

Technische brochure

# NATIONALE STRATEGIE VOOR DUURZAME OPERATIONELE PROGRAMMA'S

## DEEL 1

Toepassingsjaar 2013 - 2014

Vlaamse overheid | Beleidsdomein Landbouw en Visserij



Landbouw  
en Visserij



# NATIONALE STRATEGIE VOOR DUURZAME OPERATIONELE PROGRAMMA'S - DEEL 1

TOEPASSINGSJAAR 2013 - 2014

**Entiteit:** Departement Landbouw en Visserij

**Afdeling:** Landbouw- en Visserijbeleid

**Auteurs(s):** Auteurs(s): Coördinatie Aranka Delombaerde en Guy Lambrechts i.s.m Afdeling Landbouw- en Visserijbeleid, Afdeling Duurzame Landbouwontwikkeling, Agentschap Landbouw en Visserij

**Datum:** 25/10/2013



# COLOFON

## **Samenstelling**

Entiteit: Departement Landbouw en Visserij

Afdeling: Landbouw- en Visserijbeleid

## **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**

Dienst Market

## **Druk**

Vlaamse overheid

## **Voor bijkomende exemplaren neemt u contact op met**

ir. dir. Guy Lambrechts

Afdeling Landbouw- en Visserijbeleid, dienst Market

Koning Albert II-laan 35 bus 40, 1030 Brussel

Tel. 02/552.79.44 | Fax 02/552.79.21 | [guy.lambrechts@lv.vlaanderen.be](mailto:guy.lambrechts@lv.vlaanderen.be)

## **Een digitale versie vindt u terug op**

[www.vlaanderen.be/publicatiesTitel](http://www.vlaanderen.be/publicatiesTitel)

# INSTITUTIONELE ORGANISATIE VAN BELGIË.

De beslissingsbevoegdheid behoort in België niet langer exclusief bij de federale overheid en het federale parlement.

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
- het Belgisch Interventie en Restitutiebureau verantwoordelijk voor de verdeling van de steun m.b.t. interventie en restituties (de Gewesten zijn vertegenwoordigd in de raad van bestuur).

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

# INHOUD

NATIONALE STRATEGIE VOOR DUURZAME OPERATIONELE PROGRAMMA'S - DEEL 1 .....	0
INLEIDING .....	1
CONTEXT .....	3
1    LOOPTIJD VAN DE NATIONALE STRATEGIE .....	4
2    ANALYSE VAN DE SITUATIE WAT DE STERKE EN DE ZWAKKE PUNTEN EN HET ONTWIKKELINGSPOTENTIEEL BETREFT, DE OP BASIS DAARVAN GEKOZEN STRATEGIE EN EEN TOELICHTING BIJ DE KEUZE VAN DE PRIORITEITEN. ....	5
2.1    Analyse van de situatie .....	5
2.1.1    Structuur .....	5
2.1.2    Productie .....	17
2.1.3    Aanwending van de productie .....	20
2.1.4    2.1.4. Rendabiliteit .....	30
FIGURENLIJST .....	93
AFBEELDINGENLIJST .....	<b>FOUT! BLADWIJZER NIET GEDEFINIÉERD.</b>
TABELLENLIJST .....	95
BRONNENLIJST .....	<b>FOUT! BLADWIJZER NIET GEDEFINIÉERD.</b>
BIJLAGEN .....	<b>FOUT! BLADWIJZER NIET GEDEFINIÉERD.</b>

# 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 en dat slaat zowel op de sector zelf als op het*
- *“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.*

Dit document bevat het Vlaamse deel van de “Nationale strategie voor duurzame operationele programma’s”. Deze strategie moet een richtlijn bieden aan de erkende producentenorganisaties en unies van producentenorganisaties bij de ontwikkeling van hun eigen strategie voor de periode 2009 -2013.

Deze nationale strategie geeft de randvoorwaarden van de bevoegde overheidsdiensten bij het uitschrijven van de nieuwe operationele programma’s en moet zo:

- de Vlaamse invulling geven aan de Europese Gemeenschappelijke Marktordening voor groenten en fruit;
- concrete krijtlijnen van de betrokken overheden bieden;
- een betere beleidsondersteuning aan de producentenorganisaties geven;
- de invulling van een concreet operationeel programma mogelijk maken;
- weldoordachte acties voor het operationele programma van 2009-2013 opleveren;
- een omkadering geven aan de producentenorganisaties bij de verdere implementatie van de opgezette acties;
- de nationale richtsnoeren m.b.t. milieuvriendelijke acties omzetten;
- een transparant informatiebeleid genereren;
- een continue beleidsevaluatie mogelijk maken o.a. op basis van het gebruik van performantie-indicatoren.

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 bijgeëbd worden door de concurrentie. Het bestendigen van een bepaalde toestand kan dus niet volstaan. Vertrekkend uit de bestaande situatie moet worden verder gebouwd en moet een positieve evolutie tot stand komen. Daarom moet elk programma voor een stuk **substantieel vernieuwend zijn maar vooral toegevoegde waarde** bieden. Dit betekent daarom niet dat alleen acties die voorheen nog niet gedaan werden kunnen opgenomen worden maar acties die opgenomen worden in het OP moet in elk geval een verbetering ten opzichte van de beginsituatie teweeg brengen. Nieuw is ook dat de verbetering of vooruitgang zal moeten gemeten worden aan de hand van performantie-indicatoren.

*Door de bevoegde diensten wordt een algemeen kader aangereikt met de randvoorwaarden voor het opstellen van de operationele programma's. Deze strategie wordt onderschreven door de overheden én door de productiesector.*

Deze strategie kwam tot stand dank zij:

1. de **intense samenwerking** tussen:

- het kabinet van de Minister van Landbouw en Visserij;
- de afdeling Landbouw- en Visserijbeleid (ALVB);
- de afdeling Monitoring en Studie (AMS);
- de afdeling Duurzame Landbouwontwikkeling (ADLO);
- de afdeling Structuur en Investerings (SI);
- het Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek (ILVO).

2. en na **raadpleging** van

- de producentenorganisaties en het Verbond van Belgische Tuinbouwveilingen (VBT);
- de Belgische Fruittelersorganisatie (BFO);
- Bioforum;
- de vakgroepen van de Boerenbond, ABS en VAC;
- Freshtrade;
- Verbond van Groenteverwerkende Bedrijven (VeGeBe)

Redactie en coördinatie: Guy Lambrechts(ALVB)

<b>Gebruikte afkortingen</b>	
<b>GMO</b>	gemeenschappelijke marktordening
<b>PO</b>	producentenorganisatie
<b>LS</b>	lidstaat
<b>UPO</b>	Unie van producentenorganisaties
<b>OP</b>	operationeel programma
<b>AF</b>	actiefonds
<b>VLIF</b>	Vlaams Landbouw investeringsfonds
<b>PDPO</b>	Planningsdocument plattelandsontwikkeling
<b>ABC</b>	Agri business complex



# CONTEXT

De jaren negentig waren gekenmerkt door een sterk gewijzigde markt voor groenten en fruit. Het marktverloop was weinig bemoedigend en er was nood aan verschillende producten en steeds toenemende kwaliteitsgaranties, groeiende eisen i.v.m. milieunormen enz. Daarom introduceerde de EU een nieuw steunsysteem om telers te ondersteunen om zich aan te passen aan deze nieuwe noden van de markt. Deze steun voor operationele programma's in het kader van de GMO de Gemeenschappelijke Marktordening voor Groenten en Fruit komt in deze nationale strategie ruimschots aan bod.

De marktsituatie was vooral veranderd door de groeiende dominantie van enkele zeer grote distributiegroepen en supermarkketens. Als antwoord hierop heeft de EU 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 2003 én 2007 werd de oorspronkelijke GMO bijgestuurd. Medeverantwoordelijkheid van de sector in het bijzonder de producentenorganisaties blijft behouden. Interventie werd nog verder afgebouwd en de mogelijkheid om crisismaatregelen op te nemen moeten producentenorganisaties aantrekkelijker maken. Voor de lidstaat werd ook de verplichting opgenomen om een nationale strategie voor duurzame operationele programma's op te maken. Dit concept is voor Vlaanderen niet nieuw want sinds 1999 werd telkens voor een vijfjarige periode in het zgn. Sporenbeleid dat het kader moest scheppen om operationele programma's te ontwikkelen. Nieuw is ook het verplichte gebruik van performantie-indicatoren om de effecten van de programma's effectief te kunnen meten.

Deze NS wordt in feite een fusie van ons sporenbeleid en van de concrete richtsnoeren.

## 1 LOOPTIJD VAN DE NATIONALE STRATEGIE

Deze nationale strategie is van toepassing op de periode van **2009 – 2013**<sup>1</sup>. Elke producentenorganisatie of unie van producentenorganisaties erkend in Vlaanderen zal een nieuw operationeel programma moeten indienen in lijn met deze nationale strategie.

De nationale strategie kan worden gewijzigd, met name in het licht van de controle en evaluatie. Dergelijke wijzigingen worden aangebracht voordat de ontwerpen van operationele programma's in een bepaald jaar worden ingediend. Hierover worden meer details gegeven onder punt 6.2

Om een langere termijn politiek toe te laten wordt gevraagd om operationele programma's neer te leggen voor 5 jaar d.w.z. van 2009 tot en met 2013. Vijf-jarenprogramma'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 verkochte productie van het referentiejaar.

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

<sup>1</sup> Op basis van Verordening (EG) nr. 1580/2007 kan deze strategie in 2008 ook op verzoek al toegepast worden voor aanpassingen aan lopende programma's. Van alle producentenorganisaties of unies van producentenorganisaties wordt in elk geval verwacht dat ze ten laatste op 15 september 2008 een nieuw vijfjarig operationeel programma indienen.

## 2 ANALYSE VAN DE SITUATIE WAT DE STERKE EN DE ZWAKKE PUNTEN EN HET ONTWIKKELINGSPOTENTIEEL BETREFT, DE OP BASIS DAARVAN GEKOZEN STRATEGIE EN EEN TOELICHTING BIJ DE KEUZE VAN DE PRIORITEITEN.

### 2.1 Analyse van de situatie

In dit hoofdstuk zullen we een beschrijving geven 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 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 groenten in volle grond, groenten onder glas en de fruitsector wordt telkens een SWOT-analyse gemaakt. Dit wordt aangevuld met nog een SWOT-analyse voor de biologische sector en van de diepvriessector, één van de pareltjes van de tuinbouwsector in Vlaanderen.

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 is er nog behoefte aan een tuinbouw in Vlaanderen en welk is het potentieel van de sector en deelsectoren.

Ook het instrument bij uitstrek van de GMO, met name de producentenorganisaties worden nauwer onder de loep genomen. De voor- en nadelen, beperkingen en kansen van de coöperatieve vennootschap worden op een rij gezet.

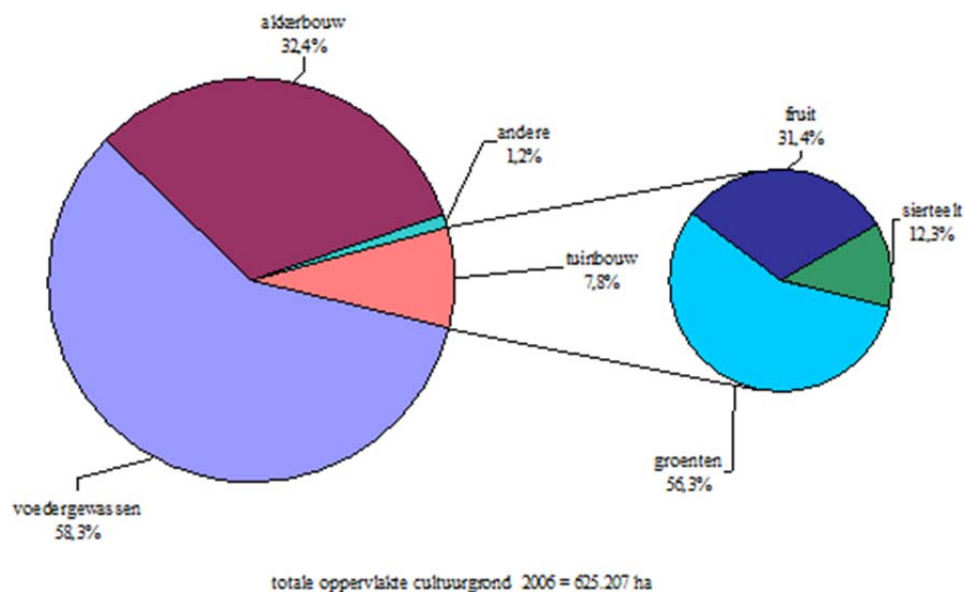
In aan apart hoofdstukje wordt ook gekeken hoe het zit met het risicobeheer in de tuinbouw met o.a. een inschatting van de diverse risico's.

#### 2.1.1 Structuur

De tuinbouwsector neemt slechts 8% van de totale landbouwoppervlakte in, maar is verantwoordelijk voor bijna één derde van de productiewaarde van de Vlaamse land- en tuinbouwproductie. Binnen de tuinbouwsector kunnen duidelijk drie deelsectoren worden onderscheiden, namelijk de groenteteelt, de fruitteelt en de sierteelt. In dit hoofdstuk worden de analyses vaak opgesplitst in groenten en fruit en wordt abstractie gemaakt van de sierteelt of de zgn. "niet-eetbare tuinbouw".

##### 2.1.1.1 Areaal

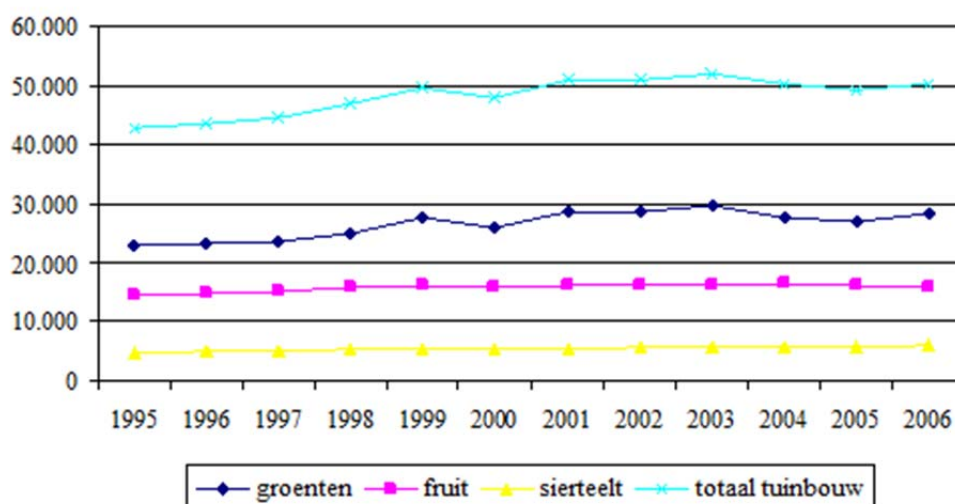
Van de totale oppervlakte cultuurgrond wordt bijna 8% gebruikt voor tuinbouwteelten (50.255 ha in 2006). De groenteteelt vertegenwoordigt het grootste aandeel (56,3%) in het tuinbouwareaal terwijl fruitteelt één derde inneemt. De resterende oppervlakte wordt gebruikt voor sierteelten (figuur 1).



Figuur 1: Bestemming van de cultuurgrond, 2006  
(Bron: eigen berekeningen, FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie)

Het tuinbouwareaal kent een stijgende trend tot en met 2003. In de twee daaropvolgende jaren is er echter een lichte daling in het tuinbouwareaal, telkens met ongeveer 3%. Het tuinbouwareaal toont in 2006 opnieuw een stijging met 2,4%. De daling en de stijging van de afgelopen jaren zijn bijna volledig toe te schrijven aan de schommeling van het areaal groenten (figuur 2).

Het aandeel van de tuinbouwteelt onder glas schommelt sinds 2001 steeds rond 4,3% van het tuinbouwareaal. In 2006 bedraagt het areaal serres 2.158 ha.

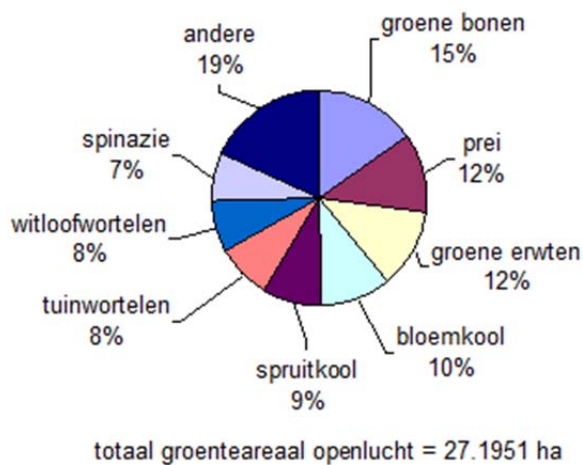


Figuur 2: Evolutie van het tuinbouwareaal, ha, 1995-2006  
(Bron: eigen berekeningen, FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie)

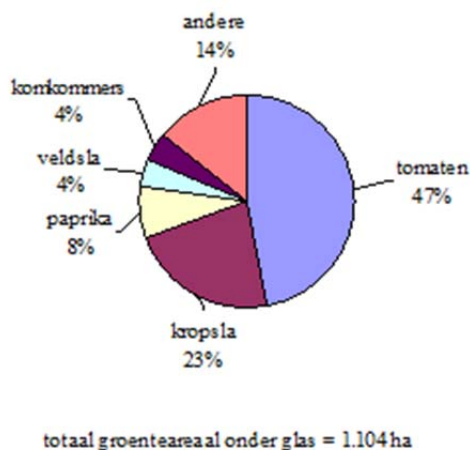
### a) Groenteteelt

Ruim 96% van het areaal voor groenteteelt, 27.195 ha, wordt gebruikt voor vollegrondsgroenten (= openluchtteelt). De voornaamste teelten zijn groene erwten, groene bonen, wortelen, spinazie, spruitkool, bloemkool, witloofwortelen en prei, samen goed voor 81,5% van het areaal voor vollegrondsgroenten (figuur 3). De stijging in het areaal groenteteelt in 2006 is volledig toe te schrijven aan het areaal vollegrondsgroenten, waarvan wortelen (+16%), spruitkool (+15%) en bloemkool (+11) de voornaamste stijgers zijn.

Slechts 4% van het areaal voor groenten is bestemd voor glasgroenten. De belangrijkste glasgroenten zijn tomaten en kropsla, met respectievelijk 47% en 23% van het areaal glasgroenten dat 1.104 ha bedraagt (figuur 4).



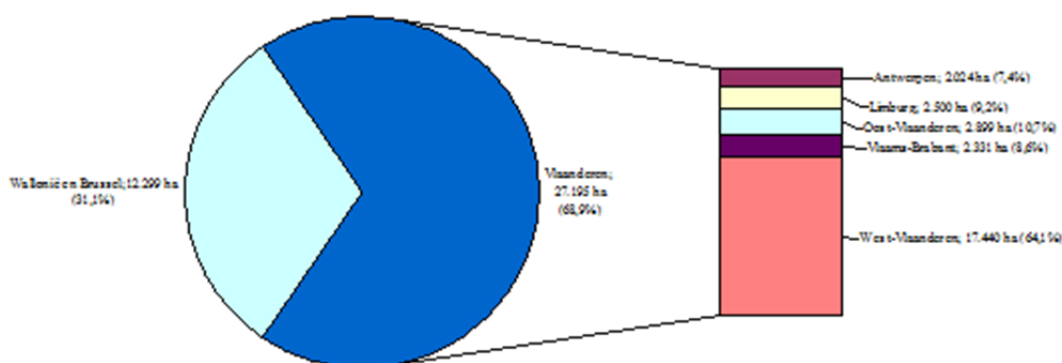
Figuur 3: Verdeling van het groentearaal in openlucht over de diverse gewassen, 2006



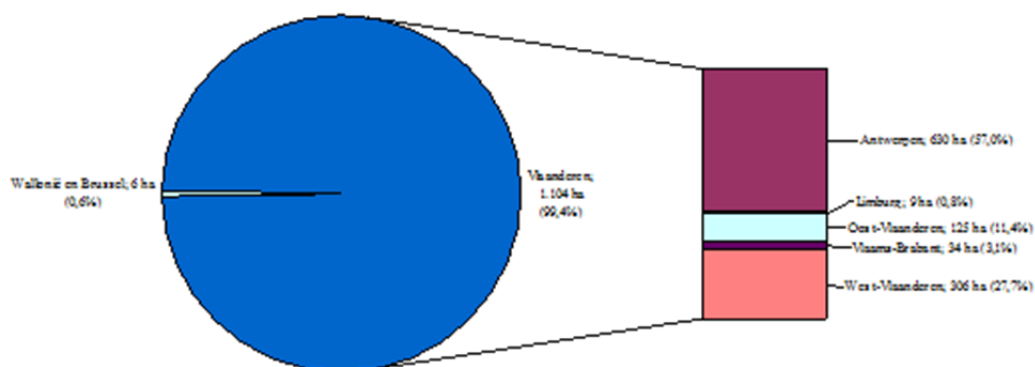
Figuur 4: Verdeling van het groentearaal onder glas over de diverse gewassen, 2006

(Bron: FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie)

Vlaanderen neemt ruim 69% van het nationale groentearaal in openlucht voor haar rekening. In Vlaanderen heeft West-Vlaanderen duidelijk het grootste groentearaal met 64% (figuur 5). Opvallend hierbij is dat Vlaanderen over ruim 99% beschikt van het groentearaal onder glas (figuur 6). Meer dan de helft hiervan is terug te vinden in de provincie Antwerpen.



Figuur 5: Verdeling van het groentearaal in open lucht over de gewesten en provincies, 2006



Figuur 6: Verdeling van het groentearaal onder glas over de gewesten en provincies, 2006

(Bron: eigen berekeningen, FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie)

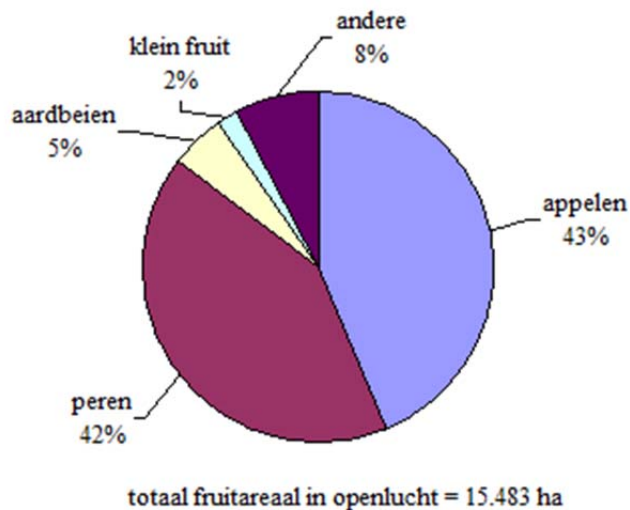
### b) Fruitteelt

Het totale areaal fruitteelt blijft sinds 1998 nagenoeg constant. In 2005 en 2006 is er telkens een lichte daling merkbaar van respectievelijk 2,3% en 1,8%, tot 15.773 ha. Deze dalingen zijn volledig toe te schrijven aan de daling van het areaal boomgaarden en aardbeien. Ruim 98%, ofwel 15.483 ha, van het areaal voor fruitteelt is openluchtteelt. De voornaamste fruitteelten in openlucht zijn appels en peren met een oppervlakte van respectievelijk 6.773 en 6.425 ha, goed voor 44% en 42% van de totale fruitoppervlakte in openlucht (figuur 7). Sinds 1999 neemt het areaal appels geleidelijk af met gemiddeld 4% per jaar. Deze daling wordt voor een groot deel gecompenseerd door de toename van het perenareaal.

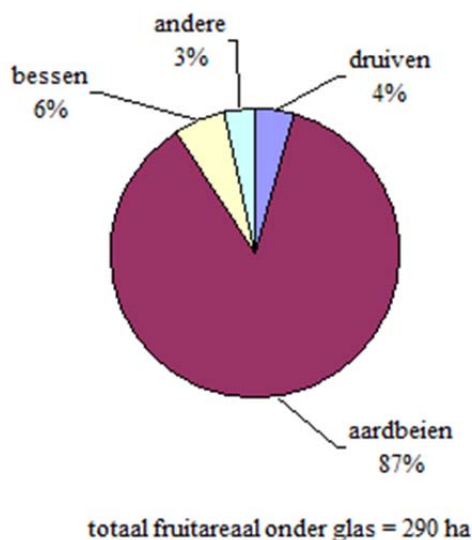
Het areaal aardbeien in openlucht kent na twee jaren van stijging, opnieuw een sterke daling (-14,6%). In 2006 is er 798 ha aardbeienteelt in openlucht.

Het areaal klein fruit (bessen, frambozen en wijnstokken), 276 ha, vertegenwoordigt slechts 1,8% van het totale areaal fruitteelt, maar is met ruim 44% toegenomen in vergelijking met 2005.

Het areaal fruitteelt onder glas bedraagt 290 ha en is goed voor bijna 2% van het totale areaal fruitteelt. Het laatste decennium is dit areaal met 70% toegenomen. Deze toename is volledig toe te schrijven aan de toename van het areaal aardbeien onder glas, dat in 2006 251 ha bedraagt.



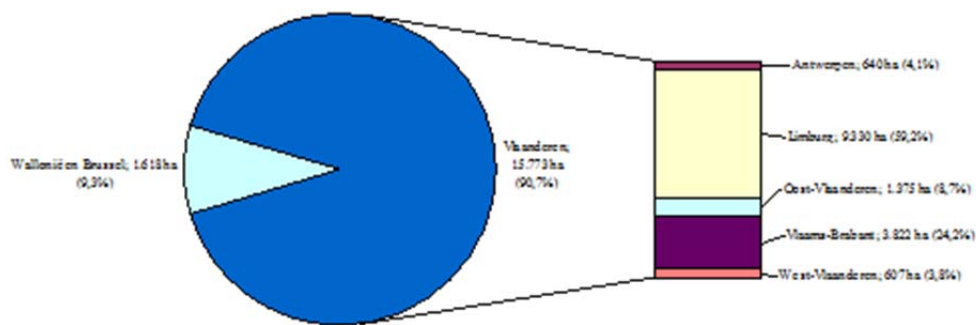
Figuur 7: Verdeling van het fruitareaal in openlucht over de diverse teelten, 2006



Figuur 8: Verdeling van het fruitareaal en onder glas over de diverse teelten, 2006

(Bron: eigen berekeningen, FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie)

Met ruim 90% van het nationale areaal is fruitteelt duidelijk een Vlaamse aangelegenheid. De fruitteelt is vooral terug te vinden in de provincie Limburg en in mindere mate in Vlaams-Brabant (figuur 9).



Figuur 9: Verdeling van het fruitareaal over de gewesten en provincies, 2006  
(Bron: eigen berekeningen, FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie)

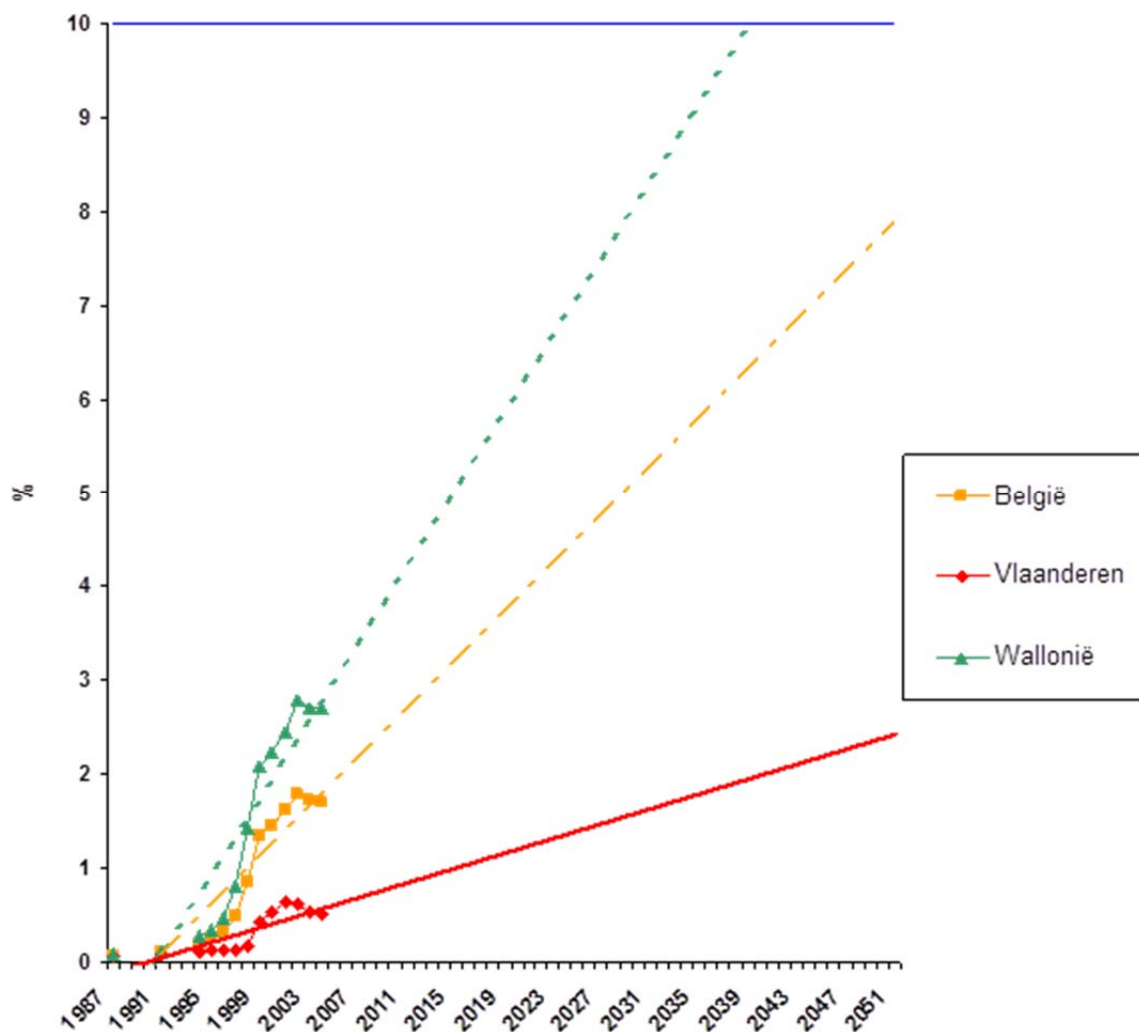
### c) Bioproducten

In het totale areaal is het aandeel van de biologische landbouw eerder beperkt en ver verwijderd naar het streefdoel van 10% dat enkele jaren geleden werd vooropgesteld (figuur 10). In Vlaanderen is de toestand erger dan in Wallonië. Maar de cijfers van Wallonië worden vooral naar boven getrokken door de biologische veeteelt.

Het **biologische areaal** is in 2006 wel met 3,5% toegenomen en bedraagt 3.267 ha. Dat duidt op een hernieuwde belangstelling vanuit de landbouwsector. Eind 2006 telde Vlaanderen 232 biologische landbouwbedrijven die samen 0,5% van het totale landbouwareaal bewerken. Het Europese gemiddelde bedraagt 3,5%.

Alle teeltgroepen, met uitzondering van de akkerbouw, gaan erop vooruit. De biologische groentesector kent de grootste toename, gevolgd door de fruitteelten (vooral appels en peren). De biologische dierlijke productie kent een stijging van 7,5% maar blijft een marginale tak. Vooral de productie van pluimvee, de varkensproductie en de kweek van schapen en geiten nemen toe. De overheidsuitgaven voor bio zijn in 2006 met 12% toegenomen en bedragen 3,6 mln. euro. De stijging komt grotendeels op rekening van de promotiecampagne 'Bio mijn natuur'. Voor onderzoek wordt 710.000 euro uitgetrokken. Men onderzoekt daarbij vooral een rendabiliteitsverhoging in de plantaardige productie en de socio-economische aspecten van de biolandbouw.





Figuur 10: aandeel bio in het landbouwareaal  
(Bron: Ecocert, Blik & Blivo en berekeningen VLAM)

#### Biologische areaalgegevens 2007

AREAAAL	In omschakeling (in ha)	Biologisch (in ha)	Totaal (in ha)	Procentueel verschil t.o.v. 2006
Groenten	15,97	382,82	398,79	+5,6 %
Fruit (incl. noten)	44,98	201,46	246,44	+5,1 %

(Bron: Afdeling duurzame landbouwontwikkeling op basis van Integra en Certisys)

Evolutie van het areaal per gewasgroep, in hectares, 2002-2007

(in hectares)	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Groenten	348	344	272	296	378	399
Fruit	191	201	216	196	234	246

(Bron: afdeling Duurzame Landbouwontwikkeling op basis van Integra en Certisys)

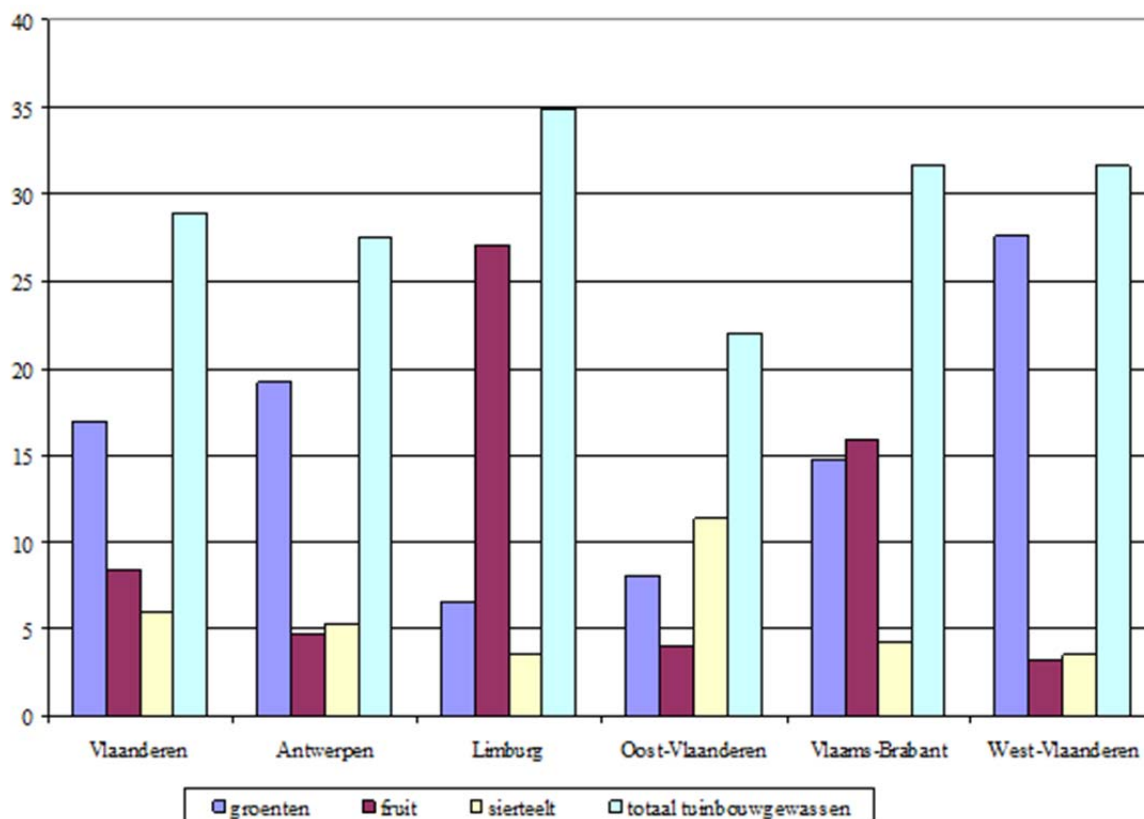
### 2.1.1.2 Productie-eenheden

Voor volgende analyses wordt de tuinbouw beschouwd als de groenteteelt, de fruitteelt en de sierteelt, en wordt de categorie "andere" (figuur 1) niet opgenomen als tuinbouwteelt.

#### a) Aantal bedrijven

In 2004 zijn ongeveer 18% van de Vlaamse landbouwexploitaties gespecialiseerde tuinbouwbedrijven.

Het aantal bedrijven dat tuinbouwgewassen teelt ligt echter hoger en bedraagt 9.606 in 2006. Dit komt overeen met 29% van alle Vlaamse landbouwbedrijven. Hiervan telen 5.616 bedrijven groenten, 2.779 bedrijven telen fruit, en 1.978 bedrijven doen aan sierteelt (figuur 11).



