.893 ton tegenover 200.811 ton appels. Aardbeien waren in 2012 goed voor 35.559 ton.

Figuur 14: Evolutie van het Vlaams productievolumen appels peren en aardbeien en het Belgisch totaal productievolumen voor de fruitteelt, ton, 2001-2012

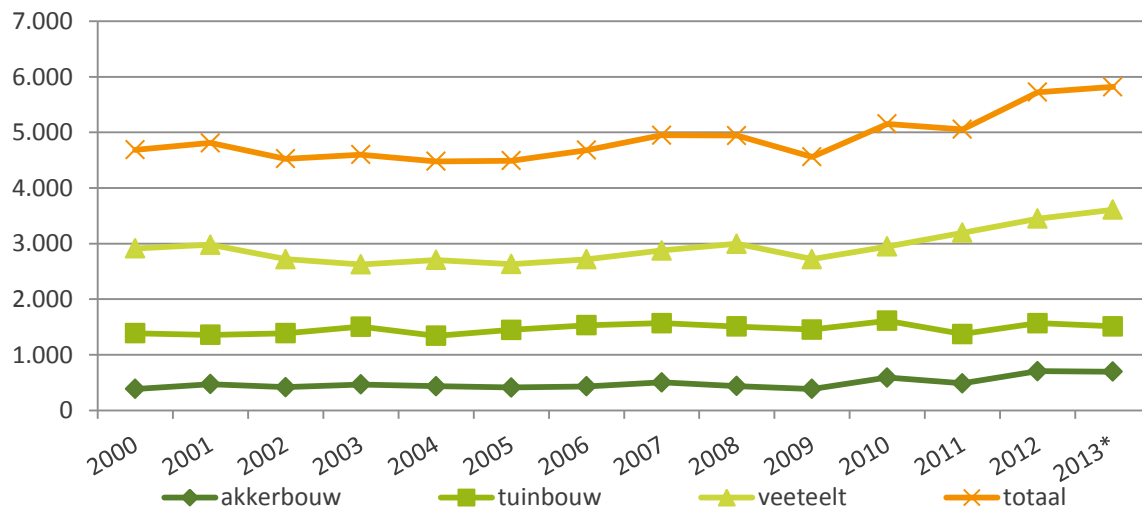


Bron: Departement Landbouw en Visserij en VBT

2.2.5.2 Productiewaarde

De eindproductiewaarde van de Vlaamse land- en tuinbouwsector in 2013 wordt geraamd op 5.818 miljoen euro (Figuur 15). De toename gedurende de laatste jaren is te danken aan een stijging van de productiewaarde in de veeteelt en de akkerbouw (Bernaerts & Demuyne, 2014).

Figuur 15: Evolutie van de eindproductiewaarde, miljoen euro, 2000-2013



Bron: Departement Landbouw en Visserij (* voorlopige cijfers)

De productiewaarde van de tuinbouwproducten wordt voor 2013 geschat op 1.510 miljoen euro (Tabel 8). Dit is 26% van de totale productiewaarde. In 2007 was dit nog 31,6%. In 2013 waren groenten verantwoordelijk voor 42% van de tuinbouwproductiewaarde. De beschutte teelt en de teelt in openlucht zijn in 2013 even belangrijk. Fruit was goed voor 24% van de productiewaarde in 2013. Het belang van appels ten opzichte van peren neemt verder af.

Tabel 8: Productierekening van de Vlaamse landbouw en tuinbouwsectoren, miljoen euro, 2007-2013

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013(*)
Totaal tuinbouwproductiewaarde	1.571	1.510	1.455	1.612	1.372	1.569	1.510
Groenten	620	641	606	717	547	640	632
Beschutte teelt	350	349	289	374	257	339	317
In openlucht	270	292	317	343	290	300	315
Fruit	419	357	329	370	303	393	361
Appelen	142	105	89	112	85	104	96
Peren	153	135	133	140	97	179	145
Niet-eetbare producten	532	512	520	524	523	536	517

Bron: Departement Landbouw en Visserij (* voorlopige cijfers)

2.3 Kengetallen m.b.t. Milieu

De maatschappelijke aandacht voor het milieu neemt toe. Ook binnen de landbouwsector groeit die aandacht. De volgende paragrafen geven de evolutie weer van het gebruik van energie, gewasbeschermingsmiddelen, water en kunstmest. Deze cijfers worden sterk beïnvloed door de specifieke weersomstandigheden in een bepaald jaar, wat zorgt voor grote schommelingen tussen de jaren.

2.3.1 Energiegebruik

De glastuinbouw is de grootste energiegebruiker binnen de landbouw (Figuur 16). Door zachte winters in 2008 en 2011 was minder energie nodig voor het verwarmen van de serres. In die jaren is het netto primaire energiegebruik dan ook telkens aanzienlijk lager. Het koude jaar 2010 met een lagere jaartemperatuur dan het meerjarige gemiddelde steekt er dan ook bovenuit. Het aandeel van de glastuinbouw bedraagt in 2010 56% van het totaal. In het zachte 2011 zakt dit tot 45%, maar dit wordt ook beïnvloed door de breuk in de steekproef (zie hoofdstuk 2.1) (Lenders, D'hooghe & Tacquenier, 2013).

Figuur 16: Energiegebruik in de Vlaamse landbouw, netto per deelsector, TJ, 2005-2011



(*) energiegebruik varkens 2007-2010 niet vergelijkbaar met 2011 wegens gewijzigde methodologie

Bron: AMS-LMN, ADSEI en VITO

De landbouw is door de opkomst van (WKK) en zonnepanelen van 2010 een aanzienlijke energieproducent geworden. Het teveel aan zelf geproduceerde elektriciteit uit een eigen WKK of zonnepanelen wordt immers op het net gezet en niet noodzakelijk door de landbouwsector zelf gebruikt. Het aantal bedrijven met WKK steeg van 67 in 2007 naar 195 in 2011. Dergelijke installaties staan overwegend op de grotere bedrijven en zijn meestal ook in eigen beheer. In 2011 werd van de WKK-bedrijven voor het eerst een gedetailleerde opsplitsing naar alle deelsectoren gemaakt. De glasgroenten komen in totaal (alle energiedragers tezamen) uit op 9.750 TJ, terwijl het totaal van de volledige land- en tuinbouw 25.000 TJ bedraagt (Lenders, D'hooghe & Tacquenier, 2013).

De landbouwsector produceert in 2011 door de WKK-installaties in eigen beheer netto 6.074 TJ elektriciteit. Daarvan is 87% afkomstig van glastuinbouwbedrijven. Er kan ook vastgesteld worden dat de omschakeling van zware stookolie naar aardgas zich doorzet. Het aandeel van aardgas stijgt van 21% in 2007 tot 53% in 2011. In dezelfde periode daalt het aandeel petroleum (LPG, benzine en stookolie) van 60% naar 40%. Het aandeel van zware stookolie zakt van 21% naar 4%. Hoge olieprijs en de promotie van aardgas als schone fossiele verbrandstof liggen aan de basis van deze evolutie. Daarnaast werken de meeste WKK-installaties op aardgas. Biomassa (inclusief biogas en hout) is sinds 2009 belangrijker dan steenkool. Het is veeleer een opportuniteitsenergiedrager en werd gebruikt als de prijs gunstiger is dan de klassieke energiedragers. Er wordt steeds minder warmte aangekocht, omdat er minder WKK-installaties in

samenwerking met een elektriciteitsproducent uitgebaat worden (Lenders, D'hooghe & Tacquenier, 2013).

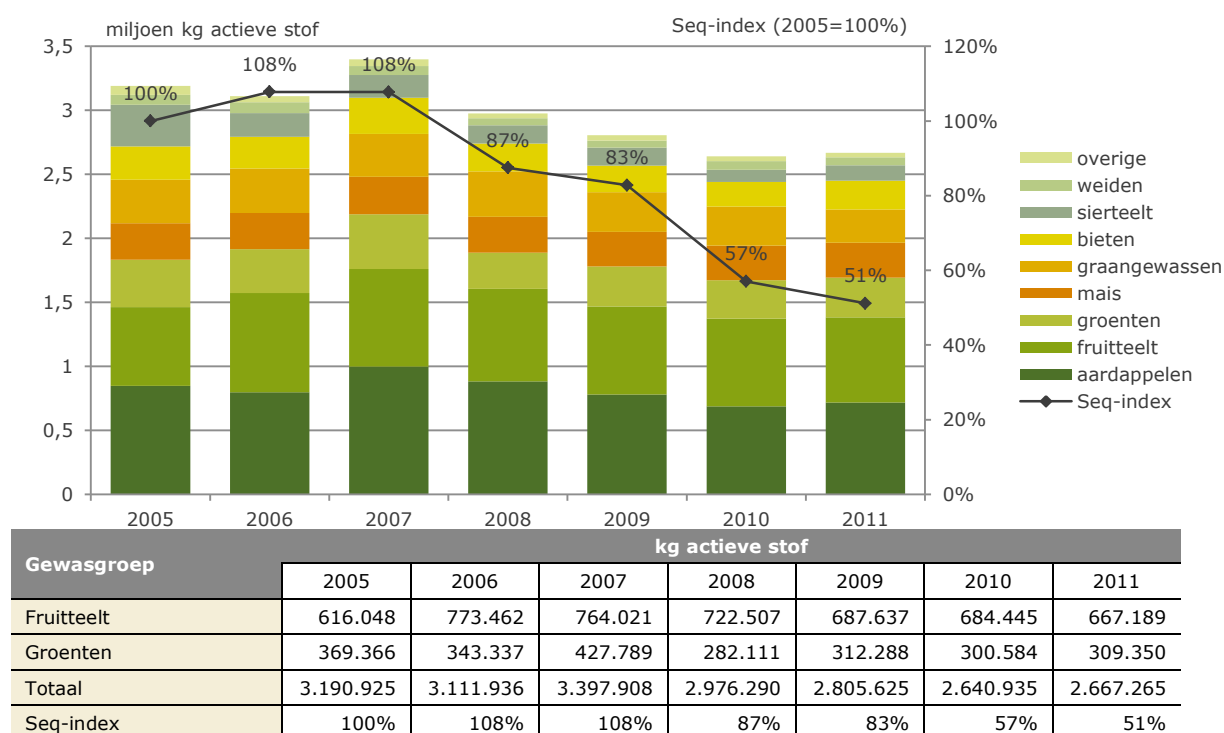
2.3.2 Gewasbescherming

De landbouw gebruikt gewasbeschermingsmiddelen om de oogst veilig te stellen. Het gebruik is de resultante van het teeltareaal, de weersomstandigheden, de wetgeving en de technologie (producten en machines).

2.3.2.1 Totaal gebruik gewasbescherming per gewasgroep

Op basis van een extrapolatie komen Lenders *et al.* (2013) voor 2011 uit op een totaal gebruik van gewasbescherming door de Vlaamse beroepslandbouw van 2,7 miljoen kg actieve stof (Figuur 17). De enorm natte en warme zomer van 2007 maakte meer gewasbescherming nodig, voornamelijk fungiciden. In 2010 viel er voornamelijk veel neerslag tijdens de maanden augustus en september wanneer gewassen al deels geoogst waren. De sterke daling in 2008 kan o.a. verklaard worden door het verbod op dichloorpropeen (dat in grote hoeveelheden als bodemontsmetting gebruikt wordt) en het herbicide paraquat.

Figuur 17: Gebruik gewasbescherming in de Vlaamse landbouw, totaal en per gewasgroep, miljoen kg actieve stof en Seq-index (2005=100%), 2005-2011



Bron: AMS-LMN en ADSEI, Seq: UGent Database Fytofarmacie versie 2009

De meeste middelen komen op slechts enkele gewasgroepen terecht. Fruitteelt, met o.a. de boomgaarden, is de tweede grootste gewasgroep, na aardappelen. Het aandeel van de fruitteelt in de totale hoeveelheid actieve stof is gestegen van 19% in 2005 naar 25% in 2011. Dat alles komt terecht op een relatief kleine oppervlakte. De aandelen van groenten is vrij stabiel en schommelt rond 11%.

De hoeveelheid actieve stof is geen ideale indicator voor het bepalen van de milieudruk omdat ze geen rekening houdt met o.a. afbraaksnelheid en toxiciteit. Verspreidingsequivalenten (Seq) registreren dit wel. De Seq-index is een maat voor de druk van de bestrijdingsmiddelen uitgeoefend op het waterleven en weegt de gebruikte actieve stof op ecotoxiciteit en verblijftijd in

het milieu. De Seq-index, in 2005 gelijkgesteld aan 100%, stijgt aanvankelijk in figuur 17 naar 108% om in 2011 via twee neerwaartse sprongen te eindigen op 51%. Die gunstige evolutie is aan de ene kant te verklaren door de afname in het gebruik en anderzijds door het uit de handel nemen van de meest toxische producten. De fruitsector neemt in 2011 38% van de Seq voor zijn rekening en groenten in openlucht 6%.

2.3.2.2 Kengetallen gewasbescherming per gewas

Tabel 9 geeft het gewasbeschermingsgebruik voor enkele tuinbouwgewassen weer in actieve stof (AS). Door gewogen gemiddelden te nemen over de periode 2005 – 2011 wordt de invloed van het weer uitgeschakeld. Ook de bodemontsmetting wordt zo automatisch over verschillende jaren verspreid. Het verbod van een bepaalde actieve stof in een bepaald jaar valt wel minder op. Voor de meeste gewassen komt één ronde nagenoeg overeen met een jaar en zijn de kengetallen jaargemiddelden. Voor groenten zoals aardbei, sla en bloemkool zijn er meerdere rondes binnen eenzelfde jaar mogelijk en zijn de gemiddelden te beschouwen als een gemiddelde per teeltronde.

Tabel 9: Kengetallen gewasbescherming voor enkele gewassen per toepassingsgroep, Vlaamse landbouw, kg actieve stof per ha, gewogen gemiddelden over de periode 2005-2011

Gewas	kg actieve stof per ha				
	Herbiciden	Insecticiden	Fungiciden	Andere	Totaal
Aardbei in openlucht (*)	5,5	15,2	16,3	4,4	41,4
Aardbei onder glas (*)	0,7	0,8	21,5	0,6	23,5
Kropsla onder glas (*)	1,7	31,6	25,4	4,1	62,8
Tomaten onder glas	2,1	4,2	20,9	3,0	30,3
Prei	2,7	2,8	10,1	0,1	15,6
Witloofwortelteelt	7,2	1,1	1,7	0,1	10,0
Witte bloemkool in openlucht (*)	1,5	3,0	1,7	0,2	6,4
Wortelen	2,9	1,5	1,8	0,0	6,1
Peren laagstam	4,1	1,0	31,8	0,5	37,4
Appelen laagstam	4,3	1,4	25,1	0,6	31,4
Bewaaraardappelen	4,1	0,3	17,1	0,8	22,3
Vroege aardappelen	3,5	0,3	11,4	0,1	15,3

(*) per teeltronde want er zijn meerdere opeenvolgende rondes per jaar mogelijk
Bron: AMS-LMN

Groenten in openlucht

De bedrijven die gespecialiseerd zijn in openluchtgroenten gebruiken in 2010 samen 84.130 kg actieve stof (Platteau *et al.*, 2012). Het hoge aandeel van herbiciden (48%) in dit totaal komt door de trage jeugdgroei van de vollegrondgroenten. Een onkruidbehandeling voor en na opkomst van het gewas is zo nodig. Als mechanische onkruidbestrijding mogelijk is, gebeurt dit vaak in combinatie met een Lage Doseringen Systeem. De fungiciden nemen 37% voor hun rekening, de insecticiden 13%. Volgende vollegrondgroenten nemen het grootste aandeel van de gewasbescherming voor hun rekening: witloofwortelteelt, prei en bloemkool. De Seq-index zakt naar 52 in 2010, een halvering tegenover 2005.

Ook aardbeien in openlucht kennen een hoog totaal gebruik (41 kg AS/ha/teeltronde). Aaltjes-beheersing is in de openluchtteelt een groot aandachtspunt. Bovendien zijn aardbeien erg gevoelig voor allerlei insecten en spinachtigen zoals bladluizen, bloesemkevers, lapsnuitkevers, trips, aardrupsen, ritnaalden, emelten, witte vlieg, bonenspintmijt, aardbeimijt. Fungiciden hebben in de aardbeienteelt als hoofddoel de bestrijding van de grauwe schimmel, de witziekte, antracnose, stengelbasisrot en de verwelkingsziekte.

Prei (16 kg AS/ha/jaar) wordt veelvuldig bespoten, voornamelijk met fungiciden tegen roest en bladvlekkenziekten (papier- en purpervlekken). Insecticiden worden onder andere ingezet tegen trips, preimot, preivlieg. Het onderdrukken van onkruid is eveneens een voortdurend aandachtspunt. Mechanische onkruidbestrijding met schoffel/aanaarder, eg, torsiewieder of vingerwieder tussen en in de rijen is een milieuvriendelijk alternatief.

Voor witte bloemkool in openlucht komt het totale gebruik op 6 kg AS/ha/teeltronde. Bloemkool ondervindt veel schade van koolvlieg, koolmot, andere rupsen, melige koolluizen, trips, enz. Valse meeldauw, stip, spikkelziekte en witte roest zijn te bestrijden schimmelziekten. Daarnaast is slakkenbestrijding belangrijk.

Per ha wortelen wordt er gemiddeld 6 kg AS gebruikt. Bijna de helft daarvan zijn herbiciden door de trage kieming en jeugdgroei van wortelen. Mechanische onkruidbestrijding is na opkomst zeer moeilijk, manueel schoffelen is arbeidsintensief. Verder gaat er 30% naar fungiciden (tegen alternaria, meeldauw, pythium, rhizoctonia, rot, enz.) en 23% naar insecticiden (tegen wortelvlieg, aaltjes, luizen, enz.).

Glasgroenten

De bedrijven die gespecialiseerd zijn in glasgroenten gebruiken in 2010 samen 75.050 kg actieve stof (Platteau *et al.*, 2012). Door substraatteelt kan het gebruik van herbiciden beperkt worden. Als er geen substraat aanwezig is, is er om de zoveel jaar een grondontsmetting (tegen aaltjes, nematoden, schimmels of insecten) nodig. Dit verklaart het hoge aandeel insecticiden en andere. Door het verbod van het insecticide dichloorpropeen als grondontsmetter zijn vanaf 2008 de fungiciden de belangrijkste toepassingsgroep in plaats van de insecticiden. De beschutting van de serre maakt het mogelijk natuurlijke vijanden in te zetten zoals roofmijten, lieveheerbeestjes, roofwantsen en gaasvliegen. Door die biologische bestrijding zijn er minder insecticiden nodig. Deze kenmerken verklaren ook waarom aardbeien onder glas aanzienlijk minder gebruiken (24 kg AS/ha/teeltronde) dan bij aardbeien in openlucht. Volgende glasgroenten vormen de top drie in gebruik van gewasbescherming: sla (56%), aardbeien (20%) en tomaten (19%). De Seq-index zakte spectaculair naar 22 in 2010 ten opzichte van de 100 in 2005. Meer en meer wordt het substraat gestoomd met water en door die sterilisatie zijn er minder gewasbeschermingsmiddelen nodig (Platteau *et al.*, 2012).

Kropsla onder glas staat in tabel 9 met een gebruik van 63 kg AS/ha/teeltronde. Hierbij is er enkel rekening gehouden met de hoofdteelt, niet met de daaropvolgende rondes in hetzelfde jaar. Er worden vooral insecticiden (tegen bladluizen en -rupsen) en fungiciden (tegen o.a. grauwe schimmel, valse meeldauw en zwartrot) gebruikt (50% en 40%).

Voor tomaten onder glas komt het totale gebruik op 30 kg AS/ha. Het hoge fungicidegebruik (21 kg AS/ha) komt door de hoge gevoeligheid voor de aardappelziekte en door echte meeldauw en botrytis. In de serre is biologische bestrijding van plagen mogelijk door het inzetten van natuurlijke vijanden. De voornaamste plagen zijn: mineervlieg, luis, rups, witte vlieg, spint. Daarnaast zijn virusziekten ook nog een probleem. Die zijn met gewasbeschermingsmiddelen niet rechtstreeks te behandelen. Enkel genetisch gezond uitgangsmateriaal, hygiëne en een vaccin brengen hier soelaas.

Fruit

De gebruikte hoeveelheid gewasbeschermingsmiddelen door de gespecialiseerde fruitbedrijven kent niet dezelfde duidelijke en eenduidige daling als bij gespecialiseerde groentebedrijven en bedraagt 643.831 kg actieve stof in 2010 (Platteau *et al.*, 2012). De Seq-index ligt wel duidelijk lager: 48 in 2010. Dit komt door de ruime toepassing van feromontechnieken vanaf 2009 in het kader van *Integrated Pest Management* (IPM). Het aandeel herbiciden is beperkt tot 11% in de hoeveelheid middelen en heeft vooral tot doel de voet van de fruitbomen vrij te houden van concurrerend onkruid. Het aandeel insecticiden schommelt van jaar tot jaar en bedroeg in 2010 13%. De meeste gewasbeschermingsmiddelen behoren tot fungiciden (58%). De volgende schimmels kunnen heel wat schade aanrichten: meeldauw, witziekte, schurft, botrytis. Andere gewasbeschermingsmiddelen nemen als groep sterk toe door het gebruik van feromonen als verwarringstechniek en door bewaringsproducten. Peren nemen 57% van de totale gewasbescherming voor hun rekening, appels 40% in 2010 (Platteau *et al.*, 2012).

Voor peren komt het gemiddelde gebruik op 37 kg AS/ha, waarvan 32 kg fungiciden. Schurft, echte meeldauw en vruchtrot zijn de voornaamste schimmelziekten. De herbiciden zijn nodig om de zwarte strook onkruidvrij te houden. De groeiregulatoren die worden gebruikt, vallen onder de

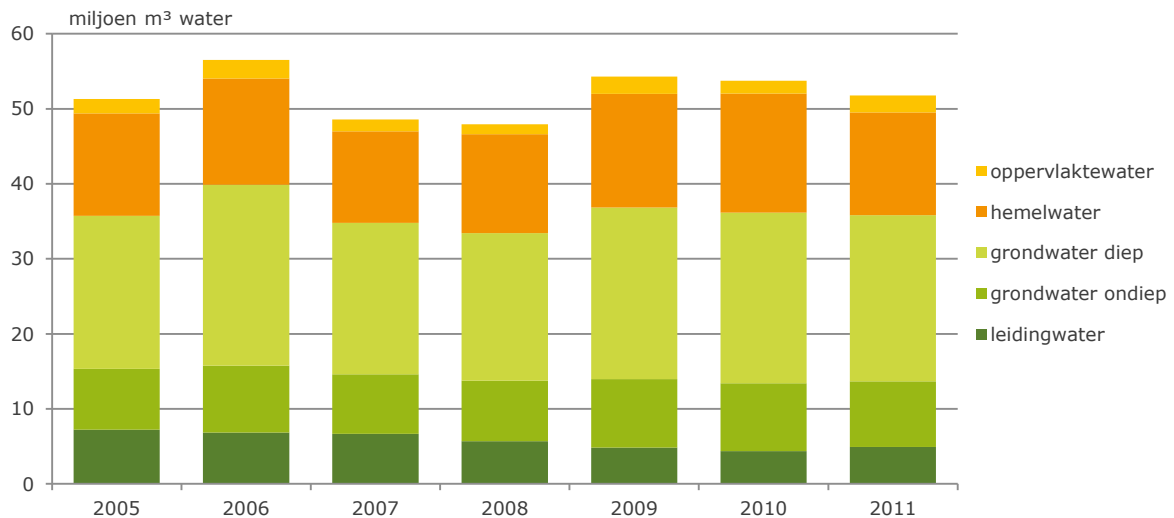
toepassingsgroep andere. Appelen worden minder bespoten, slechts 31 kg AS/ha, waarvan 25 kg fungiciden.

2.3.3 Water

2.3.3.1 Totaal watergebruik per waterbron

Het totale watergebruik in de land- en tuinbouw schommelt rond de 50 miljoen m³ (Figuur 18). De jaarlijkse variatie is te verklaren door de hoeveelheid neerslag die er valt en wanneer dit valt.

Figuur 18: Watergebruik, Vlaamse landbouw, totaal en per waterbron, miljoen m³, 2005-2011



Bron: AMS-LMN en ADSEI

Het aandeel leidingwater vertoont een dalende trend en zakt van 14% in 2005 naar 9% in 2011. Het aandeel hemelwater neemt toe van 27% in 2005 tot 30% in 2010, om daarna terug te zakken naar 27%. Meer dan de helft van het water pompen de landbouwers zelf op uit de grond: 43% is afkomstig van de diepere grondwaterlagen, 17% is afkomstig van de ondiepere lagen. Het aandeel oppervlaktewater blijft beperkt tot enkele percenten. Het gebruik van oppervlaktewater is gebonden aan de nabijheid van een meer, waterloop of sloot. De toepassingsmogelijkheden van oppervlaktewater zijn ook afhankelijk van de waterkwaliteit (bijvoorbeeld verontreiniging, verzilting, enz.).

De groenten onder glas zijn met 79% in 2011 de beste leerlingen op vlak van duurzame waterbronnen omdat ze veel en steeds meer hemelwater via de serres opvangen en opslaan in bassins. De fruitsector doet ongeveer even goed als de Vlaamse landbouw in zijn geheel. Groenten in openlucht scoren naar het aandeel duurzaam watergebruik minder goed (Tabel 10).

Tabel 10: Aandeel duurzaam watergebruik voor de totale landbouwsector en een aantal deelsector, Vlaamse landbouw, 2005-2011

Deelsector	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
groenten in openlucht	15%	18%	19%	31%	26%	24%	24%
groenten onder glas	65%	66%	67%	68%	75%	77%	79%
Fruit	37%	36%	51%	44%	43%	48%	35%
overige tuinbouwbedrijven	49%	46%	56%	57%	48%	54%	54%
Totaal	38%	36%	36%	38%	40%	41%	38%

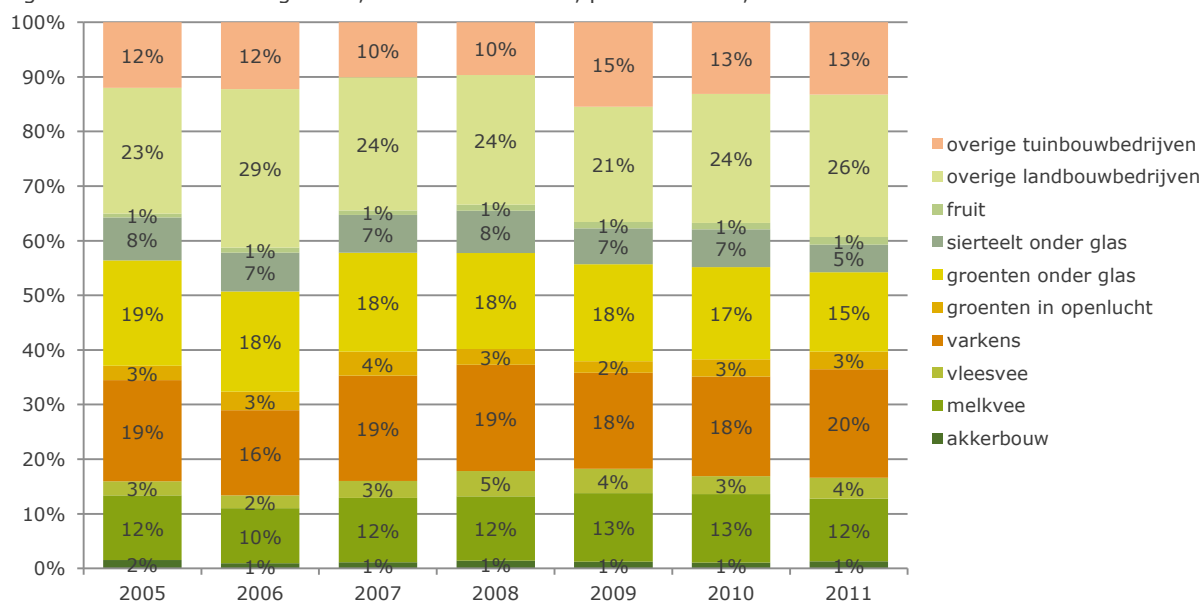
Bron: AMS-LMN en ADSEI

2.3.3.2 Watergebruik per deelsector

De sectoren groenten en fruit nemen een groot aandeel van het verbruikte water binnen de landbouwsector voor hun rekening (Figuur 19). In 2011 is dit 59% maar hier speelt mogelijk ook de andere manier van dataverzameling van ADSEI mee. Er werden in 2011 minder glastuinbouwbedrijven geregistreerd (zie hoofdstuk 2.1) en daardoor daalt hun watergebruik aanzienlijk. Een ander feit is dat er door een betere recirculatie van het drainwater minder water nodig is en ook minder kunstmest.

Deelsectoren met hoofdzakelijk **teelten in openlucht** gebruiken over het algemeen het minste "extra" water, slechts enkele percenten. Het rechtstreekse hemelwater wordt immers niet in rekening gebracht.

Figuur 19: Aandeel watergebruik, Vlaamse landbouw, per deelsector, 2005-2011



Deelsector	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Groenten in openlucht	1.348.473	1.900.462	2.139.116	1.358.440	1.154.997	1.697.106	1.675.146
Groenten onder glas	9.880.428	10.390.421	8.802.912	8.430.940	9.664.363	9.081.121	7.520.086
Fruit	356.110	535.218	407.470	546.477	642.124	626.786	724.362
Overige tuinbouwbedrijven	6.172.552	6.901.196	4.902.755	4.626.428	8.396.011	7.040.314	6.862.136
Totaal	51.312.333	56.516.312	48.573.189	47.947.661	54.308.449	53.757.561	51.754.349

Bron: AMS-LMN en ADSEI

In de **fruitteelt** komt irrigatie en druppelbevloeiing meer en meer voor als beregeningssysteem of tegen nachtvorst. De boomgaarden worden ook regelmatig bespoten binnen de gewasbescherming. Over de periode 2005-2011 wordt een kengetal van bijna 31 m³ per ha per jaar genoteerd (Tabel 11).

Bij **groenten in openlucht** is irrigatie een noodzaak om in droge periodes een goede productie met een goede kwaliteit te verkrijgen. Voor contractteelten zoals wortelen, schorseneren,

knolselder, spinazie, erwten en bonen is er op zanderige texturen bijna altijd een beregeningsinstallatie aanwezig. Verder is er bij de groenteteelt water nodig voor de bespuiting met gewasbeschermingsmiddelen, voor het wassen van de groenten na de oogst en voor het reinigen van de machines. De deelsector groenten in openlucht komt voor de periode 2005-2011 uit op een gemiddeld jaargebruik van 125 m³ water per ha (Tabel 11). Op dit gemiddelde zit er een grote spreiding naargelang van de teelt en het aantal rondes. 60% van het water is afkomstig uit diepere grondlagen. In bepaalde groentestroken zorgt dat voor problemen. Begieten met hemelwater en hergebruik van waswater zijn besparingsmogelijkheden.

Bedrijven met **groenten onder glas** kunnen niet rechtstreeks profiteren van het gratis hemelwater en zijn genooddacht de begieting te organiseren. Dat heeft tot gevolg dat de watergift automatisch veel hoger ligt dan bij de openluchtteelten. Het aandeel van de deelsector groenten onder glas schommelde vroeger rond de 18%, maar zakt in 2011 naar 15% waarschijnlijk vooral door de andere dataverzameling van ADSEI. Groenten onder glas hebben een gemiddeld watergebruik van 4.738 m³/ha/jaar (Tabel 11). Dat is 38-maal meer dan de groenten in openlucht. Verder wordt er in de serreteelt gestreefd naar een hogere productie en daarvoor zijn optimalere groeiomstandigheden en dus meer input nodig, ook van water. Er kan door druppelbevloeiing en recirculatie van drainwater bij substraatteelt veel water (en bij fertigatie ook oplosbare voedingsstoffen) bespaard worden. Bij hergebruik is reiniging en ontsmetting van het water tegen ziektes een groot aandachtspunt. In de glastuinbouw wordt er ook water verneveld over het gewas of in de teeltruimte om de luchtvochtigheid te verhogen (broezen). Daarnaast is er water nodig voor het spoelen van (zand)filters, het verbruik van de ontijzeringsinstallatie, het reinigen, enz. Bepaalde bedrijven zijn ook uitgerust met dakberegening voor koeling of reiniging van serres. 65% van het gebruikte water is opgevangen hemelwater dat als aanmaakwater opgeslagen wordt in bassins.

Tabel 11: Kengetallen voor het gebruik van water per waterbron en per deelsector, Vlaamse landbouw, m³ per jaar en aandeel, gewogen gemiddelden over de periode 2005-2011

deelsector (bedrijfsniveau)	eenheid kengetal	leiding- water	grondwater ondiep	grondwater diep	hemel- water	oppervlakte- water	totaal
Groenten in openlucht	m ³ / ha	12,7	19,3	74,8	15,7	2,9	125,3
Groenten onder glas	m ³ / ha	326,7	231,4	897,2	3.056,3	226,8	4.738,4
Fruit	m ³ / ha	6,1	2,7	10,3	10,8	0,9	30,9
Overige tuinbouwbedrijven	m ³ / ha	19,1	95,7	371,3	388,1	49,9	924,2
Groenten in openlucht	%	10%	15%	60%	13%	2%	100%
Groenten onder glas	%	7%	5%	19%	65%	5%	100%
Fruit	%	20%	9%	34%	35%	3%	100%
Overige tuinbouwbedrijven	%	2%	10%	40%	42%	5%	100%

Bron: AMS-LMN

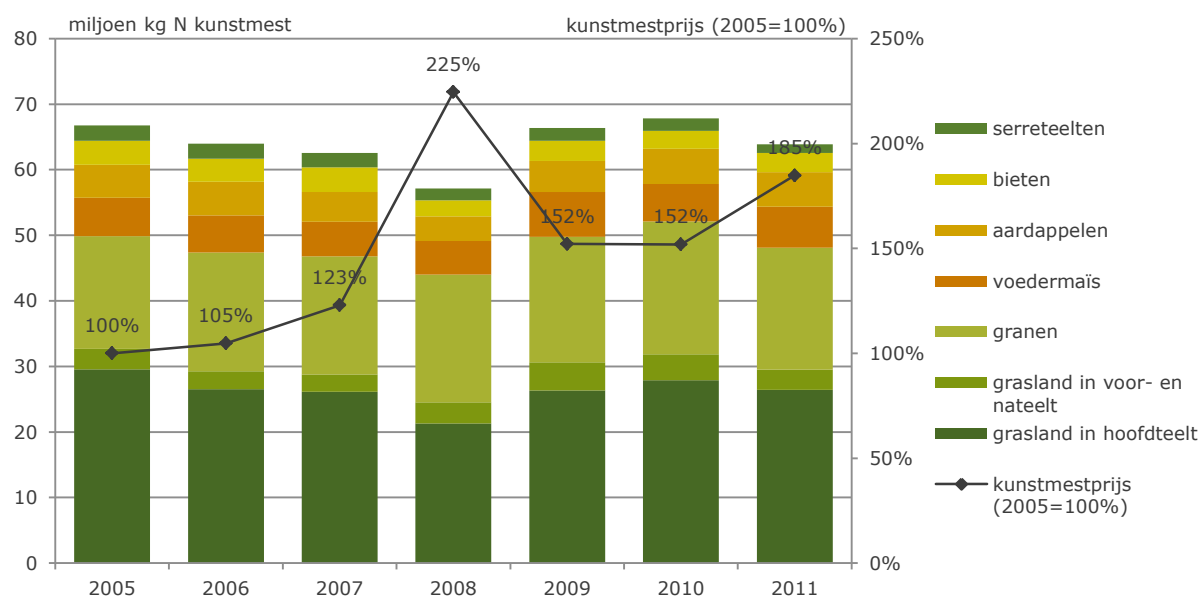
2.3.4 Kunstmest

2.3.4.1 Totaal kunstmestgebruik per gewasgroep

Het kunstmestgebruik door de Vlaamse landbouw schommelt op basis van een extrapolatie door Lenders *et al.* (2013) rond de 71 miljoen kg N in de periode 2005-2011 (Figuur 20). De weersomstandigheden hebben nagenoeg geen invloed op het totale jaargebruik. Het mestbeleid en vooral de kunstmestprijzen hebben een zichtbaar effect. De kunstmestprijs is als een lijn in de figuur weergegeven, waarbij 2005 gelijk werd gesteld aan 100. Het lagere gebruik in 2008 kan verklaard worden door de sterke toename van de kunstmestprijs. In 2009 zakte de prijs en kan het hogere kunstmestgebruik gezien worden als een inhaalbeweging. Na twee jaar min of meer constante kunstmestprijzen, gaat de prijs in 2011 opnieuw de hoogte in met als gevolg een daling van het gebruik en een gewasverschuiving naar minder N-behoefte gewassen (voedermaïs). De daling voor de serreteelten komt door een betere recirculatie van het drainwater waardoor minder kunstmest en water nodig is. Deze positieve evolutie is ingegeven door de gewijzigde

mestwetgeving die vanaf 2011 normen stelt aan het afvoeren van restwater. De spuistroom mag slechts een bepaalde hoeveelheid N en P_2O_5 bevatten.