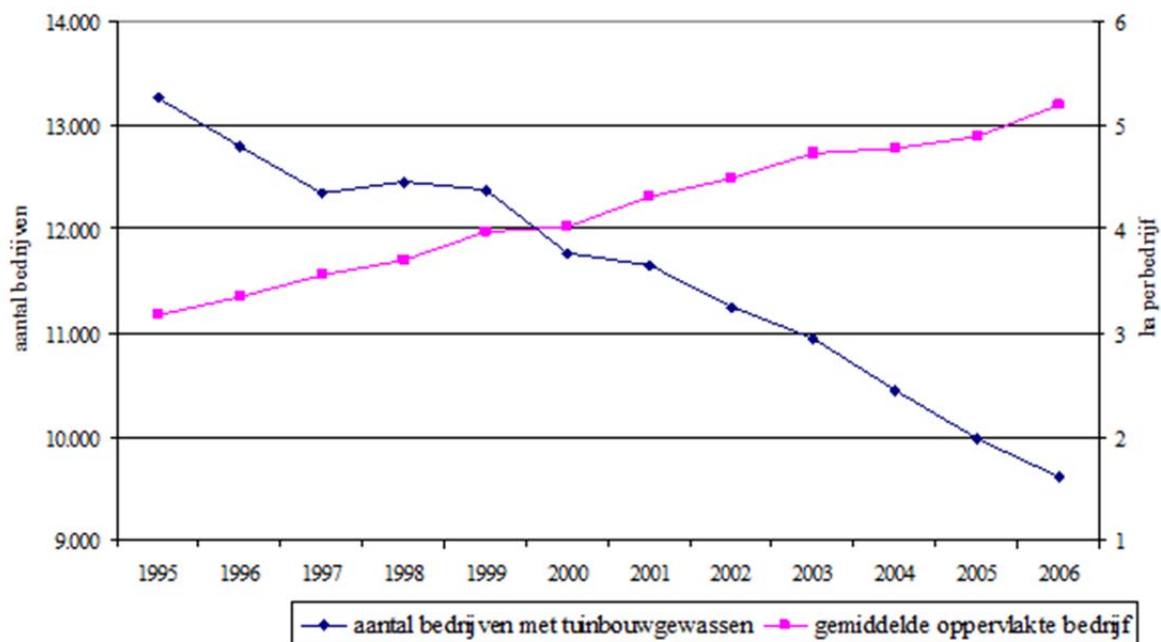
Figuur 11: Aandeel bedrijven met tuinbouwgewassen in het totaal aantal landbouwbedrijven van de provincie, %, 2006

(Bron: eigen berekeningen, FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie)

## b) Bedrijfs grootte

De combinatie van een lichte afname van het totaal tuinbouwareaal en een relatief grotere daling van het aantal tuinbouwbedrijven, wijst op een schaalvergroting. De gemiddelde oppervlakte tuinbouwgewassen per bedrijf stijgt in de afgelopen tien jaren met 55% en bereikt in 2006 5,2 ha (figuur 12). In Wallonië ligt dit kengetal veel hoger (8,4 ha in 2005), wat voornamelijk te wijten is aan het feit dat de bedrijven met groenten in Wallonië gemiddeld veel groter zijn.

Het gemiddelde areaal tuinbouw in openlucht bedraagt 5,82 hectare, en dat van tuinbouw onder glas bedraagt 0,62 hectare.



Figuur 12: Evolutie van het aantal bedrijven met tuinbouwgewassen en de gemiddelde oppervlakte tuinbouwgewassen per bedrijf, 1995-2006

(Bron: eigen berekeningen, FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie)

Een indeling per grootteklasse leert dat 36% van de bedrijven met tuinbouw in openlucht meer dan 5 ha tuinbouwgewassen in openlucht telen (tabel 1). Deze bedrijven vertegenwoordigen bijna 82% van het tuinbouwareaal in openlucht. 20% van de bedrijven met tuinbouwgewassen onder glas heeft meer dan 1 ha tuinbouwgewassen onder glas. Samen zijn deze bedrijven goed voor 55% van de totale oppervlakte tuinbouwgewassen onder glas.

Tabel 1: Indeling per grootteklasse van de bedrijven die tuinbouwgewassen telen, 2006

Openlucht				onder glas			
aantal tuinbouw bedrijf	ha per	% bedrijven	% areaal	aantal tuinbouw bedrijf	ha per	% bedrijven	% areaal
< 1		27,0%	1,8%	< 0,5		55,7%	17,1%
1 tot 2		13,8%	3,3%	0,5 tot 1		24,6%	27,4%
2 tot 5		23,2%	13,0%	1 tot 1,5		10,3%	19,2%
5 tot 10		19,1%	23,1%	1,5 tot 2		4,0%	11,0%
10 tot 15		7,6%	15,7%	2 tot 2,5		2,7%	9,3%
≥ 15		9,2%	43,1%	2,5 tot 3		1,2%	5,2%
				≥ 3		1,5%	10,7%
geheel van de bedrijven		100%	100%			100%	100%

(Bron: eigen berekeningen, FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie)

#### *Groenteteelt*

Voor de bedrijven met groenteteelt bedraagt in 2006 het gemiddelde areaal groenten 5,04 hectare. Het gemiddeld areaal groenten in openlucht bedraagt 5,77 hectare, en dat van groenten onder glas bedraagt 0,79 hectare.

Uit tabel 2 blijkt dat ruim 39% van de bedrijven met groenten in openlucht, meer dan 5 hectare hiervan telen. Deze bedrijven vertegenwoordigen 79% van het areaal groenten in openlucht.

28% van de bedrijven telen meer dan 1 hectare groenten onder glas. Samen zijn deze bedrijven goed voor 62% van de totale oppervlakte groenten onder glas.

Tabel 2: Indeling per grootteklasse van de bedrijven die groenten telen, 2006

openlucht				onder glas			
aantal groenten bedrijf	ha per	% bedrijven	% areaal	aantal groenten bedrijf	ha per	% bedrijven	% areaal
< 1		18,1%	1,3%	< 0,5		41,9%	10,5%
1 tot 2		13,5%	3,3%	0,5 tot 1		30,1%	27,0%
2 tot 5		29,0%	16,5%	1 tot 1,5		14,8%	21,8%
5 tot 10		24,0%	28,9%	1,5 tot 2		5,4%	11,7%

10 tot 15	7,6%	16,0%	2 tot 2,5	3,6%	10,0%
≥ 15	7,8%	34,0%	2,5 tot 3	1,9%	6,3%
			≥ 3	2,3%	12,7%
geheel van de bedrijven	100%	100%		100%	100%

(Bron: eigen, berekeningen, FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie)

### Fruitteelt

In 2006 is het gemiddeld areaal fruit voor bedrijven met fruitteelt 5,68 hectare. De gemiddelde oppervlakte fruit in openlucht bedraagt 6,30 hectare, terwijl dat van fruit in serres 0,36 hectare bedraagt.

Tabel 3 toont aan dat 35% van de bedrijven met fruitteelt in openlucht meer dan 5 hectare fruitteelt in openlucht hebben. Samen vertegenwoordigen deze bedrijven ruim 89% van het totale areaal fruitteelt in openlucht. Bijna 13% van de bedrijven heeft echter een oppervlakte fruitteelt in openlucht groter dan 15 hectare, samen goed voor ruim 56% van de totale fruitteelt in openlucht.

Bijna 7% van de bedrijven met fruitteelt onder glas heeft meer dan 1 hectare fruitteelt onder glas, samen goed voor bijna 37% van de oppervlakte fruitteelt onder glas.

Tabel 3: Indeling per grootteklasse van de bedrijven die fruit telen, 2006

openlucht			onder glas		
aantal ha fruit per bedrijf	% bedrijven	% areaal	aantal ha fruit per bedrijf	% bedrijven	% areaal
< 1	41,9%	2,1%	< 0,5	74,7%	31,4%
1 tot 2	10,4%	2,2%	0,5 tot 1	16,7%	31,9%
2 tot 5	12,7%	6,5%	1 tot 1,5	4,8%	15,3%
5 tot 10	13,1%	15,3%	1,5 tot 2	1,9%	8,7%
10 tot 15	9,0%	17,4%	2 tot 2,5	1,0%	5,7%
≥ 15	12,9%	56,5%	2,5 tot 3	0,5%	3,6%
			≥ 3	0,4%	3,4%
geheel van de bedrijven	100%	100%		100%	100%

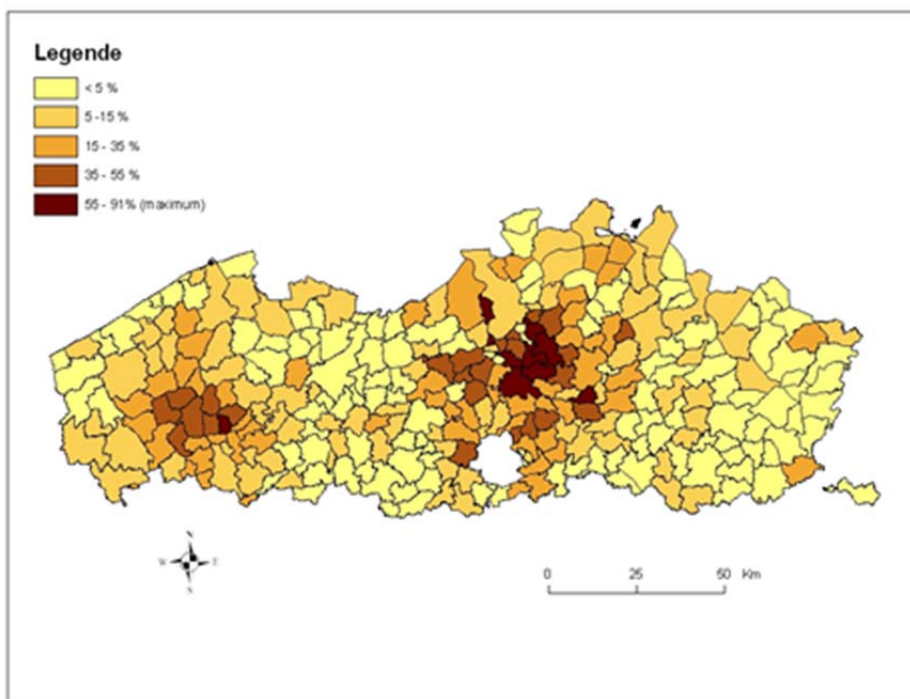
(Bron: eigen berekeningen, FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie)

### 2.1.1.3 Economisch belang voor de gemeenten

Onderstaande figuren geven het belang van de verschillende sectoren weer voor elke gemeente.

#### a) *Groenteteelt*

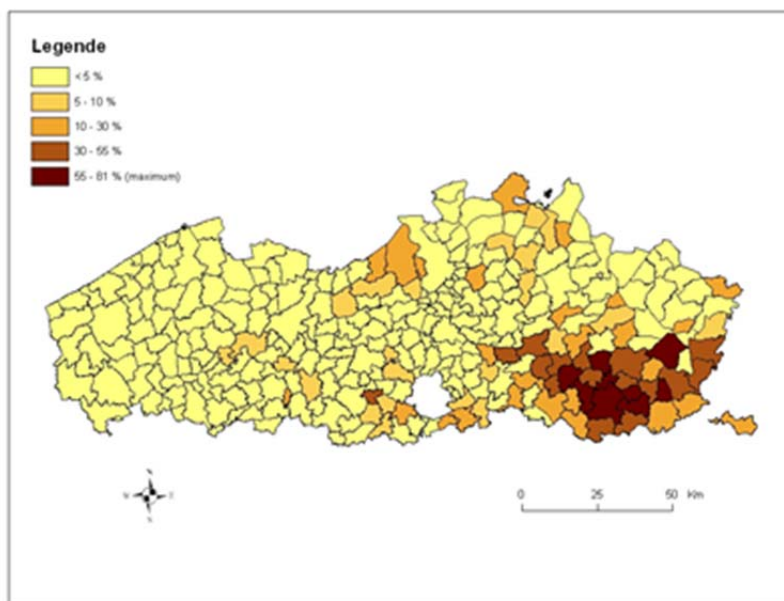
Zoals uit figuur 13 blijkt, is de groenteteelt vooral van groot belang voor de streek rond Sint-Katelijne-Waver en in mindere mate voor de streek rond Roeselare. Voor 15 Vlaamse gemeenten heeft de groenteteelt een aandeel van hoger dan 50% van de waarde van de totale landbouw van die gemeente.



Figuur 13: Economisch belang van de groentesector per gemeente, 2004  
(Bron: eigen berekeningen op basis van BSS)

#### b) *Fruitteelt*

Voor 10 Vlaamse gemeenten draagt de fruitteelt voor meer dan de helft bij tot de totale waarde van hun landbouw. De fruitteelt is vooral van groot belang voor de streek rond Sint-Truiden (figuur 14).



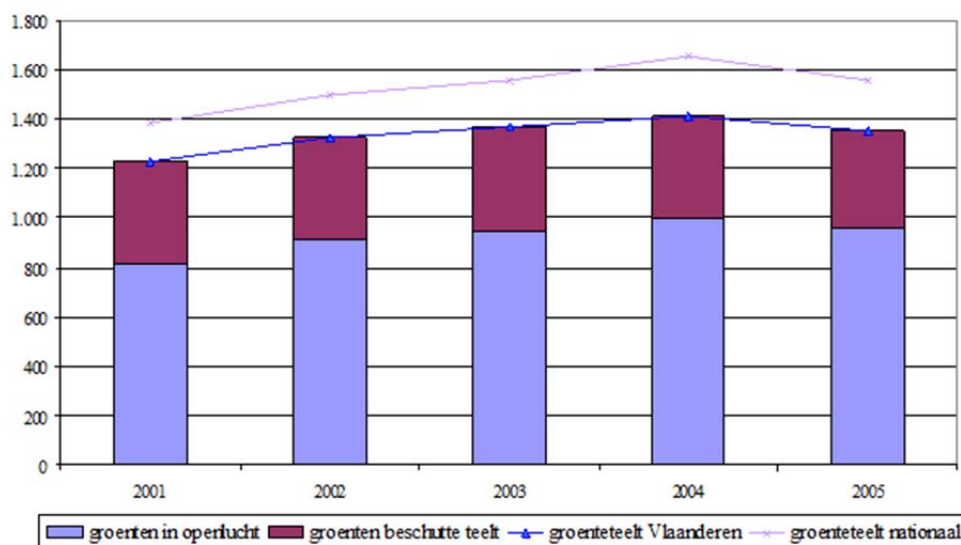
Figuur 14: Economisch belang van de fruitsector per gemeente, 2004  
(Bron: eigen berekeningen op basis van BSS)

## 2.1.2 Productie

### 2.1.2.1 Productievolume

#### a) Groenteteelt

De Vlaamse productie van groenten in 2005 bedraagt 1.350.085 ton, wat overeenkomt met 87% van de nationale groenteproductie of 67% van het areaal. Dit wil zeggen dat in Wallonië de groenteteelt minder intensief gebeurt en vooral gefocust is op vollegrondsgroenten meestal bestemd voor verwerking. De laatste jaren is de productie van groenten telkens met enkele procenten toegenomen, wat volledig toegeschreven kan worden aan de vollegrondsteelt (figuur 15). In 2005 komt echter een einde aan die toename, en is er zelfs een lichte afname van 4,5%.



Figuur 15: Evolutie van het productievolume van de groenten, 1.000 ton, 2001-2005  
(Bron: Beleidsdomein Landbouw en Visserij)

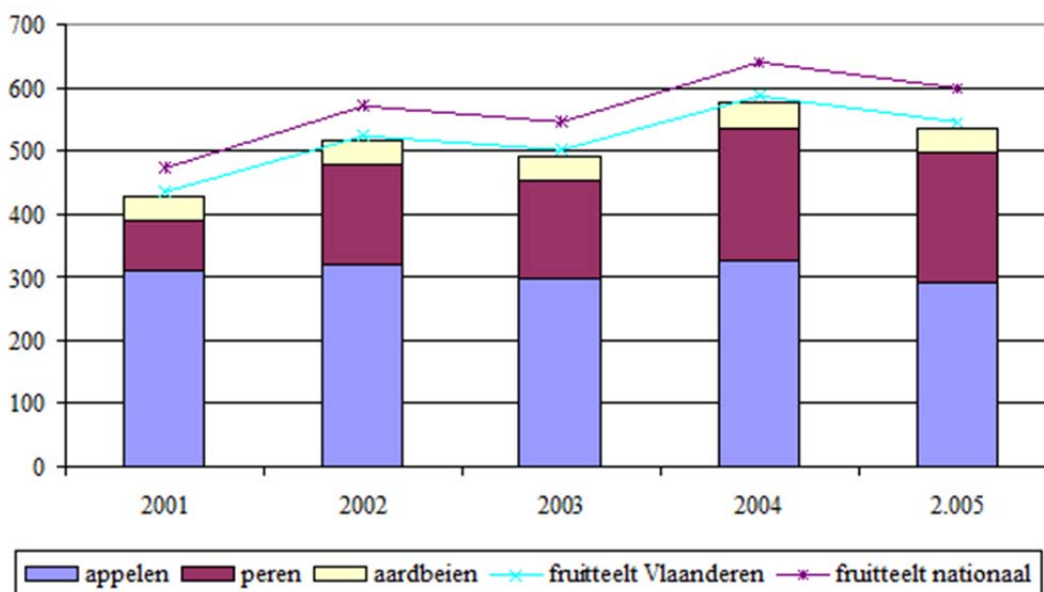
In 2005 gebeurt 71% van de totale productie van groenten in openlucht, wat overeenkomt met 961.023 ton. De voornaamste teelten zijn prei, wortelen, spinazie, bloemkool en bonen, met respectievelijk 17%, 17% 10%, 9% en 8% van de totale groenteproduktie in openlucht.

De groenteteelt onder glas is samen met de champignonteelt goed voor 29% van de totale productie van groenten. De tomaten zijn, met bijna 59% van totale productie van de beschutte groenteteelt, duidelijk het belangrijkste gewas dat onder glas wordt geteeld. De diverse slasoorten en de champignons zijn verantwoordelijk voor respectievelijk 17% en 9%.

### **b) Fruitteelt**

De Vlaamse productie van fruit bedroeg in 2005 546.823 ton en vertegenwoordigt hiermee 91% van de Belgische productie van fruit. De belangrijkste fruitsoort is appels, met 53% van de totale fruitproductie. Peren en aardbeien vertegenwoordigen respectievelijk 38% en 7% van de totale Vlaamse fruitproductie (figuur 16).





Figuur 16: Evolutie van het productievolume van het fruit, 1.000 ton, 2001-2005  
(Bron: Beleidsdomein Landbouw en Visserij)

#### 2.1.2.2 Productiewaarde

De tuinbouw is in 2004, met een eindproductiewaarde van 1.436 miljoen euro, goed voor ruim 32% van de waarde van de Vlaamse land- en tuinbouwproductie. Het aandeel van de tuinbouwsector schommelt van jaar tot jaar, maar blijft steeds rond 31% (figuur 17).

##### a) Groenteteelt

Het aandeel van de groenteteelt in de totale waarde van de Vlaamse tuinbouwproductie bedraagt met 578 miljoen euro 40%.

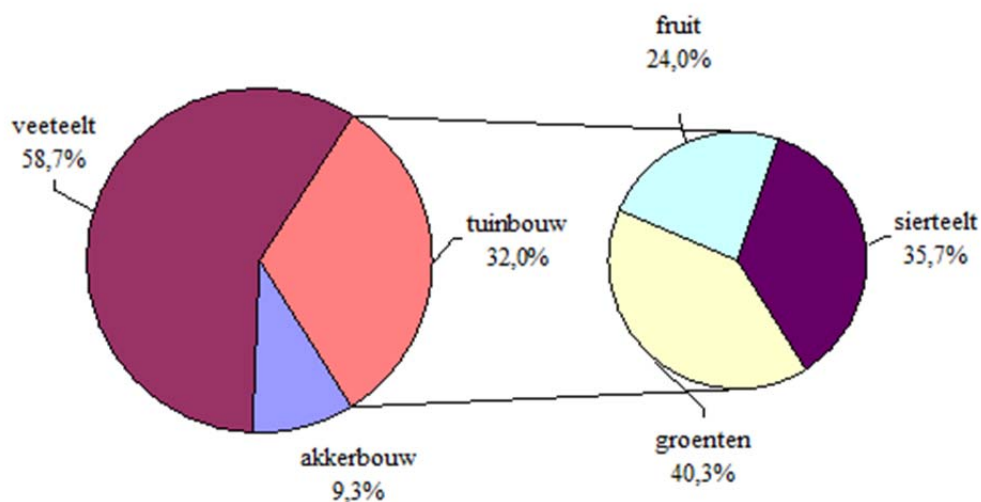
Binnen de groenteteelt is ruim 42% van waarde afkomstig van de vollegrondsteelten (openlucht). De voornaamste vollegrondsteelten zijn prei, witloof en bloemkool, met respectievelijk 22%, 17% en 10% van de waarde van de vollegrondsteelten.

De groenteteelt onder glas is verantwoordelijk voor ruim 58% van de productiewaarde van de totale groenteteelt. Tomaten en sla, zijn met respectievelijk 54% en 23% van de productiewaarde van de groenteteelt onder glas de voornaamste groenteteelten onder glas.

##### b) Fruitteelt

Met 345 miljoen euro bedraagt het aandeel van de fruitteelt in de totale waarde van de Vlaamse tuinbouwproductie 24%.

Het aandeel van de drie belangrijkste teelten voor de productiewaarde van de fruitteelt, appels, peren en aardbeien, bedraagt respectievelijk 28%, 39% en 27%.



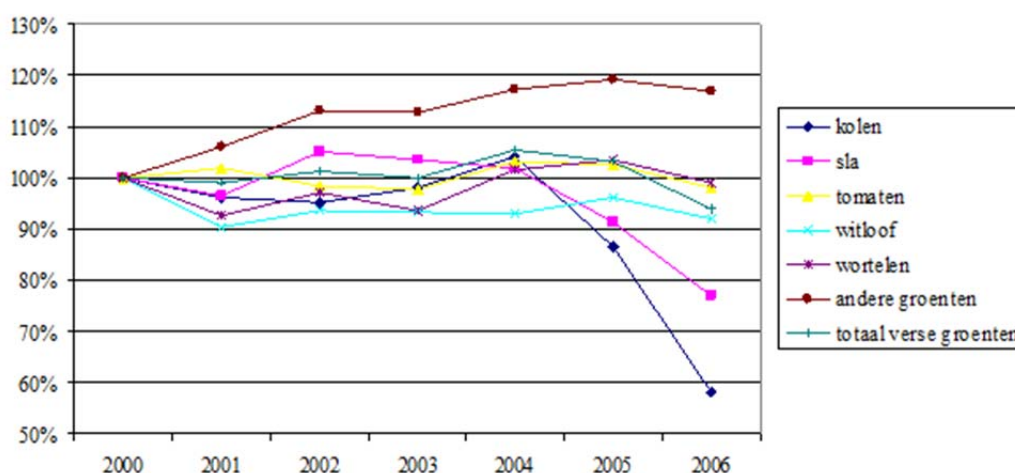
Figuur 17: Structuur van de eindproductiewaarde, 2005 (voorlopig)  
(Bron: Beleidsdomein Landbouw en Visserij)

### 2.1.3 Aanwending van de productie

#### 2.1.3.1 Consumptie algemeen

In figuur 18 wordt de consumptie weergegeven van de voornaamste groenten. In 2006 is de aankoop van verse groenten met 9% afgenomen (in vergelijking met 2005) en bedroeg bijna 57 kg per persoon per jaar. De voornaamste groenten zijn tomaten, wortelen, ajuinen en witloof, die verantwoordelijk zijn voor respectievelijk 17%, 16%, 12% en 11% van de totale consumptie van verse groenten.

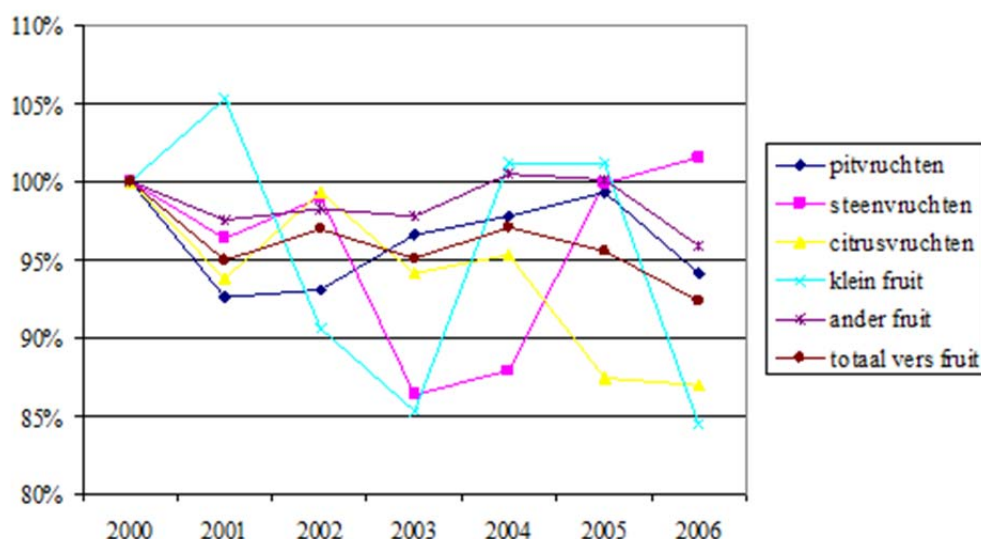
In 2005 spendeerde elke Vlaming gemiddeld 122 euro aan verse groenten. Dit is bijna 7% meer dan het jaar voordien.



Figuur 18: Evolutie van de consumptie van de voornaamste groenten, index: 2000 = 100%, 2000-2006  
(Bron: GfK Panel Services Benelux, VLAM)

In het jaar 2006 werd er ruim 82 kg vers fruit geconsumeerd per persoon, een daling van 3,4% ten opzichte van 2005. Deze daling is voor een groot deel toe te schrijven aan de pitvruchten, die samen met de citrusvruchten het grootste deel van de fruitconsumptie voor hun rekening nemen, met respectievelijk 30% en 32%. De consumptie van steenvruchten is verantwoordelijk voor 7% (figuur 19).

Uitgedrukt in besteding, spendeerde elke Vlaming gemiddeld 161 euro aan fruit, wat 5,4% meer is dan het jaar voordien.



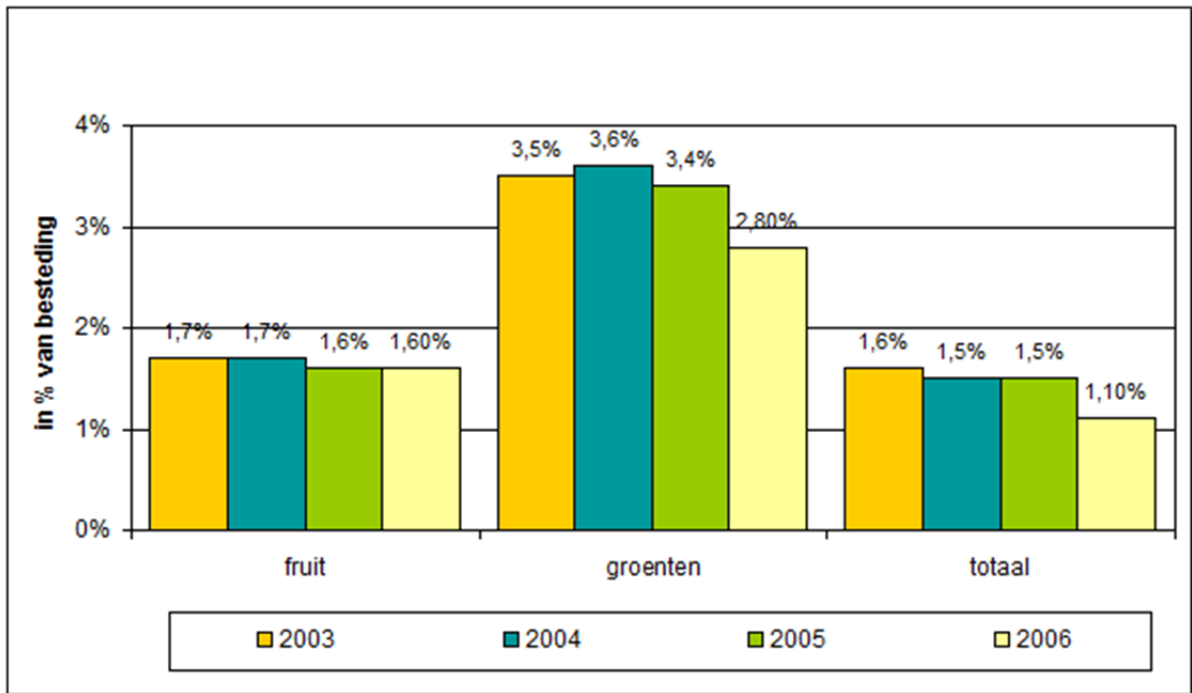
Figuur 19: Evolutie van het thuisverbruik van de voornaamste fruitteeltproducten, index: 2000 = 100%, 2000-2006

(Bron: GfK Panel Services Benelux, VLAM)

### 2.1.3.2 Consumptie biologische producten

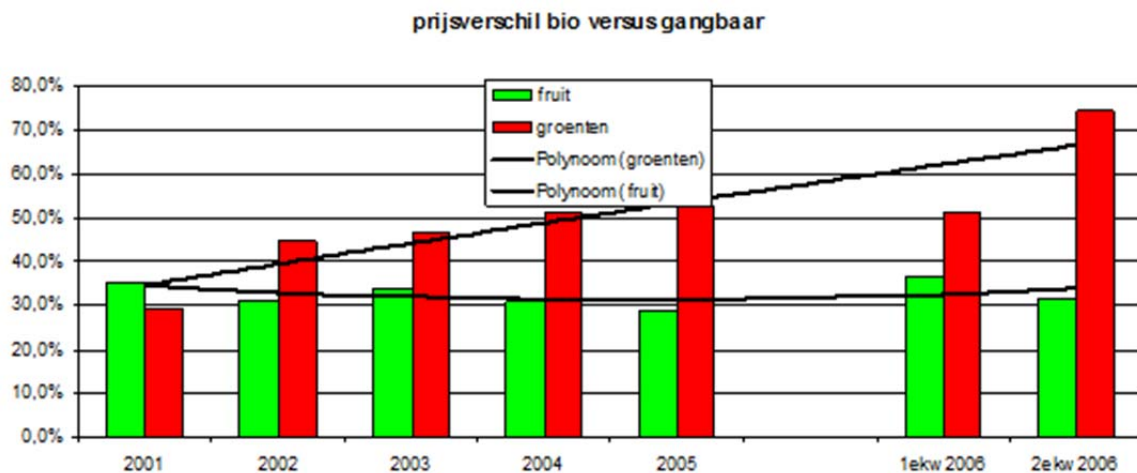
De biologische teelt van groenten en fruit heeft in Vlaanderen nog heel wat potentieel. Zoals uit figuur 20 blijkt blijft het marktaandeel van biologisch fruit en biologische groenten relatief klein. Voor groenten is de situatie wat beter dan voor fruit maar gemiddeld bedraagt het aandeel biologisch product slechts een magere 1,5%.

Toch hebben bijna alle supermarkten tegenwoordig biogroenten en biofruit in het schap. De vraag is momenteel veel groter dan het aanbod vanuit Vlaanderen. We verkeren dus in een situatie dat er heel wat bioproducten in het buitenland moeten gekocht worden.



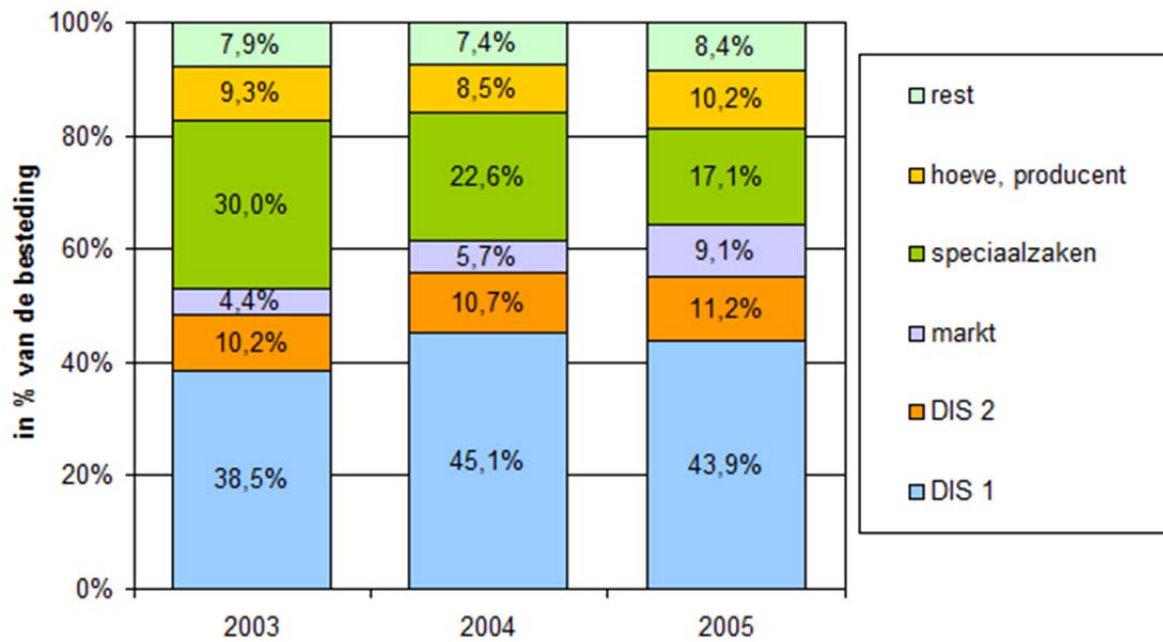
Figuur 20: Marktaandeel van bio in België  
(Bron: VLAM)

De consument die in de winkel bioproducten wil kopen moet dieper in de geldbuidel tasten. Het prijsverschil met de gangbare producten wordt figuur 21 weergegeven. Voor fruit is het prijsverschil relatief stabiel rond 30% maar voor groenten lijkt dit alsmear toe te nemen, met in 2005 een prijsverschil van meer dan 50%.



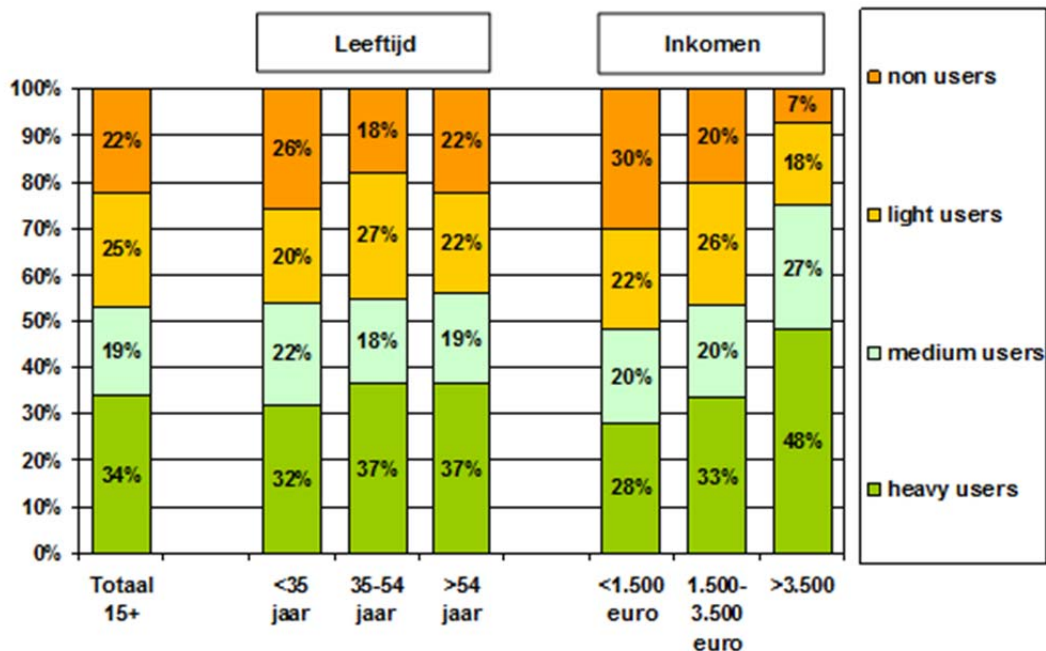
Figuur 21: Prijsverschil bio versus gangbaar  
(Bron: GfK Panel Service Benelux)

De consument koopt zijn bioproducten ook steeds meer in de supermarkt (in 2005 bijna 44%) en minder in de speciaalzaak (in 2005 17%). Dit blijkt uit figuur 22.



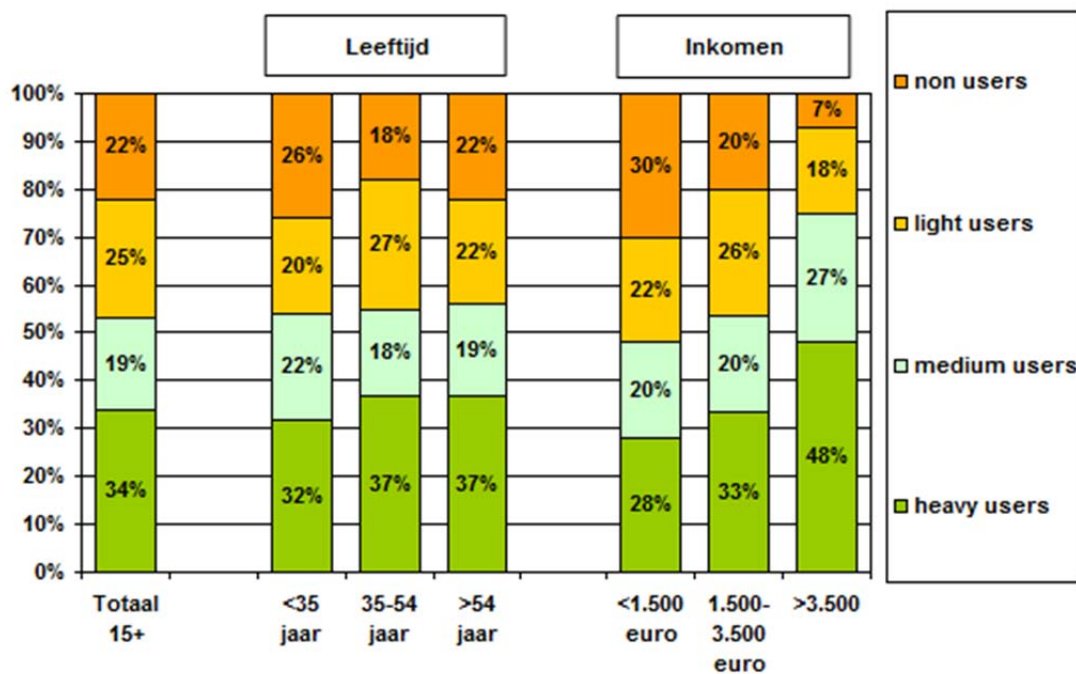
Figuur 22: Aandeel distributiekanaal in verkoop van bio in België  
(Bron GfK Panel Services Benelux)

Als we even analyseren wat het profiel is van de consument die bioproducten koopt valt het op dat het dikwijls gaat om alleenstaanden, hoger opgeleid en met een redelijk inkomen (figuur 23).



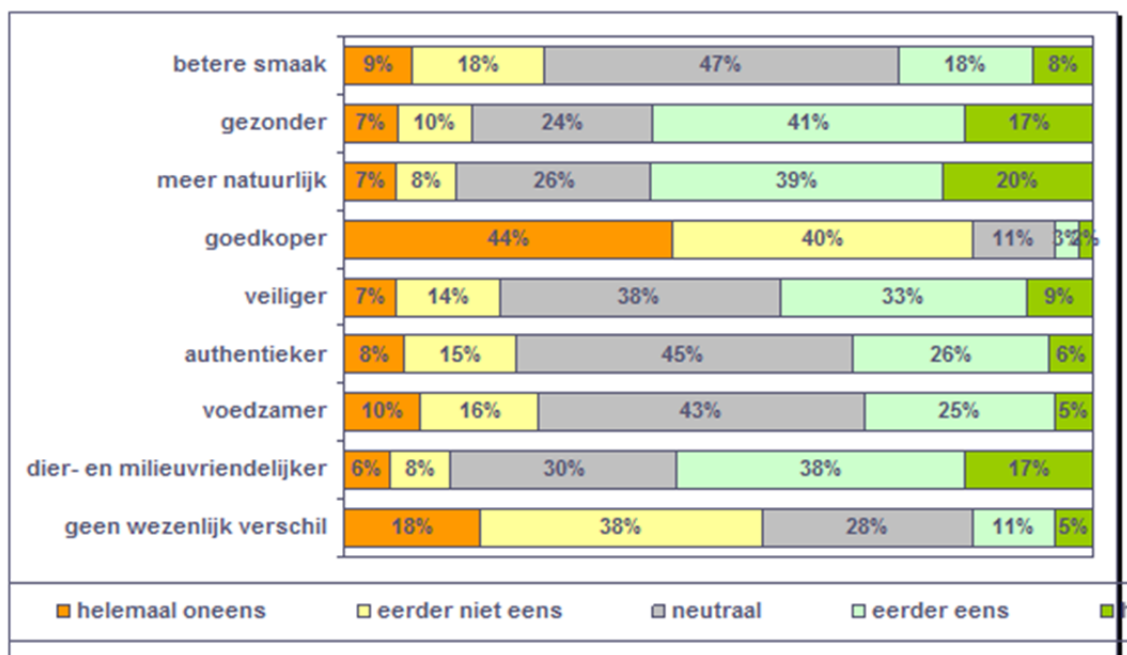
Figuur 23: Profiel van de biokoper  
(Bron: GfK Panel Services Benelux)

In de laagste inkomensgroep (inkomen lager dan 1500 euro) treft men ook de meeste niet-gebruikers aan (30%). Het aantal niet-gebruikers neemt af naarmate het inkomen stijgt (figuur 24).



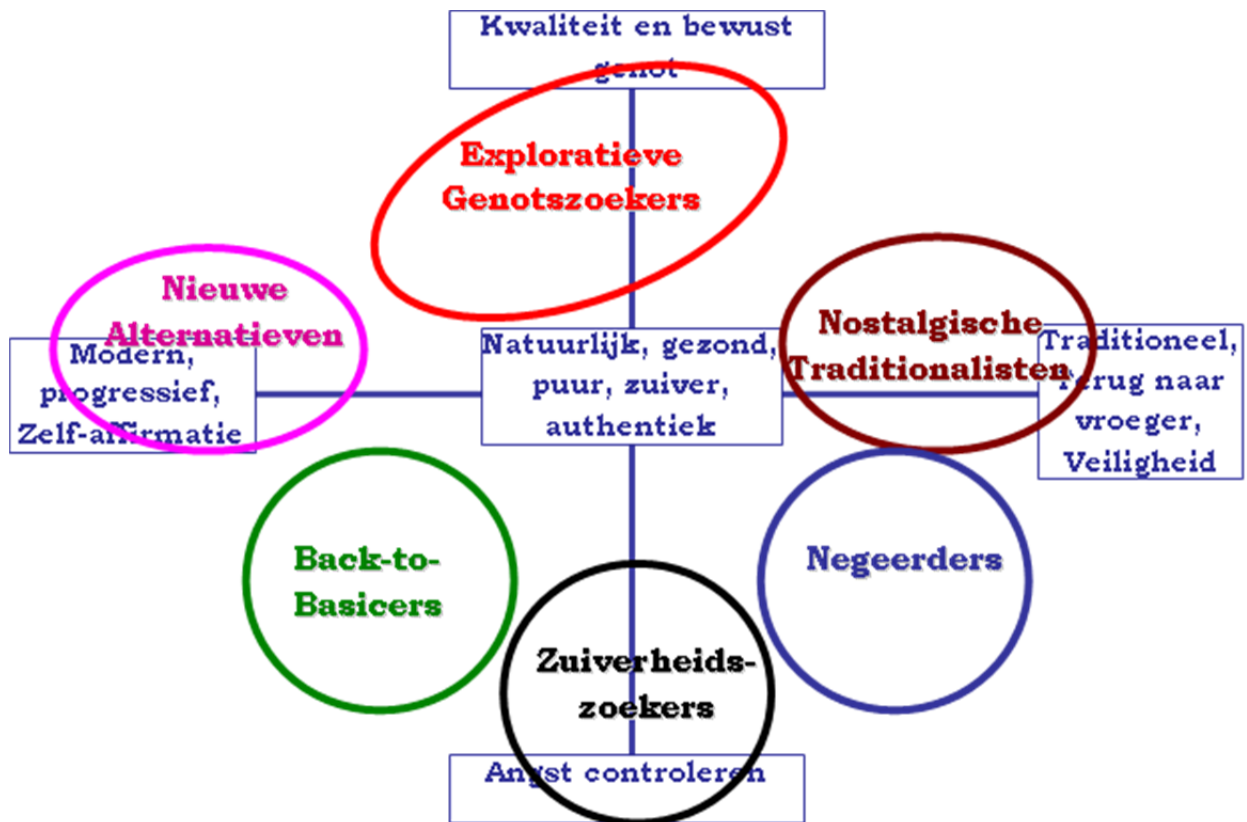
Figuur 24: Aankoopfrequentie van bio in België  
(Bron: InSites consulting 2004)

Waarom kopen consumenten bioproducten? De belangrijkste reden blijken vooral het dier- en natuurvriendelijker karakter te zijn en consumenten gaan er ook van uit dat deze producten gezonder en natuurlijker zijn (figuur 25).



Figuur 25: Imago van bio versus niet-bio in Vlaanderen  
(Bron: InSites consulting 2004)

Wat de motieven zijn van de biokoper wordt geïllustreerd in figuur 26 waarin de consumenten opgedeeld werden in verschillende groepen. Hieruit blijkt ook dat de consumenten om diverse redenen kunnen aangespoord worden om bio te kopen: exploratieve genotszoekers zoeken kwaliteit en bewust genot, nostalgische traditionalisten leunen aan bij natuurlijk maar zijn ook traditioneel. Negeerders zijn traditioneel maar willen hun angst controleren. Ook zuiverheidszoekers willen hun angst controleren, net zoals 'back to basics' die ook modern zijn. De groep die nieuwe alternatieven zoekt is tevens modern.



Figuur 26: Motivationale referentiekader bio  
(Bron: Synovate/Censydiam 2000)

### 2.1.3.3 Zelfvoorzieningsgraad

De groentesector heeft een zelfvoorzieningsgraad van meer dan 100%, maar België heeft een tekort aan fruit met slechts 68% (tabel 4).

Tabel 4: Zelfvoorzieningsgraad van groenten en fruit, België, %, campagne 2004/2005

	zelfvoorzieningsgraad
groenten	151
fruit	68
exclusief citrusvruchten	92

(Bron: FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie)

### 2.1.3.4 Buitenlandse handel

In 2006 bedraagt de totale uitvoer van tuinbouwproducten voor België 5.778 miljoen euro en overschrijdt daarmee de import met 625 miljoen euro (tabel 5).

De groentesector heeft een duidelijk positief handelssaldo. Het totale handelssaldo voor tuinbouwproducten is met bijna 8% gestegen ten opzichte van 2005.

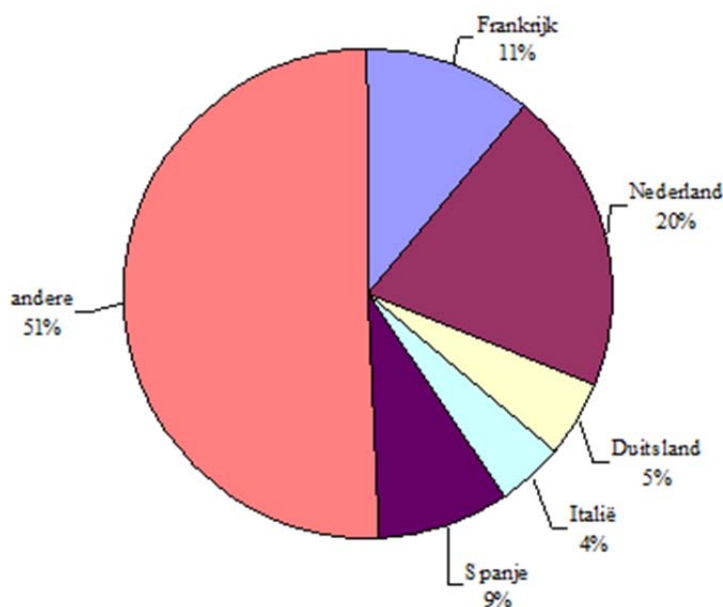


Tabel 5: Overzicht van de Belgische handel in tuinbouwproducten, miljoen euro, 2006

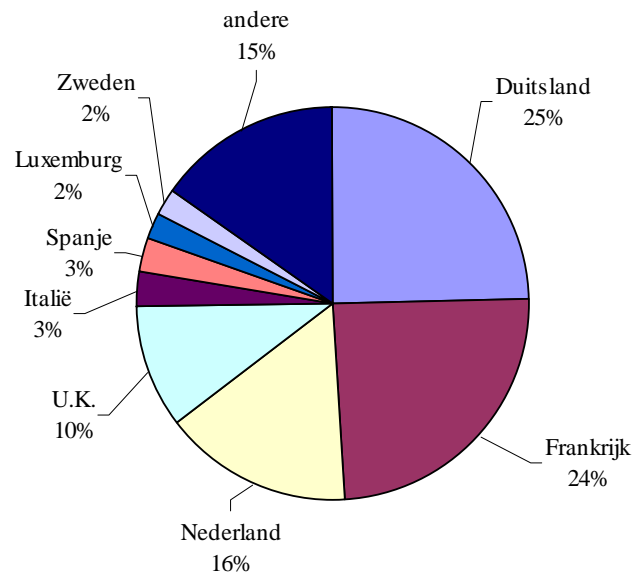
	Invoer	Uitvoer	Saldo
groenten	1.290.534	1.742.774	452.240
fruit	3.342.756	3.363.450	20.694
sierteelt	519.080	671.538	152.457
Totaal	5.152.370	5.777.761	625.391

(Bron: eigen berekeningen, Eurostat)

Iets meer dan helft van de totale import van tuinbouwproducten (53%) komt uit landen van de EU-25. Hiervan zijn Nederland, Frankrijk en Spanje de grootste leveranciers (figuur 27). Bijna 94% van de uitvoer van de Belgische tuinbouwproducten gaat naar de landen van de EU-25. De voornaamste exportpartners zijn Duitsland, Frankrijk en Nederland (figuur 28).



Figuur 27: Verdeling van de Belgische invoer tuinbouwproducten volgens handelspartner, 2006



Figuur 28: Verdeling van de Belgische uitvoer tuinbouwproducten volgens handelspartner, 2006

(Bron: eigen berekeningen, Eurostat)

Op wereldvlak is België een topspeler voor diverse producten, zoals blijkt uit tabel 6. Zo is België de grootste leverancier ter wereld van diepvriesgroenten en prei. Voor peren, aardbeien, aardappelen en tomaten bekleedt België eveneens een plaats in de top-vijf.

Tabel 6: Rangschikking van belangrijkste exportproducten op wereldvlak, 2005

Product	Rangschikking op wereldschaal
Diepvriesgroenten	1
Prei	1
Peren	2
Aardbeien	3
Aardappelen	4
Tomaten	5

(Bron: FAO)

### **a) Groenteteelt**

Dankzij een export van groenten die de import ruim overschrijdt, heeft de groentesector in 2006 een positieve handelsbalans van 452 miljoen euro. Dit komt overeen met het handelssaldo van het jaar voordien. Het positieve saldo is vooral te danken aan de sterke uitvoer van bevroren groenten en in minder mate aan de uitvoer van verse groenten.

Binnen de verse groenten zijn de voornaamste exportproducten tomaten, prei en kropsla, met respectievelijk 34%, 11% en 9% van de uitvoer. Tomaten, uien, bonen, en wortelen en rapen zijn dan weer de voornaamste verse groenten die ingevoerd worden, met respectievelijk 14%, 10%, 9% en 8% van de invoer (tabel 7).

Tabel 7: Overzicht van de Belgische handel in groenten, miljoen euro, 2006

	invoer	uitvoer	saldo
Verse groenten	518	622	104
Aromatische planten	32	18	-14
Bevroren groenten	233	756	523
Geconserveerde groenten	227	192	-35
Groentesappen	17	16	-1
Olijfoliën en bijproducten	83	28	-55
Andere groentebereidingen	180	110	-70
totaal groenten en aromatische planten	1.291	1.743	452
aandeel in totale tuinbouw	25%	30%	

(Bron: eigen berekeningen, Eurostat)

### **b) Fruitteelt**

De export van fruit nam in vergelijking met het jaar voordien met 6% toe waardoor het fruit een licht positieve handelsbalans van 21 miljoen euro kent. Dit positieve saldo is vooral te wijten aan de sterk gestegen uitvoer van fruitsappen en ondanks de sterke stijging van de invoer van vers fruit.

Binnen het vers fruit valt op dat drie kwart van de invoer toe te schrijven is aan zuidvruchten en citrusvruchten terwijl van het ingevoerde vers fruit 7% appels zijn en 6% druiven. De voornaamste verse fruitsoorten die uitgevoerd worden, zijn zuidvruchten, peren, appels, aardbeien en druiven met respectievelijk 63%, 10%, 9%, 5% en 4% van de export (tabel 8).

Tabel 8: Overzicht van de Belgische handel in fruit, miljoen euro, 2006

	invoer	uitvoer	saldo
Vers fruit	2.278	2.078	-200
Noten	200	84	-116
Bevroren vruchten	92	104	13
Geconserveerde vruchten	99	76	-24
Jam en gelei	40	88	48
Fruitsappen	504	878	375
Andere fruitbereidingen	131	55	-76
<b>totaal fruit</b>	<b>3.343</b>	<b>3.363</b>	<b>21</b>
aandeel in totale tuinbouw	65%	58%	

(Bron: eigen berekeningen, Eurostat)

## 2.1.4 Rendabiliteit

### 2.1.4.1 Prijsevolutie

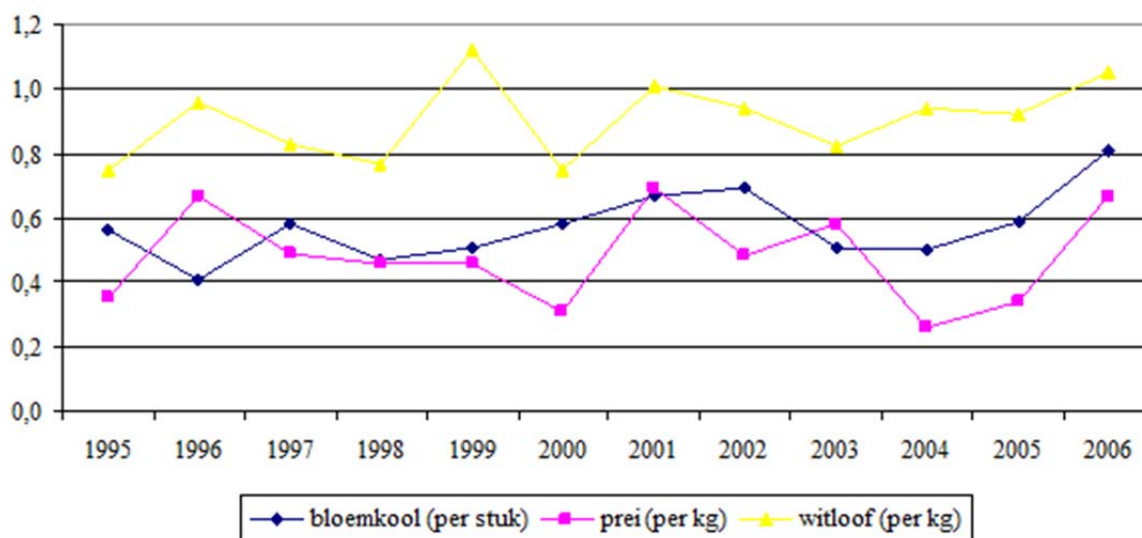
#### a) Groenteteelt

##### *Openluchtgroenten*

De witloofmarkt is een weinig voorspelbare markt. De witloofhandel kende in 2006 een lichte opflakking. Het aanbod van witloof nam in 2006 met 4% toe t.o.v. 2005, terwijl de prijs met een gemiddelde van 1,05 euro per kg ruim 14% hoger lag (figuur 29).

Na twee slechte jaren kende de preimarkt een sterke stijging. Het totale aanbod van losse en gebusselde prei nam af met respectievelijk 6% en 10%. De prijzen haalden veel hogere noteringen dan het jaar voordien, wat overeenkomt met een gemiddelde prijs van 0.67 euro per kg, een stijging van maar liefst 97%. De totale omzet steeg hierdoor met 85%.

De aanvoer van verse bloemkool lag in 2006 18% lager dan het jaar voordien. De gemiddelde prijs per bloemkool bedroeg 0,81 euro, wat overeenkomt met een stijging van 38%. Hierdoor lag de omzet 12% hoger dan het jaar voordien.



Figuur 29: Evolutie van de prijs aan producent voor de voornaamste openluchtgroenten, euro, 1995-2006 (Bron: tot 2002: VMV en REO; vanaf 2003: VBT)

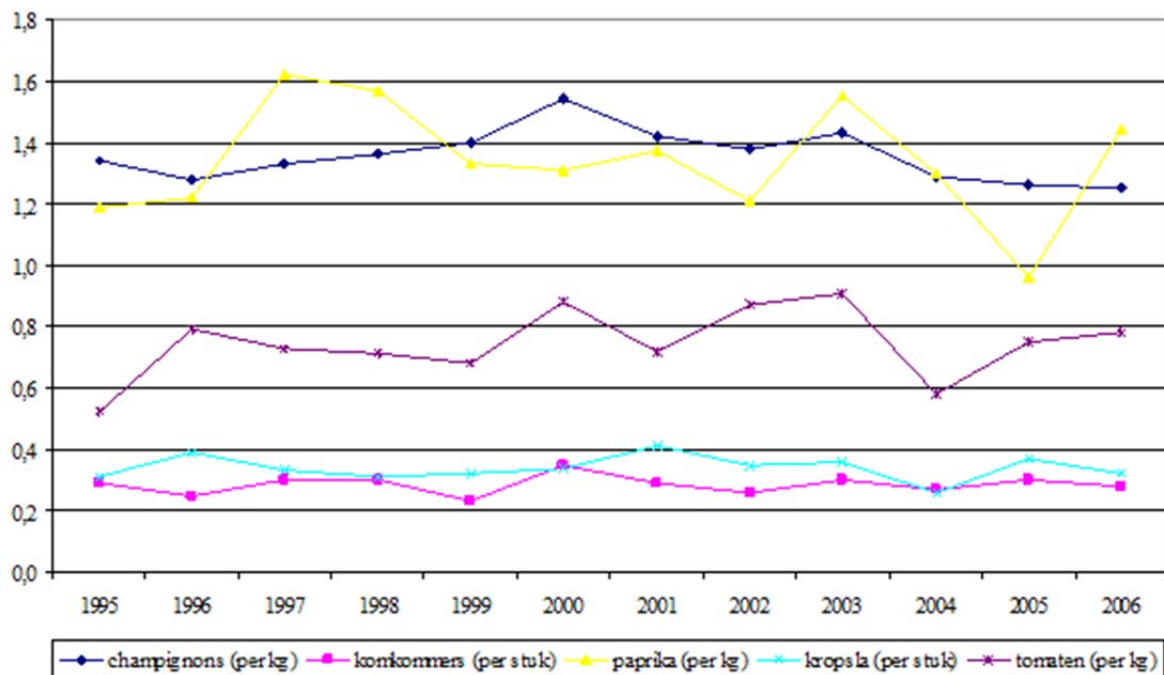
#### Beschutte groenteteelt

De beschutte groenteteelt bestaat uit de glasgroenten en de champignons.

De tomatenteelt kende weinig veranderingen in 2006. De gemiddelde prijs steeg met 4% tot 0,78 euro per kg. Aangezien het aanbod daalde met 1%, kende de totale omzet een zeer lichte stijging van 3% (figuur 30).

Het aanbod van kropsla bleef nagenoeg gelijk in 2006. De prijs kende echter een daling van 8% tot 0,338 euro per stuk. Hierdoor daalde de omzet van serresla met bijna 8%.

In 2006 kenden de paprika's een goed jaar. De gemiddelde prijs lag maar liefst 49% hoger dan in 2005 en bedroeg 1,43 euro per kg. De aanvoer van paprika's daalde echter met bijna 10%. Dit leidde tot een omzetstijging van 35% in 2006.



Figuur 30: Evolutie van de prijs aan producent voor de voornaamste glasgroenten en champignons, euro, 2000-2006

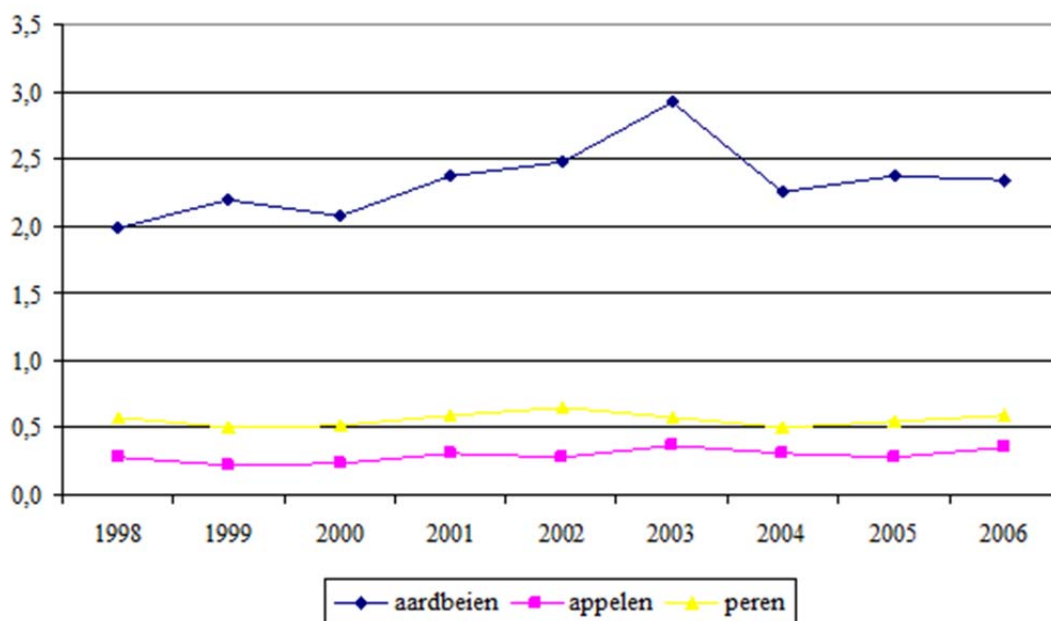
(Bron: tot 2002: VMV en REO; vanaf 2003: VBT)

### b) Fruitteelt

Het aanbod appels noteerde in 2006 een daling van 5% in vergelijking met 2005. Doordat de oogsten ook in de Europese landen lager waren, nam de druk op de prijs voor appels af. De gemiddelde appelprijs haalde in 2006 0,32 euro per kg. Dit is een stijging van 19% in vergelijking met het jaar voordien (figuur 31).

Het perenaanbod kende een lichte stijging van iets meer dan 1% in 2006. Ondanks de lichte stijging van het aanbod aan peren, daalde de prijs voor één kilogram peren in 2006 bijna met 9% tot 0,482 euro. Hierdoor daalde de omzet met 8% in vergelijking met 2005.

Omwille van de weersomstandigheden betekende 2006 voor de aardbeitelers een wisselvallig jaar met sterke schommelingen in de prijzen. Het totale aanbod lag 2% hoger dan in 2005. De gemiddelde prijs voor aardbeien bedroeg 2,28 euro, wat overeenkomt met een daling van bijna 3% in vergelijking met 2005. Hierdoor bleef de totale omzet nagenoeg gelijk.

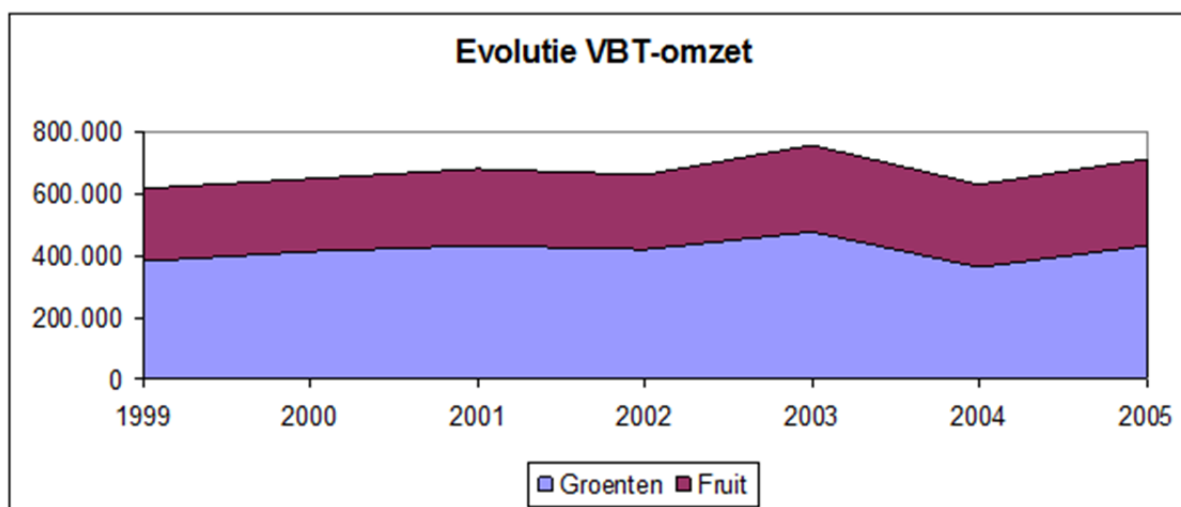


Figuur 31: Evolutie van de prijs aan producent voor de voornaamste fruitteelten, euro per kg, 1998-2006 (Bron: VBT)

#### 2.1.4.2 Veilingen

Het Verbond van Belgische Tuinbouwveilingen (VBT) is het overlegplatform van de Belgische coöperatieve tuinbouwveilingen, dat ongeveer 70% van de Belgische productie van groenten en fruit vertegenwoordigt. In totaal zijn er elf veilingen aangesloten tot het VBT.

Na de tegenvallende veilingomzetten van 2004 was er in 2005 een duidelijke verbetering merkbaar (Figuur 32). Het veilingjaar 2005 werd afgesloten met een totale omzet van 713 miljoen euro, 13,3% hoger dan het jaar voordien. Dit is de op één na hoogste omzet van de laatste 7 jaar. De vooruitgang in 2005 is te wijten aan een stijgende omzet van zowel de groenten als het fruit met respectievelijk 20,1% en 4,2%. Het aandeel van groenten en fruit schommelde de laatste 7 jaar steeds rond 61% voor groenten en 39% voor fruit.



Figuur 32: Evolutie van de veilingomzet opgedeeld in groenten en fruit, 1999-2005 (Bron: VBT)

De producten die de grootste omzet genereren zijn tomaten, peren en aardbeien met een aandeel van respectievelijk 23%, 14% en 13% van de totale VBT-omzet in 2005 (tabel 9). Binnen de groenten zijn de tomaten, de kropsla en de witloof verantwoordelijk voor de grootste omzetten met respectievelijk 38%, 13% en 7%. Bij het fruit zijn de grootste omzetten gerealiseerd door de peren, de aardbeien en de appels, goed voor respectievelijk 35%, 34% en 24 %.

Tabel 9: Top tien van de omzetten van tuinbouwproducten, 2004 – 2005

	2004			2005		
	Aanvoer	Prijs	Omzet	Aanvoer	Prijs	Omzet
Tomaten	213.435.768	0,608	129.867.410	206.026.242	0,797	164.179.558
Aardbeien	42.801.997	2,257	96.609.620	39.866.999	2,369	94.459.798
Peren	171.143.277	0,505	86.352.122	178.436.898	0,553	98.735.353
Appelen	245.898.469	0,309	75.897.474	239.507.895	0,278	66.526.407
Kropsla	152.943.846	0,260	39.839.981	149.681.898	0,366	54.730.242
Witloof	44.890.976	0,942	42.282.644	46.897.252	0,920	43.154.459
Prei	73.728.328	0,318	23.447.365	78.178.202	0,388	30.299.199
Paprika	20.518.522	1,299	26.654.596	22.416.669	0,957	21.456.294
Komkommers	48.628.097	0,267	12.979.259	49.329.052	0,296	14.583.641
Bloemkolen	15.462.826	0,496	7.667.082	13.308.093	0,589	7.834.721

(Bron: VBT)

De grootste veilingen van het VBT zijn de Mechelse Veilingen, REO, Veiling Hoogstraten en BFV met een aandeel van respectievelijk 29%, 19%, 14% en 12% (tabel 10). Deze veilingen zijn ook voor het grootste deel verantwoordelijk voor de omzettoename in 2005.

Tabel 10: Omzetten per veiling, 2004 – 2005

	2004	2005		
	Totale omzet	Groenten	Fruit	Totale omzet
BFV	79.146.674	1.319.072	82.022.928,000	83.342.000
Borgloon	52.169.295	107.295	54.453.194,000	54.560.489
BRAVA	45.943.884	43.436.047	6.959.224,000	50.395.271
Haspengouw	58.905.142	0	56.490.804,000	56.490.804
LTV	9.195.841	2.837.177	6.862.486,000	9.699.663
Profruco	14.899.038	147.094	18.155.548,000	18.302.642



REO	108.773.579	125.333.090	7.996.558,000	133.329.648
TBO	856.464	561.288	69.966,000	631.254
Veiling Hoogstraten	85.718.914	51.962.341	45.305.807,000	97.268.148
Mechelse Veilingen	173.402.028	207.190.245	1.158.731,000	208.348.976
Wepion	976.705	0	1.130.593	1.130.593

(Bron: VBT)

### 2.1.4.3 Financiële resultaten

In vergelijking met 2002 nam het arbeidsinkomen per VAK in 2003 met 7,4% toe. Het gemiddelde voor de periode 2001 tot 2003 bedraagt 27.465 euro of 85% van het vergelijkbaar inkomen (tabel 11).

Tabel 11: Gemiddelde financiële resultaten van de gespecialiseerde tuinbouwbedrijven, 2001-2003

	arbeidsinkomen per VAK (euro)			aantal VAK per bedrijf	oppervlakte per VAK (ha)	arbeidsinkomen per are (euro)
	2001	2002	2003			
groenteteelt	25.675	26.749	32.094			209
champignonbedrijven	28.489	24.598	23.382	5,41	0,03	1.075
aardbeibedrijven	19.482	25.168	29.419	3,11	0,91	323
gespecialiseerde glasgroentebedrijven	27.809	28.165	41.952	3,24	0,35	1.202
overige glasgroentebedrijven	21.625	22.363	26.276	2,95	0,97	272
bedrijven met overwegend groenten in open grond	27.041	27.809	19.692	2,37	5,53	36
sierteelt	25.916	27.853	25.773			336
kasplantenbedrijven	31.837	34.078	35.105	2,56	0,33	1.076
azaleabedrijven	30.787	32.334	24.892	2,66	0,73	341
begoniabedrijven	13.005	13.409	12.354	1,76	1,12	110
snijbloemenbedrijven	16.002	19.782	17.350	1,99	0,32	545
overige bloemenbedrijven	26.432	30.628	23.930	2,78	0,48	494
boomkwekerijen	23.592	21.100	26.110	2,42	1,41	154
fruitteeltbedrijven	23.304	28.799	29.131	2,90	4,66	62

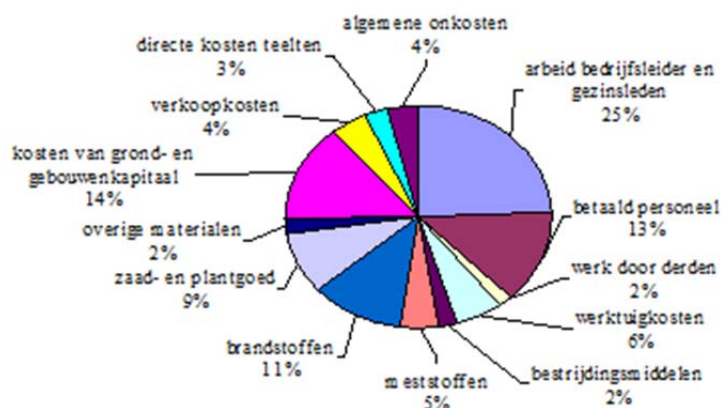
totaal tuinbouw	25.285	27.537	29.572	2,82	1,96	148
-----------------	--------	--------	--------	------	------	-----

(Bron: CLE)

### a) *Groenteteelt*

Het gewogen gemiddelde arbeidsinkomen per arbeidseenheid op de groentebedrijven nam in 2003 met 20% toe ten opzichte van 2002. Het arbeidsinkomen per VAK bedroeg gemiddeld in de periode 2001 tot 2003 28.173 euro.