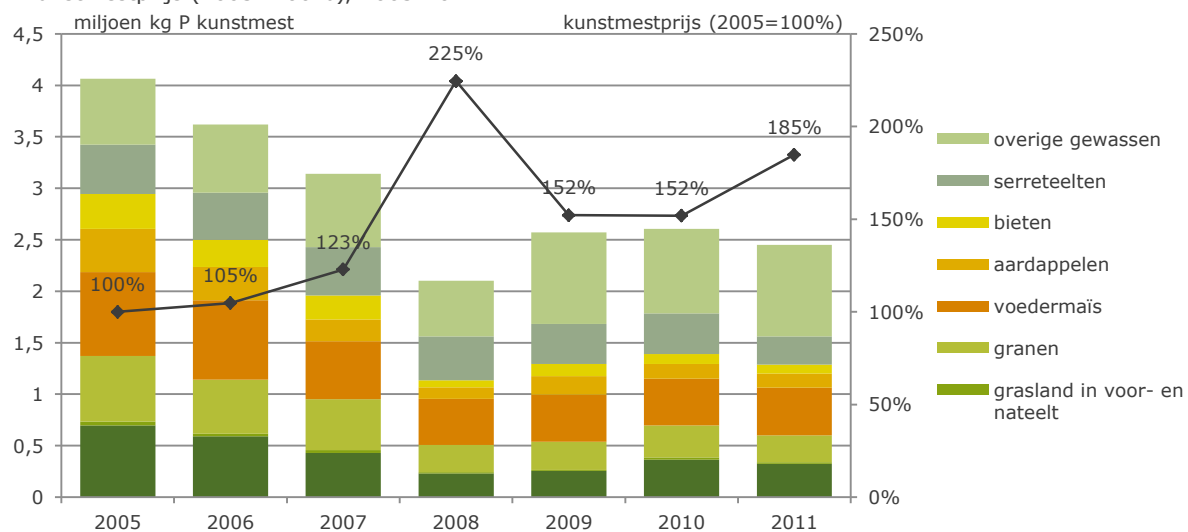
Figuur 20: Gebruik van N-kunstmest in de Vlaamse landbouw, totaal en per gewasgroep, miljoen kg en kunstmestprijs (2005=100%), 2005-2011



Bron: AMS-LMN en ADSEI

Het totale fosforkunstmestgebruik binnen de Vlaamse land- en tuinbouw is sterk verminderd in de periode 2005-2011 (Figuur 21). Het derde mestactieplan (MAP3) introduceerde in 2007 het verbod op fosfaatkunstmest. Daarnaast zorgen ook de hoge kunstmestprijzen in 2008 en 2011 voor een laag P-gebruik. Door de lagere emissie- en uitspoelinggevoeligheid van fosfor kan de P-gift langer uitgesteld worden dan bij N. Bovendien is dierlijke mest voor een aantal landbouwgewassen een werkbaar alternatief. In de tuinbouw gebeurt de P-gift hoofdzakelijk via kunstmest. De verdeling van P over de gewasgroepen geeft een ander beeld dan die van N omdat de gewasbehoefte anders zijn.

Figuur 21: Gebruik van P-kunstmest in de Vlaamse landbouw, totaal en per gewasgroep, miljoen kg en kunstmestprijs (2005=100%), 2005-2011



Bron: AMS-LMN en ADSEI

2.3.5 Kengetallen kunstmestgebruik per gewas en Vlaanderen

De kengetallen voor N- en P-kunstmeststoffen van een aantal tuinbouwgewassen zijn in tabel 12 en tabel 13 uitgedrukt in kg per ha. Bij meerdere teeltrondes per jaar, zoals bij bloemkool, aardbei onder glas en kropsla onder glas, is de bemestingswaarde van slechts één ronde weergegeven. De verschillen tussen de gewassen zijn te verklaren door de verschillen in behoeften, de beoogde opbrengst en de mogelijkheid om dierlijke mest aan te wenden. In serres wordt uitsluitend kunstmest aangewend.

In 2011 bedraagt het Vlaams N-gemiddelde binnen de land- en tuinbouw 107 kg N/ha. Tomaten onder glas staan bovenaan met 1625 kg N/ha. Dit is te verklaren door een bijna jaarrondteelt en de hoge streefopbrengst. Om dezelfde redenen is het N-gebruik bij aardbei onder glas beduidend hoger dan die in openlucht. Fruittelers gebruiken aanzienlijk minder kunstmest dan groentetelers.

Tabel 12: Kengetallen voor het gebruik van N-kunstmest voor Vlaanderen en enkele gewassen (gesorteerd op 2011), Vlaamse landbouw, kg N per ha, gewogen gemiddelden 2005-2011

Gewas	kg N kunstmest per ha						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Tomaten onder glas (*)	1.879	1.984	1.973	1.411	2.065	2.019	1.625
Aardbei onder glas (*)	525	442	374	632	563	580	471
Kropsla onder glas (*)	581	568	334	277	430	336	261
Witte bloemkool in openlucht (*)	295	349	251	213	205	199	203
Prei	200	187	161	162	168	157	139
Vroege aardappelen	142	128	116	106	110	132	128
Aardbei in openlucht (*)	79	79	76	52	139	96	94
Peren laagstam	56	71	66	47	56	62	69
Appelen laagstam	59	56	49	43	55	46	64
Vlaams gemiddelde	108	106	105	96	113	112	107

(*) per teeltronde want er zijn meerdere opeenvolgende rondes per jaar mogelijk
Bron: AMS-LMN en ADSEI

Het P-gebruik in de Vlaamse land- en tuinbouw komt in 2011 op gemiddeld 3,7 kg P/ha. Door het verschil in P-behoefte is de volgorde van de gewassen enigszins anders dan bij N. De serreteelten staan door hun hoge opbrengstverwachtingen opnieuw bovenaan, gevolgd door aardbei in openlucht. De dalingen tussen 2005 en 2011 zijn, uitgezonderd tomaten, heel aanzienlijk.

Tabel 13: Kengetallen voor het gebruik van P-kunstmest voor Vlaanderen en enkele gewassen (gesorteerd op 2011), Vlaamse landbouw, kg P per ha, gewogen gemiddelden 2005-2011

Gewas	kg P kunstmest per ha						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Tomaten onder glas (*)	372	384	403	327	377	408	354
Aardbei onder glas (*)	224	158	100	138	175	148	118
Kropsla onder glas (*)	136	150	54	58	69	54	43
Aardbei in openlucht (*)	22	24	26	10	23	23	16
Witte bloemkool in openlucht (*)	21	29	22	24	12	10	10
Peren laagstam	10	8	8	5	8	7	7
Appelen laagstam	11	11	9	5	5	8	6
Prei	15	12	7	5	7	8	5
Vroege aardappelen	6	6	3	2	2	2	3
Vlaams gemiddelde	6	6	5	3	4	4	4

(*) per teeltronde want er zijn meerdere opeenvolgende rondes per jaar mogelijk
Bron: AMS-LMN en ADSEI

2.3.6 Innovatie en investeringen

Land- en tuinbouwers worden bijna permanent geconfronteerd met nieuwe ontwikkelingen die invloed hebben op de exploitatie en de rentabiliteit van hun bedrijf. Om bij te blijven en de rentabiliteit in stand te houden of te verbeteren, zijn veelal innovaties en investeringen noodzakelijk. Beide aspecten komen aan bod in dit hoofdstuk.

2.3.7 Innovatiegedrag

De tuinbouwsector is een sector die experts als zeer dynamisch en innovatief inschatten. Vuylsteke, Van Gijseghe & Deuninck (2013) onderzochten via een enquête bij de deelnemers aan het Landbouwmonitoringsnetwerk (LMN) het innovatiegedrag in de Vlaamse land- en tuinbouw in de periode 2007-2012. Het was daarmee een herhaling van een bevraging uit 2007 die peilde naar innovaties doorgevoerd in de 5 voorgaande jaren.

Tabel 14 toont een grotere aantal innovaties in 2012. Het aandeel bedrijven dat niet innoveerde (niet-vernieuwers) is in 2012 voor alle sectoren gedaald ten opzichte van 2007. Tegelijk nam ook het aandeel innovatoren af in alle sectoren, met uitzondering van de sierteelt. Uit tabel 14 blijkt ook dat de opnamesnelheid van innovaties en vernieuwingen het hoogste was in de tuinbouwsector. In vergelijking met de andere sectoren was het aandeel bedrijven die niet vernieuwden hier het laagst. In vergelijking met 2007 zijn er in 2012 grotere verschillen tussen de groente-, fruit- en sierteeltsector waargenomen. De fruitteelt volgt de verdeling van de totale tuinbouwsector vrij goed, terwijl de groenteteelt het minst frequent innoveerde. In 2007 kenden de verschillende tuinbouwsectoren nog een gelijkaardig innovatiegedrag.

Tabel 14: Innovatieprofiel per bedrijfstype, %, enquête 2007 en enquête 2012

Bedrijfstype	2007				2012			
	Innovator	Vroege volger	Late volger	Niet-vernieuwer	Innovator	Vroege volger	Late volger	Niet-vernieuwer
Akkerbouw	13	6	6	75	0	27	10	63
Melkvee	8	6	3	82	2	18	17	63
Vleesvee	0	8	4	88	0	25	14	61
Ander rundvee	16	0	0	84	0	11	37	52
Varkens en pluimvee	8	13	12	67	3	31	18	49
Groenten	11	22	9	58	6	22	22	49
Fruit	12	21	9	59	9	33	26	32
Sierteelt	18	20	16	46	26	38	19	17
Andere tuinbouw	6	32	16	45	0	42	23	35
Gemengde bedrijven	7	8	8	78	3	22	14	62

Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van LMN

De hogere innovatiegraad in de groente- en fruitteelt start bij de bedrijven maar krijgt ook een positieve stimulans door de aanwezigheid van onderzoeksinstellingen (vooral praktijkcentra). In de groenteteelt wordt ook verwezen naar het belang van interactie met de afnemers, met name veilingen en verwerkende bedrijven. De rol van afnemers is daarentegen opvallend beperkt bij fruitbedrijven. Groentebedrijven halen daarnaast het idee voor de vernieuwing vaker bij collega-landbouwers. Leveranciers zijn dan weer minder vaak een bron zijn van inspiratie voor de fruitteeltbedrijven.

Er werd bij de bedrijfsleiders ook naar de knelpunten bij innovatie gepeild. Zo haalden groentebedrijven het ontbreken van financiering aan als een knelpunt. De onzekere markt lijkt als een belemmerende factor in de tuinbouw te werken. Groentebedrijven hebben in vergelijking met de andere landbouwsectoren de laagste solvabiliteit en ze leenden ook het meest.

Als er gekeken wordt naar de verdeling over de verschillende types innovatie (product, proces, vermarkting, innovatie en andere), dan blijkt dat groenten in openlucht en onder glas een zeer gelijkaardige verdeling kennen. Ze werden daarom niet verder uitgesplitst. Er is natuurlijk wel een verschil tussen groenteteelt in openlucht en onder serre als het gaat over de manier waarop de innovaties ingevuld worden. Productinnovaties bij vollegrondsbetrieben omvatten o.a. nieuwe of verbeterde rassen, traceerbaarheid en een verdere verwerking van het eindproduct (bv. schillen). Ook bij serrebetrieben gaat het om nieuwe rassen of producten, naast de verbetering van de productkwaliteit. Bij groenten in openlucht zijn de procesinnovaties o.a. investeringen in machines gericht op bemesting, automatisch sorteren en oogsten, gebruik van gewasbeschermingsmiddelen en meststoffen, infrastructuur (zoals loodsen) en meer ergonomisch werken. Bij de betrieben onder glas gaat het vooral om klimaatcomputers en andere computersystemen, spuitrobots, oogst- en inputmachines, teelttechnische aanpassingen en nieuwe serres of serre-inrichting. Bij organisatorische innovaties gaat het in beide teelttypes om veranderingen in de uitbating (bv. vader en zoon/dochter of instap van de partner), de personeelsbezetting of de juridische structuur van het bedrijf. De innovaties in de vermarkting zijn vrij vergelijkbaar tussen de teelttypes en omvatten de opstart van thuisverkoop, nieuwe afnemers of contractteelt en nieuw verpakkingsmateriaal. Deelname in de beheerraad van de proeftuin en de landbouwraad werden genoemd als voorbeelden van andere innovaties bij vollegrondsbetrieben. Bij betrieben onder glas gaat het voornamelijk om de installatie van WKK's.

De aanplant van nieuwe rassen en variëteiten met diverse eigenschappen is het belangrijkste voorbeeld van productinnovatie in de fruitteelt. Procesinnovaties omvatten vooral vernieuwingen in de machines, infrastructuur en automatisatie op het bedrijf. Voorbeelden zijn vernieuwingen in de sortering, frigo's en *Ultra Low Oxygen*-bewaring, loodsen en bedrijfsgebouwen, bemesting, irrigatie, enz. Andere voorbeelden van procesinnovaties zijn de omschakeling naar biologische teelt, grotere stukken grond met dezelfde teelt en meer milieuvriendelijke technieken. De organisatorische innovaties richten zich bij fruitbetrieben op twee dimensies: het personeel en de juridische structuur van het bedrijf. Op het vlak van de personeelsbezetting worden zowel personeelsdalingen (eventueel in combinatie met buitenshuis werken van de partner) als meer en/of vast personeel vermeld. Betrieben die overstapten naar een nieuwe juridische structuur, kozen vooral voor de landbouwvennootschap. De voornaamste voorbeelden van innovaties in de vermarkting zijn thuisverkoop, nieuwe verpakkingen, verkoopautomaten en samenwerking met afnemers. Andere voorbeelden zijn de fruitsnacks, export naar China en de oprichting van een stadshoevewinkel. De andere innovaties zijn tamelijk beperkt en omvatten de opname van activiteiten buiten de land- en tuinbouw en lidmaatschap van algemene ondernemersnetwerken.

2.3.8 Nieuwe vestigingen en investeringen in de tuinbouw

De VLIF-regelgeving vormt de basis om in het Vlaamse Gewest uitvoering te geven aan het structuur- en investeringsbeleid van de Vlaamse Regering ten aanzien van de land- en tuinbouwers en hun verenigingen. Investeringssteun ondersteunt voornamelijk investeringen op land- en tuinbouwbetrieben voor aanpassing van de bedrijfsstructuren en -processen aan de veranderende omstandigheden (bv. leefmilieu, de technologie in de sector, de energiemarkt, de commercialisatie- en distributiesectoren voor tuinbouwproducten, het vrijer en ruimer worden van de markt, de heroriëntatie van het EU-landbouwbeleid, enz.). De maatregel werkt met een (positieve) lijst van steunbare investeringen, waardoor voornamelijk adoptie (innovatie op niveau van het individuele bedrijf) ondersteund wordt.

Deze ondersteuning gebeurt dat binnen het kader van het programma voor plattelandsontwikkeling (PDPO2). Over de periode 2007-2012 werd voor de doelstellingen van het plattelandsbeleid 643.736.134 euro aan subsidies uitbetaald via diverse maatregelen (ook andere dan investeringssteun). Daarvan ging 67% naar de verbetering van het concurrentievermogen, 21% aan de verbetering van het milieu en 9% aan de leefkwaliteit op het platteland. 3% van de uitgaven ging naar Leader (Dumez & Van Zeebroeck, 2013).

2.3.8.1 Aanvragen

Door de aanhoudende crisis en onzekere toekomstperspectieven in diverse subsectoren, is het totaal aantal aanvragen bij het VLIF enigszins gedaald in vergelijking met de voorgaande jaren (ALV, 2013). Er werden in 2012 finaal 3.103 aanvaardbare aanvragen geregistreerd ten opzichte van 3.539 aanvragen in 2011 en 3.994 aanvragen in 2010.

Van de 3.100 dossiers van de land- en tuinbouwproducenten uit 2012 hebben slechts 21,6% betrekking op de tuinbouwsector. Het aandeel in het totale investeringsbedrag dat hier tegenover staat voor de tuinbouw is slechts 20,5%. In 2007 - toen er grote investeringen in warmtekrachtinstallaties plaatsvonden in de tuinbouwsector - was de tuinbouwsector met 30% van de aanvragen goed voor 41% van het investeringsbedrag. Dit betekent dat de gemiddelde investering op landbouwbedrijven steeds groter wordt, terwijl die op tuinbouwbedrijven kleiner geworden is.

Het gemiddelde investeringsbedrag per dossier bedroeg in 2006 nog 110.000 euro voor zowel de landbouw als de tuinbouw. In 2007 steeg dit voor de tuinbouw tot 180.000 euro per aanvraag. Het optrekken van het maximaal subsidiabele bedrag, de schaalvergroting en de omschakeling naar WKK liggen aan de basis van deze sterke stijging. Die ontwikkeling zette zich voort in 2008 met een gemiddelde voorziene investeringskost per dossier van 207.000 euro in de tuinbouw. In 2009 daalde de gemiddelde voorziene investeringskosten per dossier in de tuinbouw met 18% tot 169.000 euro. Een gewijzigde aanvraagprocedure in 2009 speelde waarschijnlijk hierin een rol, naast een kleiner aantal steunaanvragen voor warmtekrachtinstallaties. In 2010 bleef de gemiddelde voorziene investeringskost per dossier in de tuinbouw ongeveer op hetzelfde niveau als in 2009 met 166.000 euro. In 2011 daalde het bedrag tot 153.000 euro door de sterke daling van het aantal aanvragen voor warmtekrachtinstallaties. In 2012 steeg de gemiddelde voorziene investeringskost opnieuw naar 168.000 euro per dossier door enkele grote dossiers voor zonnepanelen van enkele fruitbedrijven. In dezelfde periode is de gemiddelde voorziene investeringskosten per dossier in de landbouwsector doorgestegen naar 179.000 euro. De evolutie in de stallen, die steeds grotere worden en miljoeneninvesteringen vragen, ligt hieraan de basis.

Zoals reeds aangegeven neemt de tuinbouwsector 21,6% van de ingediende dossiers voor zijn rekening. Vooral in het aantal vestigingsdossiers haalt de tuinbouw een laag aandeel met slechts 12,0% van alle ingediende dossiers en 9,7% van de voorziene kosten. Met 19,4% van diversificatiedossiers vraagt de tuinbouw 25,1% van de voorziene kosten. Binnen de investeringssteun vertegenwoordigt de tuinbouw 22,6% van de dossiers en 21,1% van de voorziene kosten.

Tabel 15 geeft een overzicht van de aanvragen voor vestiging-, investeringssteun of diversificatiesteun door tuinbouwbedrijven, voor het jaar 2012. Binnen de tuinbouwsector slaat 90% van de aanvragen op investeringssteun. Dit komt ook overeen met 90% van de voorziene kosten voor investeringssteun. Het grootste deel van de aanvragen, 29,8%, komt uit West-Vlaanderen, 23,3% uit Oost-Vlaanderen, 18,5% uit Limburg en 18,3% uit Antwerpen. De voorziene kosten zijn daarentegen het grootst in Oost-Vlaanderen met 27,8% van het totaal. Antwerpen en West-Vlaanderen nemen respectievelijk 25,3% en 24,6% van de voorziene kosten voor hun rekening.

Tabel 15: Overzicht van aantal ingediende dossiers en voorziene kost in 1000 euro voor steunsoorten per provincie in de tuinbouw, 2012

Provincie	Aantal ingediende dossiers				Voorziene kosten			
	Vestigings-steun	Investe-ringssteun	Diversi-ficatie	Totaal	Vestigings-steun	Investe-ringssteun	Diversi-ficatie	Totaal
West-Vlaanderen	5	173	48	200	1.203	24.636	2	27.647
Oost-Vlaanderen	4	150	20	156	905	29.888	492	31.285
Antwerpen	2	111	23	123	340	26.833	1.274	28.447
Limburg	4	108	20	124	788	12.712	2.739	16.239
Vlaams-Brabant	4	62	9	67	683	7.207	878	8.765
Totaal Vlaanderen	19	604	120	670	3.920	101.273	7.191	112.385

Bron: ALV (2013)

Wanneer de aanvraagdossiers worden ingedeeld volgens de voornaamste doelstelling die ze nastreeft, dan blijkt dat het overgrote deel van de investeringen (66,12%) louter economisch is. Met bepaalde investeringen worden specifieke doelstellingen in de richting van een meer duurzame land- en tuinbouw nagestreefd. Dit zijn onder andere milieu-investeringen; diversificatie naar niet-landbouwactiviteiten; biologische landbouw en investeringen door sociale instellingen of machinerings.

Tabel 16 geeft een overzicht van het aantal verrichtingen en de voorziene investeringsbedragen per doelgroep in de tuinbouwsector en het aandeel van tuinbouw in het totaal voor de landbouw. Binnen één dossier kunnen verschillende verrichtingen voorkomen. Hoewel binnen de landbouwsector het belang van milieu-investeringen groot is met 31,6% van de voorziene uitgave, is dit binnen de tuinbouw niet meer het geval. Diversificatie is hier de grootste groep met 19,3% in het aantal verrichtingen en 23,4% van de uitgaven. ALV (2013) stelt vast dat dossiers met diversificatie-investeringen gemiddeld kleinere dossiers zijn dan die voor een gangbare bedrijfsinvestering of een vestiging. Een belangrijk verduidelijking bij de concrete invulling van diversificatie naar niet-landbouwactiviteiten is wel dat het de jongste jaren hoofdzakelijk gaat om investeringen in zonnecellen. Liefst 495 van de 618 dossiers d.w.z. 80% hadden betrekking op dit type investering. Inzake investeringsvolume is zelfs 88% voor rekening van de zonnecellen. In de fruitteelt zijn er een aantal grote aanvragen geweest voor dit soort investeringen.

Tabel 16: Overzicht van het aantal verrichtingen en de voorziene bedrijfsuitgaven (1000 euro) per doelgroep voor de tuinbouw en het aandeel van tuinbouw in het landbouwtotaal, 2012

Categorie	Aantal verrichtingen in tuinbouw	Aandeel tuinbouw in totaal aantal verrichtingen	Voorziene bedrijfsuitgave in tuinbouw	Aandeel tuinbouw in totaal voorziene bedrijfsuitgaven
Milieu	253	18,3%	23.329	13,4%
Diversificatie	135	19,3%	7.226	23,4%
Dierenwelzijn	1	0,3%	3	0,0%
Consumentencoöperaties en sociale instellingen	2	100,0%	59	100,0%
Overige	1.141	24,0%	81.768	25,7%
Totaal	1.532	21,3%	112.385	20,5%

Bron: ALV (2013)

Tabel 17 somt de tien types investeringsaanvragen op die in 2012 het vaakst voorkomen in de tuinbouwsector. Machines en materieel zijn het meest voorkomende type van investeringen met 362 aanvragen. Dit komt ongeveer overeen met ruim 24% van alle verrichtingen in de tuinbouwsector (1.532 verrichtingen). Investeringen in gangbare pitfruitvariëteiten komen opnieuw de top 10 binnen (43 verrichtingen). Investeringen in zonnecellen en zonneboilers blijven op de tweede plaats, hoewel het aantal verrichtingen gedaald is van 131 in 2011 naar 92 in 2012.

Tabel 17: Top 10 van de verrichtingen in de tuinbouwsector, 2012, Vlaanderen

Type investering tuinbouw	Aantal aanvragen
Machines en materieel	362
Fotovoltaïsche zonnecellen en zonneboilers	92
Erf- en andere verharding	84
Bewaar- en machineloods	79
Bouwen/Inrichten serre	79
Frigo – Koelcel	52
Gangbare fruitvariëteiten	43
Automatisering en sturing	40
Waterreservoir	39
Buitenberegening en – fertigatie – druppelbevloeiing	38

Bron: ALV (2013)

2.3.8.2 Toegekende VLIF steun

Naast de aanvragen is het ook zinvol om te kijken naar de effectief toegekende steun. In 2012 verleende het VLIF in totaal 95,067 miljoen euro steun, waarvan 68,592 miljoen euro Vlaamse middelen. Er werd steun verleend in 2.338 nieuwe dossiers van land- en tuinbouwproducenten voor een totaal steunvolume (Vlaams + EU) van 80,355 miljoen euro. 368 dossiers kregen een herziening wat aanleiding gaf tot een bijkomende steun van 3,3 miljoen euro.

29,1% van de nieuwe dossiers waarover een gunstige beslissing werd genomen, zijn tuinbouwdossiers (Tabel 18). Die vertegenwoordigen 29,9% van het totale steunvolume. Het aandeel van het aantal goedgekeurde tuinbouwdossiers is gelijk gebleven aan dat uit 2011. Het aandeel van de warmtekrachtinstallaties en de energiebesparende investeringen in de globale projecten in de tuinbouw is vergelijkbaar met 2011. In 2011 bedroeg het gemiddelde steunvolume per dossier 36.863 euro in de tuinbouw en 34.938 euro in de landbouw. In 2012 bedroeg het respectievelijke gemiddelde steunvolume per dossier in de tuinbouw 35.299 euro, ofwel een daling van 4,2%, en in de landbouw 33.987 euro, ofwel een daling van - 2,7% (ALV, 2013).

Tabel 18: Aantal dossiers met gunstige beslissing voor land- en tuinbouwproducenten en hun totaal steunvolume (euro), 2012

Dossiers met gunstige beslissing	Landbouw	Tuinbouw	Aandeel tuinbouw in totaal
Aantal nieuwe dossiers	1.657	681	29,1%
Steunvolume nieuwe dossiers (euro)	56.316.948	24.038.498	29,9%
Aantal herzieningen	279	89	24,2%
Steunvolume herzieningen (euro)	2.510.444	856.613	25,4%
Totaal aantal	1.936	770	28,5%
Steunvolume totaal (euro)	58.827.393	24.895.111	29,7%

Bron: ALV (2013)

Vestigingssteun

Vestigingssteun kan alleen verkregen worden wanneer de jonge landbouwer zich vestigt op een bestaand bedrijf en er de roerende bedrijfsbekleding (gedeeltelijk) overneemt. Bij een vestiging via de creatie van een nieuw bedrijf wordt geen vestigingssteun verleend maar wel investeringssteun. Dit verklaart in tabel 19 ook het lage aandeel van tuinbouw in het steunvolume voor vestigingsdossiers. Slechts 13,9% gaat naar nieuwe vestigingen in de tuinbouwsector. Dit percentage moet genuanceerd worden in de zin dat overnames van bedrijven in de tuinbouwsector minder voorkomen. De vestiging gebeurt in de tuinbouwsector vaker via de oprichting van een nieuw bedrijf waardoor aanvragen bij investeringssteun terechtkomen.

Met uitzondering van Limburg, vanwege een aantal fruitbedrijven, is het aandeel van de vestigingen in de tuinbouw dan ook beperkt. Limburg kaapt met 50,3% de helft van het vestigingsvolume weg binnen de tuinbouw. Vlaams-Brabant kent ook nog een hoog aandeel tuinbouw binnen het totaal vestigingsvolume met 22,9%. Binnen het steunvolume van de tuinbouw neemt het 17,5% voor zijn rekening. Antwerpen valt op door zijn volledige afwezigheid in toegekende steun voor vestigingsdossiers.

Tabel 19: Overzicht van de toegekende steun (euro) voor vestigingsdossiers per provincie, 2012

Provincie	Aantal nieuwe vestigingsdossiers	Steunvolume landbouw (euro)	Steunvolume tuinbouw (euro)	Aandeel tuinbouw in totaal steunvolume
West-Vlaanderen	37	1.940.025	234.389	10,8%
Oost-Vlaanderen	22	1.159.556	64.988	5,3%
Antwerpen	26	1.598.243	0	0,0%
Limburg	20	535.500	467.985	46,6%
Vlaams-Brabant	12	546.638	162.384	22,9%
Vlaanderen	117	5.779.962	929.746	13,9%

Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van ALV (2013)

Investeringssteun

In 2012 werd in totaal aan 2.019 nieuwe dossiers investeringssteun verleend en werden 206 investeringsdossiers herzien. De totale steun voor nieuwe investeringsdossiers en herzieningen bedroeg 66,744 miljoen euro. De nieuw verleende steun heeft betrekking op 304 miljoen euro subsidiabele investeringen. 87,9 miljoen euro, ofwel 28,9%, is hiervan bestemd voor de tuinbouw. In de periode 2008–2010 was dit 40% door forse toename vanaf 2007 van het aantal steunaanvragen voor warmtekrachtinstallaties en het bouwen en inrichten van serres. Vanaf 2011 evolueert de verhouding opnieuw naar 70/30 door de lagere steunintensiteit voor diverse tuinbouwinvesteringen en de vaststelling dat de 'boom' aan investeringen in warmtekrachtinstallaties voorbij lijkt.

Vergeleken met 2011 werd in 2012 globaal elf miljoen euro minder investeringssteun (exclusief steun aan investeringen in niet-landbouwactiviteiten) verleend. Het aantal gesubsidieerde nieuwe investeringsdossiers lag 312 eenheden lager. De gemiddelde steun per investeringsdossier is lichtjes gedaald ten opzichte van 2011 tot 31.716 euro. Voor gesubsidieerde investeringen in de tuinbouw was Antwerpen in 2012 de belangrijkste provincie met 33,173 miljoen euro subsidiabele investeringen. Dit is 37,7% van de subsidiabele investeringskosten in de tuinbouw. Ook in Vlaams-Brabant haalt tuinbouw ten opzichte van de totale investeringskosten een hoog percentage met 41,2%. Toch is dit bedrag maar goed voor 6,5% van de Vlaamse investeringskosten binnen de tuinbouw (Tabel 20).

Tabel 20: Totale subsidiabele investeringskosten (euro) in land- en tuinbouw per provincie, 2012

Provincie	Subsidiabele investeringskosten landbouw (euro)	Subsidiabele investeringskosten tuinbouw (euro)	Aandeel tuinbouw in totaal subsidiabele investeringskosten	Provincie aandeel in subsidiabele investeringskosten in de tuinbouw
West-Vlaanderen	97.968.032	22.093.852	18,4%	25,1%
Oost-Vlaanderen	43.425.869	14.682.155	25,3%	16,7%
Antwerpen	44.022.481	33.173.419	43,0%	37,7%
Limburg	22.546.242	12.237.499	35,2%	13,9%
Vlaams-Brabant	8.208.476	5.749.797	41,2%	6,5%
Vlaanderen	216.171.099	87.936.722	28,9%	

Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van ALV (2013)

Tabel 21 geeft een overzicht van de tien types investeringen met de grootste subsidiabele investeringskosten in de tuinbouwsector. De belangrijkste categorie van de subsidiabele investeringen in de tuinbouwsector is het bouwen en inrichten van serres. Net als in de landbouw

zijn ook machines en materieel en loods en belangrijk. Daarnaast zijn ook investeringen rond energie opvallend aanwezig, met WKK's op de vierde plaats.

Tabel 21: Top 10 van de gesubsidieerde investeringen (euro) in de tuinbouwsector, 2012

Type investering tuinbouw	Subsidiabel investeringsbedrag (euro)
Bouwen/Inrichten serre	23.421.483
Bewaar- en machineloods	13.863.628
Machines en materieel	11.945.085
WKK-installatie op gas of biobrandstof	10.952.128
Bouwen frigo	5.632.009
Voorzieningen voor personeel (gebouwen)	3.519.239
Vaste uitrusting gebouwen	3.477.489
Energiebesparing: warmtebuffer of rookgascondensor	2.338.760
Energiebesparing: eerste energiescherm	2.024.398
Terreinuitrusting	1.679.866

Bron: ALV (2013)

Om de NOx-emissies binnen de landbouwsector te reduceren, heeft het VLIF in de voorbije periode sterk ingezet op steun voor energiebesparende technologieën in de glastuinbouw. De glastuinbouw is immers de grootste energiegebruiker (56%) maar is ondertussen een aanzienlijke energieproducent geworden. Sinds 2010 is de Vlaamse landbouwsector een nettoproducent van elektriciteit doordat vooral glastuinbouwbedrijven WKK-installaties in eigen beheer hebben geplaatst. In de periode 2007-2012 keurde het VLIF 143 WKK's dossiers goed. Uit de evolutie van het aantal dossiers en uit de evolutie van de subsidieomvang besluit ALV (2013) dat de glastuinbouwbedrijven die de bedrijfsomvang hadden en de toelating kregen om te injecteren op het elektriciteitsnet, intussen geïnvesteerd hebben in een warmtekrachtinstallatie. Daarnaast keurde het VLIF nog 602 dossiers goed in de periode 2007-2012 voor energieschermen, kasomhulling, warmtebuffer, rookgascondensor, warmtepompen, stalisolatie, (niet-WKK) hernieuwbare energieproductie en gasverwarmingsinstallaties. De overheidssubsidie voor die dossiers bedroeg 19,7 miljoen euro (Platteau *et al.*, 2012).

In het kader van waterbesparing en -zuivering kunnen landbouwers binnen het PDPO via het VLIF subsidies krijgen voor waterzuiverings- en waterbehandelingsinstallaties en voor de opvang of het hergebruik van regen- en beregeningswater. In de periode 2007-2011 keurde het VLIF daarvoor 1.434 dossiers goed. De totale overheidssubsidie voor die dossiers bedroeg 4,4 miljoen euro.

Diversificatiesteun

In 2012 werd in 378 nieuwe dossiers diversificatiesteun verleend en werden 26 dossiers herzien. Er werd in totaal 9,6 miljoen euro nieuwe diversificatiesteun verleend op een subsidiabel investeringsbedrag van 30,7 miljoen euro. 3,6 miljoen was bestemd voor de tuinbouw, ofwel 37,6% van het totaal (Tabel 22). In Vlaams-Brabant en Limburg ligt het aandeel van de tuinbouw binnen diversificatiesteun veel hoger, met percentages rond de 75%. Limburg neemt als provincie 41,6% van de steun binnen de tuinbouw voor zijn rekening. Voor Antwerpen is dit slechts 9,1%.

Tabel 22: Overzicht van de toegekende steun (euro) voor diversificatiedossiers per provincie, 2012

Provincie	Aantal nieuwe dossiers diversificatie	Steunvolume landbouw (euro)	Steunvolume tuinbouw (euro)	Aandeel tuinbouw in totaal steun-volume (euro)	aandeel provincie in tuinbouw steunvolume
West-Vlaanderen	159	2.269.173	600.430	20,9%	16,6%
Oost-Vlaanderen	93	1.781.041	559.256	23,9%	15,5%
Antwerpen	54	1.231.639	329.455	21,1%	9,1%
Limburg	53	516.930	1.505.008	74,4%	41,6%
Vlaams-Brabant	19	194.964	623.302	76,2%	17,2%
Vlaanderen	378	5.993.747	3.617.451	37,6%	

Bron: ALV (2013)

2.4 Risico's en kwetsbaarheid

Het laatste aspect dat besproken wordt voor de primaire productie van groenten en fruit zijn de risico's en kwetsbaarheid.

2.4.1 Risicobeheer en crisisbestendigheid

Wauters *et al.* (2013) hebben een grootscheepse enquête uitgevoerd bij alle landbouwers van het Landbouwmonitoringsnetwerk (LMN), om te weten welke risico's de landbouwers zelf ervaren en hoe zij denken deze te kunnen beheren.

Landbouwers schatten hun eigen invloed op schokken eerder aan de lage kant in. Het meeste, doch ook relatief weinig, invloed menen ze te kunnen uitoefenen op eventuele productieverliezen door ziektes en plagen. Er blijkt geen enkel verschil te zijn in de risicoperceptie –niet op de kans, de impact én de invloed – naargelang de grootte van de bedrijven. De onderzoekers vonden slechts één significant verschil in de perceptie over het nut van risicobeheerstrategieën tussen productierichtingen: fruittelers vinden de verzekeringsstrategie significant meer valabel dan producenten uit de akkerbouw -, rundvee- en varkenssector. Fruittelers schatten de kans van problemen door weersomstandigheden hoger in dan de meeste andere landbouwdeelsectoren.