Figuur 33 geeft een verdeling weer van de totale kosten per ha betaalde oppervlakte. In 2003 maakten de toegerekende lonen van de familiale arbeidskrachten 25% uit van de totale kosten. Een niet onbelangrijk deel van de kosten zijn toe te wijzen aan het betaalde personeel, de brandstoffen en het grond- en gebouwenkapitaal.

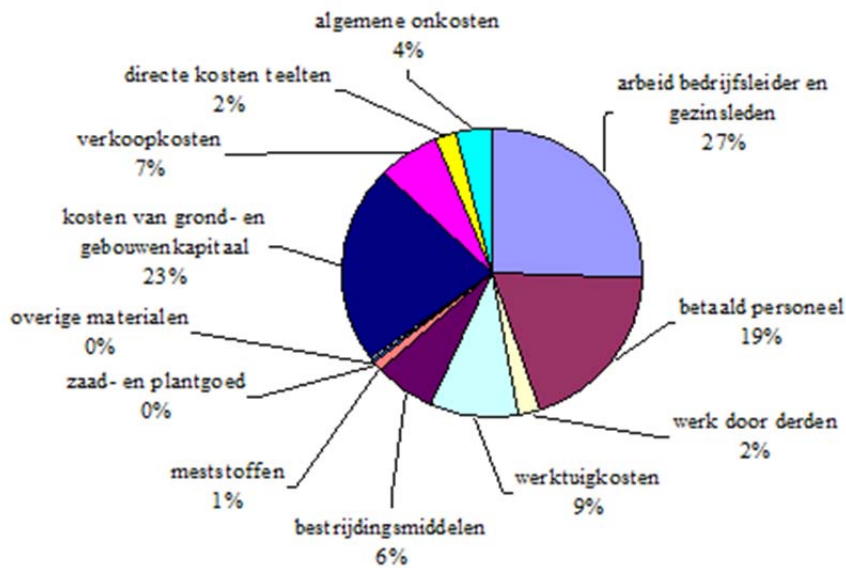


Figuur 33: Structuur van de kosten per ha voor de groentebedrijven, 2003  
(Bron: CLE)

### b) *Fruitteelt*

De rendabiliteit van de fruitbedrijven in 2003 is vergelijkbaar met deze die in 2002 werd behaald. De prijs van de appels en peren was hoger dan in 2002, maar de kilogramopbrengsten waren lager waardoor de toename van de geldopbrengsten beperkt bleef. Het arbeidsinkomen per VAK bedroeg gemiddeld in de periode 2001 tot 2003 27.078 euro.

De toegerekende lonen van de familiale arbeidskrachten maakten 27% uit van de totale kosten (figuur 34). Ook hier zijn een niet onbelangrijk deel van de kosten toe te wijzen aan het betaalde personeel en het grond- en gebouwenkapitaal.



Figuur 34: Structuur van de kosten per ha voor de gespecialiseerde fruitbedrijven, 2003  
(Bron: CLE)

#### 2.1.4.4 Vestigingen en investeringen in de tuinbouw

De aanvragen voor vestiging- en investeringssteun bij de afdeling Structuur en Investerings (SI, vroeger VLIF) geven een goed beeld van de vestigingen en de investeringen in de Vlaamse tuinbouw.

##### a) Aanvragen

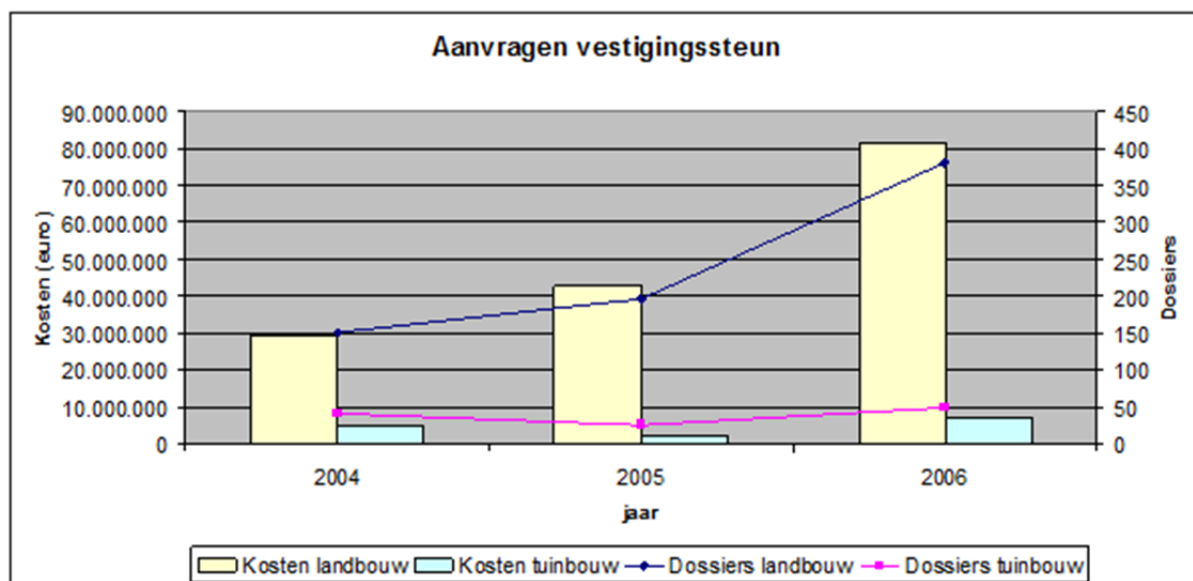
Onderstaande tabel heeft een overzicht van de aanvragen voor vestiging- of investeringssteun door tuinbouwbedrijven, voor het jaar 2006 (tabel 12). Het overgrote deel (ruim 96%) van de aanvragen is voor investeringssteun en 94% van de voorziene kosten is voor investeringssteun. Het grootste deel van de aanvragen, 27%, komt uit West-Vlaanderen, 25% uit Oost-Vlaanderen en 22% uit Antwerpen. De voorziene kosten zijn daarentegen het grootst in Antwerpen, met 39% van het totaal. 22% en 20% van de voorziene kosten zijn voorzien voor investeringen en vestigingen in respectievelijk West-Vlaanderen en Oost-Vlaanderen.

Tabel 12: Overzicht van aantal ingediende vestiging- en investeringsdossiers en voorziene kosten per provincie, 2006

	Aantal ingediende dossiers				Voorziene kosten			
	Vestiging-steun	Investeringssteun	Diversificatie	Totaal	Vestigingssteun	Investeringssteun	Diversificatie	Totaal
West-Vlaanderen	15	412	18	427	1.357.649	35.463.623	828.486	37.649.758
Oost-Vlaanderen	16	372	14	388	2.836.959	29.424.262	1.040.456	33.301.677
Antwerpen	7	344	5	351	430.736	65.373.063	529.016	66.332.814
Limburg	6	212	3	218	1.213.980	17.837.730	88.370	19.140.080
Vlaams Brabant	6	178	10	184	1.096.218	12.038.183	619.587	13.753.988
Totaal	50	1.518	50	1.568	6.935.543	160.136.861	3.105.914	170.178.318

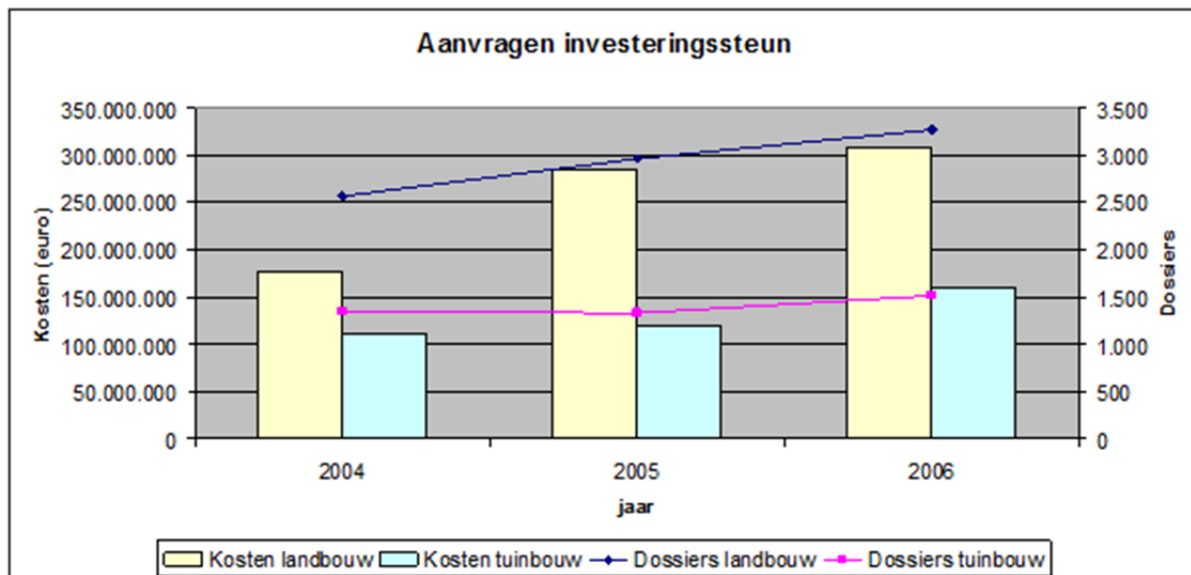
(Bron: Beleidsdomein Landbouw en Visserij)

Het aandeel van de aanvragen van tuinbouwbedrijven voor vestigingssteun bedraagt 11% en ligt hiermee iets lager dan het aandeel tuinbouwbedrijven in alle bedrijven (18%) (Figuur 35). Van de voorziene kosten voor die vestigingen is slechts 8% toe te schrijven aan tuinbouwbedrijven. Dit percentage moet echter genuanceerd worden gezien nieuwe vestigingen in de tuinbouw mede bepaald worden door creaties van nieuwe bedrijven. De toegekende steun voor creaties van nieuwe bedrijven zit vervat in de investeringssteun.



Figuur 35: Evolutie van aanvragen van tuinbouwbedrijven voor vestigingssteun, 2004 – 2006  
(Bron: Beleidsdomein Landbouw en Visserij)

Voor investeringssteun geeft figuur 36 een ander beeld weer. Het aandeel van de aanvragen van tuinbouwbedrijven voor vestigingssteun bedraagt 32% en ligt hiermee duidelijk hoger dan het aandeel tuinbouwbedrijven in alle bedrijven. Van de voorziene kosten voor die vestigingen is ruim 34% toe te schrijven aan tuinbouwbedrijven.



Figuur 36: Evolutie van aanvragen van tuinbouwbedrijven voor investeringssteun, 2004 - 2006  
(Bron: Beleidsdomein Landbouw en Visserij)

#### b) Goedgekeurde dossiers

Voor wat betreft de goedgekeurde dossiers zijn er nog geen gegevens voor 2007 bekend.

In 2006 werden er 3.124 nieuwe dossiers goedgekeurd, daarvan waren 975 dossiers, ofwel 31%, afkomstig van tuinbouwbedrijven. Deze dossiers vertegenwoordigen 27% van het totale steunvolume. Ten opzichte van 2005 betekent dit een verdere verschuiving ten voordele van de landbouwsector. In totaal werd er voor 17,3 miljoen euro steun aan tuinbouwbedrijven toegekend. Hiervan is meer dan 95% voor investeringen voorzien (tabel 13)

Ruim 30% van de toegekende steun is voor tuinbouwbedrijven uit Antwerpen, 25% en 20% is voor tuinbouwbedrijven uit respectievelijk Oost - en West-Vlaanderen.

Tabel 13: Overzicht van de goedgekeurde vestiging - en investeringsdossiers en de toegekende steun per provincie (inclusief herzieningen), 2006

	vestigingssteun	investeringssteun	totaal
West-Vlaanderen	112.836	3.761.919	3.874.755
Oost-Vlaanderen	166.653	4.244.179	4.410.832
Antwerpen	81.848	5.023.711	5.105.559
Limburg	392.696	2.282.288	2.674.984
Vlaams Brabant	102.918	1.475.552	1.578.470

(Bron: Beleidsdomein Landbouw en Visserij)

Bijna één derde van de subsidiabele investeringskosten in de tuinbouw gaat naar het bouwen en/of inrichten van de serre. Eén vijfde gaat naar machines en materieel (tabel 14).

Tabel 14: Top 10 van de subsidiabele investeringskosten per verrichting in de tuinbouw, 2005

Type investering	Investeringsbedrag	Aandeel van totale subsidiabele kost
Bouwen/inrichten serre	21.985.251	31%
Machines en materieel	14.261.159	20%
Energiebesparing: schermen en buffer,...	6.648.672	9%
Bewaar - en machineloods	6.115.353	9%
Bouwen frigo	4.332.465	6%
Gangbare pitfruitvariëteiten	1.672.261	2%
Opvang en hergebruik beregeningswater	1.529.870	2%
Terreinuitrusting	1.503.651	2%
Robotisering	1.427.171	2%
Gasverwarmingsinstallatie	1.359.564	2%

(Bron: Beleidsdomein Landbouw en Visserij)

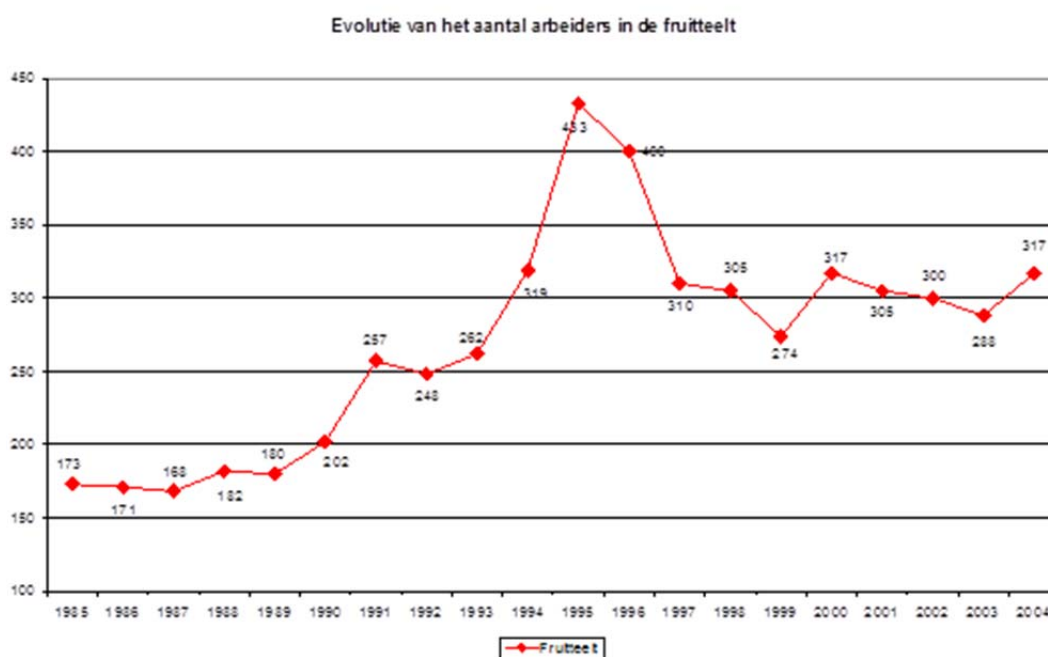
## 2.1.5 Tewerkstelling in de tuinbouw

In de onderstaande tabellen 15 en 16 en figuren 37 en 38 werden een aantal gegevens i.v.m. de tewerkstelling in de tuinbouw samengebracht. De cijfers spreken bijna voor zichzelf: de tewerkstelling zit nog steeds in de lift. Zoals het aantal landbouwbedrijven afneemt daalt het aantal werkgevers ook licht. Het aantal werknemers blijft echter stijgen. Let op, deze cijfers houden geen rekening met seizoensarbeid.

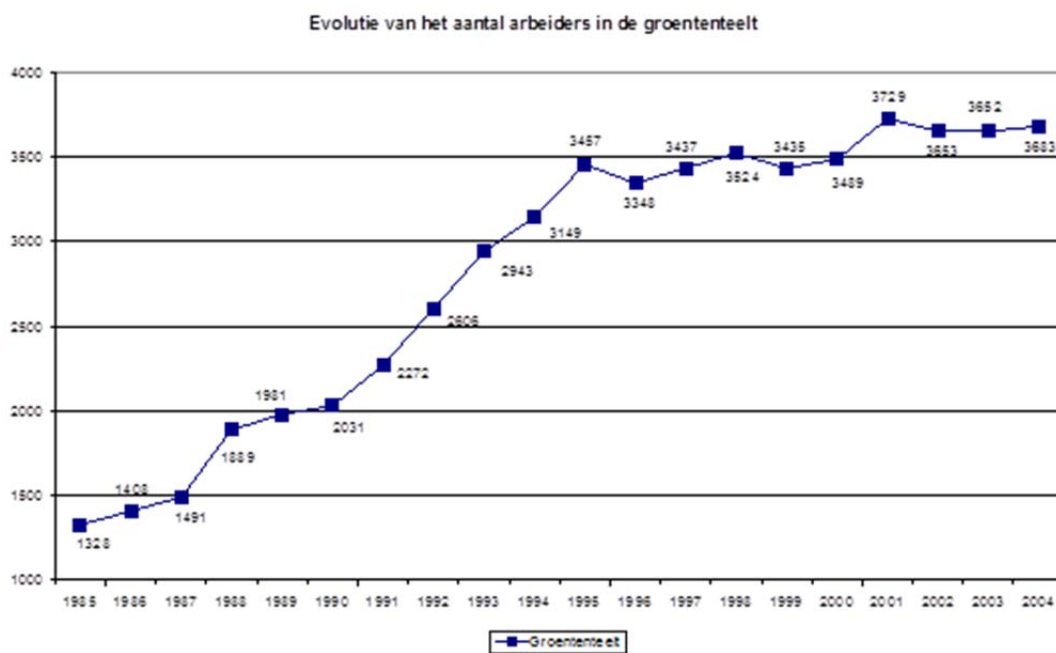
Tabel 15: Aantal van verzekeringsplichtigen per deelsector (zelfstandigen + helpers)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Groentekwekers</b>	2.786	2.707	2.700	2.686	2.970	2.857	2.727
<b>Tuinbouwers</b>	10.172	10.202	10.189	10.299	11.418	11.543	11.530
<b>Wijnbouwers</b>	330	322	303	284	258	236	218
<b>Landbouwers, pachters, vetweiders, houders van hoedieren</b>	61931	60.228	58.598	56.829	64.581	62.475	60.591

(Bron: RSVZ)



Figuur 37: Evolutie reguliere tewerkstelling in de fruitsector  
(Bron: Boerenbond)



Figuur 38: Evolutie reguliere tewerkstelling in de groentesector  
(Bron: Boerenbond)



Tabel 16: Werkgevers en werknemers per provincie in de tuinbouw

Regio	provincie	aantal werkgevers per provincie	werkg.met reg. Werkn per provincie	aantal reguliere werknemers
Brussel	Brussel	11	6	64
Vlaanderen	Antwerpen	848	488	2345
Vlaanderen	Limburg	1131	146	853
Vlaanderen	O.-Vlaanderen	813	385	1821
Vlaanderen	VI.-Brabant	600	101	302
Vlaanderen	W-Vlaanderen	913	295	1259
Wallonië	Henegouwen	114	61	179
Wallonië	Luik	130	44	132
Wallonië	Luxemburg	44	22	47
Wallonië	Namen	67	24	56
Wallonië	W-Brabant	43	24	89
buitenland		7	2	10
	totaal	4721	1598	7157

(Bron: Boerenbond)

## 2.1.6 De Belgische tuinbouw in Europees perspectief

### 2.1.6.1 Algemeen

Uit cijfers van het Directoraat-generaal Landbouw en Visserij van de Europese Commissie uit 2006 blijkt dat België in de EU de elfde grootste producent is van groenten en fruit. In de periode 2003-2005 werden er in de toenmalige EU-25 jaarlijks gemiddeld 66,0 miljoen t groenten en 38,3 miljoen t fruit geproduceerd. De top vier bestaat, zowel voor groenten als voor fruit, uit Italië, Spanje, Frankrijk en Polen. In beide categorieën wordt België ook nog voorafgegaan door Duitsland, Griekenland, Hongarije, Portugal en Nederland. Bij groenten staat België tussen Hongarije en Oostenrijk, bij fruit tussen Nederland en Tsjechië. Marktleider Italië is goed voor een productie van 16 miljoen t groenten en 10 miljoen t fruit.

Wat het belang van de groente- en fruitsector in de totale landbouwproductie betreft, staat België op de zesde plaats. Het gemiddelde van de EU-25 bedroeg in de periode 2003-2005 16,6%. België benadert dit cijfer. Enkel in Spanje, Griekenland, Portugal, Italië en Malta ligt het percentage hoger, namelijk tussen 25% en 35%. De overige lidstaten waarin de groente- en fruitsector goed is voor minstens een tiende van de landbouwproductie, zijn Polen, Hongarije, Nederland, Slovenië, Frankrijk, Verenigd Koninkrijk en Oostenrijk.

### 2.1.6.2 Groenteteelt

Volgens cijfers van Eurostat voor het jaar 2006 (tabel 17) waren qua productie de belangrijkste groenten in de Europese Unie tomaten (15,8 miljoen t), gevolgd door wortelen (5,3 miljoen t) en uien (5,0 miljoen t). Tomaten nemen 28% van de groenteproductie in, wortelen en uien elk 8%. De overige groenten zijn goed voor 56%.

- Van de 27 lidstaten staat België bij tomaten op de achtste plaats met circa 230.000 t. Italië is met 6,4 miljoen t veruit de grootste tomatenproducent, voor Spanje en Griekenland.
- Bij de wortelproductie prijkt België met 240.000 t op de zevende plaats. Polen is in de wortelproductie nummer een met ruim 830.000 t en wordt gevolgd door Italië, Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Nederland.
- België speelt in de Europese uienproductie een ondergeschikte rol. Met 53.000 t staat ons land op de dertiende plaats. Drie landen produceren meer dan 500.000 t: Spanje, Nederland en Polen.
- Volgens cijfers van de Europese Commissie is België ook een niet onbelangrijke speler bij de productie van bloemkool en broccoli. België produceerde in 2004 86.000 t en haalde daarmee een zevende plaats in de EU. De top zes bestaat uit Italië, Spanje, Frankrijk, Verenigd Koninkrijk, Polen en Duitsland en bestrijkt een productie van 557.000 t (Italië) tot 182.000 t (Duitsland).

Tabel 17: Productie belangrijkste groenten in de EU (in 1.000 ton)

	<b>Tomaten</b>	<b>Wortelen</b>	<b>Uien</b>
België	229,61*	239,40*	53,02*
Bulgarije	212,97	13,27	20,27
Tsjechië	15,01*	22,77	50,61
Denemarken	17,64	69,10	55,67
Duitsland	53,24	504,16	337,27
Estland	1,22*	9,96*	0,20*
Ierland	NN	NN	NN
Griekenland	1.550,00	36,9	199,10
Spanje	3.679,80	NN	1.151,20
Frankrijk	750,74	614,83	337,04
Italië	6.357,22	640,08	361,09
Cyprus	34,50	1,80	7,00
Letland	0,31	31,64	13,57
Litouwen	0,84	33,46	7,57
Luxemburg	0,07	0,28	0,04

Hongarije	204,56	83,80	94,74
Malta	15,91	1,24	7,29
Nederland	675,00	541,00	920,00
Oostenrijk	39,11	77,20	99,74
Polen	246,66	833,22	590,20
Portugal	NN	NN	NN
Roemenië	571,54	193,87	251,26
Slovenië	4,61	2,95	5,39
Slowakije	35,56	12,97	13,12
Finland	38,74	56,65	17,68
Zweden	18,26	100,61	NN
Verenigd Koninkrijk	83,09	632,54	373,35
<b>EU-27</b>	<b>15.828,69</b>	<b>5.255,27</b>	<b>5.033,60</b>

\* Gegevens uit 2005

(Bron: Eurostat)

### 2.1.6.3 Fruitteelt

De belangrijkste fruitsoorten in de EU zijn volgens Eurostat appels, peren en sinaasappelen (tabel 18). Er werden in 2006 11,8 miljoen t appels, 6,8 miljoen t sinaasappels en 2,8 miljoen ton peren geproduceerd. De productie van appels en peren is verspreid over de lidstaten. Sinaasappelen worden enkel in het Middellandse Zeegebied (voornamelijk Spanje en Italië en ook Griekenland en Portugal) geteeld.

- België is met circa 320.000 t de tiende grootste appelproducent van de EU. De grote drie in de sector zijn Polen, Frankrijk en Italië, met elk meer dan 2 miljoen t. In de top tien staan ook nog Duitsland, Spanje, Roemenië, Hongarije, Oostenrijk en Nederland.
- Ons land is in de EU een belangrijke perenproducent. Enkel Italië (circa 900.000 t) en Spanje (590.000 t) doen aanzienlijk beter. België voert met 230.000 t het achtervolgende groepje aan, waarvan ook Frankrijk en Nederland deel uitmaken. Portugal en Oostenrijk produceren ook meer dan 100.000 t.

Tabel 18: Productie van belangrijkste fruitsoorten in EU (in 1.000 ton)

	<b>Appelen</b>	<b>Sinaasappelen</b>	<b>Peren</b>
België	317,21*	0,00	229,15*
Bulgarije	26,13*	0,00	NN
Tsjechië	134,09*	0,00	NN

Denemarken	31,78	0,00	9,02
Duitsland	857,03	0,00	NN
Estland	4,29*	0,00	NN
Ierland	NN	0,00	NN
Griekenland	262,93	880,00	55,39
Spanje	660,70	3210,90	590,00
Frankrijk	2.246,35*	0,65	224,71*
Italië	2.164,32	2.470,66	897,81
Cyprus	10,80	28,80	1,10
Letland	33,90	0,00	1,31
Litouwen	77,05	0,00	0,06
Luxemburg	3,82	0,00	0,21
Hongarije	537,35	0,00	32,84
Malta	0,10	1,09	0,19
Nederland	365,00	0,00	220,00
Oostenrijk	509,14	0,00	117,24
Polen	2.304,89	0,00	59,30
Portugal	239,67	227,97	168,98
Roemenië	579,44	0,00	60,06
Slovenië	119,18	0,00	11,45
Slowakije	30,78	0,00	0,52
Finland	3,26	0,00	NN
Zweden	19,23	0,00	1,69
Verenigd Koninkrijk	234,70	0,00	29,14
<b>EU-27</b>	<b>11.771,13</b>	<b>6.820,07</b>	<b>2.762,96</b>

\* Gegevens uit 2005

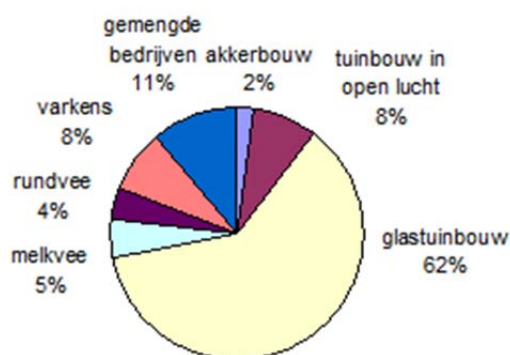
(Bron: Eurostat)

### 2.1.7 Milieu indicatoren Tuinbouw

De Afdeling Monitoring en Studie (AMS) van het Departement Landbouw en Visserij organiseert een representatieve steekproef van landbouwboekhoudingen, het Landbouwmonitoringsnetwerk (LMN). De verzameling van milieugegevens is sinds 2005 opgenomen in het van oorsprong zuiver bedrijfseconomische boekhoudsysteem. De bedoeling is referentie kengetallen per deelsector te berekenen waarmee kan vergeleken worden. De betrouwbaarheid van de LMN-resultaten wordt getoetst aan andere databronnen. In onderstaande tekst wordt het energiegebruik, het pesticidengebruik en het watergebruik in de Vlaamse tuinbouwsector vergeleken met andere sectoren.

#### 2.1.7.1 Aandeel energiegebruik en energiedrager per deelsector

Binnen de landbouw is de glastuinbouw de grootste energiegebruiker met 15,4 PJ of een aandeel van 62 % (figuur 39). De tuinbouw in open lucht omvat ook enkele bedrijven met kleine serres en komt daarom op een aandeel van 8,3%. De akkerbouw is de kleinste energiegebruiker.



Figuur 39: Aandeel energiegebruik in de landbouw per deelsector (Vlaanderen, 2005)  
(Bron: AMS-LMN)

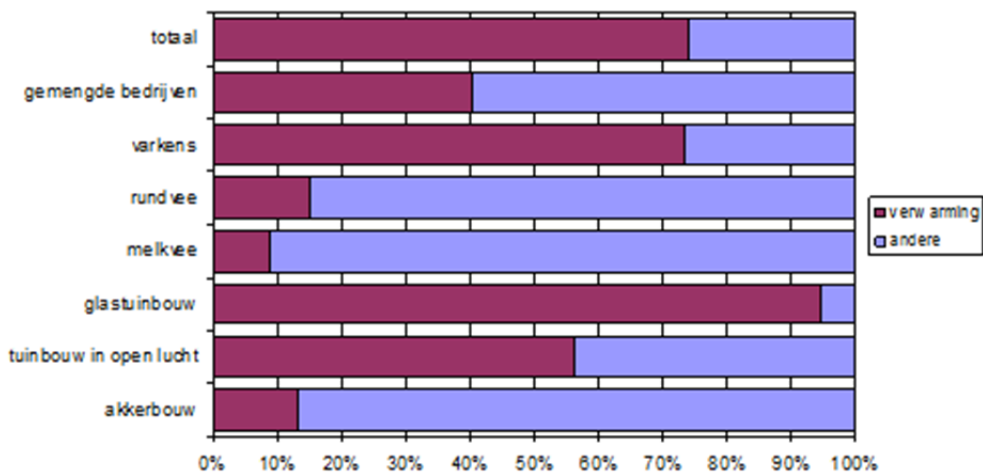
Voor alle deelsectoren is aardolie de belangrijkste energiedrager gaande van 63 % voor de glastuinbouw tot 91 % voor de akkerbouw. Uitgezonderd voor glastuinbouw is elektriciteit de tweede grootste energiedrager gaande van 9 % voor akkerbouw tot 26 % voor melkvee. Aardgas wordt vooral gebruikt in de glastuinbouw, waar het 30 % van de energie levert. Steenkool staat in voor 5 % van de energievoorziening in de tuinbouw, zowel onder glas als in open lucht.

Sinds 1990 wordt er een omschakeling vastgesteld van aardolie en steenkool naar aardgas (MIRA Kernset milieu). In 2000 en in 2004 was deze substitutie zelfs heel aanzienlijk. Dit proces is voornamelijk gestimuleerd door hoge olieprijsen. Aardgas heeft een hoger rendement en is bovendien milieuvriendelijker. Tegen 2013 zou 75 % van het energiegebruik in de glastuinbouw afkomstig moeten zijn van aardgas en duurzame energiebronnen. Daartoe omvat het Vlaams Klimaatbeleid 2006-2012 overschakelingsmaatregelen, steunmaatregelen voor energiebesparing en warmtekrachtkoppeling. Uit een recente studie blijkt dat het belang van aardgas, uitgedrukt in oppervlakte aardgas verwarmde serre, toeneemt naarmate de serres jonger zijn (Gavilan & Holmstock, 2007). Bij de oudste serres bedraagt het aandeel 17 % en dit neemt geleidelijk toe bij de recentere serres: 28 % bij serres tussen de 10 en 20 jaar, 41-42 % bij serres tussen 5 en 10 jaar en bij de jongste serres en 46 % bij de serres tussen de 2 en 5 jaar.

#### *Aandeel verwarming in het energiegebruik*

In totaal gaat de meeste energie naar verwarming (18,7 PJ of 74 %) van voornamelijk serres en varkensstallen (figuur 40). De tuinbouw in open lucht scoort hier ook hoog omdat de gemengde tuinbouwtypes (open lucht en onder glas) daar mee in zitten. Het energiegebruik door de Vlaamse

landbouw is dus erg afhankelijk van de weersomstandigheden en de teeltperiode van het gewas onder glas. Tijdens een strenge winter moet er meer gestookt worden.



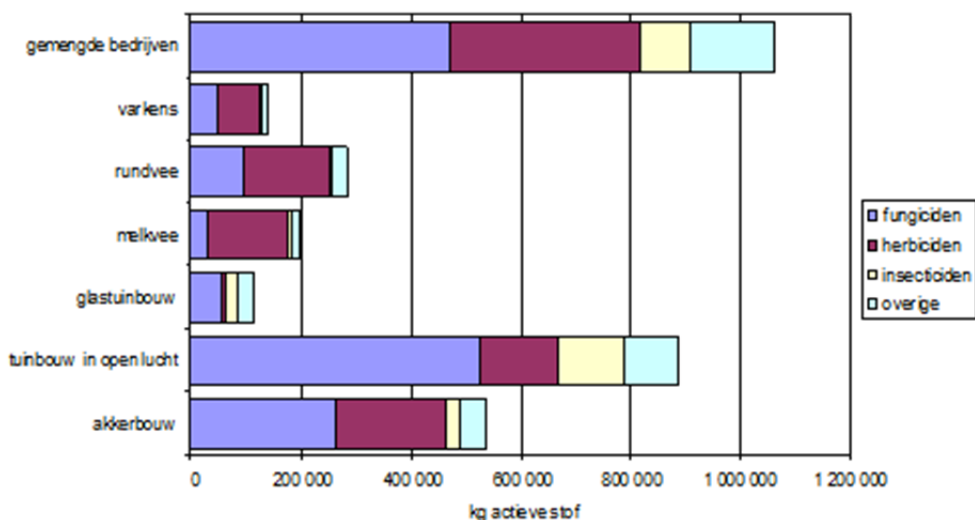
Figuur 40: Aandeel van de bestemming van het energiegebruik in de landbouw per deelsector (Vlaanderen, 2005)

(Bron: AMS-LMN)

#### 2.1.7.2 Gebruik bestrijdingsmiddelen en milieudruk

##### a) Aandeel bestrijdingsmiddelen en type per deelsector

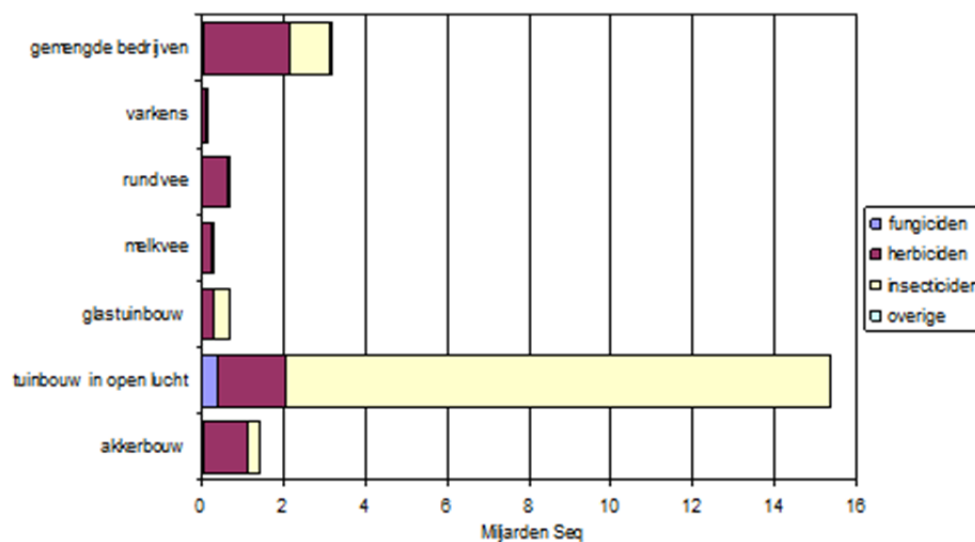
De deelsector gemengde bedrijven is met één miljoen kg actieve stof de grootste gebruiker van bestrijdingsmiddelen (figuur 41). Dit hoge aandeel in het gebruik (33 %) is ondermeer te verklaren door het aanzienlijke areaal. Tuinbouw in open lucht heeft een aandeel van 27 %. Glastuinbouw is de kleinste gebruiker (4 %). In de glastuinbouw is het aandeel overige bestrijdingsmiddelen relatief hoog (27 %). Het gaat hier voornamelijk om bodemontsmetting.



Figuur 41: Gebruik van bestrijdingsmiddelen in de landbouw per deelsector en type bestrijdingsmiddel (Vlaanderen, 2005)

(Bron: AMS-LMN)

Wat de druk op het waterleven betreft (figuur 42), zorgt de tuinbouw in open lucht voor de grootste milieudruk (70 %) gevolgd door de gemengde bedrijven (15 %) en de akkerbouw (7 %). De hoge milieudruk van de tuinbouw in open lucht is hoofdzakelijk afkomstig van insecticiden. Voor de andere sectoren zijn de herbiciden bepalend.



Figuur 42: Druk op het waterleven door bestrijdingsmiddelen in de landbouw per deelsector en type bestrijdingsmiddel (Vlaanderen, 2005)

(Bron: AMS-LMN en Vakgroep Gewasbescherming Ugent)

### ***b) Kengetallen gebruik bestrijdingsmiddelen per deelsector***

De glastuinbouw gebruikt per oppervlakte-eenheid de meeste bestrijdingsmiddelen (39,6 kg AS/ha) omdat het om intensieve teelten gaat en er naar een hoge productie gestreefd wordt (tabel 19). Ook openluchttuinbouw gebruikt veel bestrijdingsmiddelen met 27,2 kg AS/ha. De andere landbouwsectoren zitten ruim onder 10 kg AS/ha.

Tabel 19: Kengetallen voor gebruik van bestrijdingsmiddelen in de landbouw en druk op het waterleven, per deelsector en type bestrijdingsmiddel (Vlaanderen, 2005)

deelsector	eenheid	fungiciden	herbiciden	insecticiden	overige	totaal
gebruik in kg AS						
akkerbouw	kg AS / ha	3,2	2,5	0,4	0,6	6,7
tuinbouw open lucht	kg AS / ha	16,1	4,3	3,7	3,0	27,2
glastuinbouw	kg AS / ha	18,9	2,4	7,5	10,9	39,6
Melkvee	kg AS / ha	0,2	0,9	0,0	0,1	1,2
Rundvee	kg AS / ha	0,7	1,2	0,0	0,2	2,2
Varkens	kg AS / ha	1,4	2,0	0,1	0,3	3,9
gemengde bedrijven	kg AS / ha	2,4	1,7	0,5	0,8	5,4

druk op het waterleven in Seq

akkerbouw	Seq / ha	476	13 812	3 473	167	17 927
tuinbouw open lucht	Seq / ha	12 719	52 223	410 073	413	475 428
glastuinbouw	Seq / ha	1 606	106 833	127 505	1 794	237 738
Melkvee	Seq / ha	32	1 407	404	99	1 942
Rundvee	Seq / ha	116	4 766	491	84	5 455
Varkens	Seq / ha	162	2 597	1 010	256	4 025
gemengde bedrijven	Seq / ha	415	10 589	5 073	222	16 300

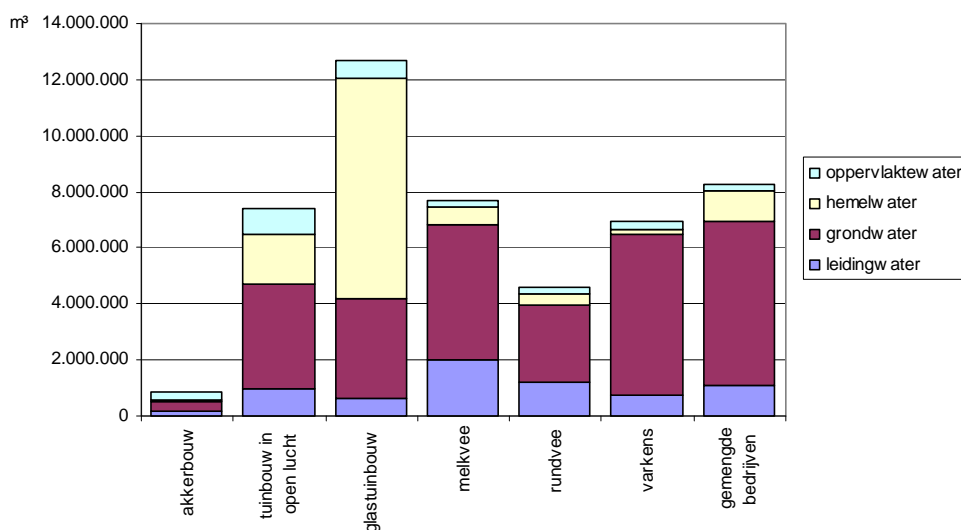
(Bron: AMS-LMN en Vakgroep Gewasbescherming Ugent)

Het gebruik van bestrijdingsmiddelen werd in de loop van de tijd al teruggebracht dankzij de introductie van geïntegreerde en biologische bestrijding, mechanische onkruidbestrijding, een gebruiksbeperking door strengere residucontroles, een verbeterd gamma beschermingsmiddelen, lagere wettelijke doseringen, resistentere gewasvariëteiten, preciezere spuitinstallaties enz. De impact op het milieu werd bovendien verkleind door het uit gebruik nemen van de meest toxische stoffen. Verdere inspanningen blijven echter nodig. Daarnaast speelt de behandeling van spuitresten een grote rol in de waterkwaliteit. Het gebruik van een spoeltank en het vermijden van lozing van spoelresten buiten de akker zijn na te streven verbeterpunten.

### 2.1.7.3 Watergebruik

#### a) Aandeel per deelsector en aandeel watersoort binnen de sectoren

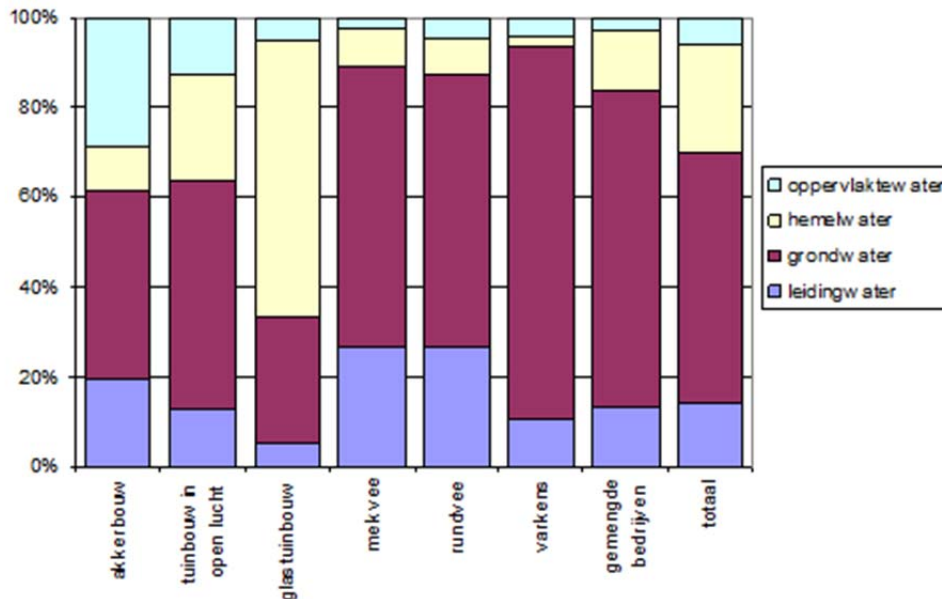
De gespecialiseerde glastuinbouwsector is de grootste watergebruiker (12,6 miljoen m<sup>3</sup>), akkerbouw de kleinste (0,8 miljoen m<sup>3</sup>). De overige deelsectoren hebben een vergelijkbaar totaal gebruik als de melkveesector: tussen de 7 en 8,3 miljoen m<sup>3</sup> (figuur 43).



Figuur 43: Absolute verdeling watergebruik in de landbouw per deelsector per soort (Vlaanderen, 2005)  
(Bron: AMS-LMN)



Glastuinbouw maakt hoofdzakelijk gebruik van hemelwater (62%) dat via de serre opgevangen en verwerkt wordt tot gietwater. Het aandeel leidingwater is het grootst in de melk- en rundveesector (26%) en het kleinst in de glastuinbouw (5%) (figuur 44).



Figuur 44: Relatieve verdeling watergebruik in de landbouw per deelsector per soort (Vlaanderen, 2005) (Bron: AMS-LMN)

Een recente ILVO-VMM-studie stelt dat er een verschuiving is van grond- naar regenwater (D'hooghe J, 2007, pagina) in de glastuinbouw en geeft aan dat men toch milieubewuster wil omgaan met water. Recirculatie water en waterketensluiting behoren tot de mogelijkheden.

#### ***b) Kengetallen watergebruik per deelsector***

Eén ha tuinbouw in open lucht is goed voor een gebruik van 234 m<sup>3</sup> water (tabel 20). Hierop zit echter een grote spreiding naargelang de teelt. D'hooghe (2007) geeft een range aan van 50-1050 m<sup>3</sup>/ha. Bovendien is deze deelsector zeer heterogeen. Ze bevat naast bedrijven met uitsluitend teelten in open lucht ook de gemengde tuinbouwbedrijven, zij die gewassen kweken in open lucht én onder glas. Ook de fruit- en boomkwekerijen behoren tot deze groep.

Een gespecialiseerd glastuinbouwbedrijf gebruikt gemiddeld iets meer dan 4100 m<sup>3</sup> water per ha serre. Dat is veel meer dan de tuinbouw in open lucht, omdat hier gestreefd wordt naar een hogere productie en hiervoor zijn optimalere groeiomstandigheden of meer input nodig. Ook hier is er een grote spreiding naargelang de teelt. Volgens Vooght et al (2003) schommelt het gemiddelde tussen 5500 m<sup>3</sup>/ha voor bijvoorbeeld peterselie en 9000 m<sup>3</sup>/ha voor bijvoorbeeld komkommer.

Tabel 20: Kengetallen watergebruik in de landbouw per deelsector en per watersoort (Vlaanderen, 2005)

deelsector	eenheid kengetal	leiding- water	grond- water	hemelwater	oppervlakte water	totaal
akkerbouw	m <sup>3</sup> / ha	2,0	4,3	1,0	2,9	10,2
Tuinbouw in open lucht	m <sup>3</sup> / ha	30,2	118,1	55,4	30,4	234,1
glastuinbouw	m <sup>3</sup> / ha	208,7	1153,4	2556,4	199,5	4118,0
Melkvee	m <sup>3</sup> / GVE	5,6	13,4	1,8	0,6	21,4
Rundvee	m <sup>3</sup> / GVE	3,4	7,9	1,1	0,6	13,0
Varkens	m <sup>3</sup> / GVE	1,4	11,3	0,3	0,6	13,6
gemengde bedrijven	m <sup>3</sup> / ha	5,5	29,1	5,5	1,1	41,2

(Bron: AMS-LMN)

#### 2.1.7.4 Milieuvriendelijke maatregelen

Het project 'Nutriënten- en gewasbeschermingsmiddelengebruik in de Vlaamse tuinbouw: stand van zaken en reductiemogelijkheden' is in de periode 2004-2006 uitgevoerd in het kader van het Actieplan *Naar een duurzamere Glastuinbouw in Vlaanderen*. Door de eenheid Socio-economie van het ILVO (voormalige CLE) in samenwerking met vier proefcentra: het proefcentrum voor de groenteteelt (PCG te Kruishoutem), het proefcentrum voor de fruitteelt (PCF te Gorseme), het proefcentrum voor de sierteelt (PCS te Destelbergen) en het proefcentrum Hoogstraten (PCH). Per tuinbouwsubsector werd een inventarisatie gemaakt van beschikbare en nieuwe reducerende maatregelen op de bedrijven. Hieruit werd vervolgens een selectie gemaakt van de meest haalbare en interessante technieken. De belangrijkste bevindingen rond de 60 onderzochte technieken zijn uiteindelijk samengevat weergegeven door middel van een sterktezwakteanalyse per techniek in een rapport.

Uit het onderzoek bleek dat de meeste technieken nog kampen met belemmeringen of knelpunten. De belangrijkste knelpunten zijn de hoge kosten (investeringskosten of productiekosten zoals arbeid), een gebrek aan overtuiging over de voordelen van de techniek bij bepaalde telers of een gebrek aan kennis en informatie over de techniek bij de telers.

Het aspect informatiedoorstroming vanuit het onderzoek naar de praktijk bleek enorm belangrijk om het draagvlak in de sector rond milieuvriendelijke technieken te versterken. Uit de enquête bleek dat tuinbouwers veel belang hechten aan onderzoek, demonstratieprojecten en bedrijfsspecifiek advies als stimuleringsmaatregelen. De demoprojecten blijken een belangrijke nood in te vullen die er heerst bij de telers: namelijk het laten doorstromen van de bestaande kennis tot op de bedrijven door de voor- en nadelen en de mogelijkheden van nieuwe technieken te demonstreren.

Voor de uiteindelijk naar voor geschoven reductiemaatregelen op basis van dit onderzoek werd dan ook aangegeven wat de voornaamste actiepunten zijn om de toepassing van deze technieken op de bedrijven te stimuleren.

## 2.1.8 2.1.8.SWOT en toekomstperspectieven voor de groenten en fruit- en glastuinbouwsector+ ruimtegebruik<sup>2</sup>

### 2.1.8.1 Inleiding

In 2007 werd in opdracht van de afdeling Monitoring en Studie een onderzoek opgeleverd over de huidige en toekomstige ruimtebehoefte voor land- en tuinbouw en de toekomstige ruimtelijke ontwikkelingen binnen landbouw. Hieronder brengen we een synthese van de resultaten van deze studie met betrekking tot de tuinbouwsector, meer bepaald voor de productieactiviteiten groenten onder glas, groenten in open lucht en de fruitteelt. In het rapport werd bij de tuinbouwsector verder ook nog de niet-eetbare tuinbouwproducten behandeld, maar die worden hier buiten beschouwing gelaten.

In paragraaf 2.7.2 worden de resultaten van de sterktezwakteanalyses van elke productieactiviteit gepresenteerd. Bij deze SWOT-analyse worden voor de productieactiviteiten groenten in open ruimte, groenten onder glas en de fruitteelt in Vlaanderen telkens de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen besproken. In paragraaf 2.7.3 wordt voor elke productierichting de toekomstscenario's voor 2013 voorgesteld, waaruit dan een finale waarde gedestilleerd werd, het zogeheten streefbeeld voor 2013. In paragraaf 2.7.4 worden de voorspelde eindproductiewaarden voor 2020 gepresenteerd, volgens drie scenario's: het regionale scenario, het globale scenario en het referentiescenario.

<i>Scenario's</i>	
<i>Referentiescenario (globale samenwerking)</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ <i>Verdergaande globalisering</i></li><li>▪ <i>Sterke overheidsregulatie</i></li></ul>
<i>Globaal scenario (globale economie)</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ <i>Verdergaande globalisering</i></li><li>▪ <i>Markt heeft sturende rol</i></li><li>▪ <i>Minder overheidsinterventie</i></li></ul>
<i>Regionaal scenario (regionale gemeenschappen)</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ <i>Globalisering loopt minder snel</i></li><li>▪ <i>Sterke invloed overheid (plattelandsontwikkeling)</i></li></ul>

In paragraaf 2.7.5 wordt de verwachte productiviteit in 2013 en 2020 gepresenteerd. De bekomen streefbeelden 2013 en 2020, uitgedrukt onder de vorm van eindproductiewaarde werden omgezet

<sup>2</sup> Bron: Analyse van de huidige en toekomstige ruimtebehoefte voor land- en tuinbouw en de toekomstige ruimtelijke ontwikkelingen binnen landbouw (mei 2007).

Uitvoerders: Prof. Xavier Gellynck, Prof. Guido Van Huylenbroeck, Kathleen Bervoets en Valerie Vandermeulen (UGent, Vakgroep Landbouweconomie), dr. Hans Leinfelder en David Verhoestraete (UGent, Vakgroep Civiele Techniek), Prof. Jos Van Orshoven en Kirsten Bomans (KULeuven, SADL), Prof. Hubert Gullinck (KULeuven, ABNL) en Guy Vloebergh, Gwen Laureins, Johan De Greef en Paul Wullaume (Studiegroep Omgeving)

Studie uitgevoerd in opdracht van: Departement Landbouw en Visserij, Afdeling Monitoring en Studie

naar een ruimtebehoefte op basis van de verwachte economische productiviteit van de verschillende productieactiviteiten. Tenslotte worden in paragraaf 2.7.6 en paragraaf 2.7.7 respectievelijk de netto en bruto ruimtebehoefte berekend.

#### **2.1.8.2 Sterkte zwakte analyses**

In dit onderzoek werd voor elke productieactiviteit een SWOT-analyse gemaakt. De resultaten hieruit werd mede in beschouwing genomen bij het bepalen van het toekomstbeeld van de eindproductiewaarde voor 2013.

##### ***a) SWOT Groenten in open lucht (tabel 21)***

###### *Kansen*

Er is een stijging van de wereldvraag naar fruit en groenten. Ook in het binnenland is er een grote consumptie van groenten en fruit, mede dankzij de veranderende consumentenvoorkeuren naar meer gezonde voeding. De diepvriesgroenten spelen tevens in op de trend naar meer convenience producten.

De Vlaamse diepvriesgroentesector is Europese marktleider. Zelfs op wereldschaal is de verwerkende sector toonaangevend. Dit biedt goede afzetmogelijkheden voor de Vlaamse groenteproducenten.

###### *Bedreigingen*

In West-Europa neemt het aandeel van diepvriesgroenten af ten opzichte van het marktaandeel van verse groenten. Dit mede doordat de supermarkten hun aanbod verse groenten steeds sterker in de kijker zetten aangezien ze hier grotere marges op hebben. Ook shift in consumentenvoorkeuren naar meer gezonde en verse producten werkt dit in de hand. Er is een toenemende concurrentie vanuit Oost-Europa en de rest van de wereld op de diepvriesgroentemarkt.

Het toenemende marktaandeel van de supermarkten resulteert in strengere leveringsvoorwaarden wat betreft prijs, kwaliteit en bijkomende criteria. Het gevolg is dat aan de producenten steeds bijkomende eisen gesteld worden waar niet altijd een bijkomende vergoeding tegenover staat.

Er worden beperkingen gezet op het gebruik van grondwater: in bepaalde streken worden geen nieuwe grondwaterputten toegestaan (en wordt zelfs het gebruik van bestaande putten verboden). Er moet naar alternatieve waterbevoorrading gezocht worden (regenwater, oppervlaktewater).

###### *Sterktes*

De Vlaamse groenteteler beschikt over een belangrijke teelttechnische knowhow waardoor hij een hoge productiviteit bereikt, voornamelijk voor prei en bloemkool, en gelijktijdig kwalitatief hoogstaande eindproducten aflevert. De goede teeltkennis wordt mede gerealiseerd door de goede ondersteuning vanuit de praktijkcentra.

De tuinbouw is steeds een 'vrije' sector geweest, zonder marktondersteuning vanuit het GLB. Hierdoor is de sector beter afgestemd op het produceren wat de consument vraagt.

###### *Zwaktes*

De Vlaamse groentebedrijven zijn kleinschalig, wat problemen geeft naar het efficiënt inzetten van machines en dergelijke. De bedrijven hebben weinig schaalvoordelen.

De groenteteelt is een arbeidsintensieve sector, wat zorgt voor hoge productiekosten. Verder blijven automatiseren is dus en noodzaak.

De groenteteelt in open lucht heeft een intensief karakter waardoor er verschillende bodemproblemen kunnen ontstaan. Enerzijds is er het probleem van overbemesting, doordat er meerdere teelten per jaar op eenzelfde perceel staan. Hierdoor wordt al snel de bemestingsnorm overschreden. Anderzijds treedt vaak het probleem van bodemmoeheid op doordat er te weinig teeltrotatie gebeurt. Hierdoor kunnen parasieten zoals aaltjes zich sterk ontwikkelen en kunnen er problemen ontstaan met een te laag organisch stof gehalte in de bodem.

Tabel 21: SWOT groenten in open lucht

	STERKTEN	ZWAKTEN
Intern	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Marktgerichte sector</li> <li>✓ Teelttechnische know-how (hoge productiviteit) en kwalitatieve eindproducten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Kleinschalige bedrijven</li> <li>✓ Arbeidsintensief</li> <li>✓ Intensief gebruik percelen (bodemmoeheid en overbemesting)</li> </ul>
	KANSEN	BEDREIGINGEN
Extern	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Consumptie: stijgende wereldvraag naar fruit en groenten</li> <li>✓ Nieuwe consumentenvoorkeuren voeding (gezond,...)</li> <li>✓ Toonaangevende verwerkende sector in EU en de wereld</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Risico tot stagnatie van de markt voor diepvriesgroenten (versus vers) in West-Europa</li> <li>✓ Concurrentie (Oost-Europa en rest van wereld)</li> <li>✓ Prijsdruk retailsector.</li> <li>✓ Water kwaliteit en kwantiteit</li> </ul>

### ***b) SWOT Groenten onder glas***

#### *Kansen*

Er is een stijging van de wereldvraag naar fruit en groenten. Ook in het binnenland is er een grote consumptie van groenten en fruit, mede dankzij de veranderende consumentenvoorkeuren naar meer gezonde voeding.

Door de centrale ligging in de EU beschikt Vlaanderen over een grote afzetmarkt, wat voor verse groenten en fruit belangrijk is.

De uitbreiding van de EU zorgt voor een toename van het aanbod legale, goedkope arbeidskrachten. Bovendien is sinds 1 juni 2006 de procedure voor de aanwerving van buitenlandse arbeidskrachten voor knelpuntberoepen (waaronder de land- en tuinbouw) sterk vereenvoudigd. Hierdoor is het mogelijk om de grote behoefte aan seizoenarbeiders op een goedkope en legale manier in te vullen. In de zomer van 2006 zijn al drie maal zoveel arbeidsvergunningen uitgeschreven, waarvan de meerderheid in de land- en tuinbouwsector.

#### *Bedreigingen*

Door het sterk verstedelijkte karakter van Vlaanderen en het gevoerde ruimtelijk beleid zijn er moeilijk nieuwe vestigingsplaatsen voor serres te vinden. Daarenboven verloopt het verlengen van bestaande vergunningen niet altijd even vlot, waardoor rechtsonzekerheid ontstaat, wat investeren ontmoedigt.

De Nederlandse glastuinbouwsector is met een nieuwe golf van schaalvergrotingen begonnen. In Noord-Holland is een glastuinbouwcomplex annex distributiecentrum van 450 hectare gepland, dat mogelijk met nog eens 550 hectare kan worden uitgebreid. Door deze schaalvergroting zal de Nederlandse sector efficiënter kunnen produceren. Het is niet zeker dat de Vlaamse bedrijven kunnen blijven concurreren.

De brandstofprijzen zijn sinds 1999 sterk gestegen. De brandstofkosten maken ongeveer 20% van de totale kosten van een glastuinbouwbedrijf uit<sup>3</sup>. De stijgende brandstofprijzen zorgen voor stijgende kosten voor de glastuinbouwbedrijven en zetten de sector zwaar onder druk.

Het toenemende marktaandeel van de supermarkten resulteert in strengere leveringsvoorwaarden wat betreft prijs, kwaliteit en bijkomende criteria. Het gevolg is dat aan de producenten steeds bijkomende eisen gesteld worden waar niet altijd een bijkomende vergoeding tegenover staat.

#### *Sterktes*

De glastuinbouwsector beschikt over een performante afzetstructuur met de veilingen. Bovendien heeft de tuinbouwer zelf inspraak in deze structuur doordat de veilingen coöperatieve structuren zijn.

Daarnaast zijn de vennootschappen het meest ingeburgerd in deze sector (in vergelijking met andere land- en tuinbouwsectoren). Deze bedrijfsvorm stimuleert eerder een langere termijn visie dan de traditionele familiale bedrijfsstructuur. De vennootschappen vallen niet onder het traditionele, forfaitaire belastingsysteem. Het vennootschappen belastingsysteem stimuleert investeringen, doordat deze fiscaal aftrekbaar zijn, verspreid over een bepaald aantal jaren. Zodra de investering afgeschreven is, moet er meer belastingen betaald worden, wat nieuwe investeringen stimuleert. Vennootschappen zijn dan ook over het algemeen modernere bedrijven dan de traditionele familiale bedrijven.

De Vlaamse glastuinbouwsector kan bogen op een grote teelttechnische know-how, waardoor ze een kwalitatief hoogstaand eindproduct leveren. Dankzij de Flandria en Eurepgap labels en lastenboeken wordt de hoogstaande kwaliteit gegarandeerd naar de afnemers. De goede teeltkennis wordt mede gerealiseerd door de goede ondersteuning vanuit de praktijkcentra.

De glastuinbouw is steeds een 'vrije' sector geweest, zonder marktondersteuning vanuit het GLB. Hierdoor is de sector beter afgestemd op het produceren wat de consument vraagt.

Er zijn heel wat ontwikkelingen in de glastuinbouw die de energie-efficiëntie moeten verhogen. Zo is er het gesloten kassysteem, waarbij de warmte van de zomermaanden ondergronds opgeslagen wordt om in de winter te gebruiken. Ook het water- en nutriëntenverbruik worden geoptimaliseerd in dit systeem.

Warmtekrachtinstallaties zijn elektriciteitscentrales waar de restwarmte gerecupereerd wordt voor nuttige toepassingen zoals de verwarming van serres. Daardoor zijn warmtekrachtinstallaties veel efficiënter dan de opwekking van elektriciteit en warmte afzonderlijk in klassieke elektriciteitscentrales en stookketels. WKK kan de energiekost voor glastuinbouwbedrijven in toom houden en bovendien heeft men als tuinder met de combinatie van WKK en rookgasreiniging het voordeel van CO<sub>2</sub>-dosering. Recent is een nieuw besluit goedgekeurd door de Vlaamse regering wat de twee bestaande warmtekrachtbesluiten vervangt en een aantal problemen bij het opstarten en uitbaten van WKK-installaties oplost. Hierdoor wordt de WKK interessanter voor de tuinbouwer.

<sup>3</sup> Rendabiliteit van het Vlaamse tuinbouwbedrijf, CLE. Boekjaar 2003.

## Zwaktes

De Vlaamse glastuinbouwsector wordt deels gekenmerkt door kleinschalige bedrijven (zeker in vergelijking met Nederland, de grootste concurrent). Hierdoor kan de sector onvoldoende schaalvoordelen genieten, en zijn automatisatie en andere noodzakelijke modernisering onvoldoende mogelijk.

De glastuinbouw is een arbeidsintensieve sector, wat zorgt voor hoge productiekosten. De sector is nog onvoldoende geautomatiseerd.

De sector dient meer aandacht te besteden aan marktinnovatie. Het is niet voldoende een kwalitatief hoogstaand product voort te brengen, er dient ook aandacht besteed te worden aan marketing, en aan het identificeren wat juist de wensen van de consument zijn.

Door de snelle evoluties in de technologie van de glastuinbouw, is het bij een bedrijfsovername meestal noodzakelijk om volledig nieuwe serres op te richten.

Tabel 22: SWOT Glastuinbouw

	STERKTEN	ZWAKTEN
Intern	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Goede structuur ABC:</li> <li>✓ Coöperatieve afzetstructuur.</li> <li>✓ Vennootschappen meest ingeburgerd in deze sector</li> <li>✓ Kwalitatief hoogstaande eindproducten (Flandria en Eurepgap) en hoge productiviteit</li> <li>✓ Marktgerichte sector</li> <li>✓ Energiebesparende technieken beschikbaar (Warmtekrachtkoppeling, gesloten kassen)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Kleinschalige bedrijven.</li> <li>✓ Lage automatiseringsgraad/ arbeidsintensief</li> <li>✓ Voldoende innovatie?</li> <li>✓ Bij opvolging steeds nieuwe serres nodig (want snel verouderd)</li> </ul>
	KANSEN	BEDREIGINGEN
Extern	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Consumptie: stijgende wereldvraag naar fruit en groenten</li> <li>✓ Nieuwe consumentenvoorkeuren voeding (gezond,...)</li> <li>✓ Centrale ligging in Europa (afzetmarkt)</li> <li>✓ Uitbreiding EU zorgt voor toename aanbod legale, goedkope arbeidskrachten (seizoensarbeid)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Beperkte ruimte en verstedelijking: minder inpassingmogelijkheden voor bedrijven etc.</li> <li>✓ Ruimtelijk beleid en vergunningenbeleid: moeilijk nieuwe vestigingen en rechtsonzekerheid</li> <li>✓ Schaalvergroting in Nederland</li> <li>✓ Stijgende energieprijzen (hogere kosten)</li> <li>✓ Prijsdruk retailsector</li> </ul>

## c) SWOT Fruitteelt

### Kansen

Er is een stijging van de wereldvraag naar fruit en groenten. Verder kan er een trend opgetekend worden naar een veranderende consumentenvoorkeur voor meer gezonde voeding.

Door de centrale ligging in de EU is er een grote afzetmarkt, wat voor verse groenten en fruit belangrijk is.

Binnen de fruitsector zijn er kansen tot verbreding, dankzij de grote landschappelijke waarde van de boomgaarden. Hierdoor kunnen de bedrijven inspelen op het hoevetoerisme, en ook thuisverkoop is mogelijk (met bijvoorbeeld de nieuwe trend naar het zelf plukken van fruit). Op die manier kan meer toegevoegde waarde gecreëerd worden op bepaalde bedrijven.

De uitbreiding van de EU zorgt voor een toename van het aanbod legale, goedkope arbeidskrachten. Bovendien is sinds 1 juni 2006 de procedure voor de aanwerving van buitenlandse arbeidskrachten voor knelpuntberoepen (waaronder de land- en tuinbouw) sterk vereenvoudigd. Hierdoor is het mogelijk om de grote behoefte aan seizoenarbeiders op een goedkope en legale manier in te vullen. In de zomer van 2006 zijn al drie maal zoveel arbeidsvergunningen uitgeschreven, waarvan de meerderheid in de land- en tuinbouwsector. Dit jaar plukken 5.800 Oost-Europeanen het Vlaamse fruit, in 90 procent van de gevallen zijn het Polen.

In vergelijking met andere tuinbouwsectoren ondervindt de fruitsector weinig beperkingen op uitbreidingen, boomgaarden ondervinden weinig problemen met de landschappelijke inplanting en ook het verkrijgen van vergunningen verloopt relatief gemakkelijk.

#### *Bedreigingen*

Het weer, meer bepaald late vorst in het voorjaar of stormen in de zomer, kunnen zorgen voor sterke productieschommelingen in de fruitsector.

De fruitsector ondervindt een stijgende concurrentie, zowel vanuit het zuiden als vanuit Oost-Europa. In Oost-Europa heeft men onder andere een stabiel klimaat, waardoor de productie van kersen, krieken en pruimen zich al sterk naar die regio verplaatst heeft.

Het toenemende marktaandeel van de supermarkten resulteert in strengere leveringsvoorwaarden wat betreft prijs, kwaliteit en bijkomende criteria. Het gevolg is dat aan de producenten steeds bijkomende eisen gesteld worden waar niet altijd een bijkomende vergoeding tegenover staat.

#### *Sterktes*

De Vlaamse fruitsector kan bogen op een grote teelttechnische knowhow, waardoor ze een kwalitatief hoogstaand eindproduct leveren. Dankzij het Flandria label en lastenboek wordt de hoogstaande kwaliteit gegarandeerd naar de afnemers. De goede teeltkennis wordt mede gerealiseerd door de goede ondersteuning vanuit het proefcentrum voor fruitteelt (PCF). Bovendien heeft Vlaanderen een geschikt microklimaat voor de teelt van peren wat bijdraagt aan de hoge kwaliteit van het product.

De fruitsector is steeds een 'vrije' sector geweest, zonder marktondersteuning vanuit het GLB. Hierdoor is de sector beter afgestemd op het produceren wat de consument vraagt.

De European Fruit Cooperation (EFC), een koepel van drie coöperatieve veilingen in België, Nederland en Duitsland en de grootste erkende producentenorganisatie in de Europese fruitsector, werkt aan het op punt stellen van nieuwe appelrassen. Greenstar en Kanzi zijn hier voorbeelden van. Deze nieuwe appels zijn zogenaamde clubrassen. Belangrijke principes in een club zijn een strikte aanbodbeheersing en strenge kwaliteitscontrole, met centrale sortering en commercialisering. Op die manier probeert EFC te voorkomen dat de nieuwe appelrassen afglijden tot een bulkproduct zoals Jonagold en Elstar.

#### *Zwaktes*

De Vlaamse fruitbedrijven zijn meestal kleinschalig, wat problemen geeft naar het efficiënt inzetten van machines en dergelijke. De bedrijven hebben weinig schaalvoordelen.



In de fruitsector is er een lage mechanisatiegraad. De pluk en snoei van de bomen zijn arbeidsintensief, waardoor er een grote vraag naar seizoenarbeiders is.

In de fruitsector wordt onvoldoende samengewerkt tussen de verschillende schakels in het Agribusiness complex van het fruit. Door het niet efficiënt werken van de keten wordt de kostprijs verhoogd. Zo speculeren de telers bijvoorbeeld sterk over het tijdstip waarop het fruit op de markt gebracht wordt, wat een continue toelevering bemoeilijkt. Ook de samenwerking met handel en exporteurs verdient meer aandacht

Tabel 23: SWOT Fruitteelt

	STERKTEN	ZWAKTEN
Intern	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ teelttechnische know-how en kwalitatieve eindproducten</li> <li>✓ marktgerichte sector</li> <li>✓ innovatie (vb clubbrassen)</li> <li>✓ performante telersverenigingen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ kleinschalige bedrijven</li> <li>✓ lage mechanisatiegraad</li> <li>✓ gebrek aan ketenwerking</li> </ul>
	KANSEN	BEDREIGINGEN
Extern	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ consumptie: stijgende wereldvraag naar fruit</li> <li>✓ nieuwe consumentenvoorkeuren voeding (gezond...)</li> <li>✓ centrale ligging in Europa (afzetmarkt)</li> <li>✓ verbreding (thuisverkoop, toerisme...)</li> <li>✓ uitbreiding EU zorgt voor toename aanbod legale, goedkope arbeidskrachten (seizoensarbeid)</li> <li>✓ weinig beperkingen op uitbreiding (ruimtelijk en vergunningenbeleid)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ sterke productieschommelingen als gevolg van het weer</li> <li>✓ concurrentie uit het Zuiden (appel) en Oost Europa (kersen, krieken pruimen)</li> <li>✓ prijsdruk retailsector</li> </ul>

### 2.1.8.3 Toekomstbeelden en keuze streefbeeld 2013

**Fout! Verwijzingsbron niet gevonden.** 24 geeft een overzicht van de eindproductiewaarde voor de drie productieactiviteiten in 2004 en de drie geschatte waarden in 2013. De trendanalyse geeft een geschatte eindproductiewaarde voor een zich verder zettende trend. In de workshop werd een geschatte eindproductiewaarde voorgesteld op basis van de SWOT en de SOR-analyse. In de structurele analyse werd rekening gehouden met de drijvende krachten. In de laatste kolom staat de uiteindelijk aangenomen waarde – het zogeheten streefbeeld – voor 2013.