Productierichtingen waar een aanzienlijk deel van het inkomen afkomstig is van overheidssubsidies vinden risico's wat betreft veranderingen in dat subsidiebeleid belangrijker dan andere subsectoren. Glastelers schatten daarom de impact van het verlies van een deel van de subsidies bv. significant lager in. Ook de kans op problemen met grondbeschikbaarheid wordt door glastelers lager ingeschat dan in veel andere sectoren.

2.4.2 Welzijn

Van Buggenhout *et al.* (2013) voerden in 2012 een onderzoek uit naar de sociale duurzaamheid bij LMN landbouwers. Hun totale tevredenheidsschaal (totaal van scores op tevredenheid, geluk en inkomenstevredenheid) toont aan dat 63% van de respondenten uit gespecialiseerde tuinbouwbedrijven tevreden tot zeer tevreden is. 11% is ontevreden tot zeer ontevreden. Vooral in de fruitsector ligt de tevredenheid hoger: 68% van de respondenten in de fruitsector zijn tevreden tot zeer tevreden t.o.v. 54% in de sector openluchtgroenten. Wanneer enkel gekeken wordt naar de inkomenstevredenheid dan bleek slechts 19% van de respondenten tevreden tot zeer tevreden te zijn met het inkomen, terwijl 61% ontevreden tot zeer ontevreden was. De tevredenheid met het inkomen was beduidend hoger in de fruitsector in vergelijking met de openluchtgroenten.

Het crisisjaar 2011 heeft een aantal sectoren harder getroffen dan anderen. Van Buggenhout *et al.* (2013) hebben kunnen vaststellen via bepaalde sociale indicatoren dat de impact binnen de tuinbouwsector groot is geweest. Naast de economische crisis werd de tuinbouwsector in 2011 geconfronteerd met de EHEC-crisis en de bijhorende problemen in de afzet van de producten. Dat uitte zich ook in de top vijf van problemen waarmee de sector kampte begin 2012. Die top vijf verschilde sterk van die van de andere sectoren. De vijf belangrijkste problemen die bedrijfsleiders in de tuinbouw aanduidde in 2012 zijn onzekerheid over inkomen (87%), onzekerheid over afname producten (67%), administratieve lasten (65%), financiële problemen (50%) en beperkte leefbaarheid van het bedrijf (48%). Voor de meeste problemen geldt dat minstens een derde van de respondenten het belangrijk vindt. Enkel onteigening (10%) en afwezigheid van een opvolger (16%) werden minder vaak als belangrijk beschouwd door de deelnemende LMN-tuinders.

Tussen de deelsectoren doet zich grotendeels een gelijkaardig beeld voor. In de fruitsector hoort de beschikbaarheid van arbeidskrachten ook tot de vijf vaakst genoemde problemen. Bij de openluchtgroenten zijn ziektes een van de vijf problemen die het vaakst belangrijk genoemd worden. De respondenten in de groentesector geven relatief vaker aan geen veranderingen door te voeren (35%). Bij de fruitsector blijkt het belang van diversificatie in de productie voor de respondenten: 34% geeft aan dat zij deze strategie toepassen.

De bevraagde groente- en fruitteelers gaven duidelijke crisissignalen in 2012. Zij voelden vaker de impact van de crisis op hun landbouwincome en maakten zich dan ook meer zorgen over hun inkomen en schulden. Dat uitte zich toen in een hogere gemiddelde stress in beide sectoren en een hogere crisisgevoeligheid. De groentesector gaf daarnaast vaker dan andere sectoren aan geen veranderingen door te voeren. De arbeidsvreugde lag in deze sector dan ook het laagste van alle sectoren en de werkdruk ligt er hoog. De fruitteelt richt zich meer tot diversificatie in de productie en alternatieve inkomsten. Dit verklaart mogelijk een hogere tevredenheid over het inkomen. Bovendien haalde de fruitteelt in de jaren vóór 2011 een beter inkomen. Dankzij samenwerkingsverbanden, zoals in producentenorganisaties, hebben de fruit- en groentesector wel vaker toegang tot professionele en niet-professionele netwerken.

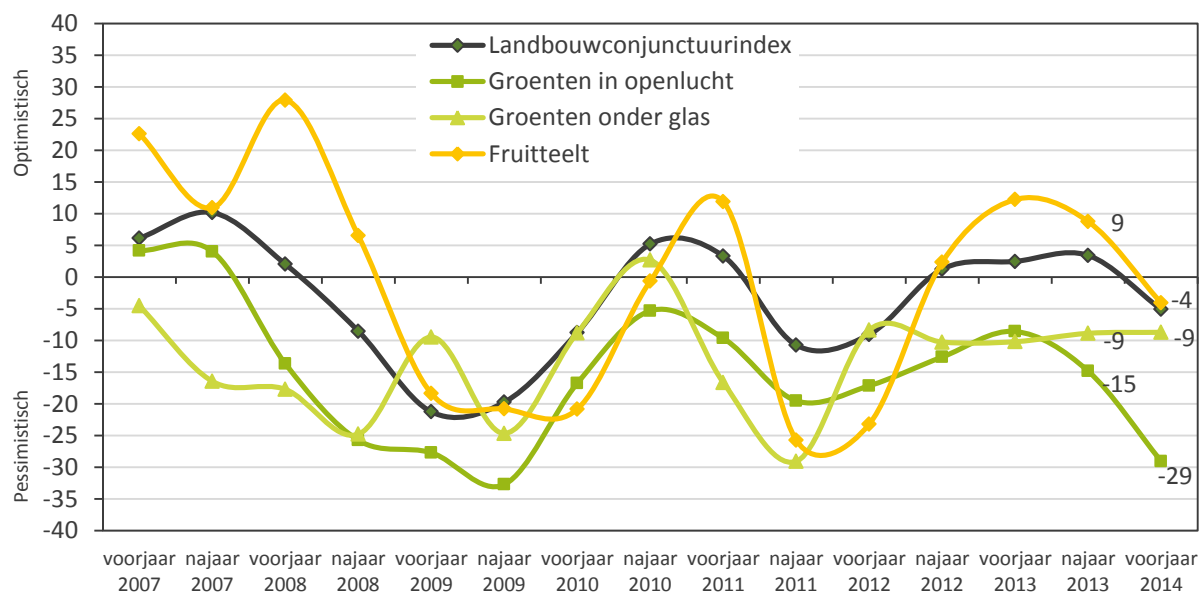
De fruitteelt heeft vaker een tekort aan arbeidskrachten. Deze sector maakt relatief veel gebruik van externe arbeid. Beide sectoren voelen ook een impact van de crisis op hun contacten met leveranciers en afnemers. Bedrijfsleiders uit de fruitsector hechten meer waarde aan innovatie (Van Bugghout *et al.*, 2013).

2.4.3 Conjunctuurindex

Sinds 2007 wordt de landbouwconjunctuurindex berekend op basis van een extrapolatie van een bevraging bij een 750-tal land- en tuinbouwers over omzet, productie, personeel en prijzen. De index kan gaan van -100 (landbouwers unaniem negatief) tot +100 (landbouwers unaniem positief). Ook voor de deelsectoren in de tuinbouwsector wordt een index berekend.

Figuur 22 geeft, naast de algemene landbouwconjunctuurindex voor alle land- en tuinbouwsectoren, ook de conjunctuurindex weer voor de deelsectoren groenten onder glas, groenten in openlucht en voor fruit.

Figuur 22: De evolutie van de Vlaamse landbouwconjunctuurindex voor drie tuinbouwsectoren



Bron: Departement Landbouw en Visserij

Door de grote diversiteit aan tuinbouwproducten is het niet eenvoudig een eenduidige verklaring te geven voor de sectoren in hun geheel. In vergelijking met de landbouw is de tuinbouw vaak sterker afhankelijk van de markt en zijn prijsfluctuaties. Dit toont zich in een vaak lagere index.

Fruitteelt kent de meest positieve resultaten van alle tuinbouwsectoren en doet het geregeld beter dan de algemene landbouwconjunctuurindex. Door ongunstige weersomstandigheden (hagel, nachtvorst) valt de oogst soms tegen, maar dit leidt meestal tot een hogere prijs die voldoende compenseert. De prijzen kennen ook geregeld positieve uitschieters. Wanneer de export, bv. naar

Rusland, minder goed verloopt door een mindere eigen kwaliteit of grote oogsten elders in Europa dan weegt dit op de prijsvorming en het sentiment bij de fruittelers.

De groentetelers in open lucht scoren systematisch lager dan de landbouwconjunctuurindex. Ze zijn sinds 2008 pessimistisch gestemd met een absoluut dieptepunt in 2009 en ook begin 2014 scoren ze lager dan andere sectoren. De sector kent regelmatig aanbodpieken met lage prijzen als gevolg. Deze groenten- en aardbeientelers hebben zelf ook minder bewaarmogelijkheden waardoor ze hun producten minder gespreid op de markt kunnen brengen dan bv. fruittelers. De prijzen staan onder druk door een verzadiging van de Europese markt. Hoger kosten voor meststoffen en pesticiden worden zo niet gecompenseerd. Ook mindere oogsten door ongunstige weersomstandigheden zorgen niet onmiddellijk voor betere prijzen. Dit is slechts het geval als ook de import tegenvalt.

De sector groenten onder glas kende enkel in het najaar 2010 een lichtjes positieve index. De EHEC-crisis in 2011 zorgde voor een tijdelijk zeer pessimistische stemming. Nadien herstelde de index zich en kent de laatste paar jaren een relatief stabiele negatieve waarde. Koude winters en hoge brandstofprijzen wegen regelmatig door op het sentiment. Het omgekeerde zijn meevallers. Ook hier valt de prijsvorming regelmatig tegen.

De positieve sfeer in de fruitteelt weerspiegelt zich ook in de mate dat fruittelers van plan zijn om te investeren. Deze waarde is veel hoger dan bij groentetelers. Dit verklaart gedeeltelijk waarom er al vele jaren weinig geïnvesteerd wordt in de vernieuwing van het glasareaal. In het LARA 2012 is dan ook de observatie gemaakt dat veel serres op technisch vlak verouderd zijn en op het einde van hun levensduur. De bijkomende eisen op het vlak van energie- en watervoorziening, milieunormen en voedselveiligheidseisen vergen investeringen die dikwijls gepaard gaan met vernieuwingen en schaalvergroting. Een ander aspect dat hierin meespeelt is dat in Vlaanderen vooral vanwege ruimtelijke aspecten het vaak erg moeilijk is om nieuwe serres of uitbreidingen vergund te krijgen. Zeker in de traditionele glastuinbouwgebieden kan niet veel ruimte meer gebruikt worden voor nieuwe glastuinbouw door versnippering en verstedelijking.

Om de vernieuwing van het glasareaal in Vlaanderen te ondersteunen wordt er momenteel gewerkt aan agrarische bedrijvengzones voor glastuinbouw, omdat het vanwege ruimtelijke aspecten vaak erg moeilijk is om nieuwe serres of uitbreidingen vergund te krijgen. Dat geldt zeker in de traditionele glastuinbouwgebieden waar veel ruimte door versnippering en verstedelijking niet meer gebruikt kan worden. Om de vernieuwing van het glasareaal in Vlaanderen te ondersteunen, kan afhankelijk van de plaatselijke omgevingsfactoren via drie evenwaardige sporen worden gewerkt:

- bestaande bedrijven ter plaatse laten vernieuwen en uitbreiden indien de ruimtelijke draagkracht dat toelaat (autonome ontwikkeling);
- via diverse stimuli de autonome ontwikkeling van glastuinbouw in grotere gebieden ondersteunen (macrozones);
- het groeperen of 'clusteren' van meerdere serrebedrijven samen op 'glastuinbouwbedrijvengzones' waardoor – via samenwerking op het vlak van energie, ruimte, landschappelijke inpassing, water, enz. en eventueel in relatie met andere sectoren – schaalvoordelen gecreëerd kunnen worden.

Naast de goedkeuring van 3 RUP's (a rato van 18 à 30 ha netto glas per cluster) worden lopende en nieuwe projecten ondersteund in Sint-Katelijne-Waver (macrozone - ontwikkeling), Hoogstraten (macrozone, glastuinbouwbedrijvengzone), Roeselare (macrozone), Boechout-Ranst (macrozone) en Beveren-Melsele (glastuinbouwbedrijvengzone). De Vlaamse overheid plant ook andere projecten op gewestelijk, provinciaal en gemeentelijk niveau op te volgen en waar mogelijk te ondersteunen (Platteau *et al.*, 2012).

2.5 Keten

Na de productie volgt de vermarkting van groenten en fruit. We bespreken in dit hoofdstuk achtereenvolgens de activiteiten vanuit de producenten (namelijk producentenorganisaties en verkoop in de korte keten), de voedingsindustrie en de consumptie.

2.5.1 Producentenorganisaties

In de keten kunnen afzetcoöperaties of producentenorganisaties een tegenmacht vormen tegenover de sterke positie van supermarkten en andere afnemers. Om een interessante en sterke onderhandelingspartner te blijven, maar ook om voldoende te kunnen investeren in innovatie, groeien coöperaties verder door, ook internationaal.

2.5.1.1 Consolidatie van een traditie

België heeft binnen de groente- en fruitsector een zeer sterke traditie van veilingen voor de organisatie van de afzet. In 1997 kregen alle Vlaamse veilingen op basis van de nieuwe Gemeenschappelijke Marktordening (GMO) groenten en fruit een erkenning als producentenorganisatie. Sinds 2010 zijn er in Vlaanderen twee erkenningscriteria voor een producentenorganisatie. Ze moeten minimum 40 leden en een omzet van 5 miljoen euro hebben.

De nieuwere producentenorganisaties (PO's) zijn niet langer "veilingen" in de traditionele zin, want vanaf 1997 kunnen producentenorganisaties ook andere activiteiten opnemen. Dat heeft geleid tot een aantal nieuwe initiatieven, zoals de opstart van PO's in de industriegroentese sector. De GMO heeft dankzij de extra financiële steun een nieuwe impuls gegeven aan producentenorganisaties om zich sterk te gaan uitbouwen, een ruimere dienstverlening aan te bieden en taken op zich te nemen die vroeger door andere ketenactoren werden uitgevoerd (Lambrechts, 2013). Meer dan negentig percent van de Belgische groente- en fruittelers zijn lid van een producentenorganisatie. Begin 2014 zijn er in Vlaanderen dertien producentenorganisaties actief in de groente- en fruitsector, in Wallonië zijn dit er drie.

Het Verbond van Belgische tuinbouwcoöperaties (VBT) is sinds 2010 het overlegplatform van de Belgische afzetcoöperaties in de sector groenten en fruit. Tot 2010 was het VBT enkel gericht op groente- en fruitveilingen, maar door verschillende fusies tussen veilingen nam het aantal ledenorganisaties stelselmatig af. Daarom werd in 2010 de organisatie ook opengesteld voor andere afzetcoöperaties groenten en fruit die op initiatief van producenten werden opgericht. Ook overkoepelende producentenorganisaties zoals LAVA (Logistieke en Administratieve Veilingassociatie) en fruitbiz.be konden zo toetreden net als Ingro, een producentenorganisatie voor industriegroentetelers. Begin 2014 had het VBT tien leden.

Bij de afzetcoöperaties heerst een groot besef dat schaalgrootte en samenwerking sleutelwoorden zijn voor de toekomst. Kleine producentenorganisaties hebben een te kleine impact op de markt. Sinds eind jaren negentig zijn er naast fusies tussen organisaties ook verschillende unies van producentenorganisaties en samenwerkingsverbanden ontstaan. Individuele producentenorganisaties bundelen hun krachten in een unie van producentenorganisaties om samen te werken op die vlakken en punten waar ze dit nuttig en nodig achten. Er zijn zelfs verklaringen getekend waarbij unies van producentenorganisaties willen gaan samenwerken en dit over de (verschillende) landsgrenzen heen. Het valt trouwens ook op dat voor steeds meer individuele producenten de landsgrenzen tussen lidstaten verdwijnen. Verschillende Vlaamse producentenorganisaties hebben heel wat leden van buiten Vlaanderen (Lambrechts, 2013).

Ondanks de concentratiebeweging in het aantal producentenorganisaties in Vlaanderen oordeelt Lambrechts (2012) dat er geen gevaar is voor de vrije mededinging. De groente- en fruitmarkt is in eerste instantie zeer internationaal waarbij producten wereldwijd geteeld en verhandeld worden. De aanwezigheid van verschillende buitenlandse kopers op de elektronische veilingklokken toont het internationale karakter van de Vlaamse groente- en fruitsector ook aan. De sterk geconcentreerde grootdistributie zorgt er in haar aankoopbeleid ook voor om niet te afhankelijk te zijn van één leverancier of één productieregio. In de winkelrekken liggen daardoor dikwijls dezelfde producten van verschillende oorsprong broederlijk naast elkaar. Groenten en fruit uit verschillende

regio's hebben namelijk een zeer groot substitutie-effect. Maar ook tussen verschillende groenten en fruit zijn er substitutiemogelijkheden.

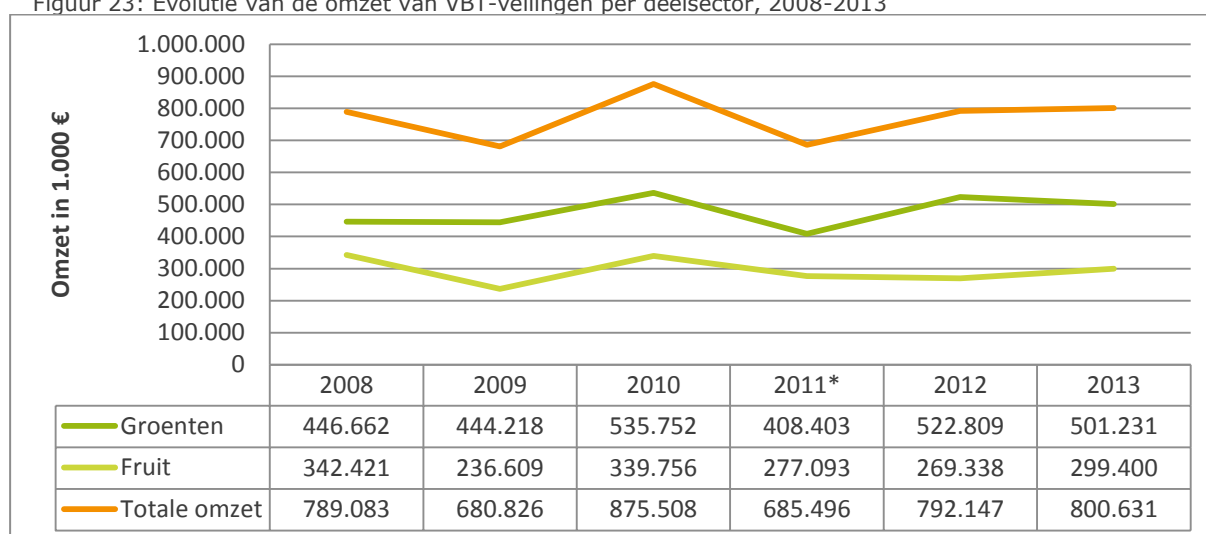
In tweede instantie vertegenwoordigt de Belgische groente- en fruitproductie slechts 2,3% van de Europese productie. Dus zelfs wanneer alle Belgische groente- en fruitproducenten zouden aansluiten bij één overkoepelende PO of UPO dan kan dit volgens Lambrechts (2012) niet tot een dominante positie leiden. Vlaanderen heeft immers voor geen enkele groente- of fruitsoort een bepaald monopolie. Zelfs voor "Belgische" producten, zoals witloof, hebben bv. Frankrijk of Nederland meer productie. Een Vlaamse producentenorganisatie zal dus geen dominante positie kunnen krijgen op de groente- en fruitmarkt in Europa. Het Vlaamse LAVA is trouwens een kleinere speler in vergelijking met andere buitenlandse initiatieven zoals: The Greenery en FresQ uit Nederland, of Anecoop uit Spanje, Apofruit en VOG in Italië.

2.5.1.2 Omzet veilingen

Uit figuur 23 blijkt dat de omzet van alle bij het VBT aangesloten veilingen samen € 800,6 miljoen bedroeg in 2013. Dat is een lichte stijging van 1% ten opzichte van 2012. Ten opzichte van 2011 was dit een omzetstijging van 17%, maar dat jaar werd gekenmerkt door de EHEC-crisis. Het aandeel van fruit in de VBT-omzet kent een stijgende trend over de jaren heen (Verbond van Belgische Tuinbouwcoöperaties, 2014).

Over de periode 2008-2013 kende 2013 het op één na hoogste omzetcijfer. Die korte periode van vijf jaar kenmerkt zich een snelle opeenvolging van crisissen. Naast de EHEC-crisis in 2011 (die vooral de groentesector trof), was 2009 ook een zeer slecht jaar door een Europese overproductie (vnl. voor de fruitteelt) tijdens de zomermaanden ten gevolge van een ongecontroleerde areaaluitbreiding en door de gevolgen van de algemene economische crisis toen op de consumptie en afzetmarkten van groenten en fruit (Verbond van Belgische Tuinbouwveilingen, 2010).

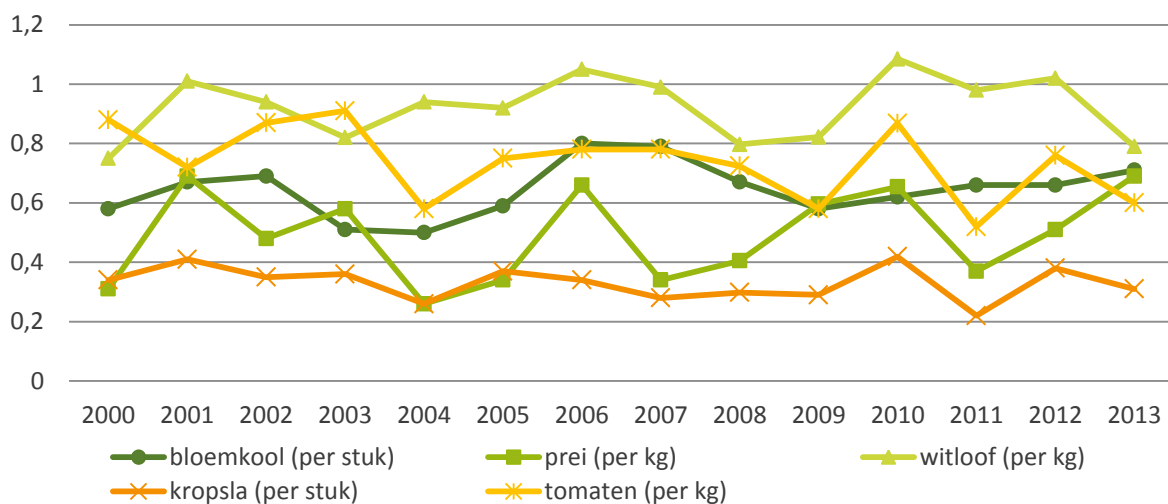
Figuur 23: Evolutie van de omzet van VBT-veilingen per deelsector, 2008-2013



* Vanaf 01.01.2011 werd de omzet van Veiling Haspengouw niet meer opgenomen
 Vanaf 15.11.2011 werd de omzet van de gefusioneerde coöperatie Coöbra opgenomen
 Bron: Verbond van Belgische Tuinbouwcoöperaties (2014)

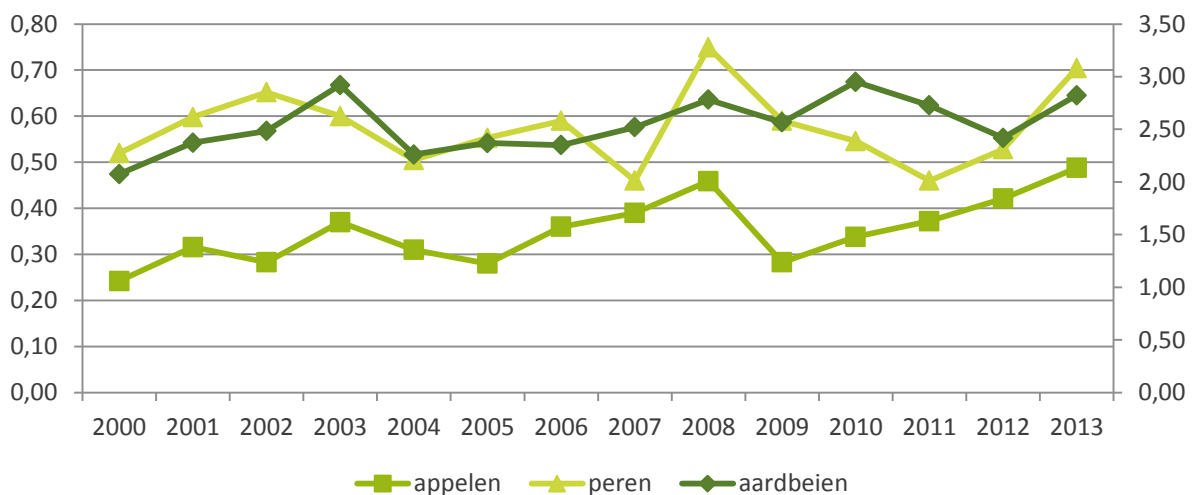
De omzet die de veilingen realiseren is afhankelijk van de aangevoerde hoeveelheden en van de prijsvorming. De prijsevolutie voor de voornaamste groenten en fruit vanaf 2000 wordt weergegeven in figuur 24 en figuur 25. Hieruit blijkt dat de prijzen sterk fluctueren van jaar tot jaar. De gemiddelde prijs over de periode 2000-2013 bedroeg voor bloemkool 0,65 euro/stuk, voor prei 0,49 euro/kg, voor witloof 0,92 euro/kg, voor kropsla 0,33 euro/stuk en voor tomaten 0,74 euro/kg. Voor de fruitsoorten geldt een gelijkaardige vaststelling. De gemiddelde prijs bedroeg voor aardbeien 2,54 euro/kg, voor appels 0,35 euro/kg en voor peren 0,58 euro/kg.

Figuur 24: Evolutie van de prijs aan producent voor de voornaamste groenten, euro, 2000-2013



Bron: tot 2002: VMV en REO; vanaf 2003 VBT

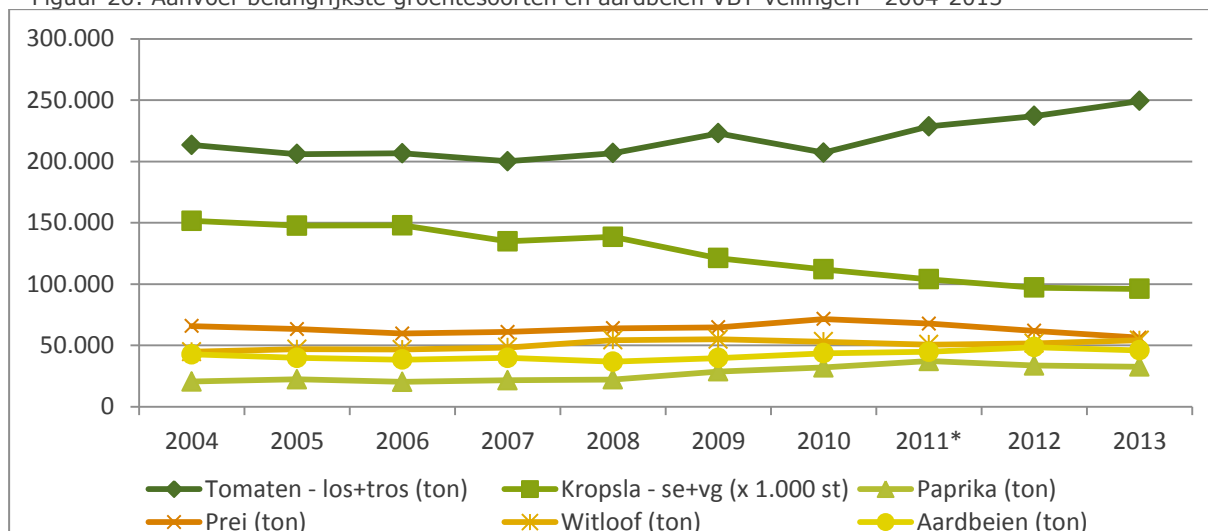
Figuur 25: Evolutie van de prijs aan producent voor de appel en peer (linker-as) en aardbei (rechteras), euro/kg, 2000-2013



Bron: VBT

Figuur 26 geeft de evolutie weer van de aanvoer van de belangrijkste groentesoorten en aardbeien op de VBT-veilingen voor de periode 2004-2013. Hieruit blijkt dat de aanvoer van tomaten in 2013 is gestegen met 17% tot 249.326 ton, voor paprika met 60% tot 32.734 ton en voor witloof met 21% tot 54.219 ton. De aanvoer van kropsla kende een daling in de aanvoer met 27%.

Figuur 26: Aanvoer belangrijkste groentesoorten en aardbeien VBT-veilingen - 2004-2013

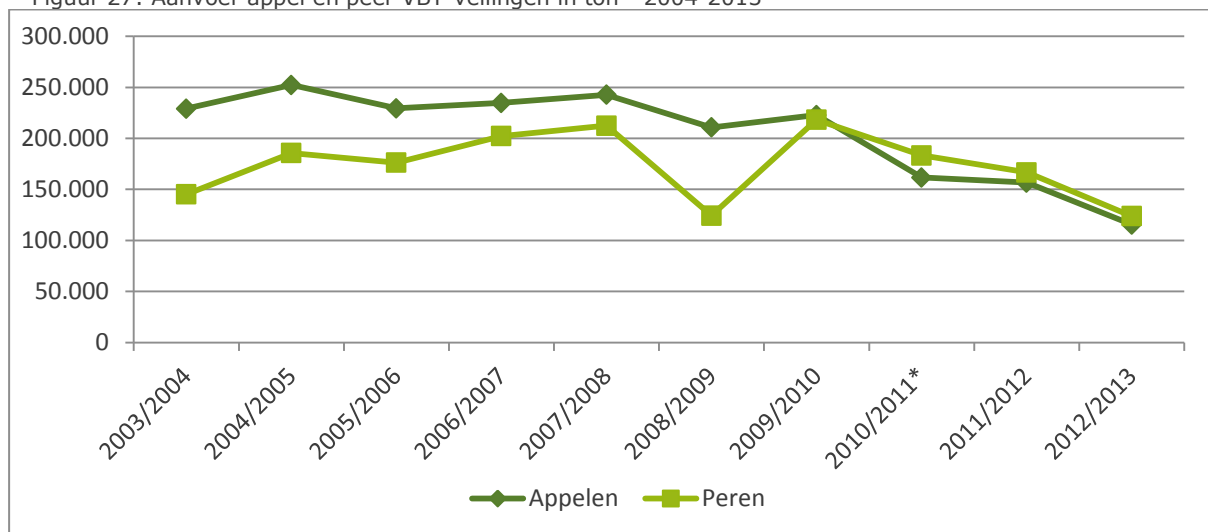


* Vanaf 15.11.2011 werden de gegevens van de gefusioneerde coöperatie Coöbra opgenomen

Bron: VBT, 2014

Figuur 27 geeft de evolutie weer van de aanvoer van appel en peer op de VBT-veilingen voor de periode 2004-2013. Hieruit blijkt dat de aanvoer van appel geleidelijk is afgenomen ten opzichte van 2004 en ongeveer gehalveerd is tot 115.548 ton in 2013. Ook peren kennen de laatste jaren een lagere aanvoer met 123.821 ton in 2013.

Figuur 27: Aanvoer appel en peer VBT-veilingen in ton - 2004-2013



Bron: VBT, 2014

Tabel 23 Tabel 23 toont dat BelOrta de grootste veiling van het VBT is. Sinds 1 januari 2014 zijn BelOrta en Veiling Borgloon gefusioneerd. Op basis van de omzetcijfers in 2013 betekent dit dat de nieuwe fusieveiling goed is voor ca. 45% van de totale omzet en een marktaandeel heeft van 54% in groenten en 28% in fruit. Veiling Hoogstraten, REO veiling, BFV en Limburgse tuinbouwveilingen hebben een aandeel van respectievelijk 21%, 20%, 14% en 1% in de totale omzet van de VBT-veilingen.

Tabel 23: Evoluties in omzet VBT-veilingen 2012 & 2013 en per deelsector 2013

Veiling	2012	2013			Evolutie omzet 2013 / 2012
	Omzet	Groenten	Fruit	Totale omzet	
BelOrta	308.132.262*	272.885.598	14.950.118	287.835.716	-6,6%
BFV	100.767.897	683.254	110.740.651	111.423.906	+10,6%
Cr��e de W��pion	1.344.585	0	1.141.750	1.141.750	-15,1%
LTV	9.442.696	686.355	6.826.397	7.512.752	-20,4%
REO Veiling	155.766.148	142.554.735	14.510.843	157.065.578	+0,8%
Veiling Borgloon	58.756.546	0	68.216.584	68.216.584	+16,1%
Veiling Hoogstraten	157.936.572	84.421.451	83.013.476	167.434.927	+6,0%
Totaal	792.146.707	501.231.394	299.399.819	800.631.213	+1,1%

* Dit is de samengetelde omzetwaarde van de Mechelse Veilingen en Coöbra in 2012

Bron: VBT (2014)

De prijsvorming in de groentesector was in 2013 zeer wisselvallig tussen teelten. Afhankelijk van de specialisatie konden bepaalde veilingen in groenten wel of geen omzetstijging ten opzichte van 2012 realiseren. Vooral tomaten, kropsla en witloof kenden in 2013 een slechte prijsvorming (Figuur 24). Tabel 24 toont voor die producten dan ook een omzetsdaling van bijna 20%. Voor fruit was er wel een aanzienlijke omzetverhoging. Het hardfruit kende prijsmatig een goed jaar. Het prijsverloop van zacht fruit was zeer wisselend. Voor aardbeien was het een grillig jaar, maar kon er algemeen toch een omzetstijging gerealiseerd worden. Het houtig kleinfruit noteerde veel lagere middenprijzen, maar sloot 2013 af met een omzetstijging dankzij de grotere volumes (VBT, 2014).

Tabel 24: Aanvoer, prijs en omzet belangrijkste producten VBT-veilingen - 2012 & 2013

Product	2012			2013			Evolutie omzet 2013 / 2012
	Aanvoer (kg, st)	Prijs (�/kg, st)	Omzet (1000�)	Aanvoer (kg, st)	Prijs (�/kg, st)	Omzet (1000�)	
Aardbeien (kg)	48.669.758	2,419	117.732	46.024.804	2,823	129.928	+10%
Appelen (kg)	125.540.515	0,421	52.852	114.822.149	0,488	56.033	+6%
Bloemkolen - vg (st)	11.328.004	0,66	7.476	10.122.133	0,706	7.146	-4%
Komkommers (st)	119.850.026	0,26	31.161	111.020.148	0,296	32.861	+5%
Kropsla - se+vg (st)	97.178.601	0,379	36.859	96.180.056	0,31	29.815	-19%
Paprika (kg)	33.574.342	1,108	37.200	32.733.934	1,357	44.419	+19%
Peren (kg)	155.151.194	0,528	81.919	128.219.938	0,704	90.266	-10%
Prei (kg)	61.982.931	0,507	31.425	56.334.353	0,69	38.870	+24%
Tomaten - los+tros (kg)	236.997.245	0,764	180.967	249.325.966	0,598	149.054	-18%
Witloof (kg)	51.746.351	1,021	52.833	54.218.551	0,795	43.103	-18%
Totaal Top 10			630.428			621.500	-1%

Bron: VBT (2014)

2.5.2 Alternatieve en korte ketens als vernieuwde afzetkanalen

Naast de klassieke afzetkanalen neemt het belang van alternatieve ketens toe. In oktober 2011 werd het actieplan voor een verkorte voedselketen gelanceerd. Het wil acties stimuleren en initiëren die de rechtstreekse relatie tussen producent en consument verstevigen. Enerzijds worden middelen uitgetrokken om korteketenprojecten te stimuleren. Anderzijds wordt geïnvesteerd in promotie van hoeve-, streek- en bioproducten. Een korte(re) keten heeft een positieve impact op duurzaamheid met minder afgelegde voedselkilometers, een eerlijke prijs voor de landbouwers en het stimuleren van de lokale economie.

Alternatieve ketens omvatten een wijd spectrum van organisatietypes of soorten samenwerkingsverbanden in de keten. Het gaat hierbij om hybride organisatievormen tussen de

markt en het verticaal geïntegreerde bedrijf. Die stimuleren bepaalde innovaties om specifieke doelstellingen te realiseren. Afhankelijk van die doelstelling nemen korte keteninitiatieven diverse vormen aan. De verkoop van de producten kan gebeuren op het bedrijf zelf in de hoevewinkel of via een automaat, op boerenmarkten of via een marktkraam langs de weg. De landbouwer kan zijn producten ook vermarkten naar de consument via collectieve systemen zoals groenteabbonnementen of voedselteams. Ook kan de consument zijn producten zelf gaan oogsten op zogenaamde zelfpluktuinen en zelfoogstboerderijen (Cazaux, 2010).

In Europa worden in de eerste plaats fruit en groenten via korte keten afgezet, gevolgd door dierlijke producten (vlees) en met zuivelproducten op een derde plaats. De teeltwijze is bij de meerderheid van de initiatieven biologisch (Van Buggenhout, Vuylsteke & Van Gijseghe, 2014).

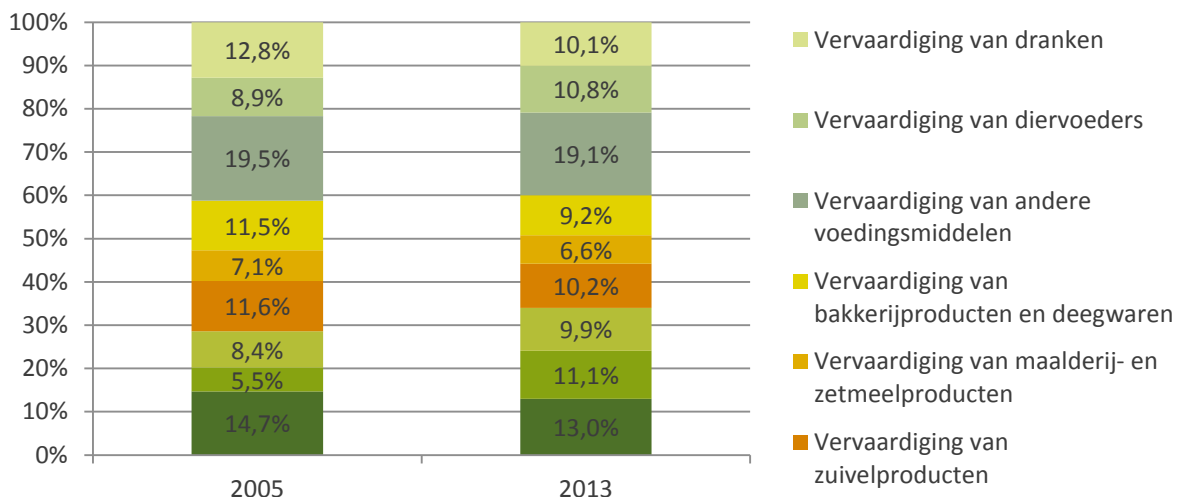
2.5.3 Voedingsindustrie

De voedingsindustrie omvat zowel de eerste (bv. van graan naar meel) als de tweede transformatie (bv. van meel en andere grondstoffen tot brood). Verse groenten en fruit ondergaan geen enkele verwerking en behoren niet tot de voedingsindustrie. Naast groenten en fruit voor de versmarkt gaat een belangrijk aandeel groenten en fruit naar de verwerkende industrie.

2.5.3.1 Kenmerken

De omzet van de voedingsindustrie bedroeg in 2013 naar schatting 48,2 miljard euro. Hiervan werd er ongeveer 24,0 miljard euro in België verkocht en werd er 24,2 miljard euro geëxporteerd. De omzet van de subsector verwerking en conservering van groenten en fruit haalt bijna 10% in de totale omzet van de voedingsindustrie. In vergelijking met 2005 is dit een groei met 18% (Figuur 28). Viervijfde van de omzet van voedingsproducten (excl. dranken) werd in 2013 gerealiseerd door ondernemingen in Vlaanderen.

Figuur 28: Verdeling omzet voedingsindustrie volgens subsector (2005 & 2013)



Bron: FEVIA (2014b)

2.5.3.2 Contractteelt

Voor haar productie koopt de voedingsindustrie grondstoffen aan bij landbouwers of andere voedingsbedrijven, verwerkt en verpakt ze en brengt ze via de distributiesector op de markt. Om zeker te zijn dat ze voldoende grondstoffen heeft van een voldoende hoge kwaliteit werken bedrijven uit de groente- en fruitverwerkende industrie met productiecontracten. Dit zijn contracten waarbij de afnemer de producten niet alleen verwerkt, maar ook controle heeft over het productieproces. Daarbij gaat het om productieaspecten zoals teelttechnieken. De teler dient daarbij een overeengekomen lastenboek te volgen (Platteau et al., 2012).

De industriegroenten zijn sterk ontwikkeld in Vlaanderen. Van de oppervlakte voor groenten in open lucht was in 2012 69% voor de industriële verwerking. België is wereldwijd de grootste producent van diepvriesgroenten. De sterke positie dankt België aan de gehanteerde scherpe prijzen, de gunstige ligging (klimaat, dicht bij de grootste verbruikers) en de kennis die hier aanwezig is (Platteau *et al.*, 2012).

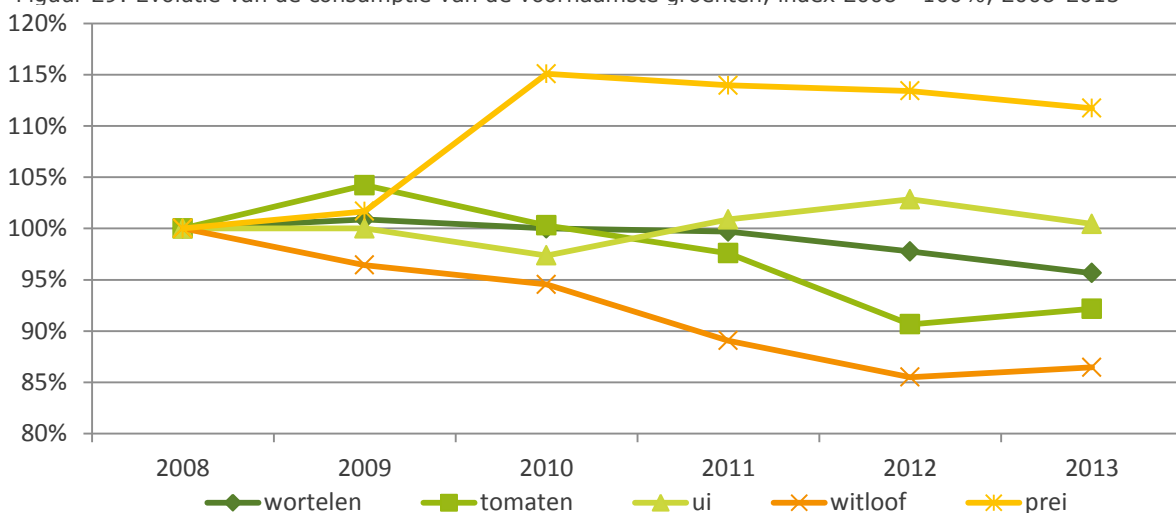
Ook binnen de industrieteelten bestaan er producentenorganisaties, nl. Vegras, B.N.D. en Ingro. De eerste twee hebben een sterke band met telkens één bepaald verwerkend voedingsbedrijf. Het zijn ook transnationale producentenorganisaties met een opvallend groot aantal leden van buiten Vlaanderen. Ingro daarentegen is lid van het VBT. Ingro sloot 2013 af met een waarde verkochte productie van € 93 miljoen, een stijging van ruim 21% ten opzichte van 2012 (VBT, 2014).

2.5.4 Consumptie

Uit onderzoek in opdracht van het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM vzw) blijkt dat de gemiddelde Belg bijna 52 kg fruit en ruim 41 kg groenten consumeerde. Het verbruik van vers fruit vertoont een licht dalende trend, voor verse groenten blijft het thuisverbruik stabiel. In 2002 werd nog 54,05 kg vers fruit per capita gekocht. De gemiddelde Belg besteedde respectievelijk 120,8 euro aan fruit en 93,8 euro aan groenten. Drie kwart van de groente- en fruitaankopen door de Belgische gezinnen bestaat uit verse groenten en vers fruit. De verwerkte producten (diepvries, blik en bokaal) zijn stabiel tot licht dalend.

Wortel en tomaat zijn de meest aangekochte groenten en worden nagenoeg evenveel gekocht: 6,1 kg tomaten versus 6,4 kg wortelen. Figuur 29 toont een aantal trends in het thuisverbruik van de belangrijkste groenten in Vlaanderen. Prei heeft duidelijk aan populariteit gewonnen (+12%). Witloof boette dan weer duidelijk in aan populariteit (-14%). De andere groenten in figuur 29 bleven eerder status quo.

Figuur 29: Evolutie van de consumptie van de voornaamste groenten, index 2008 = 100%, 2008-2013

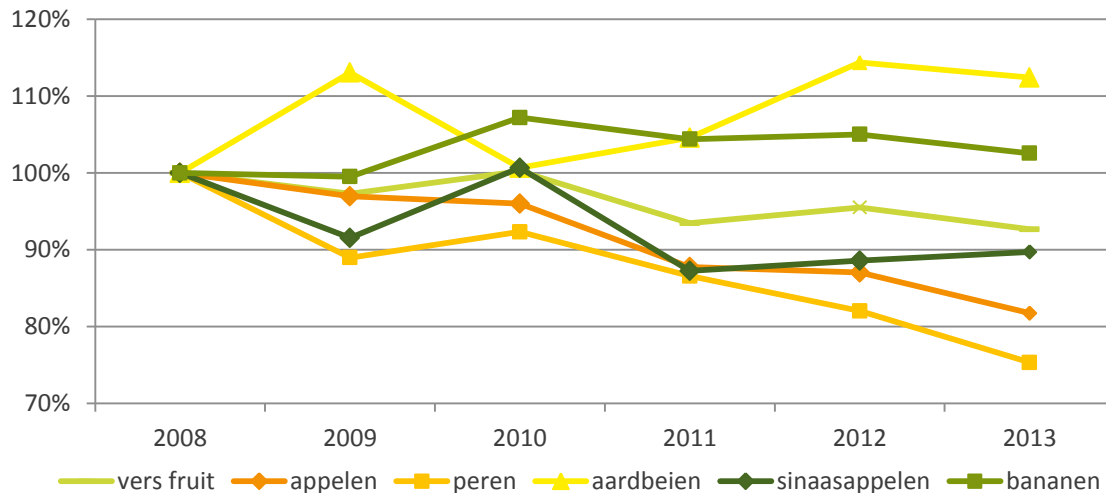


Bron: GfK Panelservices Benelux

Consumentenvoorkeuren evolueren. Zo blijken groenten die verschillende toepassingsmogelijkheden hebben een streepje voor te hebben. Lange romatomaten, kerstomaten, ijsbergsla en rucola zijn de grootste stijgers in het totale assortiment van groenten. Koolsoorten (witte kool, rode kool, groene kool en bloemkool) hebben hun volume in 10 jaar tijd zien halveren. Groenten die bij de jongere gezinnen goed scoren zijn komkommer, paprika's en pepers. Ook kerstomaten en de nieuwe slasoorten scoren goed. Groenten die meer door ouderen gekocht worden zijn selder, bonen, peulvruchten, witloof en witte asperges.

De appel blijft de meest gegeten fruitsoort in ons land, goed voor een thuisverbruik van 10,2 kg per persoon. Daarna volgen sinaasappelen met 9,4 kg en bananen met 8,4 kg. Figuur 30 toont dat de appel zijn populariteit aanzienlijk ziet dalen. In 2008 werd er gemiddeld nog 12,5 kg per Belg gegeten. Ook peren en sinaasappelen zijn minder populair. Aardbeien (+12%) en bananen (+3%) worden meer genuttigd in 2013 ten opzichte van 2008. Daarnaast blijkt ook dat er in het fruitassortiment de voorbije 10 jaar een sterke stijging was van de consumptie van braambessen, frambozen, blauwe bessen en ananas.

Figuur 30: Evolutie van de consumptie van de voornaamste fruitsoorten, index 2008 = 100%, 2008-2013



Bron: GfK Panelservices Benelux

Uit een ander onderzoek in opdracht van VLAM bleek dat het kwaliteitslabel Flandria (groenten en fruit) het goed doet en de helft van de gezinnen bereikt. Qua aankoopfrequentie – het gemiddelde aantal keer per jaar dat een kopend gezin een product met het label gekocht heeft – scoort Flandria het sterkst van alle onderzochte labels met gemiddelde van 11,7 maal per jaar. In vergelijking met tal van andere A-merken in België doen de onderzochte kwaliteitslabels het zeer goed. Zowel qua penetratie als qua heraankoop scoren de onderzochte labels beter dan het gemiddelde A-merk. Flandria behoort zelfs tot de kopgroep van de Belgische merken en labels (Platteau *et al.*, 2012).

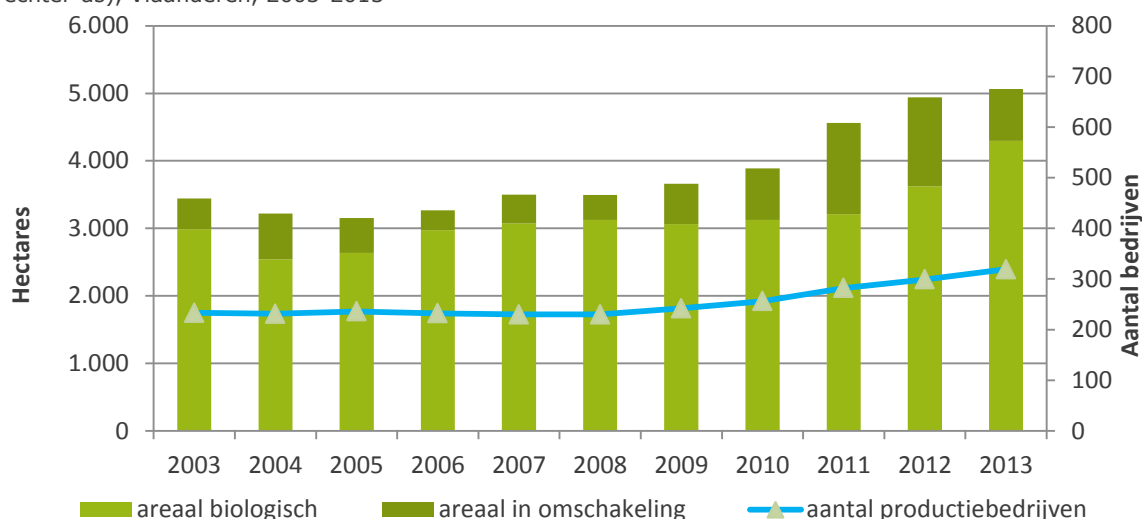
2.6 Biologische groenten en Fruit

De biologische productie en consumptie vertegenwoordigt een specifieke deelmarkt. Dit hoofdstuk focust op de productie, vermarkting en consumptie van biologische groenten en fruit.

2.6.1 Aantal productie-eenheden

De biologische sector kent vanaf 2008 in Vlaanderen een constante groei (Figuur 31). De gemiddelde groei over de laatste vijf jaar van het aantal bedrijven bedraagt 6,5%. Eind 2013 stonden 319 actieve biologische producenten, inclusief de bedrijven in omschakeling, onder controle van certificatie-organismen in Vlaanderen. De gemiddelde grootte van een Vlaams biobedrijf in 2013 bedraagt 15,9 hectare. Bijna de helft van het biologisch areaal in handen is van amper 10% van de biologische bedrijven. Ongeveer een vierde van de biologische bedrijven is kleiner dan 2 ha. Samen bewerken deze kleine bedrijven slechts 1,5% van het areaal (Samborski *et al.*, 2014).

Figuur 31: Evolutie van de oppervlakte bio, oppervlakte in omschakeling (linker-as) en aantal producenten (rechter-as), Vlaanderen, 2003-2013



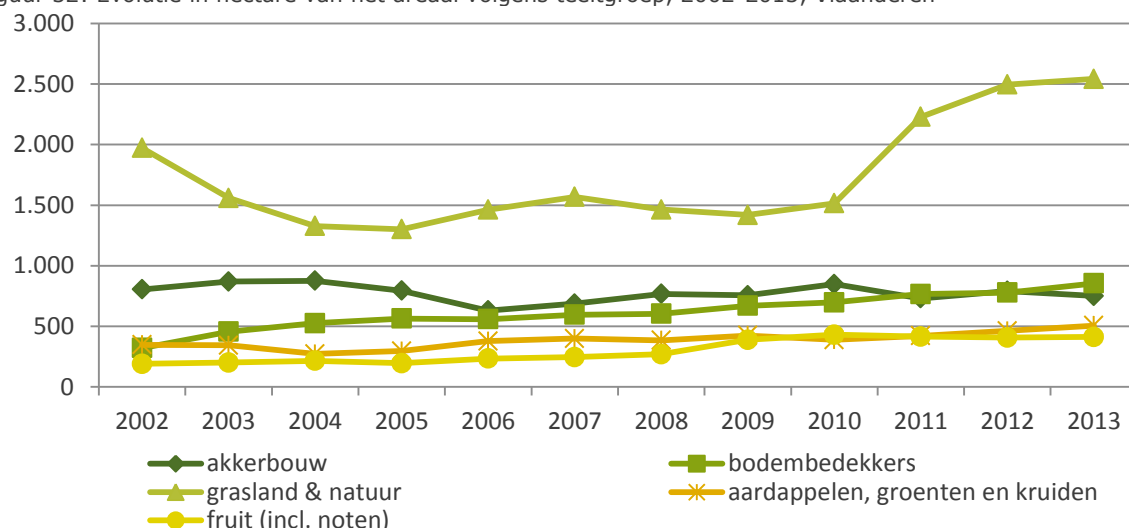
Bron : Departement Landbouw en Visserij

Van alle biologische bedrijven specialiseerden 79 bedrijven, ofwel 25%, zich in één enkele productie. De anderen spreiden het teeltrisico over verschillende takken. Naast melk- en rundvee (25 unieke bedrijven), zijn groenten (15 bedrijven), paddenstoelen (9 bedrijven) en appels (8 bedrijven) de meest voorkomende specialisaties.

2.6.2 Biologisch areaal

Samborski *et al.* (2014) berekenden dat het totale Vlaamse biologische areaal in 2013 5.065 hectare bedroeg. 771 hectare was hiervan in omschakeling. Het areaal biolandbouw vertegenwoordigt daarmee 0,8% van de totale Vlaamse landbouwoppervlakte. Figuur 32 toont de evolutie van de teeltgroepen voor de periode 2002-2013. De productie van biologische aardappelen, groenten en kruiden steeg met 45%. Fruit (inclusief noten) steeg met 115%.

Figuur 32: Evolutie in hectare van het areaal volgens teeltgroep, 2002-2013, Vlaanderen



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van gegevens van Certisys / TÜV Nord Integra / Quality Partner / Control Union

Tabel 25 toont voor verschillende teelten het Vlaams areaal in omschakeling en biologisch en dat voor het jaar 2013. Aardappelen, groenten en kruiden nemen net geen 10% van het bio-areaal in. Aardappelen, diverse kolensoorten, wortelen en knollen, vruchtgroenten en bladgroenten zijn de meest geteelde gewassen. De oppervlakte beschutte biologische teelt is met 13 ha goed voor 2,6% van de aardappelen, groente- en fruitoppervlakte. Fruit neemt 8% van het bio-areaal voor zijn rekening. Appelen en peren zijn samen goed voor 77% van het totale areaal biologisch fruit. Het areaal in omschakeling bedraagt bijna 20 ha aardappelen, groenten en kruiden en bijna 49 ha fruit (Samborski *et al.*, 2014).

Tabel 25: Areaal in omschakeling en biologisch volgens teeltgroepen, ha, 2013, Vlaanderen

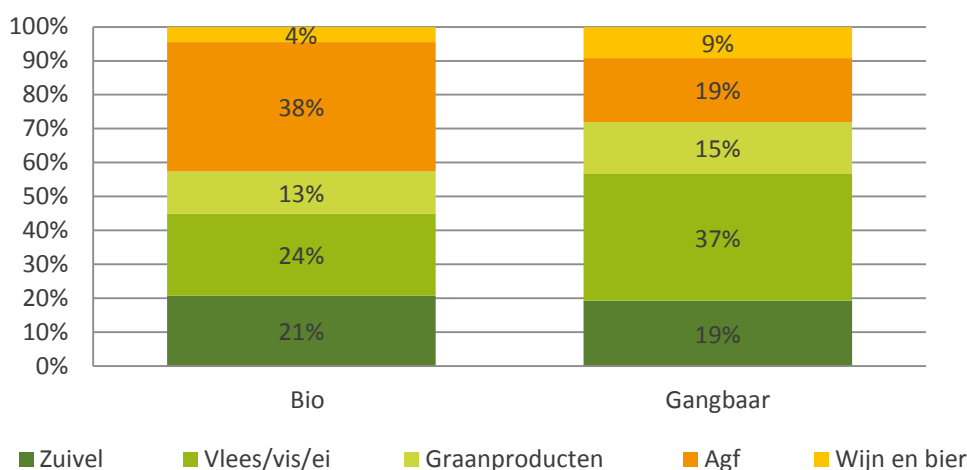
Teelt	Areaal in omschakeling (ha)	Areaal biologisch (ha)	Totaal (ha)
Aardappelen, groenten en kruiden	19,75	485,96	505,71
- Aardappelen	0,56	80,58	81,14
- Vruchtgroenten	0,66	60,02	60,68
- Vollegrondsgroenten	6,54	28,17	34,71
- Bladgroenten	0	50,10	50,10
- Kolen	0,80	56,55	57,35
- Wortelen en knollen	0,09	55,61	55,70
- Andere groenten	10,74	128,48	139,22
- Kruiden	0,36	26,45	26,81
Fruit	48,98	363,37	412,35
- Meerjarige fruitteelten	15,54	58,80	74,34
- Appelen	16,05	170,45	186,5
- Peren	9,76	48,82	58,58
- Kersen	2,03	15,13	17,16
- Bessen	4,09	53,80	57,89
- Ander fruit	1,51	16,37	17,88
Totaal areaal biologische landbouw	771,56	4.293,74	5.065,30

Bron : Departement Landbouw en Visserij op basis van gegevens Tüv Integra / Certisys / Control Union / Quality Partners

2.6.3 Distributie en consumptie van biologische producten

De bestedingen aan biologische producten van de Belgische gezinnen omvatten de versproducten, diepvriesproducten, dranken, kruidenierswaren en biologische non-food producten. In 2013 bedrijven de bestedingen ruim 403 miljoen euro of 1,6% van de totale bestedingen aan voedingsproducten. Voor de verse voeding bedraagt het bio-marktaandeel 2% (t.o.v. 1,3% in 2008). Figuur 33 toont dat opgedeeld naar product, de bio-besteding voor 38% gaan naar AGF-producten (aardappelen, groenten en fruit) (Samborski *et al.*, 2014).

Figuur 33: Aandelen biologische producten versus gangbaar, per productgroep, België, 2013

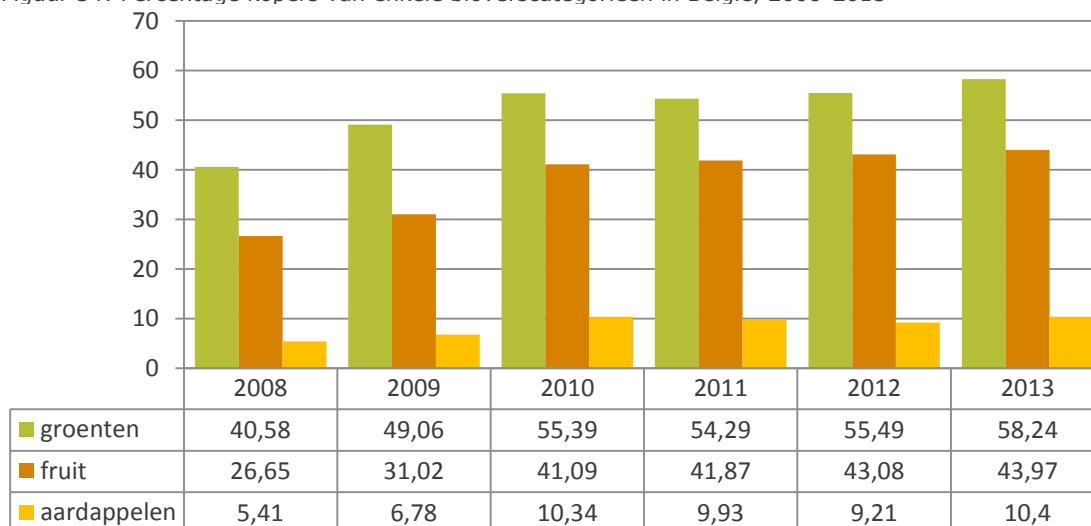


Bron : GfK Panelservices Benelux

2.6.3.1 Consumentenprofiel

Bijna 9 op de 10 Belgische gezinnen koopt wel eens een bioproduct. Binnen de productgroepen zijn er grote verschillen (Figuur 34). Er worden vooral bio-groenten gekocht: zo'n 60% van de Belgische gezinnen kocht in 2013 wel eens biogroenten. Daarna volgt fruit met 44%. Zowel fruit als aardappelen kenden een belangrijke stijging (respectievelijk 65% en 92%).

Figuur 34: Percentage kopers van enkele bioverscategorieën in België, 2008-2013



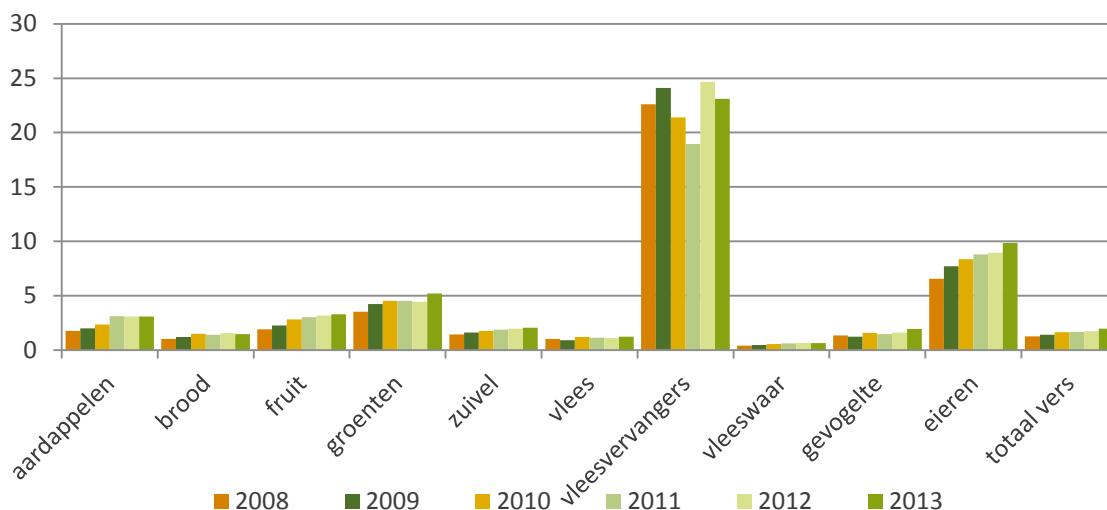
Bron: GfK Panelservices Benelux

Qua besteding per capita zijn biozuivel en biogroenten aan elkaar gewaagd. Biozuivel doet met 5,0 euro per persoon net iets beter dan biogroenten met 4,8 euro. Fruit kent een besteding van 3,7 euro. Over de periode 2008-2013 is er voor groenten een toename van 66% en voor fruit een toename van 79%.

2.6.3.2 Marktaandeel per product

Het marktaandeel van bio verschilt sterk van product tot product. De vleesvervangers hebben veruit het hoogste marktaandeel (Figuur 35). Voor groenten, fruit en aardappelen gaat het om respectievelijk 5,2%, 3,3% en 3,1%. Over de periode 2008-2013 hebben groenten hun aandeel zien toenemen met 49%, aardappelen met 72% en fruit met 74%.

Figuur 35: Evolutie marktaandelen bio vers per productcategorie, België, in % van besteding, 2008-2013



Bron: GfK Panelservices Benelux

2.6.3.3 Distributiekanaalen

De klassieke supermarkt (Dis 1) is het grootste biokanaal met 44% van de markt in 2013. De gespecialiseerde winkels (o.a. speciaalzaak, natuurvoedingswinkel en Bioplanet) volgen op de tweede plaats met 31% marktaandeel. Zowel de marktleider 'Dis 1'⁵ als de gespecialiseerde winkels moeten terrein prijsgeven aan de buurtsupermarkt, die de laatste jaren groeide naar 14%. De rechtstreekse verkoop (hoeve en boerenmarkt) en de openbare markt schommelen rond de 4% marktaandeel elk. De hard discount is het kleinste maar wel het sterkst groeiende biokanaal en heeft bijna 3% van de markt in handen (Samborski *et al.*, 2014).

Ook in Vlaanderen is een grote groep (44%) biologische landbouwers actief in de korte keten. In 2010 bracht de korteketenverkoop in de biologische landbouw 7,5 miljoen euro op, in 2011 was dat 8,8 miljoen euro, of 17% meer. Thuisverkoop (inclusief automaten en website) is bij deze bedrijven veruit het meest populaire korteketenkanaal met een aandeel van 63%. Groenteabonnementen worden populairder met een omzettoename van +78%, maar ook de markten doen het niet slecht met een stijging van de omzet van 44%. 60% van de korteketenverkoop bestaat uit verse producten. Het aandeel eigen productie binnen de verkoop bedraagt 70% (Samborski & Van Bellegem, 2013).

⁵ Dis 1: Carrefour Hyper/GB/Market,, Delhaize De Leeuw, Colruyt, Cora, Match, Makro, Champion

2.7 Belgische tuinbouw in een internationaal perspectief

Ten slotte schetst dit hoofdstuk het belang van de tuinbouw in een internationaal perspectief. Er is daarbij aandacht voor de productie, de organisatiegraad en de handel. Belangrijk is dat het hoofdstuk cijfers weergeeft voor de Belgische en niet de Vlaamse tuinbouw.

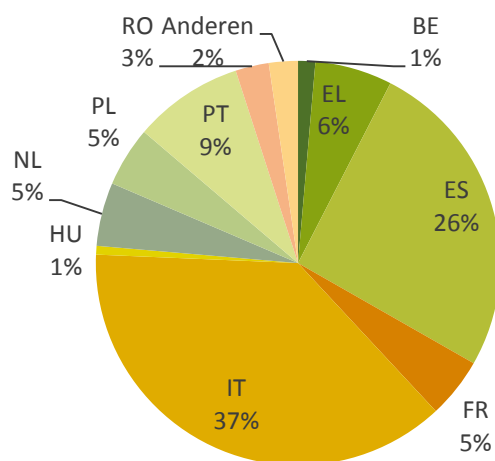
2.7.1 Productie

Binnen de Europese Unie wordt een ruim gamma aan groente- en fruitsoorten geteeld (European Commission, 2013).

2.7.1.1 Groenten

De EU is één van de belangrijkste wereldproducenten van tomaten. In de zuiderse lidstaten gebeurt dit in openlucht. Dit kent een aanvulling via jaarrondproducties onder glas in landen als Nederland en België. De geschatte EU-28 productie in 2012 bedraagt 15,9 miljoen ton. Uit figuur 36 blijkt dat twee derde hiervan uit Spanje en Italië komt. België is goed voor 1,4% van de totale Europese tomatenproductie.

Figuur 36: Aandeel van lidstaten in de totale productiehoeveelheid tomaten EU-28, 2012

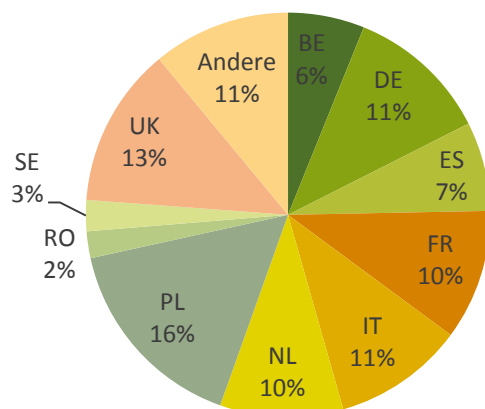


Bron: European Commission (2013)

Daarnaast zijn ook uien en wortelen belangrijke groentegewassen in de EU-28 met respectievelijk 6,0 en 5,2 miljoen ton. De uienteelt is in België minder belangrijk (75.000 ton of 1,3% van de Europese productie, terwijl de Belgische wortelproductie 6,1% van de totale Europese wortelproductie vertegenwoordigt. Figuur 37 toont dat voor de wortelteelt geen enkel Europees land de productie domineert.

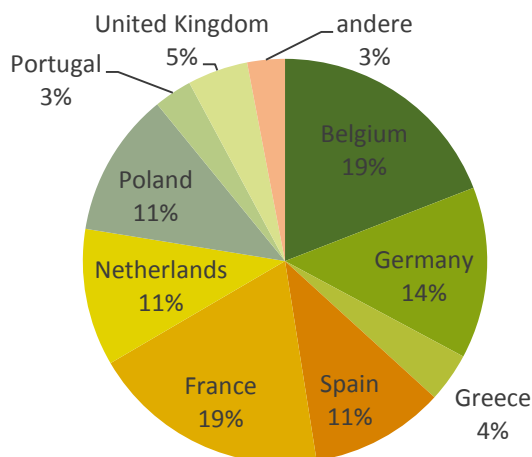
Prei is op Europees niveau geen erg grote teelt (847.100 ton), maar België is met 161.900 ton wel de grootste Europese preiproducent net voor Frankrijk. Samen zijn ze goed voor 38,2%. Duitsland, Polen, Nederland en Spanje zijn andere belangrijke preiproducenten (Figuur 38).

Figuur 37: Aandeel van lidstaten in de totale productiehoeveelheid wortelen EU-28, 2012



Bron: European Commission (2013)

Figuur 38: Aandeel van lidstaten in de totale productiehoeveelheid prei EU-28, 2012

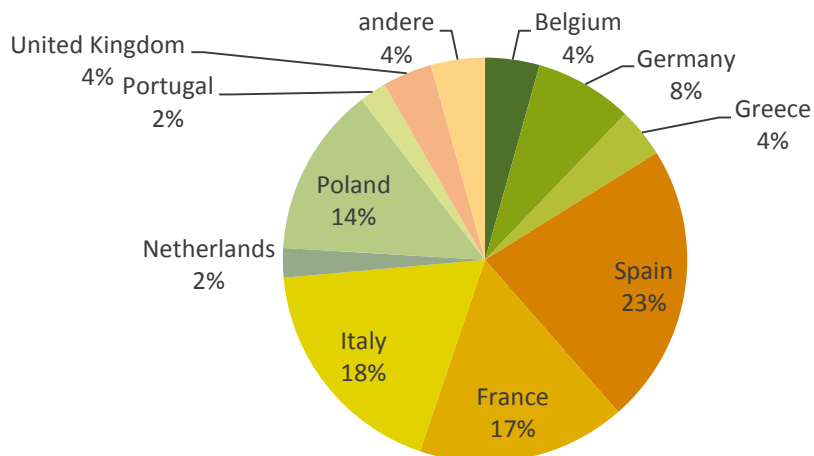


Bron: Eurostat (2014)

Hoewel bloemkool en sla grote teelten zijn in de Belgische groententeelt, is België eerder een kleine speler in de EU-28 voor beide teelten. Spanje is met 23% de grootste Europese bloemkolen en broccoliproducent. Samen met Italië, Frankrijk en Polen zijn ze goed voor 71,3% van de Europese productie. De Europese productie bedroeg 2,25 miljoen ton in 2012 (Figuur 39).