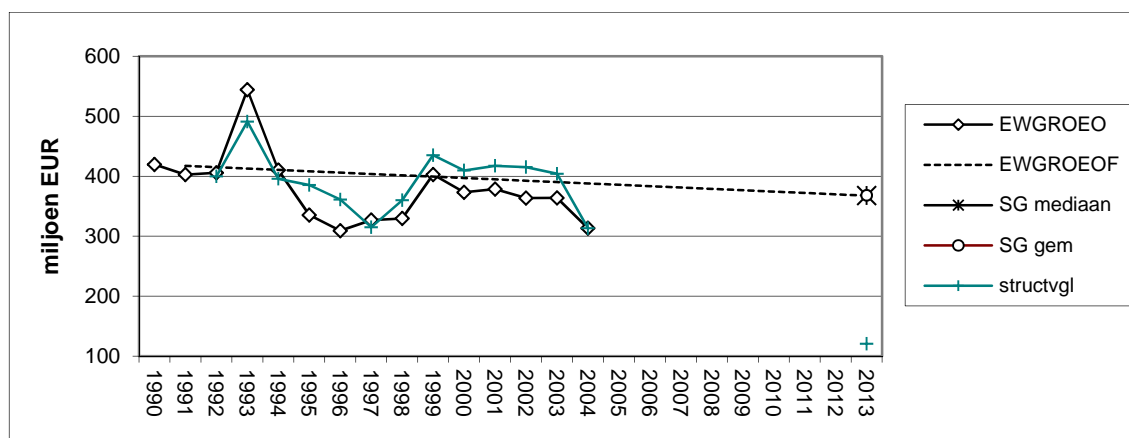
Tabel 24: De eindproductiewaarde per activiteit in 2004 en de geschatte waarde in 2013 volgens de verschillende methodes, in miljoen EUR

	Eind-productie waarde in 2004	Geschatte waarde in 2013 volgens de trendanalyse	Geschatte waarde in 2013 volgens de suggesties van de workshop	Geschatte waarde in 2013 volgens de structurele analyse	Finale aangenomen waarde 2013
		<b>3 Toekomstbeelden</b>			<b>Streefbeeld</b>
Groenten in open lucht	313,2	367,6	368,4	200,4	368

Groenten onder glas	256,9	383,8	423,6	262,8	423
Fruit	303,5	358,9	347,5	367,6	360*

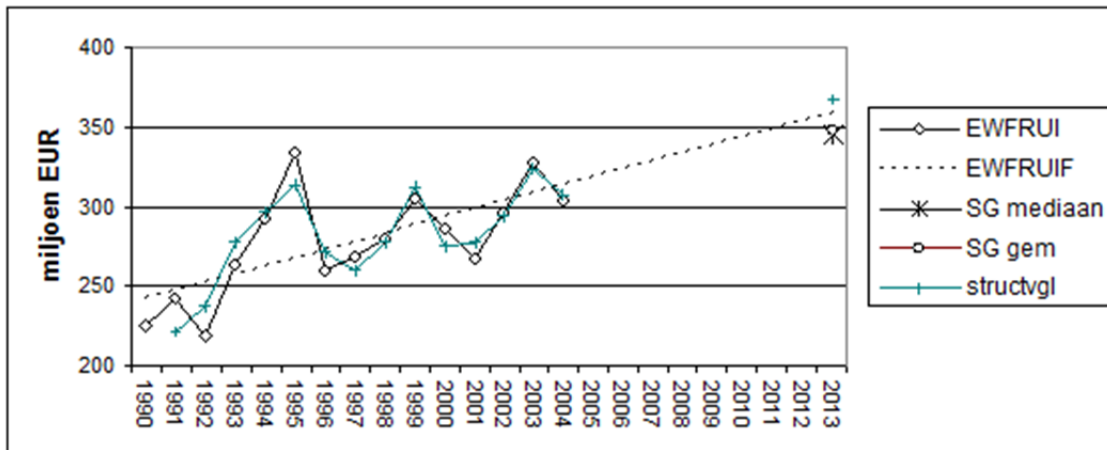
Er wordt verwacht dat de eindproductiewaarde van **groenten in open lucht** zal stijgen (figuur 45).

Deze verwachting is vooral een weerspiegeling van de evoluties in het ABC. Enerzijds wordt het moeilijk voor diepvriesproducten om nog schapruimte te krijgen in supermarkten. Anderzijds wordt gesteld dat het volume diepvriesgroenten op een plateau zit, maar niet zal afnemen. De prijzen zullen terug stijgen, omdat de verwerkende sector geen voorraden meer heeft (momenteel bestaat een tekort aan aanbod van groenten en fruit) en omdat de groenteprijzen mee zullen stijgen met de graanprijzen. Daarenboven wordt de evolutie in de eindproductiewaarde positief beïnvloed door een grote export en het strenger worden van het milieubeleid (een grotere hoeveelheid mest moet verwerkt en geëxporteerd worden waardoor veetelers bereid zijn om een hogere prijs te betalen om mest af te zetten op het areaal groenten). Uiteindelijk wordt de finale waarde (het streefbeeld 2013) vastgelegd op een hoger niveau dan 2004 (nl. 368 miljoen EUR). Deze waarde is hoger dan de waarde van de structurele analyse, waarin de negatieve invloed van de uitbreiding van de EU sterker doorweegt.



Figuur 45: Eindproductiewaarde groenten in open lucht: werkelijke waarde 1990-2004 (EWGROEO), trendberekening 1990-2013 (EWGRAAF ----), stuurgroep keuze 2013 (SG mediaan\* en SG gem°) en structurele verklaring 1992-2004 (structvgl) en schatting 2013(+), in miljoen EUR.

In de **fruit**sector is groeipotentieel, maar jaren van groei zullen gevolgd worden door jaren van afname. De eindproductiewaarde van fruit wordt gekenmerkt door een cyclus van ongeveer vijf jaar. De stijgende trend (**Fout! Verwijzingsbron niet gevonden.**46) is vooral het gevolg van de teelt van peren en in mindere mate van de teelt van clubrassen van appels. De evolutie in eindproductiewaarde van fruit wordt negatief beïnvloed door een uitbreiding van de EU (de toegenomen concurrentie heeft een grotere invloed dan de uitbreiding van de afzetmarkt). Een eventuele afname van de versnippering van het landschap en een toename van de export van fruit daarentegen zorgen voor een toename van de eindproductiewaarde. Dit alles leidt tot een finale waarde (het streefbeeld 2013) hoger dan die van 2004 (nl. 360 miljoen EUR).



Figuur 46: Eindproductiewaarde fruit: werkelijke waarde 1990-2004 (EWFRUI), trendberekening 1990-2013 (EWGRAF -----), stuurgroep keuze 2013 (SG mediaan\* en SG gem°) en structurele verklaring 1992-2004 (structvgl) en schatting 2013(+), in miljoen EUR.

#### 2.1.8.4 Streefbeeld 2020

Voor de voorspelling van de eindproductiewaarde voor 2020 werd een opdeling gemaakt volgens drie scenario's: een referentiescenario, een regionaal scenario en een globaal scenario. De resultaten van de structurele analyse in combinatie met de SOR (Strategic Orientation Round) zijn voor de drie scenario's samengevat in onderstaande tabel. De eindproductiewaarde volgens de structurele analyse wordt naar 2020 aangepast in functie van de SOR. **Fout! Verwijzingsbron niet gevonden.** 25 geeft met andere woorden de streefbeelden 2020 van de verschillende productieactiviteiten onder de drie scenario's weer. De meerwaarde moet voornamelijk gezocht worden in de algemene (richting van de) evolutie.

Tabel 25: Eindproductiewaarden (streefbeelden) in 2020 volgens de aangepaste structurele analyse en evolutie van de eindproductiewaarde in het referentiescenario, het globale scenario en het regionale scenario naar 2020 in vergelijking met 2013, in miljoen EUR.

	2004-2013	EW 2020, referentie		EW 2020, globaal		EW 2020, regionaal	
		*miljoen EUR	2013-2020, referentie	*miljoen EUR	2013-2020, globaal	*miljoen EUR	2013-2020, regionaal
Groenten in open lucht	++	442	++	405	++	478	++
Groenten onder glas	+++	635	+++	592	++	635	+++
Fruit	++	540	+	504	++	540	+++

#### Legende:

- + voor een verwachte stijging onder 10%;
- ++ voor een verwachte stijging tussen 10% en 50%;
- +++ voor een verwachte stijging van meer dan 50%;
- voor een verwachte daling kleiner dan 10%;
- voor een verwachte daling tussen 10% en 50% en
- voor een verwachte daling onder de 50%.

### **a) Groenten in open lucht**

De grootste kansen voor groenten in open lucht worden gezien in het *regionale scenario* waarbij de interne sterktes (de teelttechnische knowhow en de marktgerichtheid van de sector) ten volle kunnen worden benut zodoende in te spelen op de potenties van een stijgende consumptie binnen een regionaal georiënteerde marktscenario. De algemene teneur is echter dat de toonaangevende verwerkende sector in het verleden belangrijke kansen heeft laten liggen wat betreft het differentiëren van het gamma aan afgewerkte eindproducten, met name het versnijden van groenten (= het zogenaamde vierde gamma<sup>4</sup>). Doordat de verwerkende sector zich de afgelopen decennia nagenoeg uitsluitend heeft georiënteerd op de diepvriesverwerking, zou het nu te laat kunnen zijn om alsnog in te spelen op de groeiende markt van afgewerkte eindproducten. Een bijkomende bedreiging die aangehaald wordt is de waterkwantiteit. In het globale scenario kan dit probleem door de sector zelf in de toekomst opgelost worden, wat echter niet het geval is in het regionale scenario. De globale evolutie in eindproductiewaarde wordt voor dit scenario uiteindelijk toch positief ingeschat (een stijging van 30% in eindproductiewaarde tussen 2013 en 2020).

In het *globale scenario* worden de zwaktes (kleinschalige, arbeidsintensieve landbouwbedrijven met intensief gebruikte percelen) als een ernstige hindernis beschouwd om de kansen die de toonaangevende verwerkende sector alsnog zou bieden ten volle te benutten. De impact van de consumptie op deze activiteit is voornamelijk afhankelijk van het geloof in niches of niet. De evolutie in eindproductiewaarde is volgens de structurele analyse minder positief dan in het regionale scenario (10%).

Het is opmerkelijk dat de zwaktes die de sector vandaag kenmerken (kleinschalige, arbeidsintensieve landbouwbedrijven met intensief gebruikte percelen) in het *referentiescenario* als sterktes worden beschouwd: net de kleinschaligheid van de landbouwbedrijven biedt de noodzakelijke flexibiliteit om bij tegenvallende teelten omschakelingen te kunnen doorvoeren zonder al te grote verliezen. De evolutie in eindproductiewaarde ligt tussen de streefwaarden van het regionale en het globale scenario, namelijk op 20%.

### **b) Groenten onder glas**

De grootste kansen voor de groenten onder glas worden gezien in het *globale scenario* waarbij de interne sterktes (de goede structuur van de agribusinesscomplexen, de kwalitatieve eindproducten, de marktgerichte sector en de energiebesparende technieken) ten volle kunnen worden benut zodoende in te spelen op de potenties die verbonden zijn aan de centrale ligging binnen de Europese afzetmarkt. De toename van het aanbod aan legale, goedkope arbeidskrachten (voor seizoensarbeid) wordt voornamelijk als een kans gezien om de zwakte die de sector kenmerkt (kleinschaligheid, lage automatiseringsgraad, arbeidsintensief) op te lossen. Dit geldt ook voor het *referentiescenario*, maar des te meer voor het globale scenario. Daartegenover staat echter dat in het globale scenario de zwaktes van deze productieactiviteit als een ernstige handicap worden beschouwd om kansen zoals stijgende consumptie of uitbreiding van de afzetmarkt naar de EU ten volle te kunnen benutten, zeker bij verder stijgende energieprijzen. De kleinschaligheid van de bedrijven is in deze productieactiviteit niet zozeer een voordeel, deze bedrijven zijn namelijk niet noodzakelijk flexibeler (zoals wel het geval is bij groenten in open lucht). Over het algemeen zorgen de zwaktes en de bedreigingen van groenten onder glas ervoor dat de eindproductiewaarde in het globale scenario minder sterk stijgt dan in de andere scenario's (40%).

Voor het *regionale scenario* geldt de beperkte ruimte (en de rechtszekerheid hieromtrent) als voornaamste handicap door het belang dat aan het landschap en de groene ruimte wordt gehecht

<sup>4</sup> Het versnijden van groenten is het vierde gamma, naast de andere gamma's vers niet-behandeld, vers en verpakt en diepgevroren of geconserveerd.

in dit scenario. De perspectieven zijn hier wel positiever dan in het globale scenario (een stijging van 50%) doordat binnenlandse consumptie een belangrijke kans wordt. Kwaliteit geldt hier bovendien als een belangrijke sterkte.

Ook binnen het *referentiescenario* wordt een stijging in eindproductiewaarde van 50% geschat. Doordat dit scenario ook een globaal karakter heeft, maar bovendien ook belang hecht aan kwaliteitsproductie is deze sterkte belangrijker dan in het globale scenario. Bijgevolg is de stijging in eindproductiewaarde groter dan in het globale scenario

### c) *Fruitteelt*

De grootste kansen voor de fruitteelt worden gezien in het *regionale scenario* waarbij de interne sterktes (teelttechnische expertise, marktgerichtheid van de sector en innovatie) ten volle kunnen worden benut zodoende in te spelen op de stijgende consumptie in een regionaal georiënteerde markt (met veel vraag naar nicheproducten). De typische kleinschaligheid zal bij dergelijke niche productie minder nadelig zijn. De toenemende concurrentie zal in het regionale scenario minder belangrijk worden omdat vooral de regionale omgeving als afzetmarkt dient. Daartegenover staat dat strengere restricties m.b.t. ruimtelijke randvoorwaarden in het regionale scenario een belemmering kunnen vormen voor de innovatie van de sector. Algemeen wordt de evolutie wel positief ingeschat (een stijging in eindproductiewaarde van 50%).

Minder strikte wetgeving rond uitbreidingen zal in het *globale scenario* de sector in staat stellen om verder te innoveren en te experimenteren. Ook hier geldt dat de toename van het aanbod aan legale, goedkope arbeidskrachten (voor seizoensarbeid) als een kans wordt gezien om de zwakte die de sector kenmerkt op te lossen (kleinschaligheid, lage mechanisatiegraad, gebrek aan ketenwerking). De zwaktes worden in dit scenario wel als een serieuze handicap beschouwd bij toenemende concurrentie uit het Zuiden (appelen) en Oost-Europa (kersen, krieken, pruimen) en bij toenemende prijsdruk vanuit de retailsector. De stijging in eindproductiewaarde is onder dit scenario dan ook minder sterk, namelijk 40% tussen 2013 en 2020.

Ook in het *referentiescenario* vormt de concurrentie uit het Zuiden en Oost-Europa een belangrijke bedreiging die echter minder groot is dan onder het globale scenario. Bovendien zorgen de sterktes van de sector ook hier dat een aantal belangrijke kansen worden benut, maar in mindere mate dan onder het regionale scenario. Dit betekent een stijging in eindproductiewaarde die vergelijkbaar is met het regionale scenario (50%).

Vooraf voor de productieactiviteit fruit zorgt omgaan met de bedreiging van productieschommelingen ten gevolge van het weer voor een moeilijke schatting onder de drie scenario's.

#### 2.1.8.5 **Verwachte productiviteit in 2013 en 2020**

De bekomen streefbeeld 2013 en 2020, uitgedrukt onder de vorm van eindproductiewaarde werden omgezet naar een ruimtebehoefte op basis van de verwachte economische productiviteit van de verschillende productieactiviteiten in 2013 en 2020. Aangezien de gebruikte eindproductiewaarden uitgedrukt zijn in lopende prijzen, is het noodzakelijk om de productiviteit ook in lopende prijzen uit te drukken, waardoor deze economische productiviteit een prijseffect (inflatie) alsook een technisch effect bevat. Een overzicht voor de drie productierichtingen van de tuinbouw wordt in **Fout! Verwijzingsbron niet gevonden.**<sup>26</sup> gegeven.

Tabel 26: Economische productiviteit, per productieactiviteit, 1990, 1995, 2000, 2004, 2013 en 2020, in EUR/ha.

Economische productiviteit, euro per ha	1990	1995	2000	2004	2013	2020
groenten in open lucht	18494	14245	14356	11290	17508	17933

teelten onder glas	240459	197510	250269	174745	237438	235072
fruitteelt	18985	24539	19516	20115	21534	21534

De technische productiviteit van **groenten in open lucht** is sinds 1990 sterk toegenomen van 16 ton/ha tot 24 ton/ha in 2004. Deze stijging wordt verwacht zich door te zetten naar 2013 en 2020, weliswaar afgezwakt. Daarnaast vertoont de gemiddelde prijs voor openlucht groenten een dalende trend tussen 1990 en 2004. In 2020 geeft deze trend aanleiding tot een prijs van 0 EUR. Omdat dit geen realistische verwachting is, wordt aangenomen dat de prijs op een gemiddeld niveau (van de laatste vijf jaar) zal blijven. Hierdoor neemt de economische productiviteit naar 2013 en 2020 toe.

De technische productiviteit voor **teelten onder glas** is gedaald tussen 1990 en 2000 maar stijgt daarna tot 2004. De stijging in de laatste jaren is echter beperkt in vergelijking met de jaren ervoor waardoor we verwachten dat tot 2013 en 2020 deze productiviteit terug zal dalen (maar beperkt). De gemiddelde prijs voor groenten onder glas (wat natuurlijk een grote groepering is) schommelt sterk tussen 1990 en 2004 waardoor naar de toekomst toe een gemiddelde waarde wordt genomen als referentie. De combinatie van de technische productiviteit en prijs zorgt voor een lichte daling in de economische productiviteit naar 2013 en 2020 toe.

De technische productiviteit van **fruitteelt** (ton appels en peren per hectare) schommelt sterk tussen 1990 en 2004, daarom wordt naar 2013 en 2020 niet met een trend gewerkt, maar wordt de gemiddelde waarde overgenomen. Ook de prijs schommelt jaarlijks sterk, waardoor ook hiervoor de gemiddelde waarde wordt genomen voor 2013 en 2020. Bijgevolg wordt de economische productiviteit constant verondersteld tussen 2013 en 2020 op een gemiddelde waarde bepaald door de waarden van 1990 tot 2004.

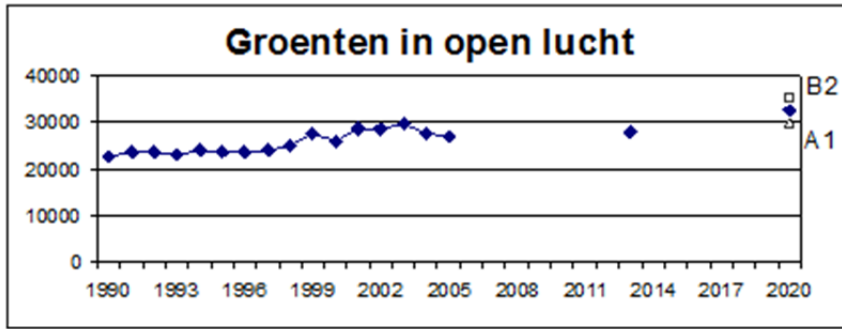
#### 2.1.8.6 Netto-ruimtebehoefte

De resultaten voor de netto-oppervlakte (cultuuroppervlakte volgens de 15 metelling van het NIS) in zowel 2013 als 2020 (voor drie scenario's) worden weergegeven in **Fout! Verwijzingsbron niet gevonden**.<sup>27</sup> Deze netto-oppervlakten worden steeds bekomen door de streefcijfers (eindproductiewaarden) te delen door de verwachte productiviteit zoals hierboven beschreven. Voor groenten in open lucht verwacht men in 2013 een gevraagde netto-oppervlakte van 27.857 ha, voor groenten onder glas 1.782 ha en voor fruitteelt 16.718 ha.

Tabel 27: Gevraagde netto-oppervlakte per productieactiviteit, 2005, 2013 en 2020, in ha.

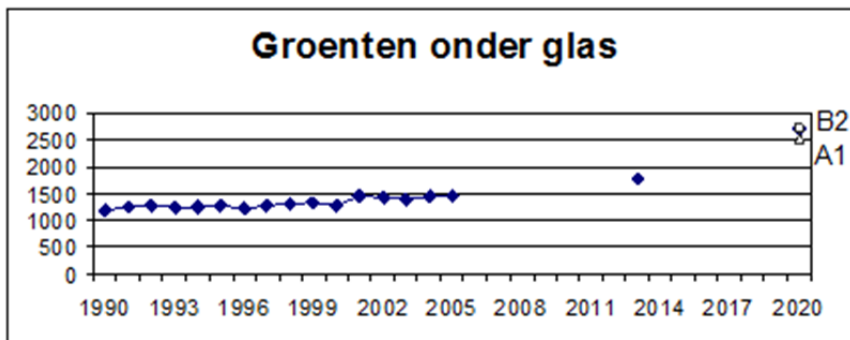
<b>Gevraagde netto-oppervlakte (ha)</b>	2005	2013	2020, referentie	2020, regionaal	2020, globaal
<i>Groenten in open lucht</i>	26.912	27.857	32.630	35.288	29.899
<i>Groenten onder glas</i>	1.456	1.782	2.701	2.701	2.518
<i>Fruitteelt</i>	14669	16.718	25.076	25076	23405

De combinatie van een stijgende economische productiviteit en een stijgende eindproductiewaarde zorgt in het geval van de **groenten in open lucht** voor een licht stijgende vraag naar ruimte in 2013 tot net geen 300.000 ha en een verdere toename tot 2020 tot iets meer dan 300.000 ha (figuur 47). Wanneer naar 2020 wordt gekeken vanuit een regionaal scenario stijgt de vraag verder en vanuit een globaal scenario daalt de vraag naar ruimte in vergelijking met het referentiescenario.



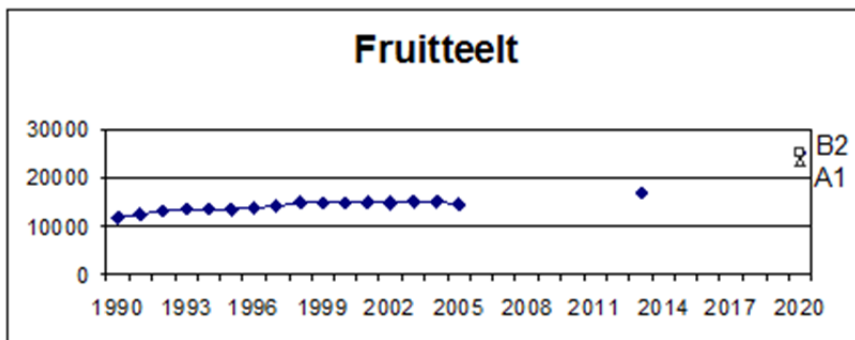
Figuur 47: Cultuuroppervlakte groenten in open lucht, 1990 tot 2004, en de nettovraag naar landbouwgrond voor teelt van groenten in open lucht, 2013 en 2020 (3 scenario's (A1=globaal scenario, B2=regionaal scenario)), in ha.

De productieactiviteit **groenten onder glas** zal in de toekomst meer ruimte nodig hebben (**Fout! Verwijzingsbron niet gevonden.**48). Tegen 2020 wordt bijna een verdubbeling van de nood aan ruimte verwacht, tot meer dan 2.500 ha t.o.v. 1.500 ha in 2006. Dit is voornamelijk te verklaren door de verwachte positieve evolutie van de eindproductiewaarde. De verschillende scenario's leiden tot zeer gelijkaardige resultaten.



Figuur 48: Cultuuroppervlakte groenten onder glas, 1990 tot 2004, en de nettovraag naar landbouwgrond voor teelt van groenten onder glas, 2013 en 2020 (3 scenario's (A1=globaal scenario, B2=regionaal scenario)), in ha.

De combinatie van een toename in eindproductiewaarde van **fruitteelt** met een constante productiviteit zorgt voor een toename in de vraag naar ruimte (**Fout! Verwijzingsbron niet gevonden.**9). In 2020 wordt een sterke toename in de vraag naar ruimte verwacht, tot 250.000 ha, weinig verschillend volgens scenario.



Figuur 49: Cultuuroppervlakte fruit, 1990 tot 2004, en de nettovraag naar landbouwgrond voor fruitteelt, 2013 en 2020 (3 scenario's (A1=globaal scenario, B2=regionaal scenario)), in ha.

### 2.1.8.7 Totale bruto-ruimtebehoefte

De bruto vraag naar landbouwgrond voor 2013 en 2020 wordt berekend als de vermeerdering van de netto vraag van elke productieactiviteit (cultuuroppervlakte) met de sectorspecifieke tarraoppervlakte, uitgedrukt als een percentage van de netto-oppervlakte. Hierbij wordt bovendien de stalruimte nodig voor varkens, leghennen en braadkippen geteld, ook vermeerderd met de sectorspecifieke tarraoppervlakte.

Voor 2020 wordt het tarrapercentage gedifferentieerd naar de twee types van bedrijfsmodellen ketenbedrijven en partnerschapsbedrijven.

De totale bruto-ruimtebehoefte van de tuinbouw in 2013 en in 2020 (volgens de drie scenario's) wordt weergegeven in **Fout! Verwijzingsbron niet gevonden.**27. Voor groenten in open lucht zal in 2013 34.357 ha nodig zijn, voor groenten onder glas 4.151 ha en voor fruitteelt 17.108 ha.

Tabel 28: Gevraagde bruto-oppervlakte per productieactiviteit, 2005, 2013 en 2020, in ha.

Gevraagde bruto-oppervlakte (ha)	2005	2013	2020, referentie	2020, regionaal	2020, globaal
Groenten in open lucht	33.183	34.357	39.939	43.357	36.457
Groenten onder glas	3.392	4.151	5.935	5.935	5.533
Fruitteelt	15.006	17.108	25.638	25.650	23.918

Besluit:

Zowel voor de groenten in open lucht, groenten onder glas én de fruitsector wordt voor de verschillende scenario's nog een uitbreiding van de productie verwacht. Toenemende ruimtebehoefte en toenemende productie maken de noodzaak aan een performant afleesinstrument overduidelijk. Investeren in producentenorganisaties blijft voor Vlaanderen een grote noodzaak en prioriteit.

### 2.1.8.8 Trends in de markten

In telegramstijl kunnen een aantal belangrijke markttrends als volgt samengevat worden:

- Het globale marktvolume lijkt zich te stabiliseren
- Het ontstaan van nieuwe producerende en exporterende landen
- Het speelveld wordt globaler en competitiever
- Marktpolarisatie van koopjesjagers versus kwaliteitszoekers
- Stagnatie van de consumptie
- Blijvende druk op de marges
- Groeiende focus op gezondheid en wellness bij de consument
- Groeiende vraag naar voorbereide groenten en fruit (voorgesneden fruit en salades)
- De categorie vers blijft belangrijk voor de retailers en ook in de ganse voedingservice
- In de retail consolidatie in grotere eenheden
- De retail stelt steeds striktere eisen en legt verplichtingen op
- Private labels worden sterker



### 2.1.8.9 SWOT BIO

Er is een aparte SWOT analyse opgemaakt voor de biologische sector (tabel 29).

#### *Kansen*

Biologische voeding en de 'seizoenen' zijn opnieuw populair. Genieten van het leven en gezonde voeding passen in die trend. De vraag is dan ook groter dan het aanbod, dat vooral afhankelijk is van lokale productie. Biologische producenten profileren hun product als ambachtelijk of als degelijk product. De grootdistributie ziet biologische producten dan weer als een middel om zichzelf te differentiëren, terwijl de supermarkten, samen met de consument, vragende partij zijn naar meer bioproducten. Daarnaast is er ook vanuit de overheid aandacht voor bio en de link met gezondheid. Biologische landbouw kan kansen bieden voor meer werkgelegenheid in de sector. De lichte gebruikers kunnen zware gebruikers worden als men zich hierop zou concentreren.

#### *Bedreigingen*

Biologische producten worden soms als 'exclusieve' producten aanzien of worden als een 'rage' beschouwd. Niet alle consumenten zijn bereid meer te betalen en verwerkte biologische producten worden als minder 'puur' aanzien. Daarnaast is er een zelfvoorzieningsgraad bij de consument via bv. een moestuintje. Er is een sterke concentratie in enkele grootdistributieketens. De omschakelingsperiode betekent een teeltrisico, een marktrisico en gaat gepaard met hoge productiekosten. Ook banken geven niet gemakkelijk krediet aan biologische telers.

#### *Zwakten*

De productiekost die gepaard gaat met biologische landbouw is hoog, terwijl het rendement laag is. De Vlaamse productie is nog steeds veel lager dan de vraag, ook de continuïteit van het aanbod is niet verzekerd. Verse producten zijn buiten het seizoen bv. niet beschikbaar. Verse producten zien er soms ook anders uit dan producten uit de gangbare teelt. Daarnaast zijn de actoren vaak niet georganiseerd en kunnen zij de vraag naar grotere partijen dus niet aan. Zij kunnen hiertoe ook niet voldoende overtuigd worden. De omschakelingsperiode kan ook gepaard gaan met problemen: imago, kosten, bereidwilligheid laag bij gangbare telers, ... Bestaande biologische bedrijven hebben dikwijls weinig marge om uit te breiden, opvolging van deze bedrijven is niet verzekerd, specialisatie ontbreekt soms. Bovendien wordt de afstand tussen biologische en gangbare en/of geïntegreerde teelt kleiner.

#### *Sterkten*

Deze vorm van landbouw is duurzaam en eerlijk, de producten zijn gezond, milieu- en diervriendelijk en puur. Biologische voeding heeft het imago van kwaliteitsvoeding en valt bij een breder publiek in de smaak. Daarnaast zien veel consumenten bioproducten als streekproducten (van eigen bodem) en is er een groeiend gamma beschikbaar (verwerkte producten).

Tabel 29: SWOT BIO

	STERKTEN	ZWAKTEN
Intern	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Het is een duurzame en eerlijke landbouw</li> <li>✓ product-benefits: gezond (functioneel), milieu- en diervriendelijk (ethisch) en puur (smaak van vroeger)</li> <li>✓ bio heeft een imago van kwaliteitsvoeding</li> <li>✓ valt bij een brede doelgroep in de smaak</li> <li>✓ bioproducten zijn in consumentenogen ook streekproducten (van bij ons)</li> <li>✓ groeiend gamma (vooral verwerkte producten)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ hogere productiekost (lagere rendementen)</li> <li>✓ Vlaamse productie is beduidend lager dan de vraag</li> <li>✓ beperkt aanbod en assortiment vers</li> <li>✓ verse producten niet beschikbaar buiten het seizoen</li> <li>✓ continuïteit van aanbod niet verzekerd</li> <li>✓ vele actoren opereren individueel en kunnen vraag naar grotere partijen niet aan</li> <li>✓ uitzicht van verse producten vooral groenten en fruit (vervormd)</li> <li>✓ niet overal beschikbaar (distributie)</li> <li>✓ bio-telers kunnen moeilijk overtuigd worden om samen te werken</li> <li>✓ omschakelingsperiode is lang en dit kan financiële problemen geven voor teler</li> <li>✓ weinig gangbare telers zijn bereid over te schakelen</li> <li>✓ imago-probleem: een teler die wil omschakelen wordt soms als niet normaal bekeken</li> <li>✓ bestaande biobedrijven hebben zeer weinig capaciteit of marge om uit te breiden of te experimenteren</li> <li>✓ de opvolging van bedrijven is dikwijls niet verzekerd</li> <li>✓ de afstand tussen bio en traditionele en geïntegreerde teelt wordt kleiner</li> <li>✓ sommige bio-telers zijn onvoldoende gespecialiseerd in een beperkt aantal producten</li> </ul>
	KANSEN	BEDREIGINGEN
Extern	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ bio is 'in' (past in trend back-to-basic)</li> <li>✓ bio profileren als ambachtelijk of degelijk product</li> <li>✓ seizoenen zijn terug 'in'</li> <li>✓ leven, genieten en gezonde voeding zijn in trek</li> <li>✓ bio is publiekstrekker voor grootdistributie (middel om te differentiëren)</li> <li>✓ supermarkten zijn vragende partij voor meer bio</li> <li>✓ aandacht van de overheid voor gezondheid en bio</li> <li>✓ nieuwe kansen voor werkgelegenheid en platteland</li> <li>✓ de vraag is groter dan de lokale productie</li> <li>✓ zich concentreren op light users</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ bio wordt soms als te exclusief gezien</li> <li>✓ niet alle consumenten zijn bereid om meer te betalen voor bio</li> <li>✓ verwerkte biologische producten worden minder als 'puur' aanzien</li> <li>✓ sterke concentratie grootdistributieketens</li> <li>✓ zelfvoorziening consument (eigen tuin is het best?)</li> <li>✓ bio is maar een rage in de ogen van de non-believers bij zowel consument als producent</li> <li>✓ banken geven niet gemakkelijk krediet aan bio-telers</li> <li>✓ omschakelingsperiode betekent veel teeltrisico, groot marktrisico en hogere productiekosten die nog niet vergoed worden aan gangbare bio-prijzen</li> </ul>

#### 2.1.8.10 SWOT diepvriessector

In Vlaanderen is de sector van de verwerkte groenten een zeer belangrijke sector. Op het gebied van diepvriesgroenten staan we mee aan de wereldtop. Daarom leek het aangewezen om voor deze specifieke sector een afzonderlijke SWOT-analyse te maken (tabel 30).

##### *Kansen*

Onderlinge concurrentie tussen verwerkers stimuleert de vernieuwing. Daarentegen is er weinig concurrentie vanuit Oost-Europa wegens klimatologische beperkingen en beperkte innovatie. Ook binnenlands zijn er weinig nieuwkomers wegens de hoge investeringen, specifieke kennisvereiste, schaalgrootte van de huidige spelers, lage winstmarges en moeilijke toegang tot distributiekanaalen. Bestaande bedrijven kunnen geografisch uitbreiden en hun risico spreiden. Er is een groeiende vraag vanuit de catering, de voedingsindustrie en de kleinhandel. Productinnovatie vindt plaats op vlak van soorten, verpakkingen, producteigenschappen, mixen, bio en bereide maaltijden.

##### *Bedreigingen*

Bodemmoetheid zou kunnen leiden tot verschuiving van productiegebieden, daarnaast is de beschikbaarheid van gronden in Vlaanderen een risico. De groeiende macht van de distributie legt een blijvende druk op de prijzen van het eindproduct. Groei is enkel mogelijk als de vraag stijgt, terwijl de kans op stagnatie eerder groot is. Concurrentie uit Oost-Europa wordt mogelijk vanwege lage productiekosten en grotere beschikbaarheid van grond.

##### *Zwakten*

Vlaanderen heeft een kleine thuismarkt. De sector werkt tegen lage marges en kent hoge loonlasten. De betrokken producentenorganisaties zijn nieuw en onervaren (bij het schrijven van deze tekst) en hebben weinig naambekendheid. De beschikbaarheid van het basisproduct komt in het gedrang door o.a. concurrentie met andere landbouwgewassen.

##### *Sterkten*

De producentenorganisaties hebben een groeiende impact. Ze liggen centraal en in de nabijheid van hun klanten, daarnaast liggen de landbouwbedrijven in de nabijheid van de verwerkers. Zij geven blijk van hoge flexibiliteit en zijn bereid huismerken te leveren aan de distributie. Het zijn meestal onafhankelijke familiebedrijven met een sterk engagement. Het management professionaliseert. Automatisatie laat toe om personeelskosten binnen de perken te houden. De bedrijven kennen schaalvoordelen en hebben van bij het begin een sterke exportoriëntatie gehad. Daarnaast wordt gewerkt met contractteelt wat garanties biedt m.b.t. prijs, volume, kwaliteit en transactierisico's.

Tabel 30: SWOT diepvriesgroenten

	<b>STERKTEN</b>	<b>ZWAKTEN</b>
<b>Intern</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ groeiende impact van telersverenigingen</li> <li>✓ centrale ligging en nabijheid van klanten</li> <li>✓ nabijheid van landbouwbedrijven bij de verwerkers</li> <li>✓ beschikbaarheid van goedkope grondstoffen in het verleden</li> <li>✓ ondernemerscultuur in Vlaanderen</li> <li>✓ schaalvoordelen</li> <li>✓ verwerkingsbedrijven geven blijk van relatief hoge flexibiliteit</li> <li>✓ vlotte bereidheid tot leveren van huismerken aan distributie</li> <li>✓ meestal onafhankelijke familiebedrijven gebaseerd op familiekapitaal met sterk engagement van management en zonder te veel overhead</li> <li>✓ professionalisering van het management en automatisering</li> <li>✓ automatisatie laat toe om personeelskosten binnen de perken te houden</li> <li>✓ sterke exportoriëntatie van in het begin</li> <li>✓ contractueel geeft garanties over prijs, volume, kwaliteit en transactierisico's</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Vlaanderen heeft maar een kleine thuismarkt</li> <li>✓ De sector werkt tegen lage marges en kent hoge loonlasten</li> <li>✓ de telerverenigingen actief in het veld van de verwerkte groenten zijn nog nieuw en relatief onervaren</li> <li>✓ weinig naambekendheid omwille van het sterke gebruik van huismerken</li> <li>✓ beschikbaarheid basisproduct komt in gedrang o.a. door concurrentie met andere landbouwgewassen</li> </ul>
	<b>KANSEN</b>	<b>BEDREIGINGEN</b>
<b>Extern</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ onderlinge concurrentie tussen verwerkers stimuleert de vernieuwing</li> <li>✓ groeiende vraag vanuit catering, voedingsindustrie, kleinhandel</li> <li>✓ productinnovatie op het gebied van nieuwe soortenproducten, verpakkingen, eigenschappen van producten, mixen, bio, bereide maaltijden</li> <li>✓ weinig nieuwkomers omwille van de hoge investeringen, de specifieke knowhow die nodig is en de schaalgrootte van de huidige spelers, de relatief lage winstmarges en de moeilijke toegang tot de distributiekanaalen</li> <li>✓ geografische expansie en risicospreiding</li> <li>✓ Oost Europa heeft klimatologische beperkingen en investeert weinig in innovatie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ bodemmoetheid zou kunnen leiden tot de verschuiving van productiegebieden</li> <li>✓ beschikbaarheid van grond in het verstedelijkte Vlaanderen</li> <li>✓ groeiende macht distributie legt een blijvende druk op prijzen van het eindproduct</li> <li>✓ groei is enkele mogelijk als vraag stijgt en momenteel is er eerder kans op stagnatie</li> <li>✓ concurrentie vanuit Oost Europa reëel omwille van goedkope productiekosten en beschikbaarheid grond</li> </ul>

Naast de diepvriesindustrie zijn er in Vlaanderen ook nog een aantal bedrijven actief in de productie van groentenconserven. De problematiek van deze bedrijven is in grote mate gelijkaardig aan deze van de diepvriessector.