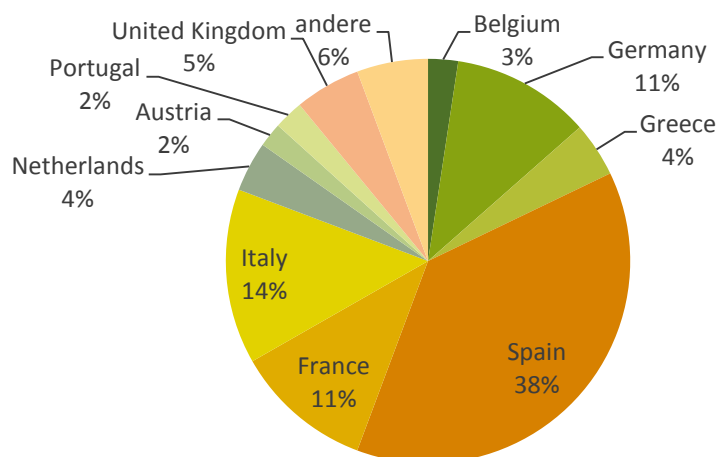
Spanje is met 38% de grootste Europese slaproducent in 2012. Figuur 6 toont dat Italië, Duitsland en Frankrijk andere belangrijke slaproducenten zijn. België is met 55.000 ton goed voor 2,4% van de Europese slapproductie, die 2,31 miljoen ton bedraagt (Figuur 40).

Figuur 39: Aandeel van lidstaten in de totale productiehoeveelheid bloemkool en broccoli EU-28, 2012



Bron: Eurostat (2014)

Figuur 40: Aandeel van lidstaten in de totale productiehoeveelheid sla EU-28, 2012



Bron: Eurostat (2014)

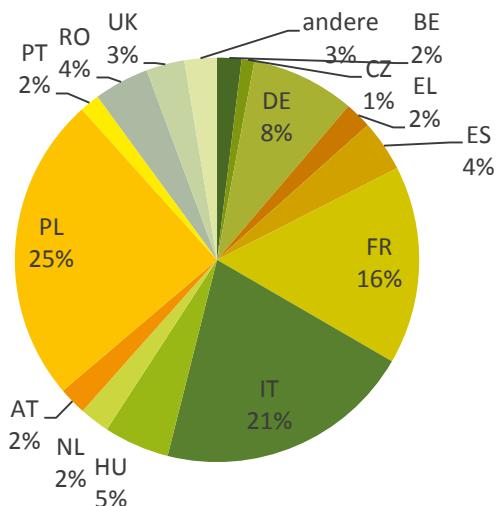
2.7.1.2 Fruit

Appelen zijn met ongeveer 11,7 miljoen ton in 2012 de meest geproduceerde fruitsoort in de EU-28. Figuur 41 illustreert ook dat heel wat landen een kleine productie appels realiseren. Polen, Frankrijk en Italië kennen de grootste producties. België is goed voor 1,9% van de totale Europese appelproductie.

Peren zijn voor België de belangrijkste fruitsoort. In Europa is België met 10% de derde grootste perenproducent na Italië en Spanje. Italië is met 39% duidelijk de grootste perenproducent. Andere landen hebben kleinere producties (Figuur 42). De geschatte Europese productie komt in totaal neer op 2,36 miljoen ton.

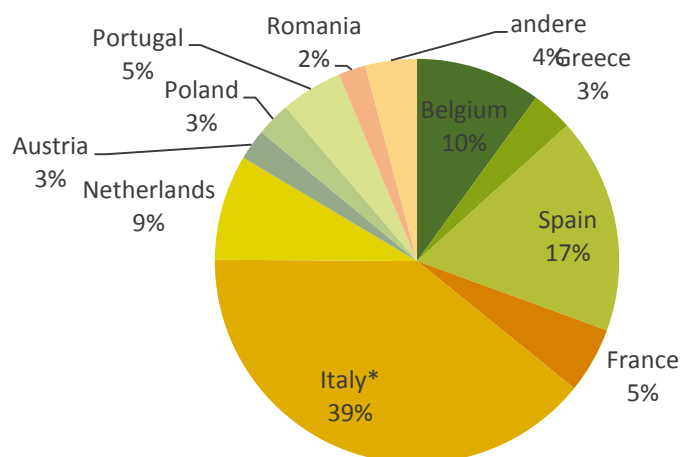
Andere belangrijke Europese fruitgewassen zijn sinaasappelen (6.350 miljoen ton) en perziken (2.834 miljoen ton), maar die worden vooral in Spanje, Italië en Griekenland geproduceerd.

Figuur 41: Aandeel van lidstaten in de totale productiehoeveelheid appels EU-28, 2012



Bron: European Commission (2013)

Figuur 42: Aandeel van lidstaten in de totale productiehoeveelheid peren EU-28, 2012



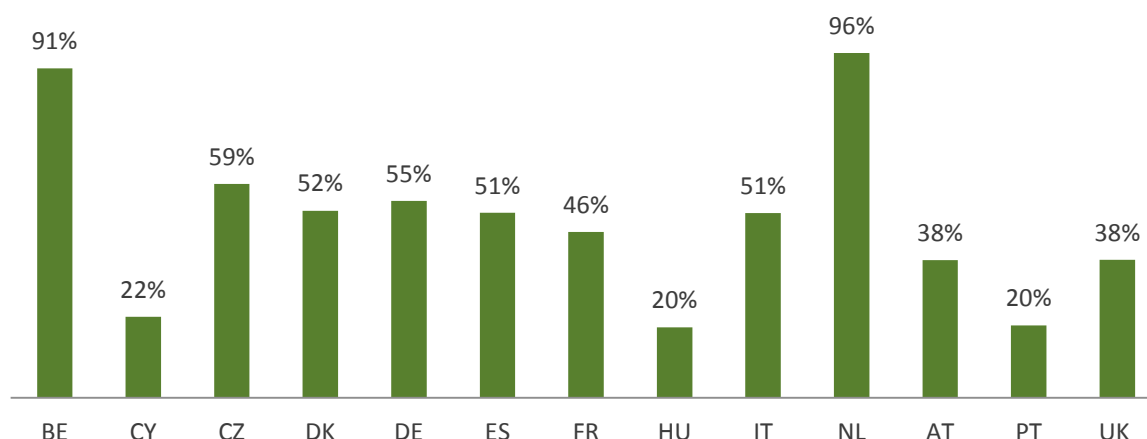
Bron: Eurostat (2014) (* productiehoeveelheid in 2011)

2.7.2 Organisatiegraad

In 2010 waren er (over alle sectoren heen) in de Europese Unie 1599 erkende producentenorganisaties in 23 lidstaten. In 2010 was de organisatiegraad toegenomen tot ongeveer 43%. Het percentage van het totale aantal Europese groente- en fruitproducenten dat lid is van een producentenorganisatie is gestegen van 10,4% in 2004 tot 16,5% in 2010. Toch blijft in verschillende lidstaten de organisatiegraad laag en zijn de producentenorganisaties klein, zowel wat betreft het aantal aangesloten producenten als de totale waarde van de marktproductie (Europese Commissie, 2014a).

Uit de evaluatierapporten 2012 van Europese lidstaten over hun nationale strategie blijkt dat België en zeker Vlaanderen sterk staan met de producentenorganisaties. Enkel Nederland kent met 96% een hogere organisatiegraad van de groente- en fruitsector in producentenorganisaties dan België (91%). Tsjechië, Duitsland, Denemarken, Spanje, Italië en Frankrijk halen een organisatiegraad rond de 50% (Figuur 43). Estland, Luxemburg, Litouwen en Slovenië hebben geen producentenorganisaties (Europese Commissie, 2014a).

Figuur 43: Geschatte organisatiegraad van de groente- en fruitsector in verschillende Europese lidstaten



Bron: European Commission (2014b)

2.7.3 Internationale handel

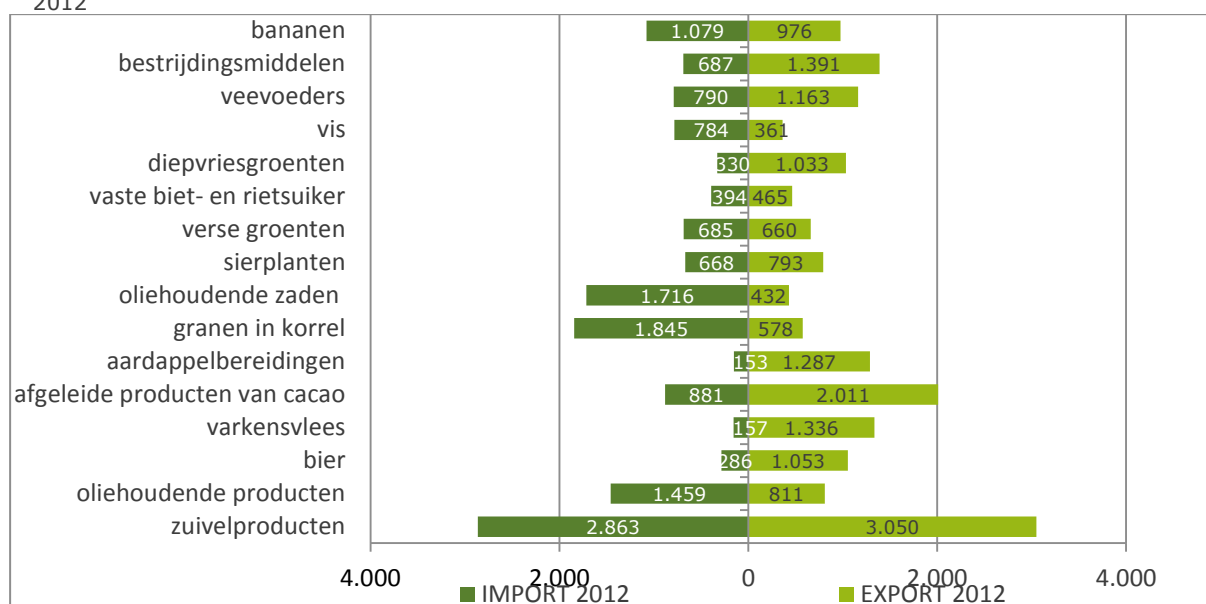
2.7.3.1 Belang

De Belgische totale import bedraagt in 2012 340,3 miljard euro en is daarmee lager dan de totale export van 347,5 miljard euro. De sector land- en tuinbouw en visserij heeft een aandeel van 9,7% in de totale import en 11,3% in de totale export. De totale invoerwaarde voor agrarische producten bedroeg 33,6 miljard euro en de totale Belgische uitvoerwaarde 38,4 miljard euro. De export nam sterker toe dan de import, waardoor het agrarische handelsoverschot is toegenomen tot 4,7 miljard euro (+52%). Vooral de dierlijke producten en agro-industriële producten dragen bij tot het positieve saldo, met een overschot van respectievelijk 2 miljard euro en 1,8 miljard euro.

Figuur 44 geeft de producten en productgroepen weer die een belangrijke rol spelen in de nationale agrarische buitenlandse handel. Samen zijn ze goed voor bijna de helft van de totale agrarische export en import. De belangrijkste producten zijn zuivelproducten (3 miljard), chocolade (2 miljard euro), aardappelbereidingen (1,3 miljard euro), varkensvlees (1,3 miljard euro), diepvriesgroenten (1 miljard euro) en bier (1 miljard euro).

De in- en uitvoerwaarden voor tuinbouwproducten kwamen in 2012 respectievelijk neer op 6,0 en 6,6 miljard euro (Tabel 26). Vooral diepvriesgroenten (1 miljard euro), bananen (976 miljoen euro) en sinaasappelsap (729 miljoen euro) worden in grote hoeveelheden uitgevoerd. Die drie producten vertegenwoordigen 42% van de totale export van tuinbouwproducten. De helft van de doorgevoerde bananen komt terecht in onze buurlanden. Het zijn ook vaak producten die massaal ingevoerd worden, waardoor de buitenlandse handel van tuinbouwproducten deels bestaat uit doorvoer naar heel Europa. Zo worden er voor 1 miljard euro aan bananen ingevoerd, 495 miljoen euro aan sinaasappelsap en 330 miljoen euro aan diepvriesgroenten. Het positieve handelssaldo van de tuinbouw is grotendeels te danken aan de diepvriesgroente-industrie. Voor de verse groenten ligt de invoerwaarde hoger dan de uitvoerwaarde.

Figuur 44: Import- en exportwaarden voor de belangrijkste agrarische producten, België, in miljoen euro, 2012



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van Eurostat (Comext)

Tabel 26: In- en uitvoerwaarden voor de tuinbouwproducten en hun aandeel per productcategorie, in miljoen euro, België, 2012

	Invoer- waarde	Aandeel	Uitvoer- waarde	Aandeel	Saldo
Verse groenten	685	11,4%	660	10,0%	-25
Vers fruit	2.212	36,7%	2.021	30,8%	-191
Verwerkte groenten waarvan:	868	14,4%	1.432	21,9%	+564
- Diepvriesgroenten	330	5,5%	1.033	15,7%	+703
Verwerkt fruit	1.205	20,0%	1.476	22,5%	+271
Sierplanten en boomkwekerij	668	11,1%	793	12,1%	+125
Olijfoliën en bijproducten	60	1%	13	0,2%	-47
Aromatische planten	52	0,9%	28	0,4%	-24
Noten	275	4,6%	142	2,2%	-133
Totaal	6.025	100%	6.565	100%	+540

Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van Eurostat (Comext)

De diepvriesgroentesector legt steeds meer de klemtoon op export met een volume van 1,2 miljoen ton en een uitvoerwaarde van 1 miljard euro (Tabel 27). 90% van de uitvoerwaarde voor diepvriesgroenten wordt gerealiseerd door export binnen Europa. Spanje, de tweede uitvoerder van diepvriesgroenten, volgt met 357 miljoen euro, ver achter ons land. Duitsland (250 miljoen euro), Frankrijk (239 miljoen euro) en het Verenigd Koninkrijk (151 miljoen euro) zijn de belangrijkste afnemers. In de volgende jaren wordt een verdere toename van de export verwacht, gezien de doelstellingen van de voedingsindustrie (Fevia, 2014).

Tabel 27: Exportvolumes van een aantal exportproducten, in ton, 2010-2012

	2010	2011	2012
Diepvriesgroenten	1.101.268	1.143.118	1.209.731
Appelen	244.969	267.901	180.609
Peren	295.417	287.631	280.848

Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van Eurostat (Comext)

De export van appels lag in 2012 aanzienlijk lager dan die van peren (Tabel 27). Het Vlaamse aandeel in de in- en uitvoer wordt voor de totale handel in landbouwproducten geraamd op respectievelijk 82,2% en 81,5% (Tabel 28). Het aandeel schommelt veelal tussen 80% en 90%.

Tabel 28: Belgische en Vlaamse agrohandel voor een aantal producten en productgroepen, miljoen euro, 2012

	Belgische handel		Vlaamse handel		Aandeel Vlaamse handel	
	Invoer	uitvoer	invoer	uitvoer	invoer	uitvoer
TOTAAL	27.407	30.443	22.537	24.798	82%	81,5%
Diepvriesgroenten	312	1.009	286	857	92%	85%
Verse groenten	656	625	512	549	78%	88%
Sierteeltproducten	327	429	287	388	84%	90%

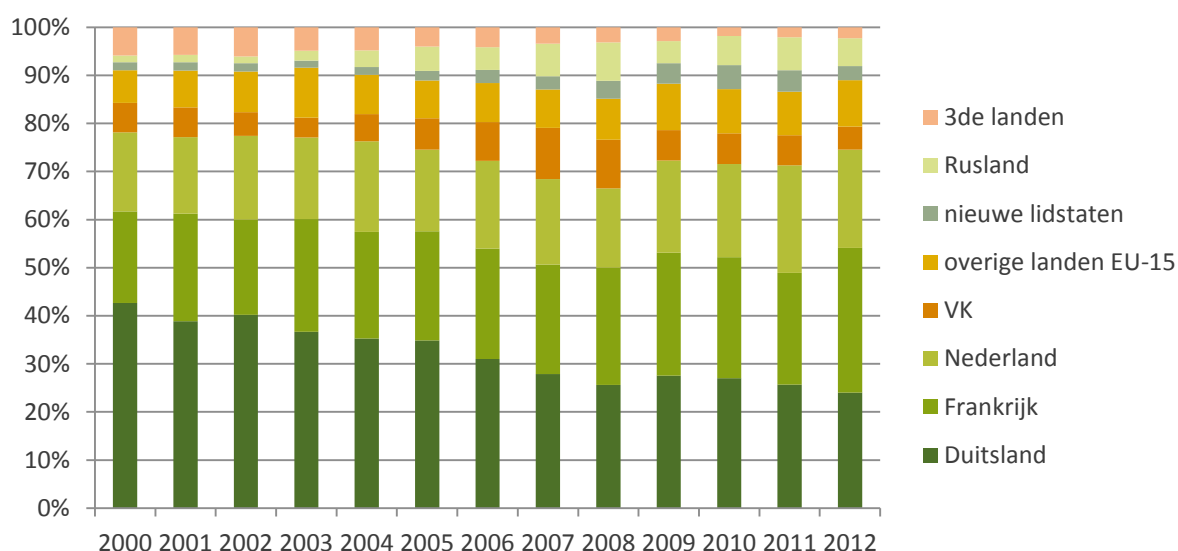
Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van NBB

2.7.3.2 Belangrijkste exportlanden

België vertegenwoordigt 8,2% van de totale uitvoer van landbouwproducten van de 27 EU-lidstaten samen. Daarbij worden steeds meer nieuwe exportmarkten in derde landen aangeboord. Om toegang te krijgen tot dergelijke markten, moet aan heel wat fytosanitaire eisen voldaan worden. Daarnaast is ook promotie belangrijk. Zo startte VLAM met de campagne 'Taste of Europe - premium quality, perfect taste' om wereldwijd onze Belgische groenten en fruit te promoten.

België haalt 62% van de agrarische import en 68% van de agrarische export uit handel met de buurlanden (Bernaerts *et al.*, 2014). De buurlanden blijven ook voor groenten de belangrijkste exportlanden met 79% in 2012. Duitsland en Frankrijk zijn over de periode 2000-2012 wel van positie veranderd zodat Frankrijk nu met 30% ons grootste export land is. De handel met de overige EU-landen is ook licht toegenomen zo blijkt uit figuur 45. Tegenover 2000 is de waarde van de export in groenten toegenomen met 29% tot 659,6 miljoen euro.

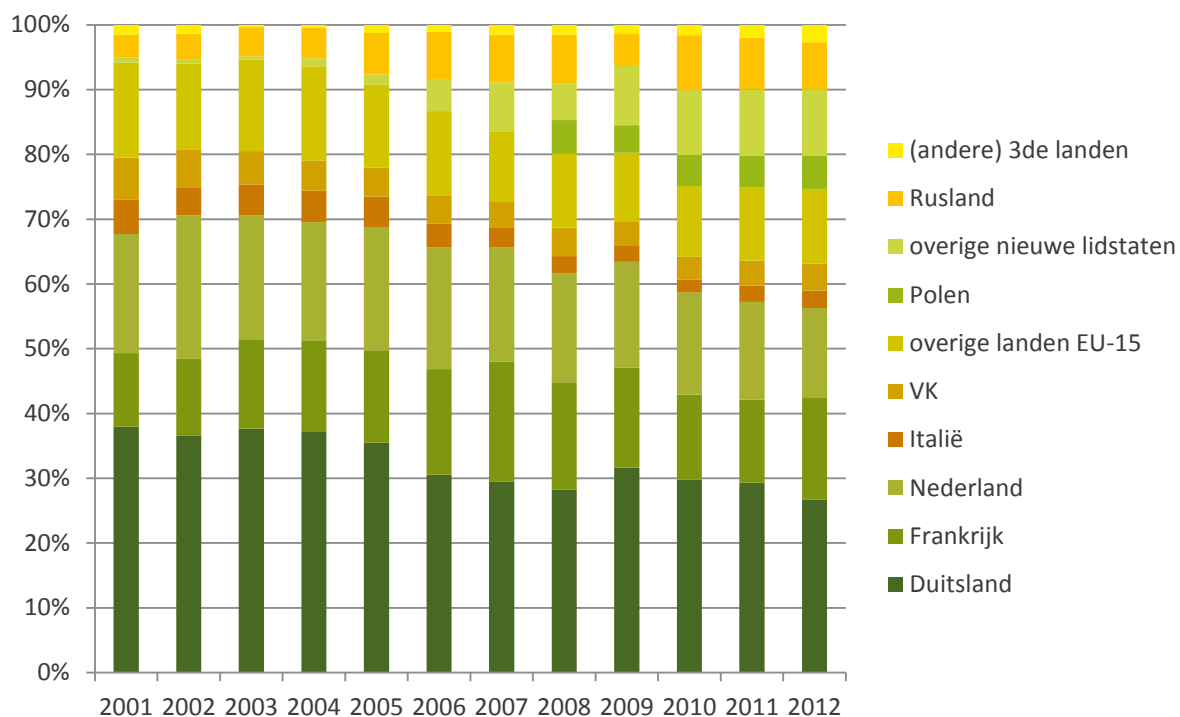
Figuur 45: Aandeel exportbestemmingen in Belgische export van verse groenten (in % van de exportwaarde)



Bron: VLAM op basis van Eurostat

De exportbestemmingen van fruit hebben meer veranderingen ondergaan in de periode 2001-2012 (Figuur 46). Duitsland blijft de belangrijkste bestemming met 28% maar dat aandeel is ten opzichte van 2001 met een kwart gedaald. Dit is ingevuld door meer export naar Frankrijk, maar vooral naar Oost-Europese landen en Rusland. 10% van het Belgisch fruit ging in 2012 naar landen naar buiten de EU. Het aandeel van de buurlanden is gedaald van 74% naar 64%. De exportwaarde van vers fruit is wel toegenomen met 26,5% tot 2.021 miljoen euro.

Figuur 46: Aandeel exportbestemmingen in Belgische export van vers fruit (in % van de exportwaarde)



Bron: VLAM op basis van Eurostat

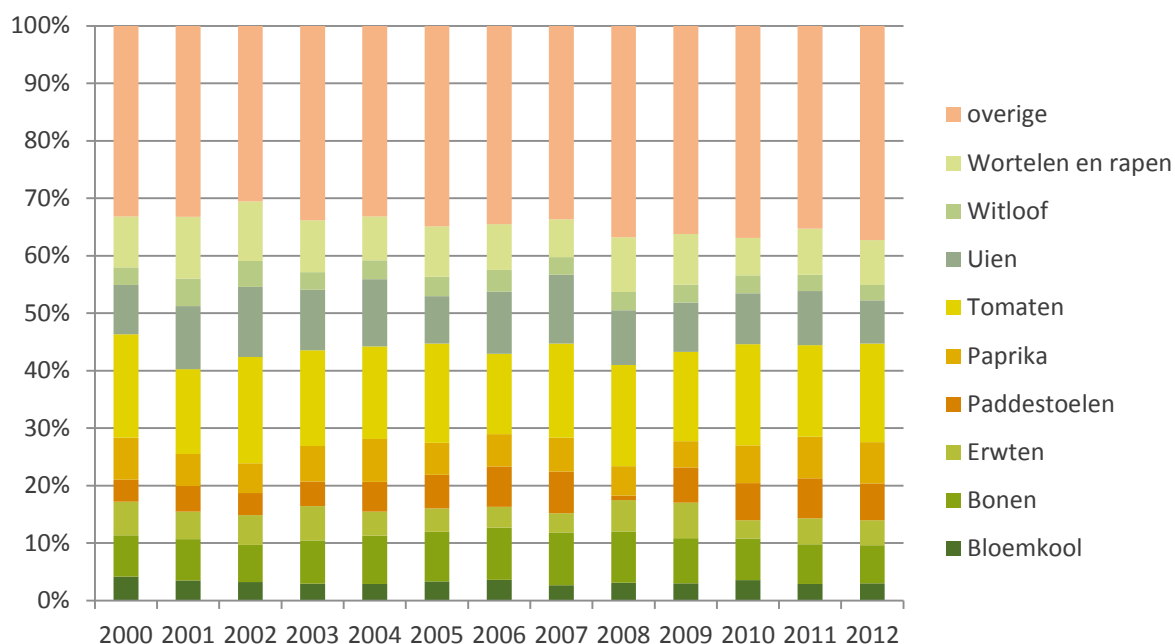
2.7.3.3 Import en export van groenten en fruit

Import

Uit Figuur 47 blijkt dat het aandeel in de import van de belangrijkste verse groentesoorten over de periode 2000-2012 vrij stabiel blijft. Tomaten (17%), wortelen en rapen (8%) zijn de belangrijkste ingevoerde soorten. De waarde van de import in 2012 is met 143% toegenomen in vergelijking met 2001 tot 583 miljoen euro.

Andere zuidvruchten zijn veruit de belangrijkste fruitsoort die wordt ingevoerd (Figuur 48). Appelen, citrusvruchten en druiven worden duidelijk minder geïmporteerd in 2012 dan in 2000. De waarde van de import is gestegen met 43% tot 2.211 miljoen euro.

Figuur 47: Aandeel groentesoorten in Belgische import van verse groenten (in % van de importwaarde) 2000-2012



Bron: VLAM op basis van Eurostat

Figuur 48: Aandeel producten in Belgische import van vers fruit (in % van de importwaarde)

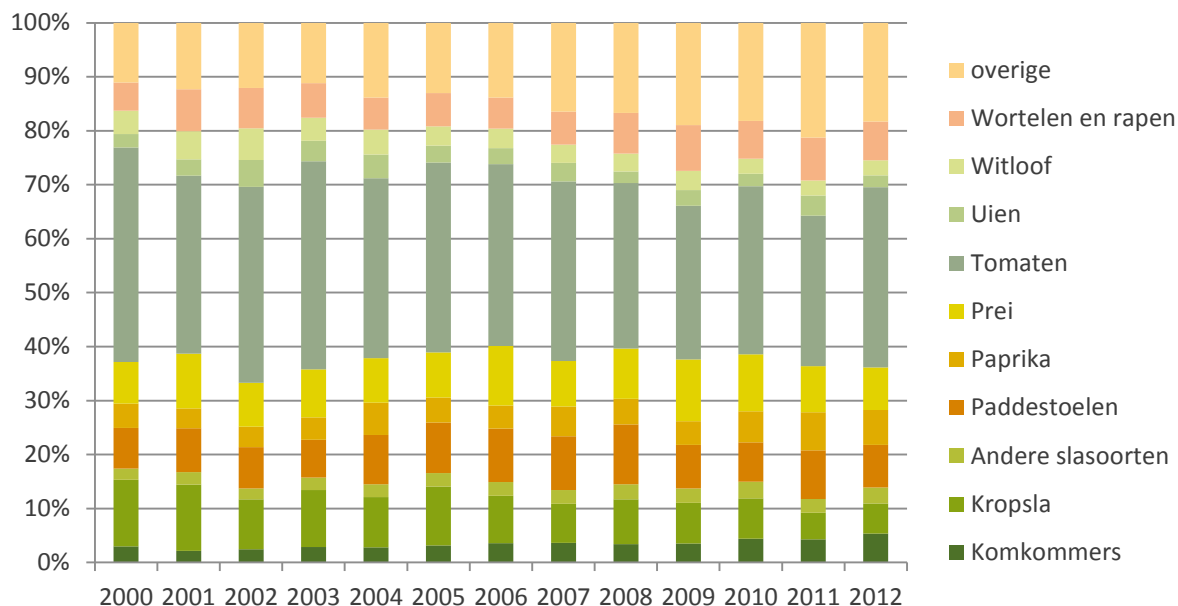


Bron: VLAM op basis van Eurostat

Export

In de export van groentesoorten doet er zich wel een aantal verschuiving voor in de periode 2000-2012 (Figuur 49). Zo is het belang van tomaten(-16%) en kropsla (-55%) afgenomen. Komkommers, paprika en de groep overige hebben hun aandeel dan weer zien toenemen. Tomaten nemen wel nog steeds een belangrijk aandeel in.

Figuur 49: Aandeel groentesoorten in Belgische export van verse groenten (in % van de exportwaarde)



Bron: VLAM op basis van Eurostat

Andere zuidvruchten zijn veruit de belangrijkste fruitsoort die wordt uitgevoerd (Figuur 50). Het gaat hier om doorvoer. Voor België is vooral de situatie van aardbeien, appels en peren belangrijk. Appelen, citrusvruchten en druiven worden duidelijk minder geëxporteerd in 2012 dan in 2000.

Figuur 50: Aandeel producten in Belgische export van vers fruit (in % van het exportwaarde)



Bron: VLAM op basis van Eurostat

2.8 Conclusies

In het kader van de Nationale Strategie voor de GMO Groenten en Fruit beschrijft het rapport de uitgangssituatie van de sector groenten en fruit. Het doel is om op basis van de beschikbare kengetallen een beter inzicht te geven in de specifieke situatie van de primaire productie, de keten en de internationale positie.

Het rapport toont aan dat de productie van groenten en fruit een belangrijke plaats inneemt binnen de Vlaamse land- en tuinbouw. Hoewel het aandeel in het areaal misschien eerder beperkt is (8% van de totale oppervlakte cultuurgrond), gaat het toch om 24% van de bedrijven en 26% van de totale productiewaarde. Het gaat ook om een dynamische sector, met een groot aantal innovaties in vergelijking met andere sectoren. Bovendien hebben de producenten van groenten en fruit hun milieu-impact kunnen minderen doorheen de tijd.

Als er gekeken wordt naar de agrovoedingsketen, dan blijkt dat de sector groenten en fruit een sterke organisatiegraad kent. Vandaag richten de producentenorganisaties zich niet enkel op klassieke "veiling"-activiteiten, maar werden ook ruimere taken opgenomen. Die omzetcijfers van de producentenorganisaties zijn wel sterk afhankelijk van marktomstandigheden en crisisonstandigheden.

De Belgische groente- en fruitsector is ook een belangrijke speler in een internationaal perspectief. Voor verschillende teelten heeft België ook op EU-28 niveau een belangrijk deel van het areaal. Bovendien is er een netto-export, aangezien meer groenten en fruit uitgevoerd dan ingevoerd worden. Vooral de buurlanden zijn belangrijke afzetmarkten.

3 SWOT ANALYSE

3.1 Procesbeschrijving

In samenwerking met een extern bureau⁶ werd de SWOT-analyse opgemaakt, hierbij werden de producenten- en landbouworganisaties en beleidsondersteuners samengebracht in een ruime focusgroep.

Er werd voor deze werkvorm gekozen om zo:

- ❑ samenhang en verbinding te bevorderen: het voeren van een open dialoog & stimuleren van onderlinge kennisdeling. Het werd een open debat waarbij alle deelnemers hun inbreng konden doen en de kans kregen ten volle te participeren. Dit gebeurde hoofdzakelijk in kleine dynamische groepjes zodat er ook tijd was om elkaar te leren kennen en te 'netwerken'.
- ❑ deelnemers tijd en ruimte te geven om samen na te denken, een analyse te maken om zo tot gezamenlijke, gedragen strategieën te komen.
- ❑ wederzijdse verstandhouding te bevorderen tussen de verschillende partijen en het 'sectorgevoel' verder versterken. Vormelijk werd dit nagestreefd door gedurende de dag de deelnemers in heel veel verschillende constellaties samen te zetten.

Deze SWOT-analyse is voor alle deelsectoren gezamenlijk gebeurd (verse groenten, fruit, verwerking en bio).

Het toekomstbeeld van de situatie van de sector in 2020 dat bij het begin van de analyse werd opgemaakt wordt integraal opgenomen in deel 2 van deze NS.

3.2 Resultaten

De resultaten van de SWOT-analyse kunnen als volgt weergegeven worden⁷:

	Positief	Negatief
Intern	• Geografische ligging: teelt & afzet • Kwaliteitsvolle producten • Ondernemerschap • Vakbekwaamheid • Veerkracht • Inzet en werkkracht • Flexibiliteit • Infrastructuur en werkorganisatie • Organisatiegraad • Gespecialiseerde handel • Concentratie van het aanbod Sterktes	• Marktpositie teler/PO • Continuïteit product(ie) • Individualisme van leden en ontbreken coöperatief gedachtengoed • Marktpositie teler/PO: prijstransparantie • Diversiteit en versnippering product(ie) • Innovatie product(ie) • Diversiteit producenten Zwaktes

⁶ LEVUUR cvba

⁷ de in het vet aangeduide elementen werden door de focusgroep als prioritair bestempeld.

Extern	Kansen	Bedreigingen
	• Toepassen nieuwe technologieën • Innovatie verkoopsystemen • Mondialisering export • Hoge organisatiegraad grensoverschrijdend maken • Positief imago sector • Innovatie keten & product • Inspelen op hypes: koken, coöperaties • Promoten en opwaarderen dankbaar product • Centrale ligging • Innovatie en productontwikkeling • Local food purchasing • Groeiend bewustzijn gezonde G&F • Hoge eisen inzake duurzaamheid • Consumptie stimuleren door promotie • Nichemarkten • Partnership met overheid • Diversiteit in de samenleving	• Wisselvallige consument en media • Dure arbeid / Financiering • Schaarse, dure grond • Energiekost • Prijssetting / Concentratie afnemerszijde • Totale keten in één hand • Vergrijzing sector • Klimaatwijziging • Overmaat regelgeving • Evolutie schaalgrootte bedrijven • Ongelijk speelveld / Open grenzen • Speculatie op voedsel • Evolutie in productie in andere landen

Sterktes

De geografische ligging is een belangrijke sterkte die een positieve invloed heeft op de teelt en afzet. De PO's zijn gelegen in de nabijheid van de kopers en consumenten (dichtbevolkt afzetgebied), maar ook begeleiding en vorming, logistiek, toelevering en de overheid zijn nabij. Daarnaast er is in Vlaanderen een goed productieklimaat met ideale productiegronden, de producten staan bekend als kwaliteitsvol. Er is een sterke gedrevenheid van de mensen in de sector, die vakbekwaamheid hoog in het vaandel dragen. De telers hebben een grote veerkracht, maar er is ook een hoge inzet van het personeel.

De sector wordt gekenmerkt door een hoge flexibiliteit en een hoge organisatiegraad, geholpen door een efficiënte keten met een sterk lokaal productieapparaat. Verder is het aanbod sterk geconcentreerd waarbij plaats is voor gespecialiseerde handel. De consument is in dit kader ook bekend met de overkoepelende merken.

Zwaktes

De markt- en onderhandelingspositie van de teler en de PO t.o.v. de retail, de industrie en de handel blijft onder druk staan. In Vlaanderen zijn de telers ook sterk afhankelijk van exportmogelijkheden. De teler heeft het gevoel geen echte invloed te hebben op het aanbod binnen de veiling, wat mede het gevolg is van het ontbreken van een coöperatief gedachtegoed en individualisme onder de telers, die soms ook behoudsgezind zijn. De diversiteit van het productengamma en de versnippering van het aanbod kunnen bijdragen aan dit gevoel. De telers zijn verplicht innovatief te blijven, en de continuïteit van kwalitatief eenvormig product te garanderen. Dikwijls wordt er nog kleinschalig geteeld.

De consument mist de link met de sector, en heeft dikwijls weinig respect voor het product.

De PO's moeten er op toezien dat ze vol- en afdoende communiceren naar hun eigen leden, ook met betrekking tot besluitvorming, en naar niet-leden.

Kansen

De toepassing van nieuwe technologieën kan een positieve invloed hebben op de productie, de kloof tussen de producent en de consument kan ook verdicht worden door ICT-technologie. De verkoopsystemen worden blijvend vernieuwd, maar ook in de keten is er continue aandacht voor innovatie, waarbij bv. wordt ingespeeld op het versnellen van de keten (vooral in de versmarkt zeer belangrijk) maar ook ketenverkorting. Op vlak van commercialisatie zijn er nog meer kansen op te merken: het positieve imago van de sector kan aangewend worden om de consumptie te stimuleren, onder andere door het inspelen op hypes rond koken en coöperaties of stadslandbouw. Daarnaast is er een groeiend bewustzijn rond gezonde voeding en duurzaamheid (zowel m.b.t. voedselkilometers als m.b.t. residuen). De centrale ligging, zowel geografisch als demografisch bieden mogelijkheden, maar er wordt ook buiten de landsgrenzen gekeken: de toenemende mondialisering in de export kan haar vruchten afwerpen op deze sector. Daarnaast is er ook een toenemende en grensoverschrijdende samenwerking tussen PO's.

Het stimulerend beleid, gevoed door een goede samenwerking en de politieke verankering, geven de PO's kansen om uitgebalanceerde en duurzame programma's uit te werken, geholpen door de beschikbaarheid en de gefaciliteerde toegang tot subsidies en steun.

Bedreigingen

De consument en de media kunnen de sector heel negatief beïnvloeden, o.a. door massale angstreacties bij consumenten bij problemen met residu's, trends en hypes, de snelheid waarmee informatie zich verspreid bij voedselcrisissen en de macht van de media, ...

De productiekost in Vlaanderen blijft hoog: de arbeidskost is hoog, de weinig beschikbare grond is duur, de energiekost stijgt, financiering is moeilijk. De macht van de retail is zeer groot, wat een negatieve invloed heeft op de prijssetting, maar de afzet wordt ook negatief beïnvloed door de concentratie aan afnemerszijde. De productie wordt verder bedreigd door toenemende vergrijzing van de sector en het verlies aan know how, maar ook door de klimaatwijziging en de globalisering die leidt tot een ongelijk speelveld. Als gevolg van de evolutie van de productie in andere landen, wordt de productie in Vlaanderen ook bedreigd (minder exportmogelijkheden door lokale productie elders, er is geen globale afstemming tussen vraag en aanbod).

Een overmaat aan regelgeving, op Europees vlak (en verschillende regelgeving tussen de lidstaten), nationaal, regionaal, maar ook bovenwettelijke eisen van de distributie en lastenboeken kunnen afremmend werken voor de Vlaamse PO's.

Strategie

Op basis van deze actuele analyse van de situatie en de noden van de groenten-en fruitsector zijn door de focusgroep een aantal prioritaire strategieën gedistilleerd. Deze zijn opgenomen in deel 2 van de nationale strategie en werden verder aangevuld met de resultaten van de enquête en de evaluatierapporten.

4 ENQUÊTE

In 2003 werd een eerste GMO-enquête opgezet om te polsen naar de houding van producenten in de sector groenten en fruit tegenover de GMO en tegenover hun lidmaatschap bij een producentenorganisatie (PO). Bij de uitwerking van het stakeholderproces voor de nieuwe nationale strategie is beslist om een nieuwe enquête te laten uitvoeren. Dit moet zorgen voor een actueel inzicht in de huidige perceptie van telers.

De enquête werd verstuurd naar 6.921 correspondenten, waarvan 2.323 antwoorden terug werden ontvangen. 367 respondenten gaven aan dat ze geen groenten of fruit hebben geteeld in 2013 en dit ook niet van plan zijn in 2014. 1956 respondenten hadden in 2013 en/of gingen in 2014 groenten en/of fruit telen. Hiervan hebben er 1754 de volledige vragenlijst ingevuld. Dit rapport bespreekt enkel de resultaten van deze 1956 groente- en fruittelers.

Hieronder volgen de voornaamste resultaten voor leden van een producentenorganisatie⁸. Het volledige rapport kan ook opgevraagd worden. In de bespreking van de enquêteresultaten is geen onderscheid gemaakt tussen respondenten die lid zijn bij één of meerdere PO's.

De hier opgenomen resultaten zijn de eerste analyses die zijn uitgevoerd op de ontvangen respons. De bespreking maakt nog geen onderscheid tussen verschillen onder PO-leden, bvb. naargelang type groente- en fruitproductie. Een eerste beperkte en gedeeltelijke analyse is opgenomen in 4.4 voor het onderscheid tussen versmarkt en verwerkende industrie.

De resultaten van deze eerste analyses zijn met de nodige voorzichtigheid te lezen. Verschillende meningen van (sub)groepen van PO-leden kunnen uitgevlakt zijn in het geheel. Om die verschillen te detecteren zijn verdere en diepgaande analyses nodig die binnen het beschikbare tijdsbestek niet mogelijk waren. Dit zal gebeuren in toekomstig studiewerk. Een diepgaandere studie wordt nog uitgevoerd, waarvan de resultaten in het najaar van 2014 worden verwacht.

4.1 Lidmaatschap van de respondenten bij producentenorganisaties

21 respondenten geven aan lid te zijn bij een andere PO in Vlaanderen. Er lijkt zich hier deels een begripsverwarring voor te doen met de term producentenorganisatie. Een aantal organisaties zijn PO's in andere teelten zoals Iscal Sugar (suikerbieten) en Euroveiling (sierteelt). Andere organisaties zijn echter verenigingen van telers zoals Brussels grondwitloof, druiventelers of pomologische vereniging. Nog eens 26 respondenten zijn lid bij een PO buiten Vlaanderen.

De redenen waarom telers voor een buitenlandse PO kiezen zijn divers. Nabijheid komt vaak voor, net als historische gegroeide situatie of de oorsprong van het bedrijf. Ook een betere prijsvorming, meer GMO-voordelen of een betere dienstverlening worden als argumenten aangehaald. Soms lijkt dit ook de wens van een bepaalde klant.

Uit de vraag hoelang telers lid zijn van een PO blijkt dit gemiddeld 19,72 jaar te zijn. Telers veranderen relatief weinig van PO. Van de 1.686 respondenten die lid zijn van een PO zijn er 6,8% die de voorbije 5 jaar van PO zijn veranderd. 1,1% heeft dit zelfs meerdere keren gedaan in de voorbije 5 jaar. Van de respondenten die niet veranderd zijn van PO wil momenteel 1,3% veranderen van PO. Nog eens 1,8% overweegt om niet langer lid te zijn van een PO.

⁸ Vervloet D., Vuylsteke A. & Deuninck J. (2014) *Groenten en fruit afzetten in geuren en kleuren. Eerste analyseresultaten van enquête bij groente- en fruittelers*, Departement Landbouw en Visserij, afdeling Monitoring en Studie, Brussel.

Aan de respondenten is gevraagd om in te schatten welk percentage van hun productieomzet ze zouden moeten spenderen als ze zelf alle taken zouden doen die hun PO voor hen doet. Ter illustratie van die taken werden verkoop/commercialisatie, marketing/promotie, verpakingsbeheer, bijdragen aan onderzoek, kwaliteitsbeheer, residu-analyse en debiteurenbeheer als voorbeelden aangehaald in de vraag. De spreiding tussen de ontvangen percentages is maximaal en gaat van nul tot honderd. De mediaanwaarde van de ontvangen percentages is 10%.

4.2 Telerstevredenheid over Gemeenschappelijke Marktordening groenten en fruit en producentenorganisaties

De Gemeenschappelijke Marktordening wil de groente- en fruittelers (financieel) ondersteunen bij de gezamenlijke afzet van hun productie en aanverwante zaken via de opgenomen acties in de operationele programma's van PO's. De enquête polst daarom naar de telers hun tevredenheid over de GMO en PO's en hun operationele programma's door middel van stellingen.

De respondenten moesten telkens voor elke stelling aangeven in welke mate ze hiermee wel of akkoord gingen. Een vijf-puntenschaal werd gehanteerd, waarbij 1 overeenkwam met helemaal niet akkoord; 2 met niet akkoord; 3 met neutraal; 4 met akkoord en 5 met helemaal akkoord. Respondenten die lid waren van meerdere PO's werd gevraagd om de stellingen te beantwoorden voor hun belangrijkste PO.

Tabel 29 geeft voor elke stelling omtrent de tevredenheid van PO-leden rond de huidige GMO-regeling en de PO's de gemiddelde waarde die PO leden hebben gegeven op elke stelling. Daarnaast wordt voor elke stelling ook het percentage geen mening weergegeven. In de bespreking van de tabel geeft het cijfer tussen haakjes telkens de gemiddelde score weer van de leden die hun mening op de schaal hebben duidelijke gemaakt. De leden die geen mening hebben aangeduid beïnvloeden het gemiddelde niet. Figuur 51 en figuur 52 tonen de verdeling op de 5-puntenschaal voor elk van de stellingen.

Tabel 29. Gemiddelde en percentage geen mening per stelling omtrent de tevredenheid van PO-leden rond de GMO en PO's (N=1644; *: N=1613)

	Gemiddelde	% geen mening
Ik ben op de hoogte van de GMO Groenten en Fruit	3,40	12,6
Aanbodconcentratie door de PO's is noodzakelijk om sterker te staan in de afzetmarkt	3,75	11,1
De PO heeft schaalvoordelen door het gezamenlijk aankopen van bvb. inpakmateriaal, hagelnetten, oogstverzekeringen, vogelafweer, bestrijdingsmiddelen, enz.	3,63	10,5
De PO zorgt voor een korte betalingstermijn	3,66	8,6
De PO zorgt voor betalingsgarantie	3,99	8,0
Ik ben door mijn lidmaatschap zeker van de totale afzet van mijn producten voor alle kwaliteiten en sorteringen	3,54	6,9
Mijn PO heeft voldoende aandacht voor mijn teelt(en)	3,37	7,3
De PO ondersteunt mij in de opvolging van lastenboeken	3,80	7,2

Ik kan nieuwe technieken sneller toepassen door mijn lidmaatschap	3,09	11,3
Ik heb door mijn lidmaatschap gemakkelijker toegang tot de juiste telersbegeleiding	3,20	9,2
De PO zorgt voor prijs- en inkomensstabiliteit	2,79	8,2
Ik ben tevreden over de logistieke dienstverlening van mijn PO	3,55	8,3
De fysieke afstand tot de aanvoerplaats van mijn PO is aanvaardbaar	3,79	8,2
Buiten de PO's heb ik geen alternatieve afzetmogelijkheden	3,21	9,5
Als lid van een PO verlies je voeling met de klant	3,33	11,4
"Verkoop buiten de PO om" ondermijnt een goede werking van de PO *	3,24	11,8
Een PO is belangrijk voor de solidariteit tussen telers *	3,40	8,4
De plichten van de teler binnen de PO wegen zwaarder dan zijn rechten *	3,43	9,4
Mijn PO moet inzetten op collectieve investeringen *	3,47	13,3
Ik voel me goed bij mijn PO*	3,47	7,7
Ik word goed geïnformeerd door mijn PO*	3,55	7,6
Ik heb inzicht in het huishoudelijk reglement van mijn PO*	3,51	9,5
De financiële voordelen van het lidmaatschap zijn voor mij groter dan de kosten*	3,25	10,3
Mijn PO geeft mij de beste prijs/kwaliteit verhouding voor de geleverde diensten*	3,05	9,5
Ik heb het gevoel dat mijn PO in de praktijk de collectieve eigendom is van de leden-producenten*	3,00	12,6
Ik heb het gevoel dat de bestuurders van mijn PO rekening houden met de bezorgdheden van telers*	3,07	8,8
Lid zijn bij een PO beperkt mijn keuzevrijheid *	3,21	11,0
Ik heb voldoende inspraak over de werking van mijn PO *	2,89	10,2

Bron: Departement Landbouw en Visserij

Uit tabel 29 blijkt dat de leden van een PO eerder neutraal tot positief zijn over hun PO's. Vooral de betalingsgarantie wordt sterk gewaardeerd (3,99). De korte betalingstermijnen door PO's scoort minder hoog met 3,66. Maar uit figuur 51 blijkt dat 65% toch nog akkoord gaat met deze stelling.

De PO-ondersteuning voor de opvolging van lastenboeken wordt eveneens in hoge mate erkend met een gemiddelde waarde van 3,80. De logistieke dienstverlening van de producentenorganisatie wordt ruim gewaardeerd (3,55): 11% van de PO-leden was hierover ontevreden. Figuur 51 toont ook dat 63% van de PO-leden zich kan vinden in de stelling dat hun lidmaatschap er voor zorgt

zeker te zijn van de afzet van hun producten voor alle kwaliteiten en sorteringen, nog eens 17% is hier neutraal over (3,54). De fysieke afstand tot de aanvoerplaats is aanvaardbaar voor de meeste leden (3,79). Slechts 7% gaat hier niet met akkoord (zie Figuur 52).

De PO-leden zien duidelijk de voordelen van een PO om samen te werken, zoals sterker staan in de afzetmarkt door aanbodconcentratie (3,75) en schaalvoordelen bij gezamenlijke aankopen (3,63). Alleen met de stelling dat een PO zorgt voor prijs- en inkomensstabiliteit gaan de PO-leden niet akkoord (2,79).

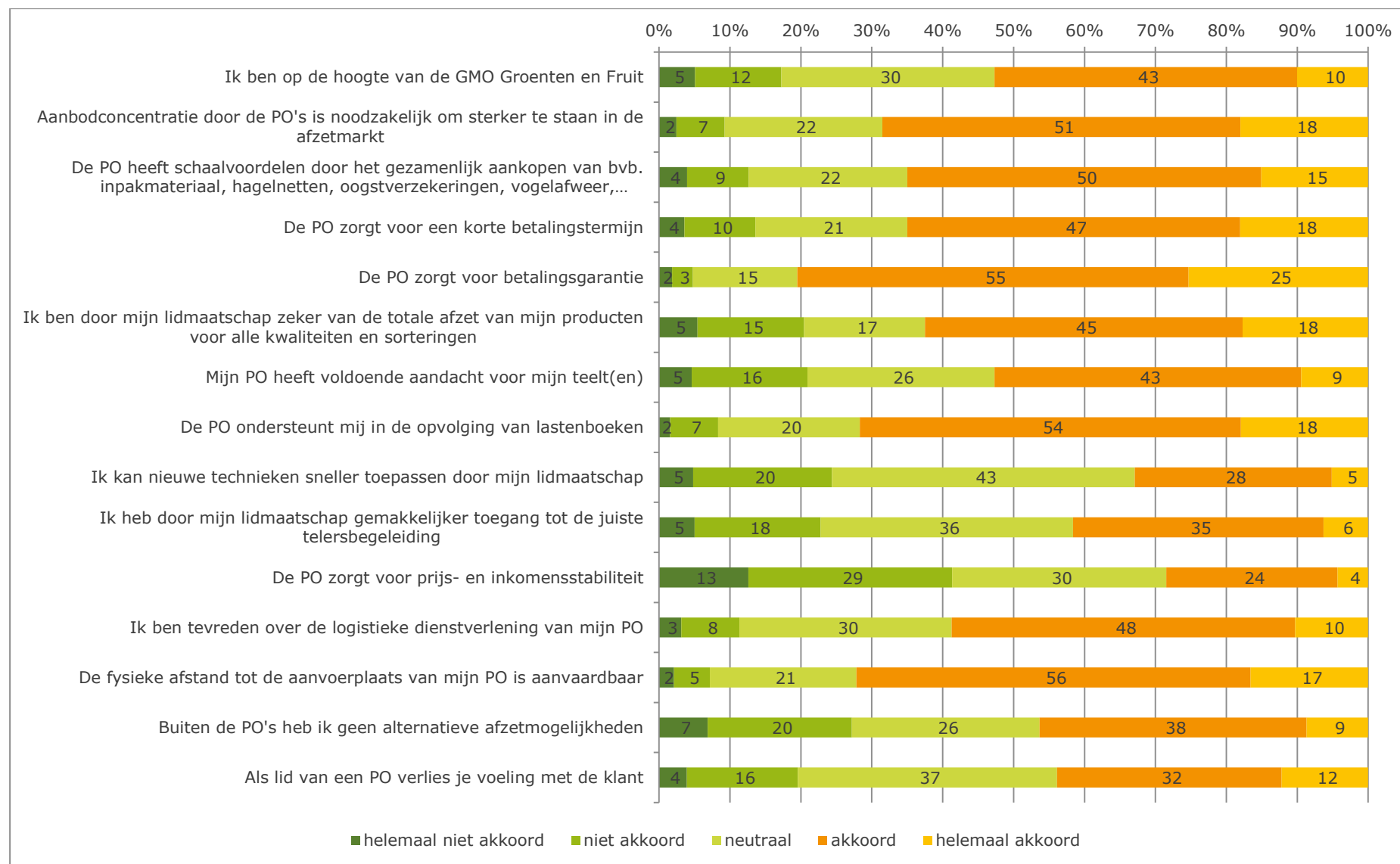
Toch zijn er ook een aantal kanttekeningen te maken bij het lidmaatschap. Zo heerst er toch een gevoel dat door een PO je de voeling met de klant verliest (3,33). 47% gaat bovendien akkoord met de stelling dat ze buiten een PO geen alternatieve afzetmogelijkheden (3,21) hebben.

Hoewel de producenten vinden dat ze goed geïnformeerd worden door hun PO (3,55), vinden ze ook dat hun inspraak over de werking van hun PO kan verbeteren (2,89). 23,4% van de leden gaven trouwens aan deel te nemen aan een inspraakmogelijkheid in hun PO. Het merendeel van de PO-leden heeft inzicht in het huishoudelijk reglement van hun PO (3,51). Of PO's in de praktijk de collectieve eigendom zijn van de leden-producenten bestaat heel wat twijfel bij PO-leden (3,00). Ook over de stelling dat PO-bestuurders rekening houden met de bezorgheden van hun leden-producenten bestaat er twijfel (3,07): 39% ging hiermee minstens akkoord en 28% minstens niet akkoord.

De PO-leden hebben nochtans een goed gevoel bij hun PO (3,47). Slechts 12% ging niet akkoord met die stelling. Toch lijkt er enige twijfel te bestaan of de eigen PO de beste prijs/kwaliteit verhouding voor de geleverde diensten geeft (3,05). De plichten van de telers binnen een PO worden als zwaarder ingeschat dan de rechten (3,43). Maar de financiële voordelen van het lidmaatschap zijn groter dan de kosten (3,24), zelfs al beperkt het lidmaatschap hun keuzevrijheid (3,21).

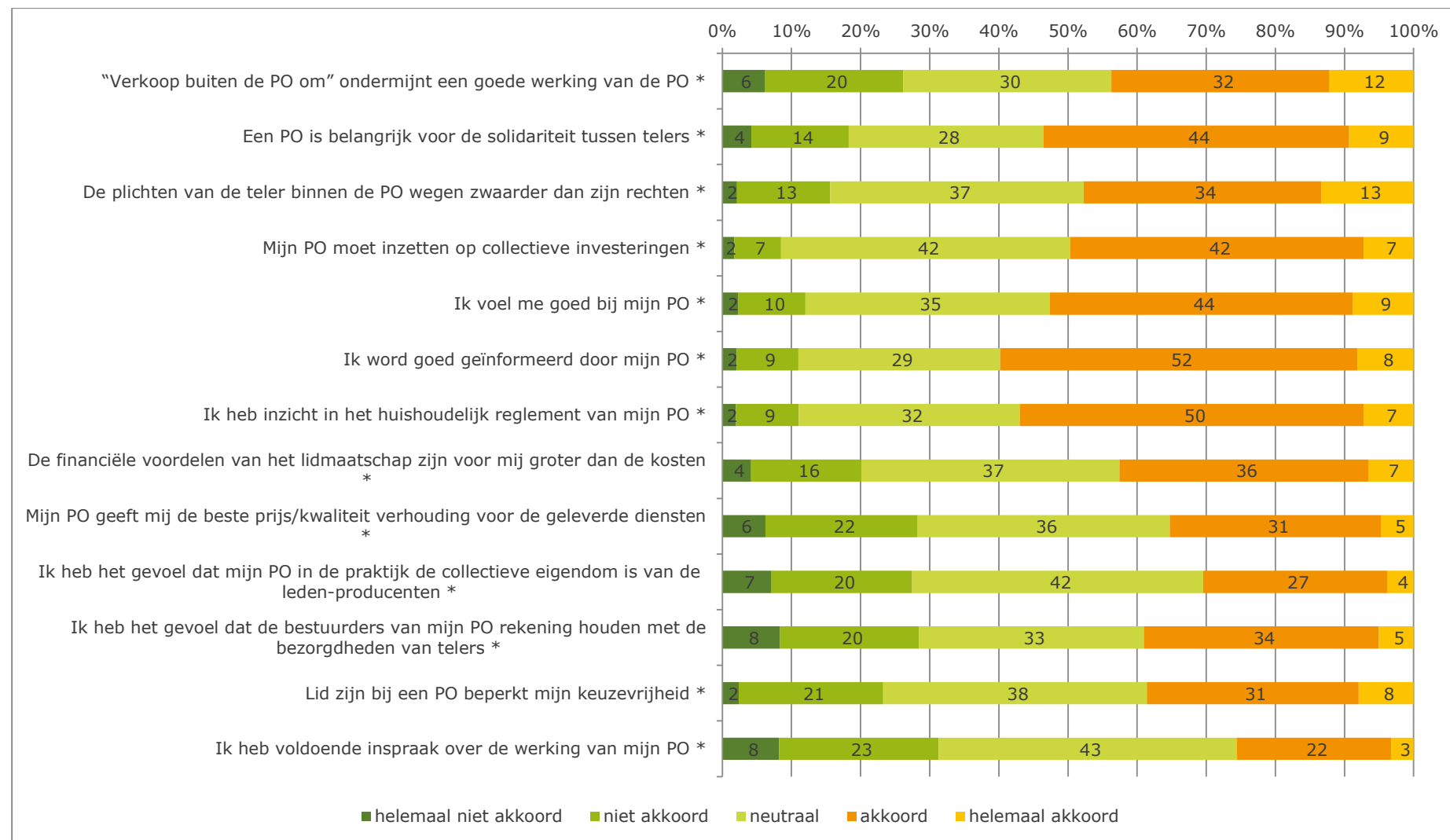
Telers vinden dat PO's moeten inzetten op collectieve investeringen (3,47): 9% ging hiermee niet akkoord. Volgens de PO-leden dragen PO's ook bij aan de solidariteit tussen telers (3,40). PO-leden erkennen ook dat verkoop buiten de PO om de goede werking van de PO ondermijnt (3,24): 26% deelt die mening niet.

Figuur 51. Scores van PO-leden met betrekking tot hun tevredenheid over de GMO en PO's, % per categorie 5-puntenschaal (N=1644)



Bron: Departement Landbouw en Visserij

Figuur 52. Scores van PO-leden met betrekking tot hun tevredenheid over de GMO en PO's, % per categorie 5-puntenschaal (N=1613)



Bron: Departement Landbouw en Visserij

Uit figuur 51 blijkt dat 53% van de telers stelt op de hoogte te zijn van de Gemeenschappelijke Marktordening, 17% geeft aan dit niet te zijn (3,40). Tabel 30 geeft antwoord op de vraag of PO-leden de inhoud van het PO-programma kent van zijn eigen PO en of hij dit programma goed vindt. 43% van de PO-leden kent zijn operationeel programma, 22% niet. 56% van de PO-leden heeft bij de stelling of zijn PO een GMO-programma goed heeft geen mening of neemt een neutrale positie in. 38% is tevreden tegenover 18% ontevreden.

Tabel 30. Scores, gemiddelde en percentage geen mening voor stellingen met betrekking tot kennis en waardering van het huidige GMO-programma, % per categorie 5-puntenschaal (N=1574)

	helemaal akkoord	niet akkoord	neutraal	akkoord	helemaal akkoord	Gemiddelde	% geen mening
Ik ken de inhoud van het (operationeel) GMO-programma van mijn PO	6	16	35	39	4	3,20	9,3
Ik vind het (operationeel) GMO-programma van mijn PO goed	5	13	44	34	4	3,21	11,9

Bron: Departement Landbouw en Visserij

4.3 Peiling naar toekomstige invulling operationele programma's

Om te kunnen genieten van de Europese steun binnen de GMO Groenten en Fruit, moet een PO zich aan regels houden bij de opmaak van haar operationeel programma. De te volgen voorschriften sluiten sommige acties uit. Andere acties zoals in het kader van milieuverbetering zijn verplicht. Het derde deel van de enquête peilt daarom naar de mening van PO-leden over welke acties en maatregelen volgens hen wel of niet dienen opgenomen te worden in de toekomstige operationele programma's. Teler die lid zijn van meerdere PO's is gevraagd om enkel te antwoorden voor hun belangrijkste PO.

PO-leden gaan in hoge mate akkoord met alle maatregelen in tabel 31. Acties om de afzet te verbeteren spannen duidelijk de kroon met een gemiddelde waarde van 4,41. 93% van de PO leden vindt het belangrijk tot zeer belangrijk dat PO's hier in de toekomst op in zetten (Figuur 53). Ook het verbeteren of het behouden van de productkwaliteit (4,11) en onderzoek (4,02) zijn voor de telers belangrijk. Maatregelen rond productieplanning (3,65), opleidingen/adviesdiensten (3,74) en milieubescherming worden in mindere mate naar voorgeschoven als belangrijk, maar scoren nog zeer behoorlijk. Het aantal respondenten met geen mening ligt bij deze stellingen, net als voor de stelling rond crisispreventie en -beheersmaatregelen, iets hoger.

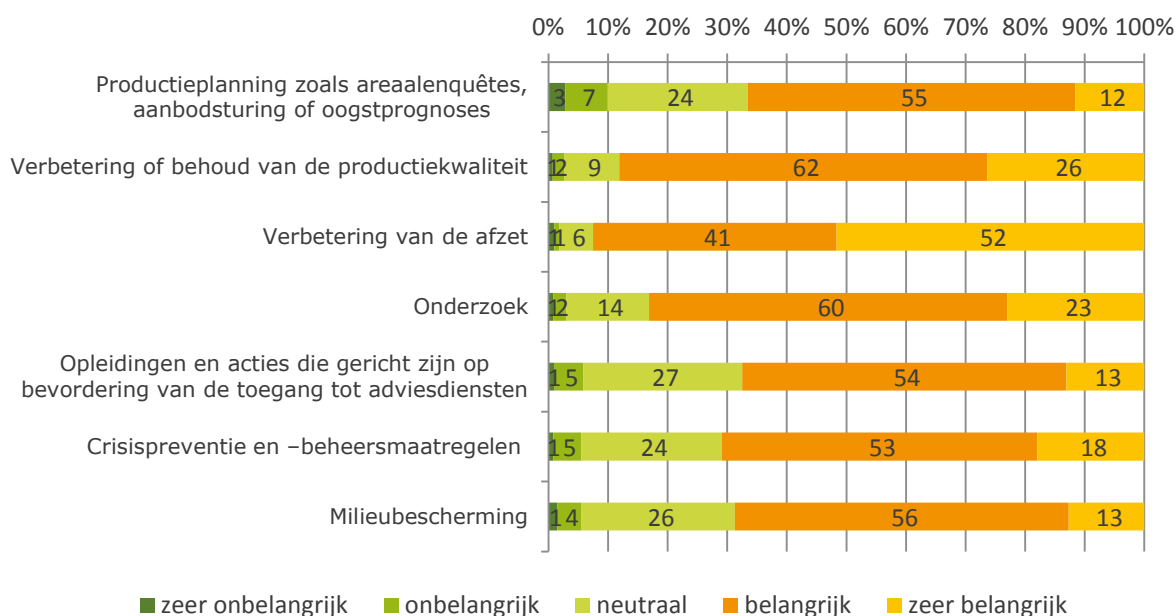
Tabel 31. Gemiddelde, rangschikking gemiddelde van hoog naar laag, en percentage geen mening voor toekomstige acties binnen de GMO groenten en fruit (N=1561)

Stelling	Gemiddelde	Rangschikking	% geen mening
Productieplanning zoals areaalquêtes, aanbodsturing of oogstprognoses	3,65	7	10,9
Verbetering of behoud van de productiekwaliteit	4,11	2	8,0
Verbetering van de afzet	4,41	1	7,4

Onderzoek	4,02	3	9,0
Opleidingen en acties die gericht zijn op bevordering van de toegang tot adviesdiensten	3,74	6	12,0
Crisispreventie en –beheersmaatregelen	3,83	4	12,2
Milieubescherming	3,74	5	9,5

Bron: Departement Landbouw en Visserij

Figuur 53. Belang dat PO leden hechten aan toekomstige acties binnen de GMO groenten en fruit, % per categorie 5-puntenschaal (N=1561)



Bron: Departement Landbouw en Visserij

Tabel 32 en figuur 54 geven de respons van de PO-leden voor stellingen over productieplanning, promotie, prijsvorming en verkoop.

PO's dragen volgens hun leden duidelijk bij aan een betere kwaliteitsoverwaking van de producten in de keten (3,74). Het is voor telers ook gemakkelijker om hun duurzame productie aan te tonen door lid te zijn van een PO (3,54).

48% van de PO-leden toont zich akkoord om zijn productie af te stemmen op de marktvraag (3,31). Hoewel de helft akkoord gaat met het naleven van de richtlijnen van PO's omtrent productieplanning (3,39), uit 24% toch bezwaren bij het aanvaarden van een actievere rol van hun PO in de eigen productieplanning (3,14).

44% van de PO-leden vindt dat hun PO aan de goede promotie doet (3,27). 55% van de PO-leden gaat akkoord om meer in te zetten op generieke (algemene en merkenloze) promotie (3,52). Toch bestaat er een grote terughoudendheid om hieraan zelf extra bij te dragen. Er zijn net iets meer leden die niet bereid zijn om extra bij te dragen (2,93). 45% van de telers neemt hierover een neutrale positie in.

37% van de PO-leden vindt niet dat de prijsvorming voldoende transparant gebeurt. Omdat deze groep groter is dan de groep die dat wel vindt, is de gemiddelde waarde op **deze stelling licht**

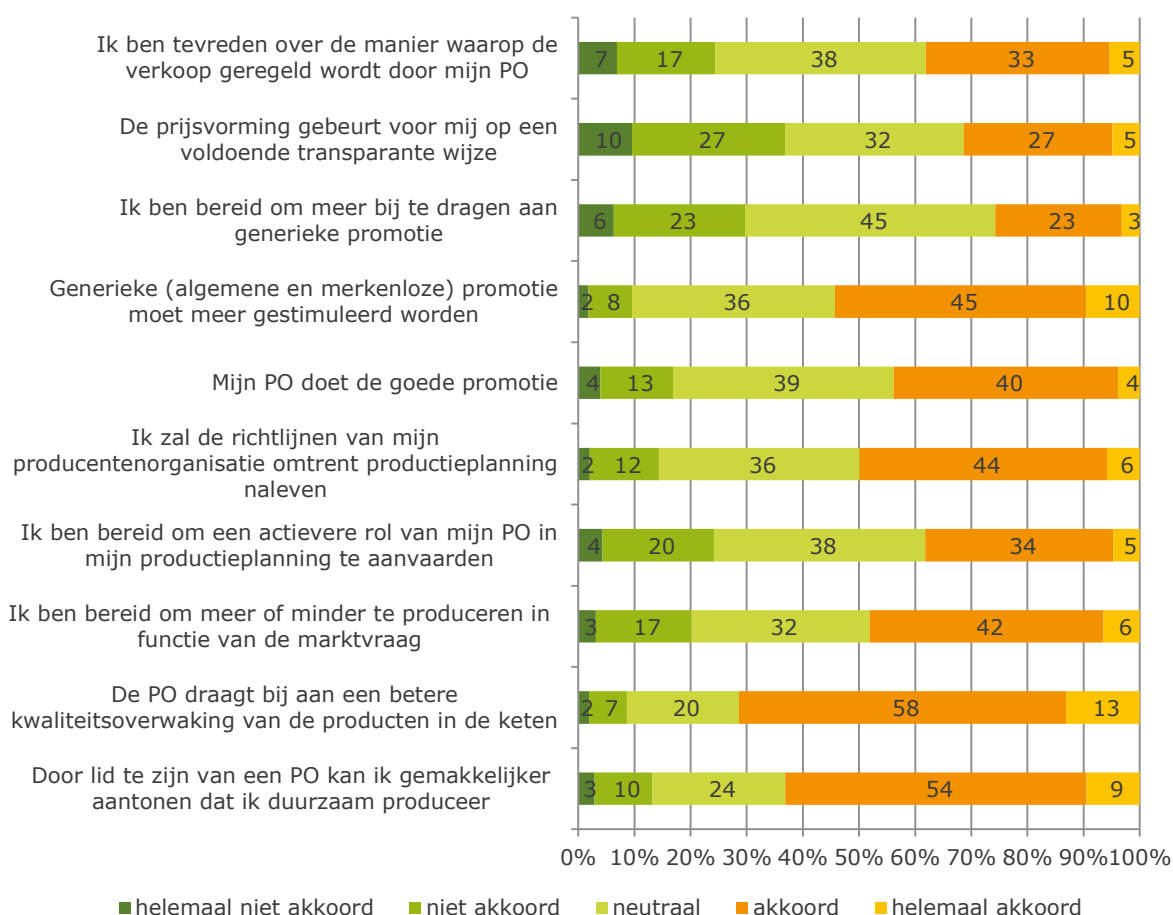
negatief (2,90). Een grotere groep onder de PO-leden is wel tevreden over de manier waarop de verkoop door hun PO geregeld wordt (3,12).

Tabel 32. Gemiddelde instemming en percentage geen mening voor productieplanning, promotie, prijsvorming en verkoop door PO's (N=1547)

Stelling	Gemid- delde	% geen mening
Door lid te zijn van een PO kan ik gemakkelijker aantonen dat ik duurzaam produceer	3,57	8,0
De PO draagt bij aan een betere kwaliteitsoverwaking van de producten in de keten	3,74	8,0
Ik ben bereid om meer of minder te produceren in functie van de marktvraag	3,31	9,4
Ik ben bereid om een actievere rol van mijn PO in mijn productieplanning te aanvaarden	3,14	10,3
Ik zal de richtlijnen van mijn PO omtrent productieplanning naleven	3,39	8,9
Mijn PO doet de goede promotie.	3,27	9,9
Generieke (algemene en merkenloze) promotie moet meer gestimuleerd worden	3,52	10,9
Ik ben bereid om meer bij te dragen aan generieke promotie	2,93	11,2
De prijsvorming gebeurt voor mij op een voldoende transparante wijze	2,90	9,4
Ik ben tevreden over de manier waarop de verkoop geregeld wordt door mijn PO	3,12	8,7

Bron: Departement Landbouw en Visserij

Figuur 54. Scores van PO leden over productieplanning, promotie, prijsvorming en verkoop door PO's, % per categorie 5-puntenschaal (N=1547)



Bron: Departement Landbouw en Visserij

Klopverkoop is met voorsprong de geprefereerde verkoopsvorm onder de PO-leden (3,84) (Tabel 33). Contracten zijn binnen het geheel van de respondenten minder populair: 28% heeft een (sterke) afkeer. Het combineren van verkoopsvormen heeft ook heel wat aanhangers (3,48). 46% heeft een (sterke) voorkeur voor bemiddelingsverkoop (3,33) (Figuur 55). 28% heeft een (sterke) afkeer van contracten en is daardoor minder populair (3,11). Over e-commerce lijken heel wat telers zich nog geen mening te hebben gevormd. 30% heeft niet geantwoord (geen mening aangeduid) en van degene die geantwoord hebben, duidt 51% de neutrale positie aan. Bij andere verkoopsvormen konden telers zelf aangegeven wat die waren. De analyse hiervan moet nog gebeuren.

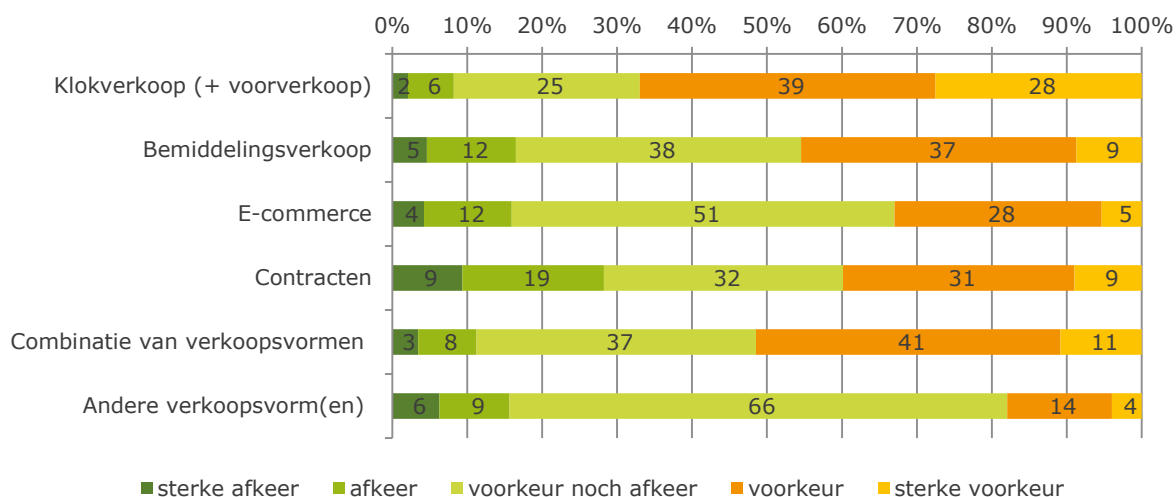
Tabel 33. Gemiddelde voorkeur, rangschikking gemiddelde van hoog naar laag, en percentage geen mening van PO leden voor verkoopsvormen (N=1545)

Stelling	Gemiddelde	Rangschikking	% geen mening
Klokverkoop (+ voorverkoop)	3,84	1	14,1
Bemiddelingsverkoop	3,33	3	20,4
E-commerce	3,18	4	29,8
Contracten	3,11	5	13,6
Combinatie van verkoopsvormen	3,48	2	21,7

Andere verkoopsvorm(en)	3,00	6	57,8
--------------------------------	-------------	----------	-------------

Bron: Departement Landbouw en Visserij

Figuur 55. Scores van PO-leden voor een aantal verkoopsvormen, % per categorie 5-puntenschaal (N=1545)



Bron: Departement Landbouw en Visserij

Op basis van de resultaten uit tabel 34 en figuur 56 blijken PO-leden tevreden te zijn over het onderzoek en de telersbegeleiding door PO's. De begeleiding om aan de productkwaliteitseisen te voldoen scoort (3,51) hierbij wel beter dan de teelttechnische begeleiding (3,16). De samenwerking tussen PO en praktijkcentra of onderzoekstellingen om toegang te krijgen tot de meest recente onderzoeksresultaten wordt ruim erkend (3,74). Volgens de telers laten PO's ook relevante problemen onderzoeken (3,48). De meeste telers zijn ook op de hoogte van de resultaten van het onderzoek die hun PO ondersteunt (3,42): slechts 15% vindt dat dit niet het geval is.