## 2.1.9 Specifiek beleid

### 2.1.9.1 Actieplan glastuinbouw

De concurrentiekracht van de glastuinbouw versterken, de veroudering van het glasareaal tegengaan en tegelijk de sector stimuleren om duurzaam te produceren en zo zijn eigen toekomst te verzekeren is de inhoud van het actieplan "Naar een duurzamere glastuinbouw in Vlaanderen". Om het actieplan uit te werken werden werkgroepen opgericht voor de thematieken vestiging, energie en middelengebruik. Hierin zijn de diverse Vlaamse administraties en de sector vertegenwoordigd.

Volgende maatregelen zijn opgenomen in het actieplan glastuinbouw:

- effectieve realisatie van ruimtelijke vestigingsmogelijkheden voor zowel nieuwe glastuinbouwbedrijven als voor uitbreiding van glastuinbouwbedrijven en het opzetten per concentratiegebied van een pilootproject glastuinbouwbedrijvenzone:  
Er werden een aantal objectieve criteria opgesteld als beoordelingskader voor het verlenen van vergunningen. Op basis van dit toetsingskader werd een zoekmethodiek voor vestiging van de glastuinbouw uitgewerkt. Deze locatiestudies in de 5 concentratiegebieden glastuinbouw, namelijk rond Sint-Katelijne-Waver, Roeselare, het Gentse, Beveren-Hamme en Hoogstraten, werden in 2005 afgewerkt onder de vorm van kaarten met de meest geschikte gebieden voor glastuinbouw in de verschillende provincies. Deze gebieden zijn dan ook het meest aangewezen om pilootprojecten voor glastuinbouwbedrijvenzones op te zetten. Het kaartmateriaal helpt de provincies en de gemeenten bij het aanduiden van macrozones – dit zijn voldoende grote gebieden waar glastuinbouw meer kan gestimuleerd worden – of gebieden waar provinciale ruimtelijke uitvoeringsplannen voor glastuinbouw worden opgemaakt.
- verbeteren van de toegang tot aardgasvoorzieningen voor glastuinbouwbedrijven en energieproblematiek:  
Om de aansluitingsproblematiek in te schatten wordt getracht de ligging van het aardgasnet en de ligging van de glastuinbouwbedrijven met elkaar te combineren. Op dit moment is er echter een gebrek aan gegevens om dit te kunnen doen.  
Wat betreft stimulering van warmtekrachtkoppeling werd in 2005 een rentabiliteitsevaluatie van glastuinbouw-WKK's uitgevoerd. Erop aansluitend volgde een studie om de extra energiebesparing door CO<sub>2</sub>-recuperatie, die kan verrekend worden via bijkomende WKK-certificaten, in te schatten.
- registratie en vermindering van het gewasbeschermingsmiddelen- en nutriënten- en energiegebruik en het beperken van afval in de glastuinbouwsector:  
Door VITO werd in 2005 een BBT-studie opgemaakt over de glastuinbouw, waarin haalbare en betaalbare technieken die milieuschade voorkomen of beperken werden onderzocht. Er werden een aantal demonstratieprojecten opgezet, die resulteerden in de brochure "Recirculatie in de glastuinbouw" over watergebruik in gesloten teeltsystemen en bijhorende ontsmettingsmethoden, bestemd voor tuinders. GMO groenten en fruit

### 2.1.9.2 GMO groenten en fruit: analyse van de "producentenorganisaties"

#### a) *Geschiedenis en trends*

*Zo begon het...*

In het begin werden groenten en fruit verkocht van op de boerderij en op de lokale markten. In de steden ontwikkelden zich langzaam aan gespecialiseerde markten voor groenten en fruit.

Mechelen en Sint Truiden kregen al snel een centrumfunctie in de groeiende handel. Hierdoor groeide ook de nood aan een meer georganiseerd verkoopsysteem en werden vanaf het einde van

de 19 de eeuw coöperaties opgericht die gingen verkopen naar het Nederlandse model van veilingen. (1887)

- 1899 Hal der voortbrengers, Brussel
- 1914 Tuinbouwershallen in Antwerpen
- 1923 Hasselt (eerste klok in België in 1927)
- 1938 Hoogstraten
- 1939 Veiling Haspengouw
- 1942 Tongeren en Roeselare
- 1945 Sint Katelijne Waver
- 1945 Heverlee,
- 1946 Glabbeek

Dit waren de verre voorlopers van onze huidige producentenorganisaties. De klokverkoop was het meest typische kenmerk van deze veilingen.

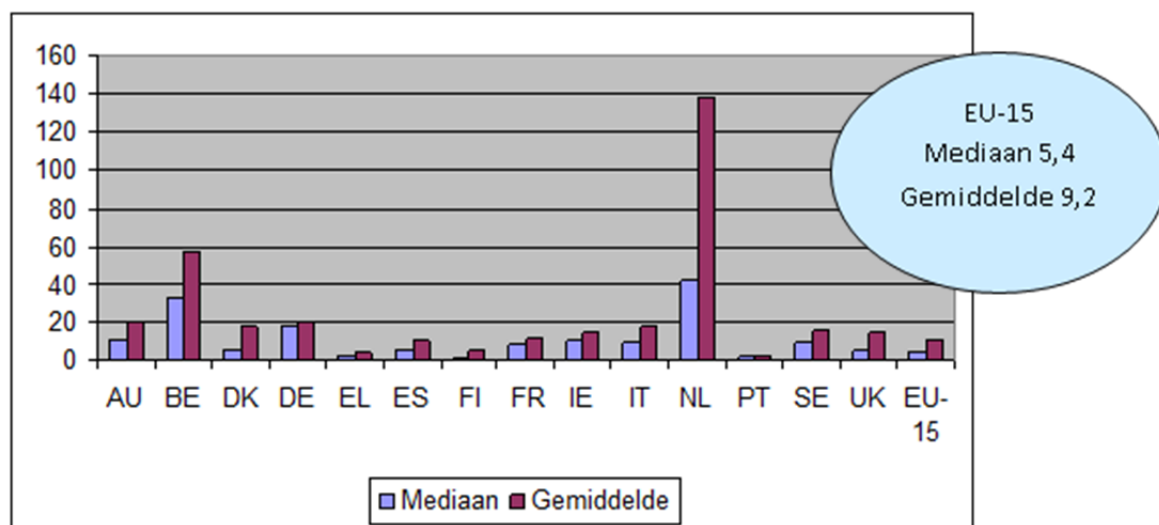
*Van klein naar groot...*

De eerste "veilingen" waren kleine lokale initiatieven die al snel een vlucht namen naar grotere entiteiten. In de 2<sup>de</sup> helft van de twintigste eeuw kwamen ook allerlei fusies tot stand waardoor het aantal veilingen terugliep.

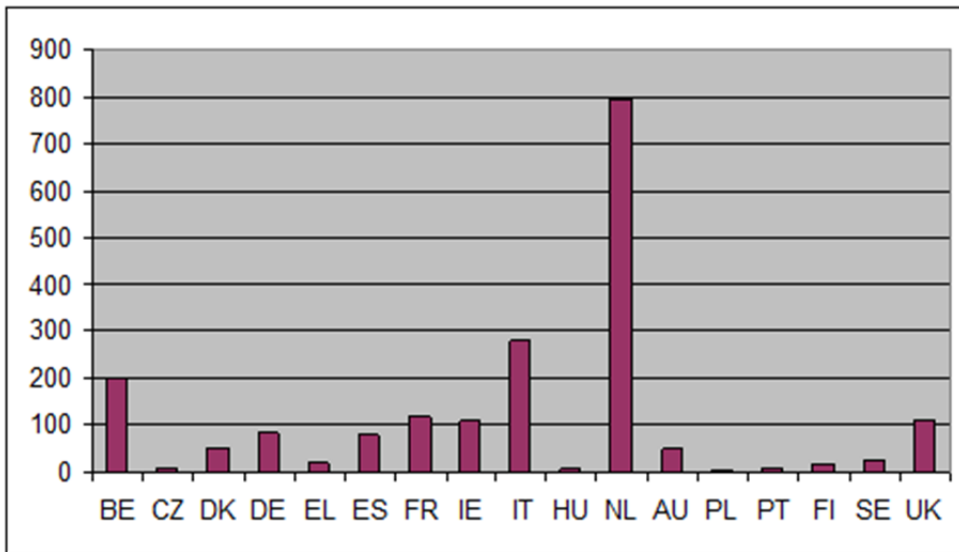
De grotere veilingen behielden of creëerden ook wel lokale aanvoerplatforms.

Nadelen van kleine producentenorganisaties met klokverkoop: grote kopers kunnen niet voldoende bevoorrad worden. (Dit is in Vlaanderen opgevangen door de simultaanverkoop over alle veilingen heen. Een grote koper wordt zijn eigen concurrent aan de klok). Grote klanten verkiezen stabielere prijzen. Kopen aan de klok maakt het minder gemakkelijk om afspraken te maken over specifieke klantenvereisten. M.b.t. verpakking en kwaliteit.

Hoewel wij niet de neiging hebben om te denken dat we grote producentenorganisaties hebben staan we binnen Europa wel tweede na Nederland met de grootste producentenorganisaties: figuur 50 en 51: Nederland heeft de grootste PO's in 2003 met gemiddeld 140 miljoen euro waarde van de verkochte productie (WVP) t.o.v. België met een gemiddelde WVP van net geen 60 miljoen euro. De grootste PO in Nederland telt in 2004 800 miljoen euro WVP, t.o.v. België: 200 miljoen euro WVP. De andere lidstaten zitten hier in beide gevallen ver onder, en komen allen onder 20 miljoen euro WVP gemiddeld.

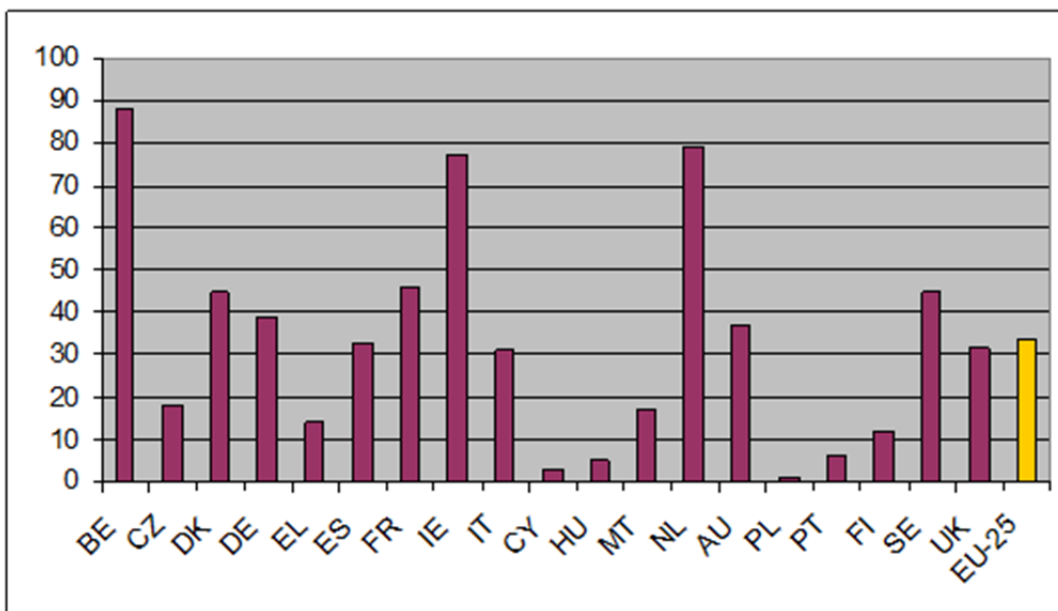


Figuur 50: Gemiddelde en mediaan van de waarde van de verkochte Productie in EU-15 in 2003 (€ miljoen)



Figuur 51: Grootste PO per lidstaat in 2004 (WVP van de leden, € miljoen)

In grafiek 52 wordt de organisatiegraad bekeken: België kent in 2004 een organisatiegraad van iets minder dan 90%, gevolgd door Nederland met iets minder dan 80% en Ierland met ongeveer 78%. Het gemiddelde voor de EU-25 ligt net boven 30%.



Figuur 52: Organisatiegraad in de EU (aandeel van producentenorganisaties in de nationale productie in 2004, in %)

#### *Van veiling naar producentenorganisatie ...*

In 1997 kregen al onze veilingen op basis van de nieuwe Gemeenschappelijke Marktordening voor groenten en Fruit een erkenning als "producentenorganisatie". Vanaf die tijd ontstonden ook een aantal nieuwe initiatieven vooral dan in de sector van de voor de industrie bestemde groenten. De nieuwere producentenorganisaties zijn niet langer "veilingen" in de traditionele zin.

De GMO geeft dank zijn de extra financiële steun een nieuwe impuls aan de producentenorganisaties om zich sterk te gaan uitbouwen. Van de coöperatie die louter de verkoop regelden worden de producentenorganisatie een onmisbare dienstenverstrekker voor de telers. Voortaan kan de teler rekenen op planning van de productie, uitbouw van een performant verkoopsorgaan, promotie en marketing, kwaliteitsbeleid en traceerbaarheid, telersbegeleiding enz....

*Van producentenorganisaties naar unies van producentenorganisaties ...*

Ondanks de relatieve schaal van onze producentenorganisaties is het besef groot dat schaalgrootte en samenwerking sleutelwoorden zijn voor de toekomst. Kleine producentenorganisaties hebben een kleine impact op de markt.

Eind jaren negentig zien we dan ook verschillende groeperingen ontstaan waar de individuele producentenorganisaties krachten gaan bundelen in een groepering en samen operationele programma's gaan uitvoeren. In Nederland werd in diezelfde periode overgegaan tot vele fusies tot megaorganisaties zoals Greenery en werd de "veiling" in grote mate over boord gegooid. Van toen af is de evolutie in Vlaanderen en Nederland ook gaan verschillen.

In Vlaanderen werd meer gekozen voor de weg van de geleidelijkheid. Er zijn diverse redenen waarom bij ons niet voor fusies gekozen heeft. Bovendien is men toch meer en meer op diverse vlakken gaan samenwerken over de grenzen van de coöperaties heen.

De samenwerking situeert zich op diverse vlakken

- samenwerking in operationele programma's
- commerciële samenwerking
  - vb. LAVA
- samenwerking rond speciale topics
  - vb. EFC voor ontwikkeling van nieuwe appelrassen

In Nederland wordt door een aantal producentenorganisaties sterk gebruik gemaakt van dochterbedrijven die de juridische vorm van BV aannamen. Dikwijls worden ze uitgebouwd als onafhankelijke profitcenters en worden ze elk onafhankelijk aangestuurd. Hierdoor krijg je wel eens het effect dat bepaalde afdelingen met elkaar gaan concurreren en dat sommigen andere acties willen ontwikkelen omdat die winstgevender zijn. Hier staat men dus al vrij ver van de coöperatieve gedachte en de collectieve solidariteit.

Momenteel zien we in NL toch dat men daar nu ook probeert om de klok wat terug te draaien en o.a. bij Greenery wil men de structuur wat vereenvoudigen en het aantal BV's opnieuw gaat beperken.

*Over de grenzen heen....*

Ook voor de individuele telers lijken de grenzen tussen de lidstaten te verdwijnen Momenteel (2007) hebben onze producentenorganisaties talrijke leden van over de grenzen:

- 637 Nederlanders lid in Vlaanderen
- 197 Fransen lid in Vlaanderen
- 34 Duitsers lid in Vlaanderen
- 296 Waalse telers lid in Vlaanderen
- 100 Belgen lid in Nederland

In de sector voor de verwerkte groenten zijn er ook minder en minder grenzen en zijn BND en VEGRAS transnationale producentenorganisaties geworden. Bij BND zijn de buitenlandse telers rechtstreeks lid van de coöperatie, bij VEGRAS zijn de leden uit NL-B-FR gegroepeerd per nationale subcoöperatie.

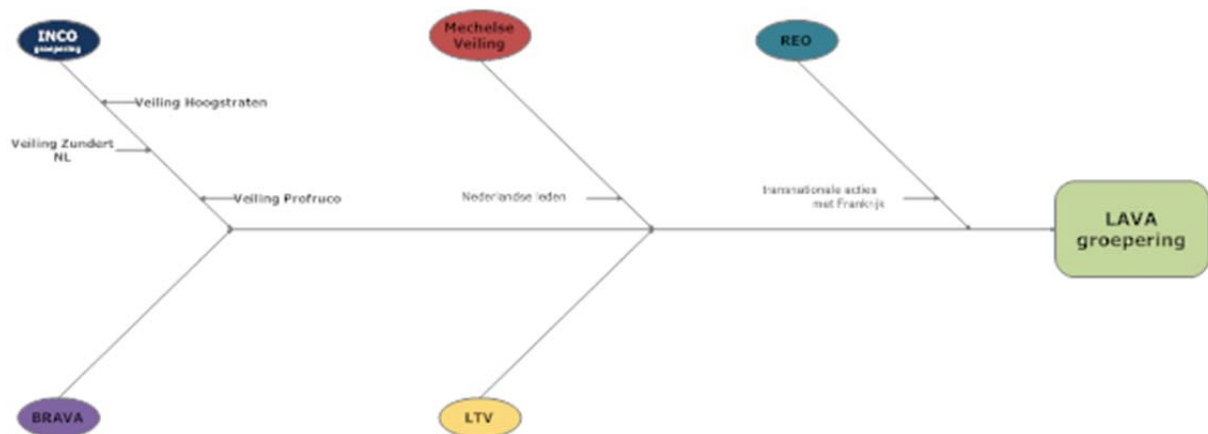


Samenwerking tussen producentenorganisaties stopt ook niet bij de grenzen van de lidstaten.

De European Fruit cooperation (EFC) was de eerste transnationale groepering met hoofdzetel in Vlaanderen die een nieuw tijdperk inluidde voor samenwerking tussen de Vlaamse Veiling Haspengouw, het Nederlandse Koninklijke Fruitmasters en het Duitse Württembergische Obst Genossenschaft. Daarna volgde ook INCO met als partners Veiling Hoogstraten, Veiling Profruco en de Nederlandse Veiling Zundert.

Ook binnen diverse operationele programma's wordt over de grenzen heen samengewerkt zonder dat hier sprake is van fusies of groeperingen. Zo wordt door Veiling Roeselare sterk samengewerkt met actoren in Noord Frankrijk vooral dan op het gebied van witloof.

De structuur van LAVA wordt complexer en internationaler zoals uit figuur 53 blijkt. Bij het schrijven van deze strategie heeft LAVA 5 (U)PO's onder haar hoede met In-Co, een UPO met een Nederlandse tak in Veiling Zundert, Mechelse Veilingen met Nederlandse telers, Reo met transnationale acties in Frankrijk, Brava en LTV.



Figuur 53: Structuur LAVA

### ***b) Nieuwe taken voor de producentenorganisaties ...***

Onze veilingen in het bijzonder en producentenorganisaties in het algemeen hebben sinds 1997 een grote evolutie meegemaakt in hun structuur, werking en hun takenpakket. Het zijn in de eerste plaats nog allemaal coöperaties die echter moeten functioneren in een super competitieve omgeving. Het commerciële denken moet dus gecombineerd worden met de coöperatieve solidariteit.

Een aantal producentenorganisaties ging in een aantal gevallen taken overnemen van groothandel, exporteur en importeur (In Nederland deze evolutie nog veel sterker) in de vorm van

- aankoop of import van complementaire producten
- aanvulling assortiment
- opvullen van de dode seizoenen met aangekocht product
- zelf exporteren naar derde landen

Sommige veilingen gaan aanverwante diensten of bedrijven aantrekken op terreinen van de veiling

- vb. Haspengoudcenter in Sint Truiden
- bv. EPS in Sint Katelijne Waver

Meer recent zien we ook overname van of investeringen in commerciële bedrijven

Ook het pakket van diensten aan de telers-aandeelhouders is enorm uitgebreid. De taken van de oude en nieuwe producentenorganisaties kan als volgt worden samengevat (zie ook tabel 31):

- traditioneel: klokverkoop, administratieve verkoop, productcontrole en logistiek;
- nieuw: klokverkoop, bemiddelingsverkoop, administratieve verkoop, productcontrole, logistiek, kwaliteitscontrole van processen, planning productie, marketing, innovatie, groothandel/export en import, verwerking, telersbegeleiding.

Tabel 31: Samenvatting diensten PO's

	traditioneel	nieuw
Klokverkoop	✓	✓
Bemiddelingsverkoop		✓
administratieve verkoop	✓	✓
Productcontrole	✓	✓
Logistiek	✓	✓
kwaliteitscontrole van processen		✓
planning productie		✓
Marketing		✓
Innovatie		✓
groothandel/export/import		✓
verwerking (convenience producten)		✓
Telersbegeleiding		✓

#### Verkoopmethoden

- o Veilingklok
- o Directe verkoop, bemiddeling
- o Combinatie met groothandel en exporteur. In tegenstelling tot NL wordt dit in Vlaanderen nog niet echt toegepast op grote schaal

#### **c) Outsourcing van taken:**

Outsourcing kan gebeuren op 2 niveaus:

1. de kerntaken van de producentenorganisatie
2. de uitvoering van acties van het operationele programma

Tot de kerntaken van de producentenorganisaties kunnen we zeker het volgende rekenen:

1. concentratie van het aanbod en afzet van de producten van de leden

2. kennis van de productie van de leden
3. gecentraliseerde boekhouding en een facturatiesysteem
4. commercieel en budgettair beheer
5. ophaling, sortering, opslag en verpakking van de productie van de leden

In Vlaanderen beschouwen we de 4 eerste taken als essentieel en strategisch en in het BVR zijn dan ook voorwaarden gekoppeld aan het uitbesteden, nl dat voorafgaande toestemming van de bevoegde dienst nodig is. Taak 5 is eerder van logistieke aard en moet gemakkelijker en flexibel kunnen georganiseerd worden door de producentenorganisatie op de meest efficiënte manier.

Tot op heden is het uitbesteden van de kernopdrachten van de producentenorganisaties relatief weinig gebruikt. In sommige buurlanden is dat wel veelvuldig gebruikt. Dit heeft ook al wel tot een aantal problemen geleid nl. dat men bijvoorbeeld in de voorbije jaren in het Verenigd Koninkrijk 21 erkenningen van producentenorganisaties heeft ingetrokken omdat de producentenorganisaties in feite virtuele producentenorganisaties of lege dozen werden.

Met onderaanneming moet behoedzaam omgesprongen worden omdat het duidelijk moet zijn dat een producentenorganisatie zich niet van zijn verantwoordelijkheden kan ontdoen door een aantal taken in onderaanneming uit te geven.

De nieuwe Raadsverordening heeft wel de mogelijkheden tot outsourcing flink uitgebreid met de mogelijkheid om te outsourcen naar groeperingen, dochterfirma's en derden.

#### ***d) Coöperaties in vraag gesteld***

Een van de basisopdrachten van de producentenorganisaties is het inkomen van de leden producent te verbeteren door een reeks van diensten aan te bieden die de activiteiten van de leden ondersteunen.

Da marktvoorwaarden zijn veranderd voor tuinbouwproducten en behoeven meer klantgerichtheid en meer verticale integratie in de productie en afzetketen. Doordat producentenorganisaties zeer teler georiënteerd zijn is het niet altijd even gemakkelijk om ook klantgericht te werken.

#### *Imperfecte markt*

De tuinbouw moet opereren in een imperfecte markt. Een groot aantal telers, familiebedrijven met een beperkte bedrijfsomvang opereren in gespreide orde en velen vertonen dikwijls opportunistisch gedrag. Hierdoor hebben ze onvoldoende grootschaligheid om supermarkten te belevaren, ontbreekt continuïteit en uniformiteit en wordt relatief weinig gemikt op noviteiten. Diverse individuele kleinere marktdeelnemers beschikken niet altijd over de nodige marktinformatie. Het gevolg van onvolledige informatie kan er toe leiden dat transacties die in het belang van verschillende partijen zouden kunnen zijn mislukken omdat de ene of de andere partij vreest het slachtoffer te zijn van de andere, of dat kostelijke afspraken gemaakt moeten worden om zich te beschermen tegen opportunistisch gedrag.

#### *Waarom lid worden?*

In gesprekken met telers hoort men wel eens dat ze zich afvragen waarom ze lid zouden worden van een producentenorganisatie.

Nochtans kan men een waslijst maken van goede redenen om te gaan samenwerken in een coöperatie:

- concentratie van het aanbod om een tegengewicht tegen aankoopcentrales te kunnen bieden (sterkere onderhandelingspositie)
- de combinatie maken van het kleine familiale bedrijf met de schaalvoordelen van de producentenorganisatie
- de creatie van een partnerschap tussen telers
- pooling van verschillende producten van verschillende leden
- de teler kan zich fulltime bezighouden met zijn bedrijf
  - teelttechnisch
  - verliest geen tijd op "de markt"
- de producentenorganisatie kan hulp bieden bij de vermindering van het afzetrisico en een vangnetfunctie, ze neemt bovendien in sterke mate het risico op niet verkoop over
- garantie tegen failliet van afnemers?
- interventie (PO kan product uit de markt nemen) of ander crisisbeheer
- opslagcapaciteit
- toegang krijgen tot markten met hoge toegevoegde waarde
- PO die zorgt voor een betere klantenbinding omwille van het assortiment van producten en diensten die ze kan leveren, het flexibel inspelen op wijzigingen in de vraag
- Keten controle:
  - de afstand tussen primaire productie en consumptie heeft neiging langer te worden omwille van:
    - voorverpakte producten
    - voorverpakte mengsels
    - klaar om gebruiken vers fruit en groenten
    - belang van de catering
  - de consumenten behoeften zijn in volle evolutie
- vooruitstrevend kwaliteitsbeleid
- terbeschikkingstelling van technische hulp, opslag, verpakken, distributie en verkoop
- middelen voor milieuvriendelijke productie (versnelde toepassing geïntegreerde teelt)
- toegang tot nieuwe variëteiten (clubbrassen)
- gezamenlijke promotiemaatregelen
- de toegang tot het onderzoek met het oog op innovatie
- belangenverdediging t.o.v. overheid en handel

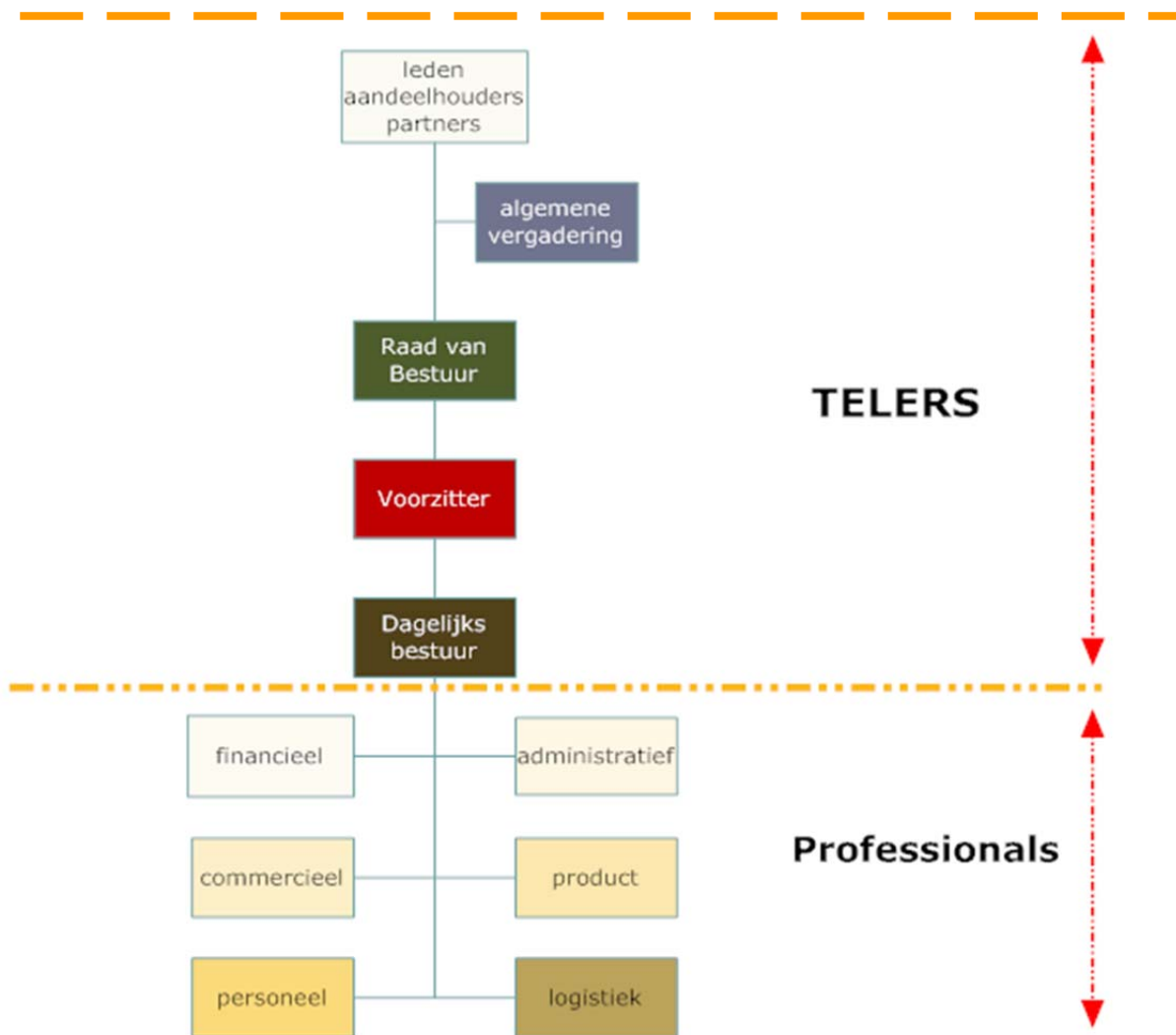
Wanneer een product "as is" wordt afgezet is de incentive om lid te worden natuurlijk minder sterk. Wanneer de coöperatie wat kan of moet toevoegen aan het product zoals, sortering, verpakking, koeling, kwaliteitscontrole enz.... dan is de teler natuurlijk beter af via de coöperatie.

*Nadelen of beperkingen van een coöperatie:*

Door zijn structuur heeft een typische coöperatie een aantal beperkingen waarmee zij zal moeten leren leven o.a. De structuur en de besluitvorming, probleem om vreemd kapitaal aan te trekken, loyaliteit van de leden, schaalgrootte

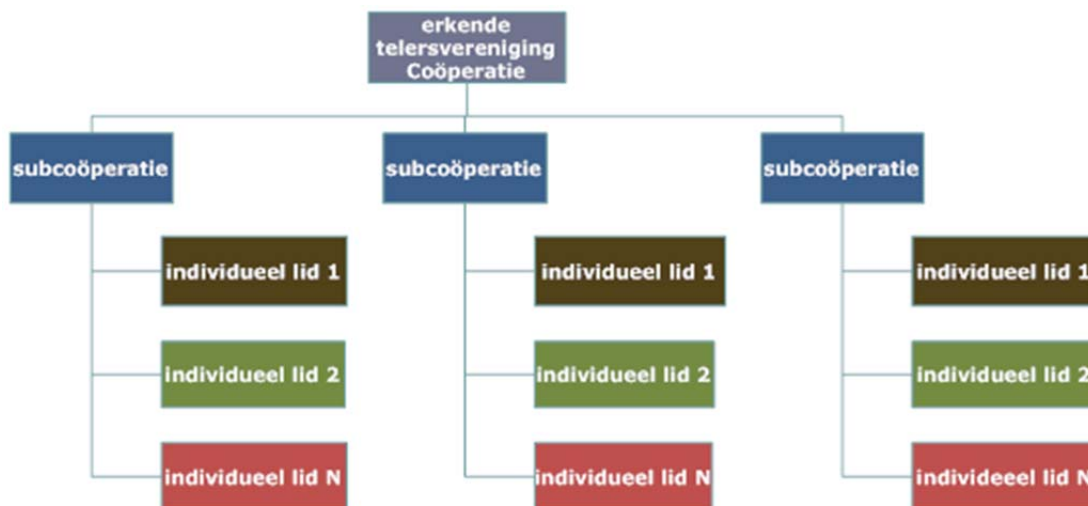
#### a) Structuur en besluitvorming

Sinds de GMO dragen de producentenorganisaties een grote medeverantwoordelijkheid voor het beheer van de markt en samenwerking binnen een groepsstructuur vereist respect afspraken. Sommigen stellen zich de vraag of coöperaties zo'n taak wel aankunnen. De traditionele structuur van een producentenorganisatie, coöperatie wordt in figuur 54 getoond. Op niveau van de telers heeft men bovenaan de leden, aandeelhouders en partners. Zij zijn vertegenwoordigd in de raad van bestuur. Elke PO heeft tevens een voorzitter, die mee het dagelijks bestuur waarneemt. Op niveau van de professionelen worden er een aantal taken waargenomen: financieel, administratie, commerciële, personeel en logistiek.



Figuur 54: Typische structuur coöperatie

Daarnaast heeft men ook het fenomeen dat een coöperatie bestaat uit onderliggende coöperaties zodat de leden niet rechtstreeks lid zijn van de erkende producentenorganisatie. Dit wordt in figuur 55 getoond.



Figuur 55: De subcoöperatie

Telers zijn de aandeelhouders én bestuurders van de coöperatie. Voor het dagelijkse management wordt een professionele directie aangetrokken. In sommige gevallen kan het verschil in opleidingsniveau tot een spanningsveld leiden tussen de telers en het management.

Van daar ook het belang dat bestuursleden van de coöperatie de mogelijkheid krijgen of nemen om een aantal opleidingen te volgen specifiek gericht op bestuurders. Dit moet dan ook aangemoedigd worden.

Elke economische operator zoekt natuurlijk om een marge te genereren boven op de recuperatie van de gemaakte kosten. Producentenorganisaties moeten daarom op zoek gaan naar de gepaste marge die ze kunnen creëren.

Hiervoor kunnen indien nodig nieuwe structuren binnen de coöperatie gecreëerd worden of dochterbedrijven opgericht worden of bedrijven overgenomen worden of investeren in aanverwante bedrijven.

#### b) Loyaliteit van de leden

Ondanks de voordelen die een coöperatie kan bieden stellen we vast dat toch niet iedereen in het systeem wenst te stappen of dat sommigen er uit willen stappen of zich gevangen voelen in hun eigen coöperatie. Het probleem van heel wat coöperaties is dat de leden misschien wel te veel van de coöperatie verwachten? Het komt ook wel eens voor dat hoe langer de coöperatie bestaat hoe gemakkelijker men vergeet waarom ze opgericht werd. Bovendien kunnen oudere coöperatieën de neiging hebben om de allures van een zwarte doos aan te nemen (m.a.w. gebrek aan transparantie). Daarom willen we in deze analyse ook graag eens kijken naar de relatie tussen de teler en zijn producentenorganisatie.

De telers heeft een tweeledige relatie met zijn producentenorganisatie enerzijds als aandeelhouder, beheerder en anderzijds als klant en afnemer van de diensten van de coöperatie. Afhankelijk van de situatie van de teler kan voor hem ofwel het ene ofwel het andere aspect belangrijker zijn. De leden genieten van de coöperatie in de mate waarin ze gebruik maken van de diensten.