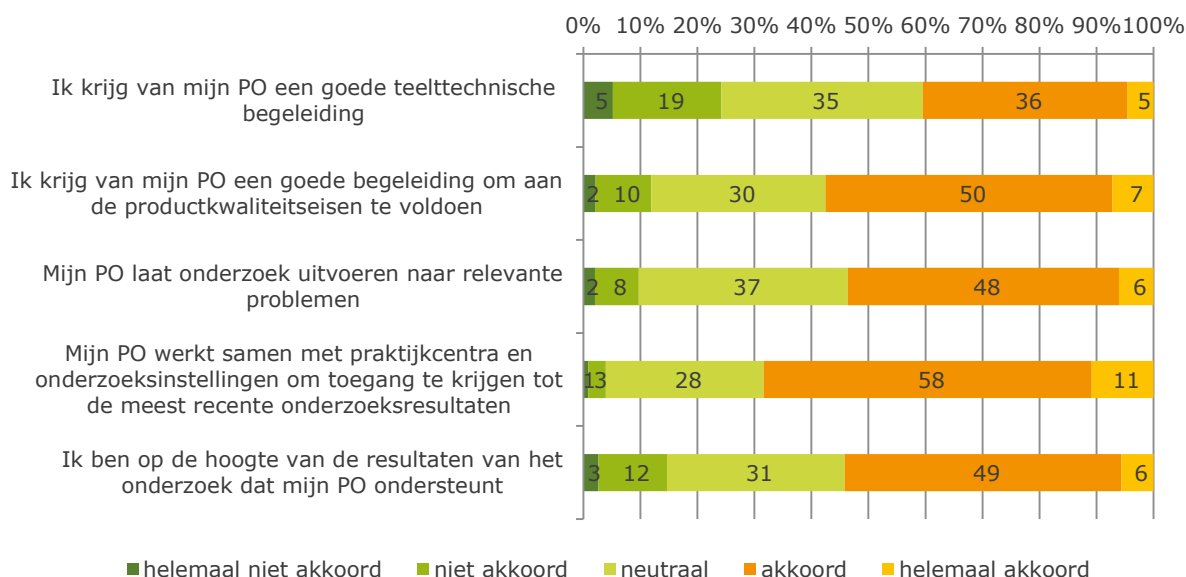
Tabel 34 Gemiddelde instemming, rangschikking gemiddelde van hoog naar laag, en percentage geen mening van PO leden over stellingen omtrent onderzoek en telersbegeleiding door PO's (N=1535)

Stelling	Gemid- delde	Rang- schikking	% geen mening
Ik krijg van mijn PO een goede teelttechnische begeleiding	3,16	5	8,8
Ik krijg van mijn PO een goede begeleiding om aan de productkwaliteitseisen te voldoen	3,51	2	8,3
Mijn PO laat onderzoek uitvoeren naar relevante problemen	3,48	3	12,9
Mijn PO werkt samen met praktijkcentra en onderzoeksinstituten om toegang te krijgen tot de meest recente onderzoeksresultaten	3,74	1	12,2

Ik ben op de hoogte van de resultaten van het onderzoek dat mijn PO ondersteunt	3,42	4	9,8
--	-------------	----------	------------

Bron: Departement Landbouw en Visserij

Figuur 56. Scores van PO leden voor onderzoek en telersbegeleiding door PO's, % per categorie 5-puntenschaal (N=1535)



Bron: Departement Landbouw en Visserij

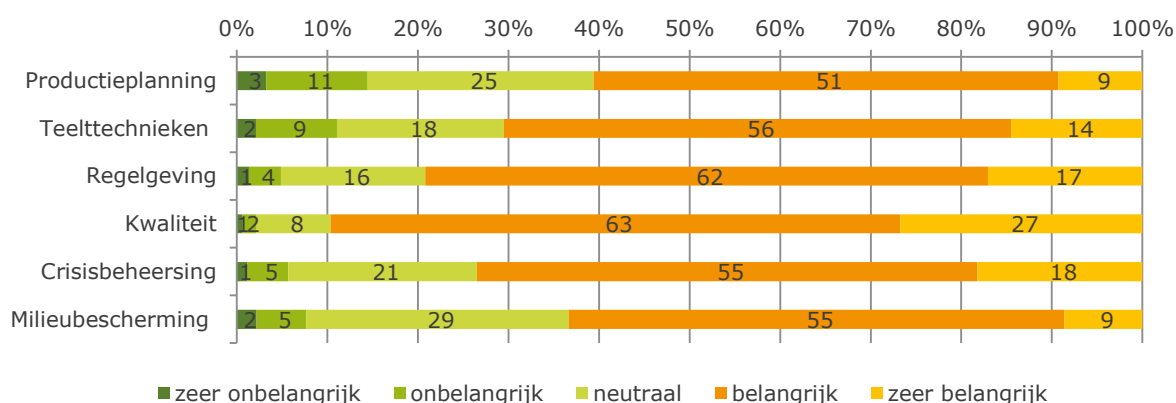
Kwaliteit is veruit het belangrijkste domein, zo blijkt uit tabel 35, waarrond telers begeleidings- en ondersteuningsacties van hun PO verwachten (4,14). Amper 3% van de telers vindt dit (zeer) onbelangrijk volgens figuur 57. Ook begeleidings- en ondersteuningsacties rond regelgeving (3,90) en crisisbeheersing (3,85) staan hoog aangeschreven. Acties rond productieplanning (3,53) en milieubescherming (3,62) staan het laagst op de prioriteitenlijst.

Tabel 35. Gemiddeld belang, rangschikking gemiddelde van hoog naar laag, en percentage geen mening voor mogelijke begeleidings- en ondersteuningsacties door PO's (N=1531)

Stelling	Gemiddelde	Rangschikking	% geen mening
Productieplanning	3,53	6	9,4
Teelttechnieken	3,72	4	7,1
Regelgeving	3,90	2	7,6
Kwaliteit	4,14	1	6,7
Crisisbeheersing	3,85	3	10,3
Acties die gericht zijn op milieubescherming	3,62	5	9,7

Bron: Departement Landbouw en Visserij

Figuur 57. Belang dat PO leden hechten aan mogelijke begeleidings- en ondersteuningsacties door PO's, % per categorie 5-puntenschaal (N=1531)



Bron: Departement Landbouw en Visserij

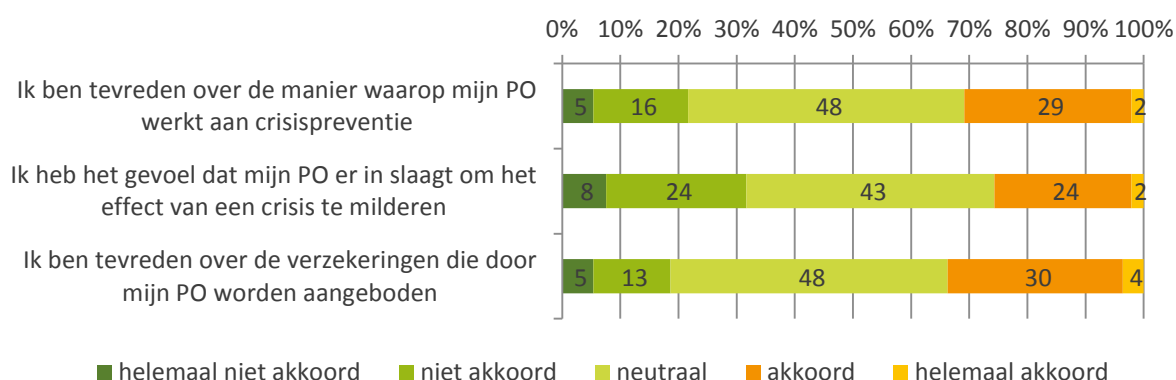
Over de impact van PO's en hun maatregelen voor crisisbeheer nemen de leden eerder een neutrale houding aan (Tabel 36). PO's zijn volgens hun leden maar matig effectief in het milderen van een crisis (2,89). 31% van de leden toont zich (helemaal) tevreden over de manier waarop hun PO werkt aan crisispreventie (3,06). 34% is (helemaal) tevreden over de aangeboden verzekeringen zo blijkt uit figuur 58 (3,13).

Tabel 36. Gemiddelde instemming en percentage geen mening van PO leden voor huidige crisispreventie en -beheersmaatregelen van PO's (N=1517)

Stelling	Gemiddelde	% geen mening
Ik ben tevreden over de manier waarop mijn PO werkt aan crisispreventie	3,06	16,6
Ik heb het gevoel dat mijn PO er in slaagt om het effect van een crisis te milderen	2,89	15,5
Ik ben tevreden over de verzekeringen die door mijn PO worden aangeboden	3,13	22,7

Bron: Departement Landbouw en Visserij

Figuur 58. Scores van PO leden voor huidige crisispreventie en -beheersmaatregelen van PO's, % per categorie 5-puntenschaal (N=1517)



Bron: Departement Landbouw en Visserij

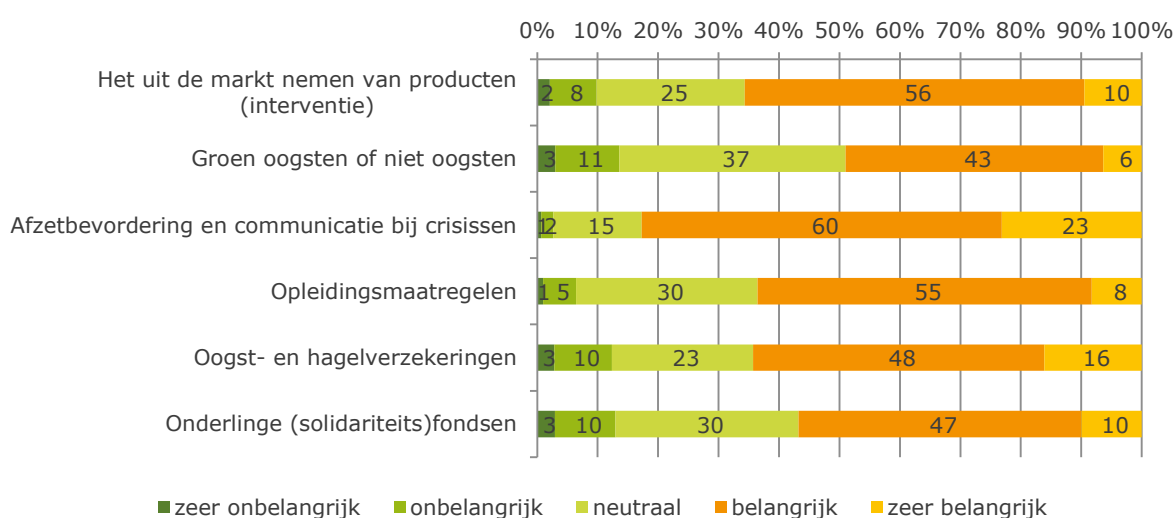
Tabel 37 toont dat van de voorgelegde crisispreventie en -beheersmaatregelen vooral afzetbevordering en communicatie bij crisissen de voorkeur weg draagt (4,03). Groen of niet oogsten kan het minst op steun rekenen (3,39). Met 26% van de PO-leden die over deze maatregel geen mening hebben, lijkt dit veruit de meest omstreden maatregel. Toch blijkt uit figuur 59 dat van de leden die geantwoord hebben, bijna de helft dit een (zeer) belangrijke maatregel vindt. Onderlinge solidariteitsfondsen kunnen ook op iets minder steun rekenen (3,51). Het uit de markt nemen van producten (3,63), opleidingen (3,64) en oogst- en hagelverzekeringen (3,65) scoren gelijkaardig. 16% van de PO-leden zien de oogst- en hagelverzekeringen nochtans als een zeer belangrijke crisismaatregel.

Tabel 37. Gemiddeld belang, rangschikking gemiddelde van hoog naar laag, en percentage geen mening voor mogelijke toekomstige crisispreventie en -beheersmaatregelen door PO's (N=1524)

Stelling	Gemiddelde	Rangschikking	% geen mening
Het uit de markt nemen van producten (interventie)	3,63	4	15,7
Groen oogsten of niet oogsten	3,39	6	25,9
Afzetbevordering en communicatie bij crisissen	4,03	1	13,5
Opleidingsmaatregelen	3,64	3	14,5
Oogst- en hagelverzekeringen	3,65	2	13,6
Onderlinge (solidariteits)fondsen	3,51	5	16,9

Bron: Departement Landbouw en Visserij

Figuur 59. Belang dat PO leden hechten aan mogelijke toekomstige crisispreventie en -beheersmaatregelen door PO's, % per categorie 5-puntenschaal (N=1524)



Bron: Departement Landbouw en Visserij

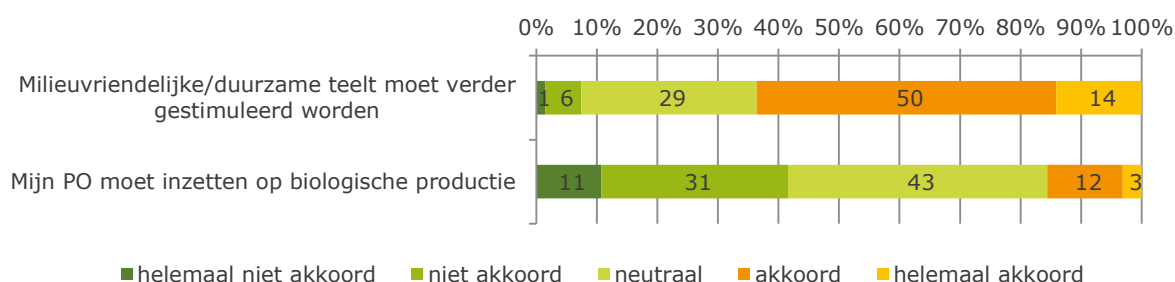
Figuur 60 toont dat 64% van de PO-leden ermee akkoord gaan dat hun PO milieuvriendelijke/duurzame teelt verder stimuleert (3,69). Met een gemiddelde van 2,66 toont tabel 38 dat er niet veel steun is voor PO's om in te zetten op biologische productie: 42% gaat niet akkoord waarvan 11% zelfs helemaal niet akkoord gaat.

Tabel 38. Gemiddelde instemming en percentage geen mening voor milieubeschermingsmaatregelen door PO's (N=1515)

Stelling	Gemiddelde	% geen mening
Milieuvriendelijke/duurzame teelt moet verder gestimuleerd worden	3,69	7,5
Mijn PO moet inzetten op biologische productie	2,66	11,6

Bron: Departement Landbouw en Visserij

Figuur 60. Scores van PO leden voor milieubeschermingsmaatregelen door PO's, % per categorie 5-puntenschaal (N=1515)



Bron: Departement Landbouw en Visserij

Tot slot werden aan de PO-leden nog twee vragen gesteld over de thema's waarop PO's in de toekomst moeten inzetten en over de thema's waarvoor PO's in de toekomst moeten samenwerken.

Inspraak van telers komt met een gemiddelde waarde van 4,25 als het thema voor de toekomst naar voor in tabel 39. Volgens figuur 61 vindt niet minder dan 91% van telers dit een (zeer) belangrijk thema. Ook de samenwerking met andere Belgische PO's (3,98) en met andere organisaties of bedrijven in de keten (3,94) wordt sterk naar voor geschoven. Samenwerking met PO's uit andere landen kreeg de minste steun uit de voorgelegde thema's (3,66). Maar ook dit vindt nog steeds 64% van de PO-leden een (zeer) belangrijk thema. Het coöperatief karakter van een PO mag met een gemiddelde waarde van 3,85 evenmin uit het oog worden verloren: 76% van de PO-leden vindt dit een (zeer) belangrijk thema.

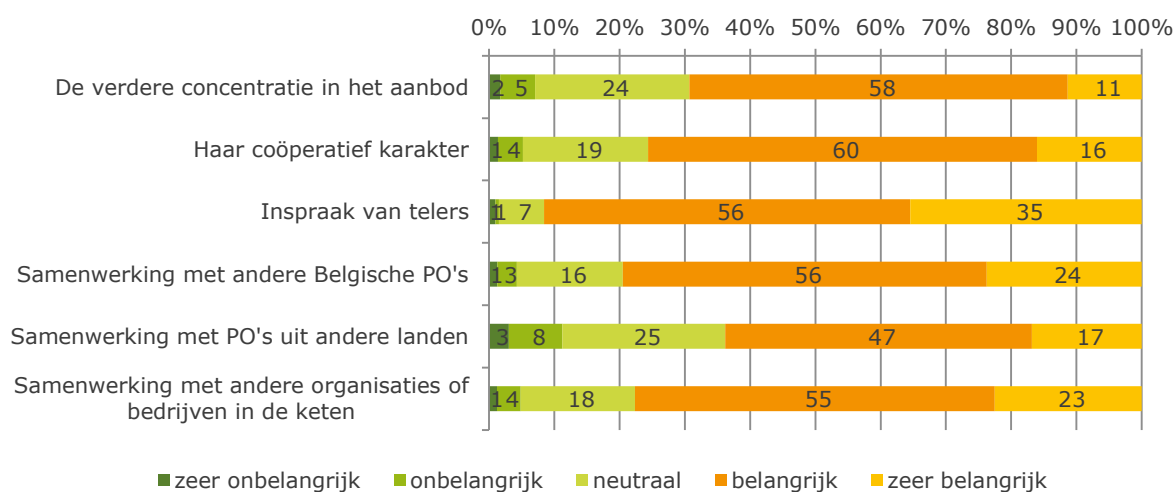
Tabel 39. Gemiddeld belang, rangschikking gemiddelde van hoog naar laag, en percentage geen mening voor thema's waar PO's voor de toekomst dienen op in te zetten (N=1513)

Stelling	Gemiddelde	Rangschikking	% geen mening
De verdere concentratie in het aanbod	3,72	5	13,7
Haar coöperatief karakter	3,85	4	13,4

Inspraak van telers	4,25	1	8,7
Samenwerking met andere Belgische PO's	3,98	2	11,6
Samenwerking met PO's uit andere landen	3,66	6	15,1
Samenwerking met andere organisaties of bedrijven in de keten	3,94	3	12,5

Bron: Departement Landbouw en Visserij

Figuur 61. Belang dat PO leden hechten aan thema's waar PO's voor de toekomst dienen op in te zetten, % per categorie 5-puntenschaal (N=1513)



Bron: Departement Landbouw en Visserij

Het zoeken van nieuwe afzetmarkten is met een gemiddelde waarde van 4,40 volgens de PO-leden het thema waarvoor PO's met elkaar moeten samenwerken: 94% vindt dit belangrijk, waarvan 50% zeer belangrijk. Andere belangrijkste thema's zijn productiekwaliteit (4,12), commerciële activiteiten (4,09), promotie (4,08) en onderzoek (3,91). Maatregelen rond het milieu (3,61), productieplanning (3,76) crisismaatregelen (3,85) en telersbegeleiding (3,86) worden als minder belangrijk beschouwd voor samenwerking tussen PO's. Maar ook deze maatregelen scoren nog steeds hoog. Uit figuur 62 blijkt immers die minder hoog gescoorde thema's er telkens een meerderheid onder de PO-leden is die vinden dat dit een belangrijk thema voor samenwerking tussen PO's kan zijn.

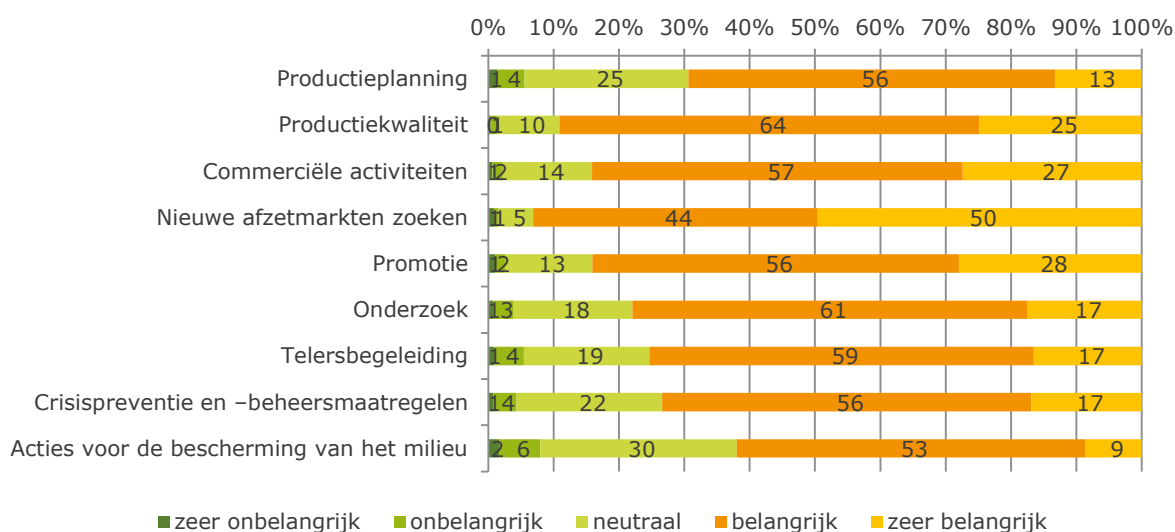
Tabel 40. Gemiddeld belang, rangschikking gemiddelde van hoog naar laag, en percentage geen mening voor thema's waarvoor PO's met elkaar moeten samenwerken (N=1512)

Stelling	Gemiddelde	Rangschikking	% geen mening
Productieplanning	3,76	3	10,8
Productiekwaliteit	4,12	9	9,0
Commerciële activiteiten	4,09	8	10,8

Nieuwe afzetmarkten zoeken	4,40	10	9,3
Promotie	4,08	7	9,4
Onderzoek	3,91	6	9,7
Telersbegeleiding	3,86	5	8,7
Crisispreventie en –beheersmaatregelen	3,85	4	11,3
Acties voor de bescherming van het milieu	3,61	2	10,8

Bron: Departement Landbouw en Visserij

Figuur 62. Belang dat PO leden hechten aan thema's waarvoor PO's met elkaar moeten samenwerken, % per categorie 5-puntenschaal (N=1512)



Bron: Departement Landbouw en Visserij

4.4 Eerste analyse van verschillen tussen leden aangesloten bij producentenorganisatie voor versmarkt en voor verwerkende industrie

Omdat de productie van groenten en fruit voor de versmarkt of de verwerkende industrie sterk verschilt, bespreekt deze paragraaf op basis van een eerste voorlopige analyse een aantal verschillen tussen beide subsectoren. De bespreking is niet even diep en uitgebreid als in de vorige paragrafen. Voor de analyse is enkel gewerkt met de berekende gemiddelden.

Tot de groep van de verwerkende industrie behoren de PO-leden die hebben aangeduid dat ze lid zijn van Vegras, B.N.D. of Ingro of als dit hun belangrijkste was als ze lid zijn van meerdere PO's.

4.4.1 Verschillen in kenmerken tussen van respondenten aangesloten bij een producentenorganisatie voor versmarkt en voor verwerkende industrie

Versmarktproducenten hebben vaker een juridische structuur als rechtsvorm. Dit is bij 23,2% het geval terwijl dit bij producenten voor de verwerkende industrie slechts 16,3% is.

Tabel 41 toont duidelijk de sterke geografische concentratie van de PO-leden die leveren aan de verwerkende industrie, terwijl de PO-leden voor de versmarkt over heel Vlaanderen verspreid zijn. De aanwezigheid van Vegras en Ingro in West-Vlaanderen zorgt er voor dat 62% van de

verwerkende PO-leden zich in die provincie bevinden. Limburg met B.N.D. als PO voor de verwerkende industrie is goed voor 13,8%. Binnen de verwerkende industrie is het aandeel van Waalse en buitenlandse telers ook groter met 12% Walen en 2.2% niet-Belgen.

Tabel 41. Geografische herkomst van PO-leden volgens versmarkt en verwerkende industrie, % (N=1562)

	Leden PO verwerkende industrie (N=275)	Leden PO versmarkt (N=1288)
Vlaanderen	85,8	95,6
Vlaams-Brabant	0,7	14,8
Antwerpen	1,1	23,4
Limburg	13,8	24,8
West-Vlaanderen	62,2	23,8
Oost-Vlaanderen	8,0	8,9
Wallonië	12,0	2,9
Niet-Belgen	2,2	1,5

Bron: Departement Landbouw en Visserij

Tabel 42 toont dat het belang van groenten en fruit in de totale landbouwproductieomzet bij de leden van versmarkt PO's veel hoger ligt dan bij de leden van verwerkende industrie PO's.

Tabel 43. Aandeel groenten en fruit in de totale omzet van de landbouwproductie van respondenten aangesloten bij een producentenorganisatie gericht op de verwerkende industrie en op de versmarkt, %

	Leden PO verwerkende industrie (N=275)	Leden PO Versmarkt (N=1288)
Minder dan 25%	53,5	8,6
25%-50%	25,5	9,0
50%-75%	14,2	11,6
75%-99%	3,6	13,4
100%	3,3	57,4

Bron: Departement Landbouw en Visserij

Dit toont zich ook in het aantal respondenten dat een kleine SO's dan wel een grote SO's haalt uit groenten en fruit. Versmarkt PO's hebben veel meer respondenten met zeer hoge PO's en veel minder leden met een kleine SO. Net het omgekeerde is het geval voor de PO's gericht op de verwerkende industrie.

Tabel 44. Verdeling van respondenten in SO categorieën voor groenten en fruit volgens hun aangesloten bij het lidmaatschap bij een producentenorganisatie gericht op de verwerkende industrie en op de versmarkt, %

	Leden PO verwerkende industrie (N=263)	Leden PO versmarkt (N=1260)
< 12.500 euro	12,2	5,9
12.501 - 25.000 euro	22,4	5,0
25.001 - 50.000 euro	21,3	9,5
50.001 - 100.000 euro	23,2	12,6
100.001 - 150.000 euro	8,0	11,1
150.001 - 250.000 euro	6,1	15,6
250.001 - 500.000 euro	4,6	22,5
500.001 - 1.000.000 euro	1,5	11,5
>1.000.000 euro	0,8	6,4

Bron: Departement Landbouw en Visserij

De respondenten van een verwerkende industrie PO hebben ook veel minder de intentie om aanzienlijke delen van hun productie via rechtstreekse verkoop aan de consument af te zetten. Bij respondenten die lid zijn van een versmarkt PO is dit veel meer het geval.

Tabel 45. Toekomstintentie rechtstreekse verkoop aan de consument voor leden aangesloten bij een producentenorganisatie gericht op de verwerkende industrie en op de versmarkt, %

intentie rechtstreekse verkoop	Leden PO Verwerkende industrie (N=276)	Leden PO Versmarkt (N=1288)
Nee	87,7	69,0
Ja, tot 5% van mijn productie	10,1	12,8
Ja, tot 10% van mijn productie	1,1	5,3
Ja, tot 25% van mijn productie	0,7	5,7
Ja, voor meer dan 25% van mijn productie	0,4	7,2

Bron: Departement Landbouw en Visserij

4.4.2 Tevredenheid over Gemeenschappelijke Marktordening groenten en fruit en producentenorganisaties bij respondenten die lid zijn van een producentenorganisatie gericht op de versmarkt of de verwerkende industrie

Tabel 46 geeft de gemiddelde waarde en het percentage geen mening weer van de respondenten die lid zijn van een PO gericht op de versmarkt en op de verwerkende industrie voor stellingen die peilen naar hun tevredenheid over de GMO en PO's. Om het verschil in tevredenheid tussen de

beide groepen duidelijk te maken, geeft de laatste kolom het verschil tussen de gemiddelde waarde van beide groepen weer.

Hoewel voor een aantal stellingen het verschil in gemiddelde waarden tussen beide groepen oploopt, zijn er slechts enkele waar de ene groep eerder akkoord gaat met een stelling en de andere eerder niet akkoord gaat. Zo gaan versmarkt PO respondenten akkoord met de stelling dat je de voeling verliest met de klant door een PO lidmaatschap (3,40). De verwerkende industrie leden vinden dat dit veel minder een probleem is (2,94). Zij zien hun lidmaatschap ook veel minder als een inperking van hun keuzevrijheid (2,95), terwijl dit gevoel wel leeft bij de versmarkt PO respondenten (3,25).

De impact van een PO gericht op de verwerkende industrie op de prijs- en inkomensstabiliteit krijgt van leden net een gemiddelde waarde van 3,00. PO's gericht op de versmarkt slagen volgens hun telers minder in het realiseren van die stabiliteit (2,76). Met betrekking tot korte betalingstermijnen en betalingsgaranties zijn er ook uitgesproken verschillen tussen beide groepen. De verwerkende industrie PO's krijgen van hun leden hier een minder goede beoordeling met respectievelijk een verschil in gemiddelde waarde van -0,52 en -0,44. Toch gaan de meeste van de verwerkende industrie PO respondenten akkoord met beide stellingen, al liggen de aantallen bij de versmarkt PO's duidelijk heel wat hoger.

De PO respondenten verwerkende industrie lijken wel meer tevreden te zijn over de inspraak die ze krijgen met betrekking tot de werking van hun PO (3,12). Versmarkt PO lijken er minder goed in te slagen om aan de inspraakverwachtingen van hun leden te voldoen (2,86). Verdere analyses moeten uitmaken of er verschillen zijn tussen beide groepen rond inspraakverwachtingen. Respondenten van verwerkende industrie PO's vinden in ieder geval dat hun bestuurders rekening houden met de bezorgdheden van hun telers (3,42). Respondenten van een versmarkt PO zijn hierin neutraal (3,01).

Uit de laatste kolom van tabel 46 blijkt verder dat respondent van een verwerkende industrie PO minder zeker zijn dat ze al hun kwaliteiten en sorteringen kunnen afzetten door hun lidmaatschap (-0,53). De ondersteuning van hun PO in de opvolging van lastenboeken waarderen ze eveneens aanzienlijk minder hoog dan de PO respondenten aangesloten bij een versmarkt PO (-0,51). De fysieke afstand tot de aanvoerplaats van hun PO lijkt voor hen iets meer een probleem te zijn (-0,28). Toch vinden zij (3,23) wel meer dan respondenten van een versmarkt PO (3,03) dat hun PO hen de beste prijs/kwaliteit verhouding geeft voor de geleverde diensten. Hetzelfde geldt voor de financiële voordelen tegenover kosten van een lidmaatschap.

De respondenten van een versmarkt PO vinden veel meer dat de plichten van de telers binnen PO's zwaarder wegen dan de rechten (-0,40). Bij telers van een verwerkende industrie PO bedraagt de gemiddelde waarde voor deze stelling 3,11. Nochtans vinden meer versmarkt PO leden (3,30) dat verkoop buiten de PO om de goede werking van een PO ondermijnt dan dat respondenten van een PO gericht op verwerkende industrie dit doen (3,02). Deze laatste groep is met een gemiddelde waarde van 3,16 ook minder op de hoogte van de GMO groenten en fruit dan de versmarkt PO respondenten (3,47).

Tabel 46. Gemiddelde, percentage geen mening van PO-leden gericht op verwerkende industrie en versmarkt, en verschil gemiddelde tussen versmarkt en verwerkende industrie per stelling omtrent de tevredenheid van PO-leden rond de GMO en PO's

Stelling	PO leden verwerkende industrie		PO leden versmarkt		Verschil gemid- delde industri e- vers
	Gemid- delde	% geen menin g	Gemid- delde	% geen menin g	
Ik ben op de hoogte van de GMO Groenten en Fruit	3,16	23,6	3,47	9,9	-0,31
Ik heb door mijn lidmaatschap gemakkelijker toegang tot de juiste telersbegeleiding	3,37	20,8	3,18	8,6	0,19
De PO zorgt voor prijs- en inkomensstabiliteit	3,00	16,6	2,76	8,9	0,24
Ik ben tevreden over de logistieke dienstverlening van mijn PO	3,50	14,7	3,56	6,7	-0,06
De fysieke afstand tot de aanvoerplaats van mijn PO is aanvaardbaar	3,57	13,5	3,85	6,1	-0,28
Buiten de PO's heb ik geen alternatieve afzetmogelijkheden	3,12	13,5	3,25	4,9	-0,13
Als lid van een PO verlies je voeling met de klant	2,94	14,7	3,40	5,1	-0,46
Aanbodconcentratie door de PO's is noodzakelijk om sterker te staan in de afzetmarkt	3,58	13,1	3,79	5,1	-0,21
De PO heeft schaalvoordelen door het gezamenlijk aankopen van bvb. inpakmateriaal, hagelnetten, oogstverzekeringen, vogelafweer, bestrijdingsmiddelen, enz.	3,80	16,6	3,61	9,6	0,18
De PO zorgt voor een korte betalingstermijn	3,23	13,9	3,75	7,8	-0,52
De PO zorgt voor betalingsgarantie	3,63	14,3	4,07	6,3	-0,44
Ik ben door mijn lidmaatschap zeker van de totale afzet van mijn producten voor alle kwaliteiten en sorteringen	3,12	13,9	3,65	6,4	-0,53
Mijn PO heeft voldoende aandacht voor mijn teelt(en)	3,44	18,5	3,37	5,2	0,07
De PO ondersteunt mij in de opvolging	3,37	18,9	3,89	7,1	-0,51

van lastenboeken					
Ik kan nieuwe technieken sneller toepassen door mijn lidmaatschap	3,20	20,1	3,08	9,4	0,12
"Verkoop buiten de PO om" ondermijnt een goede werking van de producentenorganisatie	3,02	21,4	3,30	9,6	-0,28
Ik heb het gevoel dat mijn PO in de praktijk de collectieve eigendom is van de leden-producenten	3,16	15,3	2,97	6,9	0,19
Ik heb het gevoel dat de bestuurders van mijn PO rekening houden met de bezorgdheden van telers	3,42	15,7	3,01	7,5	0,41
Lid zijn bij een PO beperkt mijn keuzevrijheid	2,95	16,9	3,25	12,2	-0,31
Ik heb voldoende inspraak over de werking van mijn PO	3,12	12,1	2,86	6,6	0,26
Een PO is belangrijk voor de solidariteit tussen telers	3,38	11,3	3,42	6,3	-0,05
De plichten van de teler binnen de PO wegen zwaarder dan zijn rechten	3,11	14,1	3,51	8,3	-0,40
Mijn PO moet inzetten op collectieve investeringen	3,37	14,1	3,49	9,4	-0,12
Ik voel me goed bij mijn PO	3,51	15,7	3,48	8,1	0,03
Ik word goed geïnformeerd door mijn PO	3,54	19,8	3,56	11,2	-0,02
Ik heb inzicht in het huishoudelijk reglement van mijn PO	3,46	13,3	3,53	7,8	-0,06
De financiële voordelen van het lidmaatschap zijn voor mij groter dan de kosten	3,43	18,1	3,23	9,5	0,20
Mijn PO geeft mij de beste prijs/kwaliteit verhouding voor de geleverde diensten	3,23	16,5	3,03	8,7	0,20

Bron: Departement Landbouw en Visserij

4.4.3 Peiling naar toekomstige invulling operationele programma's bij respondenten die lid zijn van een producentenorganisatie gericht op de versmarkt of de verwerkende industrie

Een algemene vaststelling bij de analyse van de resultaten is dat de PO-respondenten gericht op de verwerkende industrie aanzienlijk meer gebruik maken van de categorie geen mening en dat hun antwoorden zich bovendien meer concentreren rond de neutrale middencategorie. Verdere analyses dienen aan te tonen wat hiervan oorzaak is.

Versmarkt PO-leden en verwerkende industrie PO-leden hebben een vrij gelijklopende visie over welke acties belangrijk zijn binnen de nieuwe GMO groenten en fruit (Tabel 47). Beide groepen vinden verbetering van de afzet de belangrijkste toekomstige actie. Verbeteren of behoud van de productiekwaliteit staat op een tweede plaats, onderzoek op een derde en crisispreventie en -beheersmaatregelen op een vierde plaats. Acties rond productieplanning plaatsen beide groepen van PO-leden op de laatste plaats. Acties rond milieubescherming wordt door PO-leden voor de versmarkt hoger geplaatst dan acties rond opleidingen en toegang tot adviesdiensten. Bij PO-leden voor de verwerkende industrie krijgen deze twee laatst vermelde acties de omgekeerde rangschikking. Maar het verschil tussen de gemiddelde waarden van beide groepen is zeer klein.

Tabel 47. Gemiddelde en percentage geen mening van leden van PO's gericht op de verwerkende industrie en de versmarkt voor toekomstige acties binnen de GMO groenten en fruit

Stelling	PO verwerkende leden industrie (N=235)		PO Versmarkt leden (N=1228)		Verschil gemiddelde industrie - vers
	Gemiddelde	% geen mening	Gemiddelde	% geen mening	
Productieplanning zoals areaal-enquêtes, aanbodsturing of oogstprognoses	3,63	17,9	3,67	9,3	-0,04
Verbetering of behoud van de productiekwaliteit	3,94	12,3	4,16	7,1	-0,22
Verbetering van de afzet	4,17	12,3	4,47	6,3	-0,31
Onderzoek	3,95	13,2	4,05	8,1	-0,10
Opleidingen en acties die gericht zijn op bevordering van de toegang tot adviesdiensten	3,76	16,2	3,74	11,1	0,03
Crisispreventie en -beheersmaatregelen	3,80	17,0	3,83	11,1	-0,03
Milieubescherming	3,71	12,3	3,75	8,6	-0,05

Bron: Departement Landbouw en Visserij

De respondenten van PO's gericht op de verwerkende industrie en de versmarkt komen in grote mate met elkaar overeen voor de productieplanning, promotie, prijsvorming en verkoop door PO's. Over de bijdrage van PO's aan een betere kwaliteitsoverwaking van de producten in de keten verschillen ze het meest (-0,23). Uit tabel 48 blijkt dat leden van een verwerkende industrie PO meer geneigd zijn om de instructies van hun PO omtrent productieplanning op te volgen (+0,16) maar dat er amper een verschil is tussen de beide groepen in hun bereidheid om een actieve rol van hun PO toe te staan in de productieplanning op het bedrijf (+0,03).

Tabel 48. Gemiddelde en percentage geen mening van leden van PO's gericht op de verwerkende industrie en de versmarkt voor productieplanning, promotie, prijsvorming en verkoop door PO's

Stelling	PO verwerkende leden industrie	PO Versmarkt leden	Verschil gemiddelde industrie
----------	--------------------------------	--------------------	-------------------------------

	(N=233)		(N=1217)		- vers
	Gemid- delde	% geen mening	Gemid- delde	% geen mening	
Door lid te zijn van een PO kan ik gemakkelijker aantonen dat ik duurzaam produceer	3,49	13,3	3,59	6,9	-0,11
Ik ben tevreden over de manier waarop de verkoop geregeld wordt door mijn PO	3,19	15,9	3,12	7,1	0,07
De PO draagt bij aan een betere kwaliteitsoverwaking van de producten in de keten	3,55	14,6	3,78	6,6	-0,23
Ik ben bereid om meer of minder te produceren in functie van de marktvraag	3,45	13,7	3,29	8,6	0,16
Ik ben bereid om een actievere rol van mijn PO in mijn productieplanning te aanvaarden	3,17	16,3	3,14	9,2	0,03
Ik zal de richtlijnen van mijn PO omtrent productieplanning naleven	3,53	14,6	3,37	7,7	0,16
Mijn PO doet de goede promotie.	3,36	18,0	3,27	8,3	0,09
Generieke (algemene en merkenloze) promotie moet meer gestimuleerd worden	3,49	18,0	3,53	9,5	-0,04
Ik ben bereid om meer bij te dragen aan generieke promotie	2,98	19,7	2,92	9,7	0,06
De prijsvorming gebeurt voor mij op een voldoende transparante wijze	2,79	16,3	2,93	8,1	-0,14

Bron: Departement Landbouw en Visserij

Versmarkttelers hebben duidelijk een andere voorkeur van verkoopsvormen dan telers die leveren aan de verwerkende industrie. Versmarkttelers zetten klokverkoop op de eerste plaats en contracten op de laatste. Telers voor de verwerkende industrie plaatsen contracten daarentegen op één en klokverkoop op de derde plaats. E-commerce is voor hen het minst aantrekkelijk. Een combinatie van verkoopsvormen staat bij beide groepen van telers op een tweede plaats. Het meest opvallend in tabel 49 is echter het hoge percentage geen mening bij de PO-leden verwerkende industrie. Deze telers lijken tevreden te zijn met hun werkwijze en minder geïnteresseerd in alternatieven.

Tabel 49. Gemiddelde voorkeur en percentage geen mening van leden van PO's gericht op de verwerkende industrie en de versmarkt voor verkoopsvormen

Stelling	PO leden verwerkende industrie (N=232)		PO leden Versmarkt (N=1216)		Verschil gemiddelde industrie - vers
	Gemid- delde	% geen mening	Gemid- delde	% geen mening	
Klokverkoop (+ voorverkoop)	3,23	48,7	3,92	7,2	-0,69
Bemiddelingsverkoop	3,12	49,6	3,35	14,3	-0,23
E-commerce	3,11	53,4	3,18	25,0	-0,07
Contracten	3,91	13,8	2,95	13,7	0,95
Combinatie van verkoopsvormen	3,59	40,5	3,46	17,9	0,12

Bron: Departement Landbouw en Visserij

De samenwerking van PO's met praktijkcentra wordt zowel door respondenten van versmarkt PO's als van PO's voor de verwerkende industrie het hoogst ingeschat. Het verschil tussen beide groepen zit hem wat onderzoek en telersbegeleiding door PO's vooral in hoe ze de verschillende soorten begeleiding waarderen. Respondenten van een PO voor de verwerkende industrie zijn positiever over hun teelttechnische begeleiding. Bij de versmarkt PO leden wordt die begeleiding het laagst gescoord van de stellingen in tabel 50. De versmarkt PO respondenten zetten de begeleiding rond productkwaliteitseisen dan weer op een tweede plaats. Hoewel de relevantie van het onderzoek in opdracht van de PO's gericht op de verwerkende industrie door hun leden hoger wordt ingeschat, lijkt de informatiedoorstroming van de onderzoeksresultaten vlotter te verlopen bij de versmarkt PO's.

Tabel 50. Gemiddelde instemming en percentage geen mening van leden van PO's gericht op de verwerkende industrie en de versmarkt over stellingen omtrent onderzoek en telersbegeleiding door PO's

Stelling	PO leden verwerkende industrie (N=230)		PO leden Versmarkt (N=1209)		Verschil gemiddelde industrie - vers
	Gemid- delde	% geen mening	Gemid- delde	% geen mening	
Ik krijg van mijn PO een goede teelttechnische begeleiding	3,44	16,5	3,11	7,1	0,33
Ik krijg van mijn PO een goede begeleiding om aan de productkwaliteitseisen te voldoen	3,42	17,0	3,53	6,6	-0,11
Mijn PO laat onderzoek uitvoeren naar relevante problemen	3,53	21,3	3,48	11,2	0,05

Mijn PO werkt samen met praktijkcentra en onderzoeksinstellingen om toegang te krijgen tot de meest recente onderzoeksresultaten	3,70	23,5	3,76	9,8	-0,06
Ik ben op de hoogte van de resultaten van het onderzoek dat mijn PO ondersteunt	3,31	18,3	3,44	8,3	-0,13

Bron: Departement Landbouw en Visserij

Kwaliteit is de belangrijkste begeleidings- en ondersteuningsactie door PO's voor zowel de PO-respondenten versmarkt als verwerkende industrie. Acties rond productieplanning en milieubescherming staan onderaan maar halen nog altijd een minimale gemiddelde waarde van 3,51. PO-leden voor de verwerkende industrie schalen acties rond teelttechnieken veel hoger in dat PO-leden voor de versmarkt.

Tabel 51. Gemiddeld belang en percentage geen mening van leden van PO's gericht op de verwerkende industrie en de versmarkt voor mogelijke begeleidings- en ondersteuningsacties door PO's

Stelling	PO leden verwerkende industrie (N=228)		PO leden Versmarkt (N=1207)		Vershil gemiddelde industrie - vers
	Gemid- delde	% geen mening	Gemid- delde	% geen mening	
Productieplanning	3,63	14,0	3,51	8,2	0,12
Teelttechnieken	3,98	12,3	3,66	6,0	0,32
Regelgeving	3,95	14,5	3,89	6,3	0,06
Kwaliteit	4,05	13,6	4,15	5,4	-0,11
Crisisbeheersing	3,85	16,7	3,85	9,1	0,00
Acties die gericht zijn op milieubescherming	3,66	15,8	3,62	8,5	0,05

Bron: Departement Landbouw en Visserij

Uit tabel 53 blijkt dat de respondenten die lid zijn van een verwerkende industrie PO meer tevreden zijn over de impact op en de maatregelen die hun PO's nemen tegen crisissen. Dit geldt zowel voor de manier waarop PO's aan crisispreventie doen (+0,27) als voor het milderend effect van PO's op de crisis (+0,30). Volgens versmarkt PO leden slaagt een PO hier zelfs niet in. Vooral over de verzekeringen die aangeboden worden door verwerkende industrie PO's zijn hun leden positief (+0,53).

Tabel 52. Gemiddelde instemming en percentage geen mening van leden van PO's gericht op de verwerkende industrie en de versmarkt voor huidige crisispreventie en -beheersmaatregelen van PO's

Stelling	PO leden verwerkende industrie (N=223)		PO leden Versmarkt (N=1197)		Verschil gemiddelde industrie - vers
	Gemid- delde	% geen mening	Gemid- delde	% geen mening	
Ik ben tevreden over de manier waarop mijn PO werkt aan crisispreventie	3,30	23,3	3,03	14,8	0,27
Ik heb het gevoel dat mijn PO er in slaagt om het effect van een crisis te milderen	3,16	22,4	2,85	13,9	0,30
Ik ben tevreden over de verzekeringen die door mijn PO worden aangeboden	3,58	17,9	3,05	23,4	0,53

Bron: Departement Landbouw en Visserij

De belangrijkste maatregel die PO's kunnen nemen bij crisissen is voor beide groepen van PO-respondenten afzetbevordering en communicatie bij crisissen. Het groen of niet oogsten kent in beide groepen het minste steun, maar ook in dit geval krijgt deze maatregel nog van heel wat telers steun. Leden van PO's voor de verwerkende industrie vinden oogst- en hagelverzekeringen en onderlinge (solidariteits)fondsen heel wat belangrijker als crisismaatregel dan leden van PO's voor de versmarkt. Voor de overige maatregelen zijn de verschillen in waardering van de maatregel door de PO respondenten veel kleiner (Tabel 53).

Tabel 53. Gemiddeld belang en percentage geen mening van leden van PO's gericht op de verwerkende industrie en de versmarkt voor mogelijke toekomstige crisispreventie en -beheersmaatregelen door PO's

Stelling	PO leden verwerkende industrie (N=226)		PO leden Versmarkt (N=1202)		Verschil gemiddelde industrie - vers
	Gemid- delde	% geen mening	Gemid- delde	% geen mening	
Het uit de markt nemen van producten (interventie)	3,51	26,5	3,64	13,8	-0,13
Groen oogsten of niet oogsten	3,48	31,4	3,35	25,5	0,13
Afzetbevordering en communicatie bij crisissen	3,92	22,6	4,05	11,9	-0,13
Opleidingsmaatregelen	3,67	24,3	3,63	12,6	0,04

Oogst- en hagelverzekeringen	3,91	16,8	3,60	13,1	0,31
Onderlinge (solidariteits)fondsen	3,69	21,2	3,48	16,4	0,21

Bron: Departement Landbouw en Visserij

Met betrekking tot de acties rond milieuvriendelijke/duurzame teelt en biologische productie hebben beide subgroepen dezelfde volgorde. De milieuvriendelijke/duurzame teelt krijgt wel meer steun bij de versmarkt telers met een gemiddelde waarde van 3,73 tegenover 3,46.

De rangschikking van thema's waarop PO's voor de toekomst dienen op in te zetten is identiek tussen de versmarkt PO-leden en de verwerkende industrie PO-leden (Tabel 54). Het belangrijkste thema in beide groepen is de inspraak van telers. Daarna komen samenwerking met andere Belgische PO's en samenwerking met andere organisaties of bedrijven in de keten. Inzetten op het coöperatief karakter komt op de vierde plaats en samenwerking met PO's uit andere landen op de vijfde. De verdere concentratie van het aanbod komt in beide groepen op de laatste plaats.

Tabel 54. Gemiddeld belang en percentage geen mening van leden van PO's gericht op de verwerkende industrie en de versmarkt voor thema's waar PO's voor de toekomst dienen op in te zetten

Stelling	PO verwerkende leden industrie (N=223)		PO Versmarkt leden (N=1193)		Vershil gemiddelde industrie - vers
	Gemid- delde	% geen mening	Gemid- delde	% geen mening	
De verdere concentratie in het aanbod	3,61	24,7	3,75	11,2	-0,14
Haar coöperatief karakter	3,69	23,8	3,89	11,5	-0,20
Inspraak van telers	4,14	15,2	4,26	7,1	-0,12
Samenwerking met andere Belgische PO's	3,89	20,2	4,00	9,9	-0,11
Samenwerking met PO's uit andere landen	3,64	22,4	3,68	13,7	-0,04
Samenwerking met andere organisaties of bedrijven in de keten	3,87	20,6	3,95	11,1	-0,08

Bron: Departement Landbouw en Visserij

Nieuwe afzetmarkten zoeken is voor alle PO-leden het belangrijkste thema waarrond PO's zouden moeten samenwerken. Samenwerken rond productieplanning en rond crisispreventie en -beheersmaatregelen komen nemen de laatste plaatsen in. Maar met een gemiddelde waarde van 3,71 zijn alle thema's in tabel 55 belangrijk om rond samen te werken. De voorkeur tussen de verschillende thema's is ook vrij identiek tussen beide soorten PO's. Samenwerken rond productiekwaliteit en commerciële activiteiten komt bij PO leden verwerkende industrie minder op de voorgrond te staan.

Tabel 55. Gemiddeld belang en percentage geen mening van leden van PO's gericht op de verwerkende industrie en de versmarkt voor thema's waarvoor PO's met elkaar moeten samenwerken

Stelling	PO leden verwerkende industrie (N=223)		PO leden Versmarkt (N=1193)		Verskil gemiddelde industrie - vers
	Gemid- delde	% geen mening	Gemid- delde	% geen mening	
Productieplanning	3,71	16,1	3,76	9,5	-0,05
Productiekwaliteit	3,93	16,1	4,15	7,4	-0,22
Commerciële activiteiten	3,85	18,4	4,13	9,1	-0,28
Nieuwe afzetmarkten zoeken	4,16	17,0	4,44	7,5	-0,28
Promotie	3,95	15,7	4,10	7,7	-0,15
Onderzoek	3,96	16,6	3,89	8,1	0,07
Telersbegeleiding	3,93	14,3	3,84	7,2	0,09
Crisispreventie en – beheersmaatregelen	3,79	17,9	3,86	9,7	-0,06
Acties voor de bescherming van het milieu	3,60	17,9	3,61	9,2	-0,01

Bron: Departement Landbouw en Visserij

5 EVALUATIE NATIONALE STRATEGIE

Reeds in 2012 werd een evaluatie uitgevoerd door het onafhankelijk onderzoeksbureau Policy Research Corporation⁹. De implementatie van de nationale strategie werd getoetst, in het bijzonder door het geven van duiding van de mate waarin de algemene en de specifieke doelstellingen zijn (of kunnen worden) gerealiseerd. Deze evaluatie heeft betrekking op de jaren 2009 tot en met 2011.

Algemene doelstellingen

De realisatie van de algemene doelstellingen wordt hieronder beschreven.

a) Versterking van het concurrentievermogen

Er kan gesteld worden dat het concurrentievermogen van telers vergroot is sinds het begin van het OP. Het al dan niet bereiken van deze doelstelling zou evenwel niet gemeten mogen worden op basis van de evolutie in WAP, omdat te veel omgevingsfactoren deze beïnvloeden. Door bundeling van het aanbod kunnen de telers van de grote PO's immers marktgericht telen en wordt de verkoop op het niveau van de PO geregeld. De (verschillende typen) van PO's realiseren dit op hun eigen manier.

Door een zeer gecentraliseerd aanbod versterkt het concurrentievermogen van de aangesloten telers. Concentratie van het aanbod zorgt er voor dat producenten concurrerender zijn geworden omdat afnemers de individuele veilingen niet tegen elkaar kunnen laten opbieden.

De strategie die veel Vlaamse PO's volgen, is specifiek de klanteneisen van een aantal klanten vervullen. Op die manier ontstaat er een nauwe samenwerking tussen afnemer en PO. Het voordeel voor de aangesloten telers is dat zij marktgericht produceren en afzetzekerheid hebben. Het voordeel voor de afnemer is dat zij een vaste grondstoffenaanvoer hebben die aan bepaalde karakteristieken voldoet. Daarnaast moet de afnemer niet elk jaar opnieuw zoeken naar leveranciers. De samenwerking wordt verstevigd door het oprichten van een bedrijfskolom. De afnemer deelt hierbij zijn marktkennis met de PO. Op die manier produceren de telers marktgerichte producten. Vaak zijn zulke afnemers bereid een hogere prijs te betalen voor deze producten.

De kleinere PO's in de versmarkt hebben de reikwijdte niet van de grotere spelers, maar zetten eveneens wel nauwe samenwerkingsverbanden op met een aantal afnemers.

De leden van PO's voor verwerkte groenten telen op contractbasis gericht om aan de specifieke kwaliteitseisen van de afnemers te voldoen. Voor deze PO's zijn de prijs en de hoeveelheden elk jaar ongeveer vast. Afgewerkte producten kunnen bewaard worden waardoor ze minder afhankelijk zijn van tijdelijke overproducties en lagere prijzen.

b) Versterking van de aantrekkelijkheid van PO's

Ongeveer 90% van de Vlaamse telers is aangesloten bij een PO. Enkele UPO's bevatten samen drie buitenlandse PO's. Hieruit kan afgeleid worden dat het lidmaatschap bij een PO reeds lange tijd zeer aantrekkelijk is in Vlaanderen.

Er kan ook geconcludeerd worden dat het aantal leden dat aangesloten is bij de meeste PO's in de industriemarkt toegenomen is gedurende de eerste drie jaren van het laatste OP. Het aantal leden aangesloten bij grote PO's in de versmarkt voor groenten en fruit daarentegen daalt jaarlijks, maar

⁹ Policy Research Company (2012), *Evaluatie nationale strategie voor duurzame operationele programma's in de groente- en fruitsector; het volledige rapport kan gedownload worden via* : http://ec.europa.eu/agriculture/fruit-and-vegetables/country-files/be/evaluation-report-of-national-strategy-2012-be-fl_nl.pdf

dit is veelal het gevolg van de stopzetting van de activiteiten of bij het pensioen van een teler. Er moet hierbij worden vermeld dat telers slechts in beperkte mate 'switchen' tussen PO's.

c) Behoud en bescherming van het milieu

Er is reeds een hoog niveau van behoud en bescherming van het milieu bereikt en er worden stappen gezet in de richting van verdere verbetering. Verhoogde milieu-eisen worden opgenomen in steeds strenger wordende lastenboeken omdat afnemers dit meer en meer verlangen.

d) Stabiliteit van prijs en inkomen

Deze doelstelling is nog niet gehaald. De rendabiliteit van de telers in Vlaanderen is erop vooruitgegaan in de jaren 2009 en 2010. In 2011 zal deze zeer waarschijnlijk lager zijn geweest. De sector is en blijft zeer afhankelijk van omgevingsfactoren die maken dat de (dag) prijs zeer hard schommelt en vooral exogeen bepaald wordt. Toch wordt op twee manieren de stabiliteit van prijs en inkomen verbeterd.

Telers hebben de mogelijkheid om hun producten af te zetten langs verschillende systemen, namelijk op het simultaansysteem, via bemiddeling en via voorverkoop. Het is deze brede waaier van verkoopsmogelijkheden die maakt dat telers niet afhankelijk zijn van een potentiële lage prijszetting in één kanaal.

Ten tweede hebben vele telers zich ingeschreven op een oogstverzekering en hagelverzekering. Telers in Vlaanderen (en in Europa) zijn gevoelig aan de weersomstandigheden. Door zich in te schrijven op oogstverzekeringen kunnen telers zich indekken tegen deze risico's. De GMO-regeling heeft vele telers hiertoe aangemoedigd.

Met betrekking tot het inkomen van de telers, tenslotte, is het belangrijk de heterogeniteit van telers in Vlaanderen op te merken. De kostenposities tussen de telers kunnen enorm verschillen omwille van bedrijfsbeslissingen gemaakt in het verleden met betrekking tot teeltkeuze, grootte van het bedrijf, investeringen enzovoort.

e) Grotere samenwerking in de sector

Een grote samenwerking in de sector is bereikt. Ongeveer 90% van de Vlaamse telers is aangesloten bij een PO. Daarnaast is 80% van de aangesloten telers ook lid van een UPO. Er zijn daarenboven drie buitenlandse PO's aangesloten bij Vlaamse UPO's. Zulke samenwerkingsverbanden hebben ook zeer concrete voordelen. De verkoop van Vlaamse peren in Duitsland wordt vergemakkelijkt omdat een Duitse PO die aangesloten is bij dezelfde UPO meer specifieke marktkennis en markttoegang heeft in Duitsland. PO's gericht op het industrie-segment krijgen reeds in december inzicht in de grote lijnen van de bestellingen van het komende jaar. Dit maakt dat zij hun verkoop al zeer vroeg kunnen plannen. Een aantal PO's hebben ook een verticale integratie opgezet met afnemers. Hierdoor verkrijgen de PO's meer marktkennis en kunnen zij gericht produceren naar de noden van de afnemer.

Er bestaan ook samenwerkingsverbanden tussen UPO's waardoor bv. het zacht- en hardfruit geproduceerd door telers aangesloten bij verschillende PO's, lid van een UPO, gezamenlijk verkocht worden via eenzelfde simultaansysteem.

Specifieke doelstellingen

De Europese Commissie heeft verscheidene specifieke doelstellingen vooropgesteld. De doelstellingen die van toepassing zijn voor Vlaanderen worden hieronder besproken.

a) Bevordering van aanbodconcentratie

Er is een grote aanbodconcentratie verwezenlijkt bij de Vlaamse PO's en UPO's.

Het simultaansysteem werd verder uitgebouwd zodat klanten online (thuisverkoop) en vanuit alle aangesloten veilingen groenten kunnen aankopen. De voorwaarde voor deze grote aanbodconcentratie is een uniforme kwaliteitsniveau van de verkochte groenten of fruit. Deze garantie gebeurt door middel van het kwaliteitslabel dat bij alle aangesloten PO's wordt toegepast.

b) Bevordering van de afzet van producten van de leden

De bevordering van de afzet van producten van de leden is verbeterd sinds het begin van het OP.

Telers aangesloten bij zowel grote als kleine PO's kunnen marktgericht produceren. De kleinere PO's gericht op de versmarkt en op de industriemarkt hebben de mogelijkheid gekregen om een bedrijfskolom op te richten met afnemers. Een aantal PO's hebben dit ook verwezenlijkt in hun OP. Een dergelijke bedrijfskolom laat toe nauwer samen te werken met afnemers. Er wordt op die manier specifieke marktkennis overgedragen zodat afgezette producten voldoen aan verwachtingen van afnemers. De variëteiten, verpakkingen, hoeveelheden en het tijdstip van oogsten kunnen gemakkelijker afgesproken worden tussen PO en afnemer. Telers aangesloten bij grote PO's kunnen marktgericht telen omdat deze ook verticale integraties opzetten en omdat marktinformatie met elkaar gedeeld wordt. Er zijn daarbij teeltbegeleiders die deze marktinformatie doorspelen aan telers om zo de juiste groente- en fruitsoorten te telen. Daarnaast hebben de Vlaamse PO's een Europese status verworven als PO's die kwaliteitsvolle producten afleveren, die flexibel zijn en snel kunnen leveren. Vlaamse PO's zijn evenwel geen hofleveranciers voor andere Europese markten in groenten of fruit omdat de geproduceerde volumes te laag zijn.

c) Afstemming van de productie op de vraag, wat kwaliteit en hoeveelheden betreft

De productie wordt nu beter afgestemd op de vraag dan sinds het begin van het OP. Hiervoor zijn er twee redenen. Er is een nauwere samenwerking met afnemers verwezenlijkt waarbij marktinformatie centraal verzameld en verspreid wordt. Daarnaast worden lastenboeken strenger en meer toegepast door de leden.

De nauwere samenwerking met afnemers in de vorm van een bedrijfskolom laat toe dat er gericht geproduceerd kan worden in termen van hoeveelheid en kwaliteit. Daarnaast, door een grotere samenwerking van PO's onder UPO's, wordt marktinformatie centraal beheerd en kan deze gemakkelijk verspreid worden onder de leden. De grote UPO's kunnen wel de hoeveelheden aanbieden die afnemers vragen, terwijl dit op PO-niveau niet altijd mogelijk is.

Daarnaast worden lastenboeken op UPO of PO niveau beheerd. Dit laat toe dat deze snel aangepast kunnen worden aan nieuwe wetten, klanteneisen of resultaten van onderzoek. Op die manier blijven telers 'up-to-date'. De hoeveelheid van de afgezette productie die voldoet aan specifieke bovenwettelijke kwaliteitsregelingen stijgt dan ook elk jaar. Het is immers belangrijk voor de Vlaamse PO's, die aan een relatief hogere kostprijs produceren, om de hoogste prijs uit de markt te halen. Niettemin is voor een aantal identieke doelsegmenten weinig meerwaarde te verwachten van specifieke kwaliteitsregelingen in aanvulling op de wettelijke vereisten.

d) Optimalisering van productiekosten

De productiekosten zijn verlaagd ten opzichte van het begin van het OP. Dit is op twee manieren gebeurd. Enerzijds zijn er schaalvoordelen gerealiseerd op commercieel niveau door de organisatie van veel telers in PO's. Anderzijds zijn productiebedrijven groter geworden waardoor, in theorie, er aan grotere schaalvoordelen geproduceerd kan worden.

Om te beginnen zijn er verschillende functies en activiteiten die op PO-niveau georganiseerd en uitgevoerd kunnen worden waardoor de gezamenlijke kosten lager zijn dan de som van de individuele kosten per teler. Deze activiteiten zijn onder andere de organisatie van de verkoop, het opstellen en verspreiden van lastenboeken, het uitvoeren van onderzoek, de verzameling en verspreiding van data, kwaliteitscontroles, de gezamenlijke aankoop van activa, productieplanning en administratie. Deze hogere schaalvoordelen realiseren zich in kostenbesparingen in verkoopskosten, zaai- en plantkosten, bewaar- en koelkosten, werktuigkosten, arbeidskosten

enzovoort. In het algemeen kan men concluderen dat door de GMO-regeling en door de organisatie van telers in PO's er tijd en middelen vrijgekomen zijn om onderzoek te verrichten naar onder andere kostenverlagingen.

Ten tweede zijn Vlaamse telers groter geworden en zouden in theorie aan hogere schaalvoordelen kunnen werken. Daarnaast is er de trend dat industriegroentetelers zich meer specialiseren in bepaalde teelten, wat ook een zekere kostenverlaging met zich meebrengt.

Het onderzoek van Raes et al. heeft ook geconcludeerd dat er zich voor de meeste groente- en fruitsoorten in de periode tussen 2006 en 2010 een zekere rendabiliteitsstijging per oppervlakte-hoeveelheid heeft voorgedaan (Raes et al, 2012). De rendabiliteit is in 2011 waarschijnlijk gezakt ten opzichte van 2010 omwille van de ongunstige marktomstandigheden. Er dient hierbij vermeld te worden dat de energiekosten blijven stijgen voor telers en dat de arbeidskosten bij de hoogste liggen in Europa.

e) Opdrijving van de commerciële waarde van de afgezette productie

De geaggregeerde handelswaarde (WAP) van alle PO's en UPO's is gedaald in 2009 en 2011. Hiervoor zijn er twee redenen. Om te beginnen gebeurt de prijszetting immers op de markt waar vraag en aanbod gematcht worden. De acties en het aanbod van andere marktspelers (andere Europese aanbieders of afnemers) op de Europese markt beïnvloeden de prijsvorming. Het totale aanbod van groenten en fruit van Vlaanderen ligt tussen 2% en 3% van het totale aanbod in de Europese markt. Er kan aldus gesteld worden dat Vlaanderen als zodanig geen prijszetter kan zijn, maar wel wordt de prijsvorming in Vlaanderen als representatief gezien. Ten tweede is de markt sterk verstoord geweest door crisissen en klimaatomstandigheden. Het onweer dat de Vlaamse teeltgebieden in augustus 2011 teisterde, heeft vele boomgaarden verwoest waardoor deze producten enkel als industriefruit en dus aan een lagere waarde verkocht konden worden. Daarnaast zorgde de EHEC-crisis, met als gevolg daarvan het sluiten van markten en een sterk gedaald consumentenvertrouwen, dat er minder producten afgezet konden worden, wat ook de commerciële waarde van de afgezette producten heeft doen verminderen.

Door de organisatie van telers in PO's en UPO's kan er wel een hogere commerciële waarde gecreëerd worden voor de producten van telers. Dit kan gebeuren door te kijken naar de activiteiten van PO's.

Geogst fruit kan langer bewaard worden in speciale ULO-koelers waardoor de PO's met deze installaties periodes van lage prijszetting kunnen overbruggen. Daarnaast zijn zij op zoek naar nieuwe variëteiten, waarvoor ze een hogere prijs kunnen krijgen dan de prijs van bulkproducten. Het aanbod van deze fruitsoorten kan immers meer gecontroleerd worden waardoor een gemiddeld hogere prijs in de markt kan gehaald worden.

Lastenboeken voor groenten bevatten steeds hogere milieu-eisen. Op die manier kunnen kwaliteitsvolle en milieubewuste groenten op de markt gebracht worden, waarvoor een hogere prijs gevraagd kan worden. Bovendien kan er een bepaalde vorm van differentiatie tegenover bulkproducten bereikt worden. Telers kunnen daarnaast ook gebruik maken van het draagvlak van een PO om hun innovaties te verwezenlijken.

Ten derde zijn sommige handelaars die werken met PO's bereid een hogere prijs te betalen voor afgezette producten die op maat werden geproduceerd. Hun zoekkosten naar de groenten of fruit in het juiste formaat, de juiste verpakking en de juiste variëteiten worden immers verlaagd door een grotere vorm van samenwerking met PO's.

f) Stabilisering van producentenprijzen

Er is geen stabilisering van producentenprijzen bereikt, maar er wordt wel op de juiste manier door de PO's en UPO's ingespeeld op marktschommelingen.

Er bestaat een grote druk op groente- en fruitprijzen aangezien er een grote dominantie bestaat van een klein aantal afnemers. Ook is er in Europa een structureel overaanbod van groenten en fruit. Daarnaast brengen producenten van andere Europese lidstaten producten op de markt die vaak aan een lagere kostprijs geproduceerd worden. Ten derde blijft het voornaamste aankoopcriterium in sommige Europese lidstaten de prijs en wordt er slechts in tweede instantie naar kwaliteit gekeken. Dit speelt in het nadeel van vele Vlaamse PO's die producten van hoge kwaliteit afleveren. Vervolgens kunnen door weersomstandigheden groente- en fruitsoorten beschadigd worden waardoor deze niet aan de hoogste prijs verkocht kan worden¹⁰.

Vlaamse PO's en UPO's spelen in op deze problemen. Dit kan door het inzetten van middelen voor het onderzoek naar en de vermarkting van nieuwe variëteiten waarvoor een hogere prijs gevraagd kan worden en door te investeren in koelcellen die hun producten gedurende lange tijd kan bewaren. Concentratie van het aanbod zorgt ervoor dat afnemers de individuele PO's niet langer tegen elkaar kunnen laten uitspelen. PO's werken ook nauw samen in verticale integraties en produceren op maat voor een aantal afnemers, die daarvoor een hogere prijs willen betalen. De prijzen voor industriegroenten worden contractueel vastgelegd. Dit geeft de industriegroentetelers de mogelijkheid om hun productiemix te optimaliseren en beter te plannen. Hierbij worden zij geadviseerd door de PO.

Tenslotte hebben telers aangesloten bij UPO's de mogelijkheid hun producten af te zetten via verschillende systemen, namelijk op het simultaansysteem, via bemiddeling en via voorverkoop. Het is deze brede waaier van verkoopsmogelijkheden die maakt dat telers niet afhankelijk zijn van een potentiële lage prijszetting in één kanaal.

g) Bevordering van kennis en verbetering van het menselijk potentieel

Het menselijk potentieel bij de aangesloten telers is vergroot tijdens het OP. Het aantal aangesloten bedrijven dat gebruik maakt van adviesdiensten is gestegen van 4.766 in de nulperiode naar 5.792¹¹ leden in de evaluatieperiode. Er wordt ook geconstateerd dat het grootste deel van de aangesloten bedrijven participeert in de acties die georganiseerd worden op PO-niveau.

h) Ontwikkeling van technische en economische prestaties en bevordering van innovatie

Sinds het begin van de GMO zijn er verschillende innovaties tot stand gekomen en vele technische en economische prestaties geleverd.

Om te beginnen kan een PO het draagvlak vormen voor de uitwerking van innovaties. Een individuele teler heeft vaak goede ideeën, maar bezit onvoldoende marktkennis of capaciteit om zulke innovaties uit te werken. Een PO kan individuele telers hierbij helpen en kan het risico voor innovaties mee dragen. Op die manier worden ook andere telers aangemoedigd om zelf ook na te denken over innovaties en krijgen ze een duw in de rug van de PO.

Ten tweede kunnen PO's zelf ook initiators zijn van innovaties. Door de bundeling van de krachten van verschillende telers in een bepaalde PO heeft de PO de capaciteit om onderzoek te voeren naar, bijvoorbeeld, kostenverlagingen.

Ten derde kunnen de verticale integraties die verschillende PO's hebben opgericht met hun afnemers als innovatieve acties beschouwd worden omdat specifieke niches gevonden werden, en exact die producten geteeld werden die deze afnemers vereisen.

Tenslotte kan ook gesteld worden dat sommige PO's en UPO's technisch en markteconomisch onderzoek verrichten naar nieuwe fruitsoorten die aan een hogere prijs verkocht kunnen worden.

¹⁰ Dit geldt voor telers uit heel Europa, niet enkel voor Vlaamse telers.

¹¹ Zoals reeds besproken, kunnen bij deze berekening dubbeltellingen voorkomen (zowel in de nulmeting als in de evaluatieperiode).

i) Milieu-doelstellingen

Er zijn weinig kwantitatieve gegevens die zwart op wit kunnen bewijzen dat er milieu-doelstellingen gehaald zijn in dit OP. Het blijkt in de praktijk immers vaak te moeilijk om de opgegeven indicatoren te berekenen. Langs de andere kant kan opgemerkt worden dat van de acht actieterreinen, actieterrein H. (milieuacties) het grootste aandeel krijgt van de totale benutting en dat er een hoge participatie is in deze acties. Anderzijds zijn er toch ook de bemoedigende resultaten in de omgevingsanalyse die aantonen dat er wel degelijk vooruitgang geboekt wordt i.v.m. de milieudruk, alleen blijft het moeilijk om dit rechtstreeks te koppelen aan specifieke acties in het operationeel programma. Gedurende de voorbije programma's is veel geïnvesteerd in vaste activa om de activiteiten op PO-niveau zeer efficiënt en duurzaam te laten verlopen.