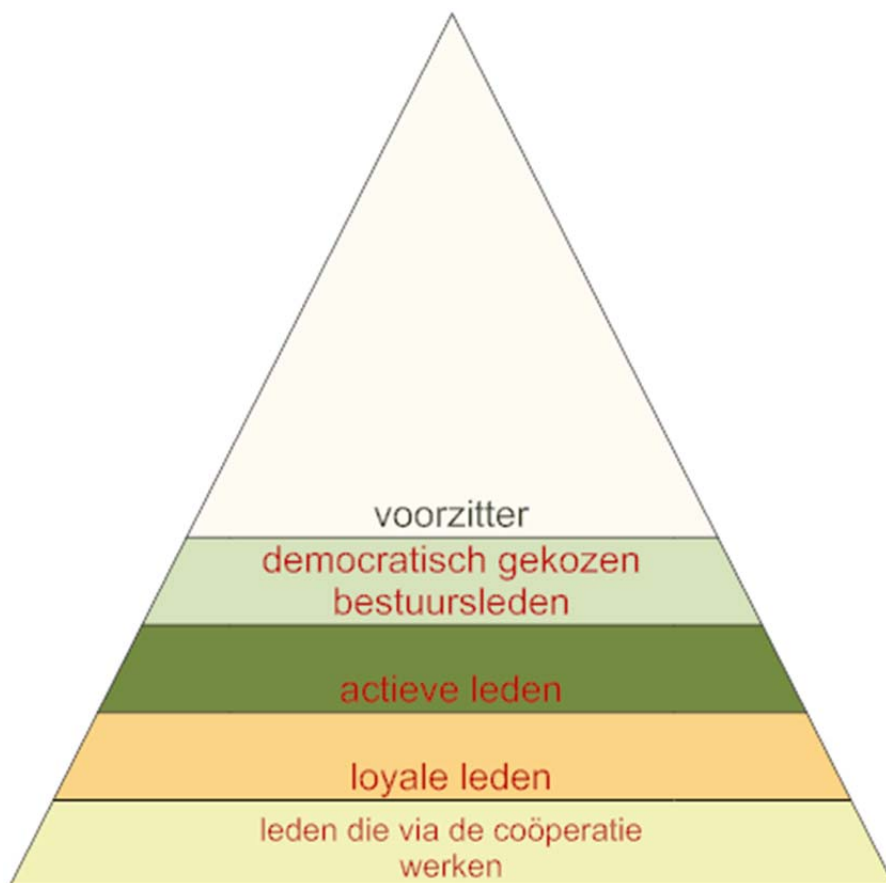
De grote groep van telers die als klant gebruik maken van de coöperatie kan je indelen in volgende groepen:

- zij die er in geloven zijn zeer betrokken en: participeren om gemeenschappelijke doelstellingen te verwezenlijken (**true believers**)

- gedesillusioneerden zullen uittreden als ze de kans krijgen (**escapees**)
- groep die weigert zich aan te passen, ze participeren wel maar weigeren positieve commentaar, roddelen en verspreiden foutieve informatie. Houding = cynisme en verdachtmaking (**holdouts**)
- groep die vinden dat participatie niet werkt, maar doen daar ook niet moeilijk over (**sceptical conformers**)
- **freeriders** willen de gemeenschappelijke doelstellingen wel verwezenlijken maar zonder in de kosten te willen delen

Het ledenbestand van een coöperatie en de betrokkenheid bij de coöperatie kan als volgt voor in een piramide voorgesteld worden (figuur 56):

De basis bestaat uit leden die via een coöperatie willen werken, net daarboven bevinden zich de loyale leden en de actieve leden. Uit de actieve leden worden de bestuursleden op een democratische wijze verkozen. De top wordt bekleed door de voorzitter.



Figuur 56: Betrokkenheid van de leden  
(Bron: "Co-operative College" uit Manchester)

Al deze factoren maken dat in het welslagen van de coöperatie de menselijke factor zeer belangrijk is o.a. bij het

- vinden van de juiste voorzitter met visie
- vinden van de juiste manager

Zulke personen kunnen de coöperatie "maken" of "kraken".

#### c) De beslissingsprocedures

Groepsstructuren vereisen respect van genomen beslissingen maar ook professioneel management en integriteit. Bestuurders moeten opkomen voor de belangen van hun telers maar moeten genomen beslissingen ook loyaal kunnen verdedigen bij de basis.

In een coöperatie wordt typische gekomen tot een "collectieve democratische" beslissing meestal op basis van consensus. Dit heeft natuurlijk wel een aantal voor en nadelen:

- voordelen
  - beslissingen worden door (bijna) iedereen gesteund (leden betrokken houden)
  - gemakkelijker toepassen van het beleid
  - minder kans op zgn. "slechte" investeringen
  - eerlijke omgang met leden
- nadelen
  - beslissingen nemen duurt lang en is minder flexibiliteit
  - als raad van bestuur onvoldoende kennis heeft bestaat de kans op inefficiënte beslissingen
  - de neiging om innovatie te vermijden kan tot inertie leiden
  - meerderheid van leden (die minder bijdragen) kunnen beleid opleggen aan een minderheid van grote leden.

Van daar dat sommigen wel eens durven zeggen dat coöperaties een voorbijgestreefde bedrijfsporm zijn. Kan een coöperatie voldoende inspelen op de:

- professionalisering
- schaalvergroting
- wijzigende verhoudingen in de afzetketen
- individuele noden van leden?

De CV staat in elk geval voor een complexe taak: ze moet de verwachtingen van de leden invullen, aan de coöperatieve principes voldoen en tegelijkertijd toch rekening houden met de commerciële spelregels van de vrije markt.

#### d) Impuls om te investeren

Een coöperatie als instituut gaf en geeft dikwijls zwakke stimulansen om te investeren omwille diverse problemen waarvan er toch een aantal bij de leden liggen. Dit hangt ook nauw samen met de typologie van de leden zoals reeds hoger beschreven.

In de eerste plaats heb je het "**free rider probleem**", m.a.w. zij die willen profiteren van de verkoops- of andere activiteiten zonder echt de kosten te willen delen. Ten tweede heb je ook het "**horizon probleem**". Wanneer investeringen moeten gedaan worden op lange termijn gebeurt het wel dat oudere leden niet meer willen investeren, jonge leden hebben zelf weinig middelen en leden die het moeilijk hebben kunnen de PO terughouden om te investeren. Als derde is er het



**“portfolio probleem”**, leden kunnen hun aandeel in het coöperatieve niet aanpassen aan het niveau van risico dat ze persoonlijk willen nemen en bovendien is de winst op aandelen beperkt (divident-ristorno).

De Coöperatieve vennootschap is momenteel de verplichte rechtsvorm én voorwaarde voor subsidiëring, bovendien sluit een coöperatieve het nauwst aan bij de doelstellingen van de GMO en het model dat Europa voor zijn producentenorganisaties gekozen heeft.

e) SWOT producentenorganisaties (tabel 32)

#### *Kansen*

Er kan samengewerkt worden in groeperingen of over de grenzen heen, met buurlanden of met nieuwe lidstaten. Er kan ook samengewerkt worden via de bedrijfskolom. PO's krijgen de steun van nationale en Europese overheden.

#### *Bedreigingen*

Voor Vlaanderen is er een grote concurrentie uit Nederland. Daarnaast zijn er mogelijke bedreigingen vanwege concentratie van de grootdistributie, de competitieve markt en de liberalisering.

#### *Zwakten*

Mogelijke zwakten zijn de beslissingsstructuur, de loyaliteit van de leden en de communicatie met de leden, gebrek aan investeringsimpulsen en vreemd kapitaal en de kosten die gepaard gaan met overhead en promotie en onderzoek (geïnd door de overheid).

#### *Sterkten*

PO's hebben in Vlaanderen een sterke traditie en kennis. Ze concentreren het aanbod, plannen de productie, zijn marktgericht en hanteren een strikt kwaliteits- en traceerbaarheidsbeleid. Ze bieden diensten aan telers maar ook een logistiek apparaat. PO's kunnen crisismaatregelen uitvoeren, maar ook toegepast onderzoek. Promotiemogelijkheden zijn veel groter. PO's staan in voor het kostenbeheer en de beleidskeuzes, ze kunnen ook samenwerken met andere producentenorganisaties.

Tabel 32: SWOT producentenorganisaties

	STERKTEN	ZWAKTEN
Intern	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Traditie en knowhow</li> <li>✓ Coöperatie</li> <li>✓ Concentratie van het aanbod</li> <li>✓ Marketingapparaat en marktgerichtheid</li> <li>✓ Kwaliteitsbeleid en traceerbaarheid</li> <li>✓ Schaalgrootte</li> <li>✓ Dienstenpakket voor telers</li> <li>✓ Logistiek apparaat (sortering, verpakking, koeling enz...)</li> <li>✓ Planning van de productie</li> <li>✓ Crisismaatregelen</li> <li>✓ Toegepast onderzoek (innovatie)</li> <li>✓ Promotiemogelijkheden</li> <li>✓ Interne reorganisatie</li> <li>✓ IT en software</li> <li>✓ Strategisch management (beleidskeuzes)</li> <li>✓ Samenwerking en partnerschap met andere telersverenigingen</li> <li>✓ Kostenbeheer</li> <li>✓ ledenmanagement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Beslissingsstructuur</li> <li>✓ Loyaliteit leden</li> <li>✓ Communicatie met leden</li> <li>✓ Investeringsimpulsen</li> <li>✓ Gebrek aan vreemd kapitaal</li> <li>✓ Kosten die via de telersverenigingen door overheid geïnd worden m.b.t. promotie en onderzoek</li> <li>✓ overheadkosten</li> </ul>
	KANSEN	BEDREIGINGEN
Extern	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Samenwerking in groeperingen</li> <li>✓ Samenwerking over de grenzen heen met buurlanden</li> <li>✓ Samenwerking met nieuwe lidstaten</li> <li>✓ Samenwerking in bedrijfskolom</li> <li>✓ Steun van nationale en Europese overheden</li> <li>✓ Geografische ligging</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Concentratie van de grootdistributie</li> <li>✓ Competitieve markt</li> <li>✓ Globalisatie en liberalisering</li> <li>✓ Grote concurrentie vanuit Nederland</li> </ul>

### 2.1.9.3 Erkenningscriteria van de producentenorganisaties

*“Producentenorganisaties moeten een minimum aantal leden hebben en over een door de lidstaten vast te stellen minimale hoeveelheid van of waarde aan afzetbare producten beschikken”*

In 1997 werd gestart met de erkenning van producentenorganisaties op basis van de Europese minimumcriteria. Op basis van deze lage criteria cijfers was het mogelijk om ook kleinere producentenorganisaties te erkennen.

In 1998 werden de erkenningscriteria voor Vlaanderen op 100 leden en een minimum omzet van 200 miljoen BEF gesteld. Voor Wallonië werd de lat gelegd op 40 leden en een omzet van 60 miljoen BEF.

In 2001 werden de erkenningscriteria voor Vlaanderen teruggebracht van 100 naar 40 leden en een omzet van 1,5 miljoen euro. En in Wallonië zakte men naar 15 leden en een omzet van 0,5 miljoen euro.

In tabel 33 wordt de vergelijking gemaakt van de erkenningscriteria doorheen de Europese Unie.

Tabel 33: Erkenningscriteria in EU-27 in 2007

Lidstaat	Regio	Laagste Min # leden	Laagste Min WVP	Hoogste Min # leden	Hoogste Min. WVP
België	Vlaanderen	40	€ 1.500.000	40	€ 1.500.000
	Wallonië	15	€ 500.000	15	€ 500.000
Bulgarije		7	€ 100.000	7	€ 100.000
Tsjechië		5	€ 100.000	5	€ 500.000
Denemarken***		5	€ 500.000	15	€ 1.000.000
Duitsland*		15	€ 5.000.000	15	€ 5.000.000
Estland		N/A	N/A	N/A	N/A
Ierland		5	€ 100.000	5	€ 100.000
Griekenland**		5	€ 100.000	400	€ 4.000.000
Spanje****	Spanje m.u.v. Balearen en Can. eilanden	5	€ 250.000	40	€ 3.000.000
	Balearen en Canarische eilanden	5	€ 500.000	25	€ 1.000.000
Frankrijk		5	€ 100.000	5	€ 1.000.000
Italië		5	€ 300.000	5	€ 3.000.000
Cyprus**		5	€ 119.700	200	€ 1.368.000
Letland		N/A	N/A	N/A	N/A
Litouwen		N/A	N/A	N/A	N/A
Luxemburg		NVT	NVT	NVT	NVT
Hongarije		15	€ 570.000	15	€ 950.000
Malta		N/A	N/A	N/A	N/A
Nederland		5	€ 100.000	5	€ 100.000
Oostenrijk		20	€ 3.000.000	40	€ 7.000.000
Polen		N/A	N/A	N/A	N/A
Portugal		5	€ 100.000	15	€ 1.000.000

Roemenië		5	€ 100.000	5	€ 100.000
Slowakije		5	€ 100.000	5	€ 100.000
Slovenië		5	€ 292.105	5	€ 834.585
Finland		5	€ 250.000	10	€ 500.000
Zweden***		5	€ 250.000	10	€ 500.000
Verenigd Koninkrijk		5	€ 250.000	5	€ 1.000.000

\*: regio's mogen strengere regels vastleggen

\*\* : zeer veel verschillen, afhankelijk van streek, categorie en/of productietype (biologisch of niet).

\*\*\*: gegevens uit GMO-evaluatie 1999-2003

\*\*\*\*: voor categorie V wordt ook een min. volume van 1.200t en 2.500t ingesteld voor resp. de Balearen en de rest van Spanje

Het vaststellen van erkenningscriteria is altijd een delicate evenwichtsoefening. De omvang van een producentenorganisatie moet voldoende groot zijn om enig gewicht in de markt te kunnen brengen maar de drempel mag ook weer niet te hoog zijn omdat anders het veel te moeilijk wordt om nieuwe initiatieven te starten.

In tabel 34 worden een aantal van de overwegingen m.b.t. de erkenningscriteria systematisch samengevat.

Voordelen van hoge criteria zijn onder meer de concentratie van het aanbod, sterke PO's, schaalvoordelen m.b.t. organisatie en logistiek, bescherming bestaande PO's en beperkingen in het aantal dossiers/controleopdrachten.

Nadelen van hoge criteria zijn o.m. de hoge instapdrempel voor vernieuwende initiatieven en voor groeperingen van biotelers, telers zitten gevangen in traditionele PO's, traditionele PO's verstarren, telers die uit een PO stappen zijn moeilijker te controleren.

Lage criteria hebben het voordeel dat vernieuwende projecten mogelijk zijn, biologische projecten kunnen makkelijker beginnen, nieuwe producentenorganisaties kunnen impulsen geven aan de sector, telers kunnen gemakkelijker toetreden en komen dus in het gecontroleerde circuit, bestaande PO's moeten een tandje bijsteken.

Lage criteria hebben echter het nadeel dat concentratie van het aanbod moeilijker bereikt wordt, de kans bestaat op een groter aantal kleine PO's en versnippering van de bestaande PO's met als gevolg versnippering van het GMO budget, door een groter aantal aanbieders kan de prijs in een negatieve spiraal komen, kleinere PO's hebben relatief hogere overheadkosten en meer logistieke beperkingen.

Tabel 34: Overwegingscriteria bij het vaststellen van erkenningscriteria

Voordelen van hoge criteria	Nadelen van hoge criteria
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ concentratie van het aanbod</li> <li>▪ grote sterke producentenorganisaties</li> <li>▪ Schaalvoordelen in organisatie en logistiek</li> <li>▪ bescherming bestaande producentenorganisaties</li> <li>▪ beperkingen aantal dossiers en controleopdrachten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ instapdrempel te hoog voor vernieuwende initiatieven</li> <li>▪ instapdrempel te hoog voor groeperingen voor biologische telers</li> <li>▪ telers gevangen in traditionele PO's</li> <li>▪ verstarring van traditionele PO's</li> <li>▪ telers die de PO uit onvrede verlaten komen in het grijze circuit en zijn moeilijker te controleren</li> </ul>

Voordelen van lage criteria	Nadelen van lage criteria
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ vernieuwende projecten worden mogelijk</li> <li>▪ biologische projecten kunnen gemakkelijker beginnen</li> <li>▪ nieuwe verenigingen kunnen nieuwe impulsen geven aan de sector</li> <li>▪ lage criteria hebben als voordeel dat telers gemakkelijker in een nieuwe PO in het gecontroleerde circuit terecht komen en niet in BVO</li> <li>▪ bestaande PO's moeten zich waarmaken en hun leden verdienen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ doel van concentratie wordt trager bereikt</li> <li>▪ groter aantal kleine PO's</li> <li>▪ mogelijke negatieve prijzenspiraal door groter aantal aanbieders</li> <li>▪ mogelijke versnippering van bestaande PO's</li> <li>▪ versnippering GMO-middelen</li> <li>▪ kleinere PO's hebben relatief hoge overheadkosten en meer logistieke beperkingen (geen schaalvoordelen)</li> </ul>

## 2.1.10 Risicobeheer in groenten en fruit <sup>5</sup>

### 2.1.10.1 Situatieschets

Onderhavige sectie kadert in een globale studie rond 'Risicobeheersing in de land- en tuinbouw met focus op verzekeringen' (Deuninck et al, 2007). Doelstelling van deze studie was ten eerste een inventarisatie van risico's en risicobeheerinstrumenten, en ten tweede het nagaan van de nood / potentieel van verzekeringen en de rol van de overheid hierin. Dit binnen de randvoorwaarden gesteld door het wetgevende kader van de Europese Unie. De GMO groenten en fruit vormt

<sup>5</sup> Deuninck J., Carels K., Bas L. & Van Gijsegem D. (2007) *Risicobeheersing in de land- en tuinbouw met focus op verzekeringen*, Beleidsdomein Landbouw en Visserij, afdeling Monitoring en Studie, Brussel.

hierbinnen één aspect. De resultaten van de studie zijn teruggekoppeld naar de desbetreffende (sub)sectoren waaronder de tuinbouw en zijn besproken en bediscussieerd in een klankbordgroep.

Sinds 2001 is men binnen de Europese Unie aan het nadenken over nieuwe risicobeheerinstrumenten in de land- en tuinbouw. Dit gebeurt vooral onder impuls van de Zuiderse lidstaten die relatief meer te maken hebben met klimatologische risico's en die momenteel al substantiële staatsteun verlenen voor allerlei risicobeheerinstrumenten waaronder verzekeringen. Voor hen is de urgentie en het belang van een wetgevend kader en financiële steun vanuit de Europese Unie voor risicobeheerinstrumenten relatief hoger. In 2005 deed de Commissie een voorstel tot financiering van nieuwe risicobeheerinstrumenten via modulatie en met drie opties voor nieuwe risicobeheerinstrumenten: 1) bijdrage aan premie voor verzekering tegen natuurrampen, 2) steun voor stabilisatiefondsen, en 3) basisdekking tegen inkomenscrisis. Deze instrumenten zouden kunnen vallen onder prioritaire doelstelling 1 van het Programmeringsdocument voor Plattelandsontwikkeling en zouden na verloop van tijd de communautaire en nationale ad hoc noodmaatregelen geheel of gedeeltelijk kunnen vervangen. Het voorstel kreeg niet de steun van de Raad. Via de opkomende Health Check in 2008 zal het onderwerp, opnieuw op aandringen van de Zuiderse lidstaten, wellicht terug aan bod komen. In hoeverre en hoe is voorlopig nog onduidelijk. Daarnaast zal het in de aanloop van de financieringsperiode ná 2013 een discussiepunt vormen.

Ondertussen zijn wel de communautaire richtsnoeren voor staatsteun 2007-2013 zodanig aangepast dat het aspect "steun als bijdrage aan verzekeringspremie" geïncorporeerd is. En omvat de nieuwe GMO groenten en fruit risico- en crisisbeheer als één van de operationele doelstellingen van de producentenorganisaties. Binnen de richtsnoeren voor staatsteun is er de paragraaf dat vanaf 2010 vergoedingen voor verliezen ten gevolge van ongunstige weersomstandigheden met 50% moeten verminderd worden (i.e. landbouwrampenfonds). Tenzij de landbouwers een verzekering hebben afgesloten voor tenminste 50% van hun gemiddelde jaarlijkse productie en voor de klimaatrisico's die statistisch het vaakst voorkomen. En tenzij de lidstaat kan aantonen dat ondanks redelijke inspanningen geen betaalbare verzekering ter dekking van de statistisch meest frequente weerrisico's in de lidstaat of regio beschikbaar was. Het is voorlopig onduidelijk wat de manoeuvreerruimte van de lidstaten zal zijn vanaf 2010. Hoe dan ook is er een tendens naar de ontwikkeling van nieuwe risicobeheerinstrumenten met verzekeringen als één van de voorbeelden.

#### 2.1.10.2 Inventarisatie risico's en risicobeheerinstrumenten

Tabel 35 geeft een overzicht van een aantal risico's (klimaat, ziekten & plagen, en prijs- & marktrisico's) voor een aantal tuinbouw subsectoren (hardfruit, zachtfruit niet beschermt, groenten open lucht, en glastuinbouw + zachtfruit). De **risicobeoordeling** gaat uit van de situatie voor een gemiddeld bedrijf. Per risico wordt de relevantie van dat risico aangegeven voor een gemiddeld bedrijf van de betreffende sector: schaal van 1 tot 5 waarbij 1 = niet relevant, 2 = enigszins relevant, 3 = matig relevant, 4 = vrij relevant, 5 = zeer relevant.

Tabel 35: Inventarisatie risico's (klimaat, ziekten & plagen, prijs- & marktrisico's) in de tuinbouw, schaal van 1 tot 5 (niet relevant tot zeer relevant)

	Fruit (hardfruit)	Fruit (zachtfruit niet beschermt)	Groenten open lucht (versmarkt + industrie)	Glastuinbouw + zachtfruit beschermt
Klimaat				
Droogte	4	4	5	1

Regen	1	2	5	2
Hagel	5	4	3-4	2
wind/storm	1	2	2	3
Vorst	3	3	3-4	2
Sneeuw	1	1	2	1
Ziekten en -plagen	4	3-4	4	3-4
Wildschade	-	-	3-4	-
Prijs- en markt				
productprijs	5	5	4-5	5
inputprijzen	3	2	5	5 ( <i>energie</i> )

(Bron: aanvulling op Deuninck et al. 2007 en opgesteld via expert interviews en via literatuur)

Het belang van **klimatologische risico's** in de open teelten (hardfruit, zachtfruit niet beschermt, groenten open lucht voor industrie of versmarkt) neemt toe. De belangrijkste klimatologische risico's in de fruitteelt zijn in de eerste plaats hagel, en daarna vorst en droogte (vooral in zachtfruit niet beschermt). De ene locatie is meer risicovol dan de andere onder meer afhankelijk van de geografie en het microklimaat (hagel en vorst). Hagelschade aan de vruchten en vorstschade aan de bloesem veroorzaakt zeer aanzienlijke schade, relatief meer in zachtfruit dan in hardfruit. Droogte wordt eveneens als een belangrijk risico gepercipieerd, in zachtfruit meer dan in hardfruit. In het geval van vorst en droogte kan de uiteindelijke impact gedempt worden door een hogere prijsvorming tengevolge van een lager aanbod.

In de groenteteelt open lucht worden klimatologische risico's algemeen als meer relevant dan in de fruitteelt weergegeven. Vooral het risico op schade door regen (overstroming) en droogte wordt sterk(er) benadrukt. Vorst en hagel zijn eveneens belangrijk, hoewel hagel een relatief kleiner risico vormt dan in de fruitteelt. In de groenten open lucht wordt wildschade als een belangrijk (en toenemend) risico aangegeven.

Interne risicobeheerinstrumenten zijn van groot belang. Dit betreft onder meer beregning (irrigatie) tegen droogte, een hagelnet of -kanon in concentratiegebieden van fruitteelt, beregning (verneveling) om vorstschade te voorkomen, het onderhouden van afvoerkanalen en grachten, het afdekken en tijdig rooien tegen vorst. Vanuit de overheid voorziet het VLIF in investeringssteun voor een aantal risicobeheerinstrumenten (hagelprotectie, beregning, enz.), en komt zeer occasioneel het landbouwrampenfonds tussen, zij het niet voor hagel (privaat verzekeraar) en wind en storm (vallen onder het natuurrampenfonds). De tussenkomst van het landbouwrampenfonds is eerder beperkt en komt relatief meer voor in de akkerbouw dan in de

tuinbouw en meer in de groenteteelt dan in de fruitteelt. Het landbouwrampenfonds is in het verleden vooral tussengekomen ingeval van regen en droogte. Eén keer is tussengekomen voor schade ten gevolge van vorst in de winter van 1984-1985 in boomkwekerijen en fruitteelt. Daarnaast is in de fruitteelt de hagelverzekering gangbaar. In de groenteteelt is de participatie een stuk lager. Een hagelverzekering wordt aangeboden via private verzekeringsmaatschappijen of via de Onderlinge Fruittelers Hagelverzekeringsmaatschappij (OFH). De hagelverzekering wordt als duur aanzien. Een aantal telers kan zich die niet permitteren. Indien schade uitbetaald is, verhoogt bovendien de premie het jaar daarop.

Klimatologische risico's in beschutte teelten (glastuinbouw en zachtfruit beschut) zijn minder relevant dan in de open teelten. Wind / storm worden als matig relevant beschouwd. Hagel, vorst en regen als enigszins relevant. Glas (plastiek) opstanden met daarin de technische installaties en de gewassen zijn kwetsbaar voor wind / storm en, in mindere mate, hagel. De ernst kan groot zijn, maar de kans daartoe is eerder klein. De schade die hagel en storm aan de opstanden, gewassen en installaties toebrengt varieert enorm. Lichte schade aan de kas heeft geen verdere gevolgen. Ernstige glasschade gaat bijna altijd samen met aanzienlijke schade aan gewas (planten vernield, temperatuurval in de winter, glas in product) en installaties. Het risicoprofiel van glastuinbouw groenten en van zachtfruit beschut is vrij gelijkaardig. Het grote verschil is dat de gevolgen van hagel en wind / storm vaak erger zijn voor zachtfruit beschut omdat de productie voor een groot deel in een plastic constructie plaatsvindt waar in de glastuinbouw het vooral serres zijn waarvan de constructie en de techniek zodanig is dat die meer robuust zijn.

De producent heeft vaak geen mogelijkheden de kans op schade door natuurgeweld te beïnvloeden. De schade aan glasopstanden en installaties ten gevolge van hagel en storm is verzekeraar, net zoals waterschade. De participatie is zeer hoog. Voor de schade aan het gewas bestaat een (aanvullende) gewasverzekering die frequent voorkomt.

Het risico op **ziekten en plagen** wordt globaal als vrij relevant aangeduid. Voorbeelden van een aantal ziekten zijn fruitmot, perebladvlo en perenvuur in hardfruit, xanthomonas en phytophthora in zachtfruit niet beschut, en bacterieziekten en aaltjes in groenten. In de glastuinbouw is er het pepino mozaïek virus in tomaat, valse meeldauw in sla, en verder botrytis en witte vlieg. In zachtfruit beschut worden phytophthora en trips als voorbeeld gegeven. In groenten open lucht (vooral industrie) wordt wildschade (duiven, ganzen, everzwijnen, enz.) als vrij relevant aangeduid. Dit neemt toe.

De kans op ziekten en plagen verschilt per specifieke combinatie van gewas en ziekte / plaag. Ziekten en plagen waarvan de schade groot of onbekend is, en waarvan geen effectieve beheersing of bestrijding mogelijk is zien zeer risicovol. Risico's met betrekking tot ziekten en plagen zijn in te delen in 1) ziekten en plagen die algemeen voorkomen en, 2) zeldzame ziekten en plagen. Uit de literatuur volgt dat voor algemene ziekten en plagen de kans vaak groot is, de ernst meestal klein tot matig. Voor zeldzame ziekten en plagen is de kans klein, de ernst is echter vaak groot.

Het fytosanitair beleid wordt in belangrijke mate door de Fytorichtlijn (2000/29/EG) van de Europese Unie bepaald. De Fytorichtlijn is er op gericht om het binnenbrengen en verspreiden van schadelijke organismen in de EU te voorkomen. De Quarantaine lijst (Q-lijst) speelt een centrale rol. Voor organismen op de Q-lijst geldt een nultolerantie. Fytosanitaire maatregelen, gericht op het voorkomen van introductie of verspreiding van Q-organismen brengen vaak extra kosten met zich mee. De producent staat bloot aan risico door besmetting met een quarantaine organisme. Indien besmet, moeten producten vaak vernietigd worden, en het hanteren van de nultolerantie resulteert in hogere controle- en bestrijdingskosten. Het instellen van een vervoersverbod voor planten is eveneens mogelijk. Vooral exportgerichte sectoren hebben te maken met de risico's van fytosanitaire wetgeving van de afzetlanden (weigering aan de grens of een compleet invoerverbod, vernietiging gewas op het bedrijf). De schade ten gevolge van een Q-organisme wordt algemeen als groot geschat. De schade varieert van de vernietiging van de oogst in een deel van de kas tot volledige ruiming van het bedrijf.



De meeste ziektes en plagen zijn gemeengoed en een regelmatig voorkomend deel van het productieproces en vooral in open teelten zijn die vaak weer gerelateerd. Intern risicobeheer is dan ook van groot belang. Het voorkomen van schade ten gevolge van ziekten en plagen wordt als onderdeel van goed vakmanschap beschouwd. De schade zal meestal binnen acceptabele grenzen blijven indien de uitgangspunten van de goede landbouwpraktijken (rassenkeuze, hygiënemaatregelen, scouten, teeltmaatregelen, bestrijdingsmaatregelen) worden toegepast. Tegen ziekten en plagen met een quarantaine status is een aantal preventieve maatregelen voorhanden, tegen de gevolgen van een besmetting zijn geen bestrijdingsmaatregelen voorhanden. Vanuit de overheid is er onderzoek en controle. Voor wildschade bestaan compensaties. Een vereenvoudigde regeling ter vergoeding van wildschade zit in de pijplijn. Momenteel gebeurt dit nog via een dure en moeilijke gerechtelijke procedure waardoor het aantal schadevergoedingen in praktijk zeer gering is.

**Prijs- en marktrisico's** naar productprijzen toe worden algemeen als zeer relevant weergegeven. Het inputprijs risico varieert naargelang de subsector. Het risico betreffende hoge inputprijzen wordt voor fruitteelt als enigszins tot matig relevant aangeduid, in de groenteteelt open lucht en de glastuinbouw als zeer relevant. In de glastuinbouw wordt aan de inputzijde vooral het energieprijrisico als zeer relevant aanzien. De hogere energiekosten van de laatste jaren hebben een grote invloed op het bedrijfsresultaat. De energiekosten (gas) zijn sterk afhankelijk van de weersomstandigheden.

Het direct afdekken van markt- en prijsrisico's in de groenten en fruit is voor de meeste subsectoren niet vanzelfsprekend. Contracten, met uitzondering van de contractteelt in de industriegroenten, en de termijnmarkt zijn niet algemeen gangbaar. Via de operationele programma's van producentenorganisaties (GMO groenten en fruit) kunnen een aantal indirecte maatregelen naar afzet en promotie toe ondersteund worden. Contractteelt in de fruitteelt komt niet echt voor. De afzet gebeurt via de veilingen. Voor de zogenaamde club-rassen (vb. Kanzi, en Green Star) moeten rechten (royalty's) betaald worden. Er wordt bepaald wie mag produceren en hoe de afzet gebeurt. Via de producentenorganisaties kan steun ontvangen worden om extra kosten te compenseren. Het aandeel van die rassen is momenteel nog beperkt (zowat 5%). Groenteteelt voor de versmarkt is eveneens een vrije markt (afzet via de veiling). De groenteteelt voor de industrie is zowat volledig contractproductie (met een stuk vrije markt als buffer). Vooral productiecontracten en zelfs dienstverleningscontracten zijn gangbaar. Prijs en kwaliteit wordt gespecificeerd via het contract met prijsreducties indien de vereiste kwaliteit niet gehaald wordt. Glastuinbouw en zachtfruit beschut produceert eveneens voor de vrije markt (afzet via veilingen). Via de veilingen (GMO groenten en fruit) kunnen een aantal meestal indirecte maatregelen genomen worden. Voor het inperken van de gevolgen van het energierisico zijn een aantal maatregelen mogelijk: een optimale afstemming van het energiecontract op de bedrijfssituatie, energie-uitwisseling met collega's, investeren in energiebesparing (schermen, WKK, ...), teeltmaatregelen, technische innovaties (energieleverende kas of energie-arme teelten), enz. In 2004 is, met toestemming van de Europese Unie, staatsteun (VLIF) gegeven ten gevolge van een ernstige crisis door de sterk gestegen energieprijzen in de glastuinbouw.

### **2.1.10.3 Productieverzekeringen**

In de meeste lidstaten van de Europese Unie bestaat een (private) hagelverzekering. In Nederland bestaat naast een private hagelverzekering. Daarnaast is er sinds 2003 een neerslagverzekering in de open teelten en sinds 2007 een vorstschadeverzekering in de fruitteelt waarbij de overheid financieel ondersteunt via een non-proportionele herverzekering. In Frankrijk bestond in de jaren 1990 een klassieke hagelverzekering voor groenten en fruit waarbij de overheid financieel ondersteunde via een premiesubsidie. In 2002 werd dit als experiment uitgebreid naar meer gewassen en meer risico's waaronder hagel en vorst op fruit- en wijngaarden. Vanaf 2005 worden nieuwe multi-risico / multi-gewas verzekeringen aangeboden waarbij vier risico's verplicht opgenomen moeten worden (hagel, droogte, overstroming, en vorst) en waarbij meerdere gewassen verzekerd kunnen worden waaronder fruit en groenten. De overheid ondersteunt via een premiesubsidie. Spanje heeft een complex systeem en een lange traditie in het ontwikkelen van verzekeringen met overheidssteun via premiesubsidies en herverzekering. In de Verenigde Staten

bestaat een uitgebreid verzekeringssysteem in de plantaardige productie. De overheid subsidieert de premies, geeft subsidies voor operationele en administratieve kosten, en neemt deel aan herverzekeringsprogramma's. In Canada bestaat eveneens een productieverzekeringsprogramma in de plantaardige productie. De federale overheid komt tussen voor een gedeelte van de premies en administratieve kosten en voorziet in een herverzekeringsregeling. Voor meer gedetailleerde info wordt verwezen naar Deuninck et al. (2007).

In Vlaanderen is er vooral nood aan nieuwe productieverzekeringen in de plantaardige sector met de klemtoon op de eenvoud en met steun via herverzekering en / of premiesubsidies. In de communautaire richtsnoeren en de nieuwe GMO groenten en fruit ligt de klemtoon op productieverliezen ten gevolge van natuurlijke risico's. In de plantaardige sector is de nood aan productieverzekeringen dringender (gezien de communautaire richtsnoeren) en zijn productieverzekeringen eenvoudiger te ontwikkelen dan in de dierlijke productie. De cofinanciering van de Europese Unie in de GMO groenten en fruit biedt een opportuniteit om productieverzekeringen te introduceren. Daarnaast is het afwachten wat de Health Check oplevert en hoe de discussie in de aanloop van de financieringsperiode na 2013 verloopt. Mogelijke opties zijn hagel in fruit en groenten, vorst in fruit, droogte en regen in groenten of een ruimer vangnet conform de richtsnoeren. Binnen de open teelten wordt de hagelverzekering, vooral in fruit dan, als meest noodzakelijk beschouwd. Vorst is iets minder belangrijk. Momenteel is er niet zoveel interesse naar nieuwe verzekeringen en onderlinge fondsen ter dekking van klimatologische risico's en is de houding eerder afwachtend. Vooral de betaalbaarheid (en gekoppeld daaraan de beschikbaarheid) van verzekeringen vormt een knelpunt.

Indien beslist wordt in te stappen in een systeem van productieverzekeringen ligt de klemtoon bij voorkeur op de eenvoud. Vlaanderen heeft geen traditie in het ontwikkelen van verzekeringen voor de landbouwsector. Ervaring uit het buitenland leert dat best vertrokken wordt van een productieverzekering per teelt om geleidelijk en in een later stadium over te gaan naar meer geavanceerde systemen. Een complexe verzekering is moeilijker te ontwikkelen en te beheren. De beheerskosten kunnen bovendien hoog oplopen (tot een derde van de totale kosten).

De effectieve invoering van productieverzekeringen met overheidssteun kan (zeer) duur zijn, en duurder dan de huidige compensatiemechanismen (rampenfondsen). Ook hier speelt de maatschappelijke aanvaarding een rol. De introductie van verzekeringen vereist idealiter een teruggang van het rampenfonds waarbij dit laatste enkel nog zou tussenkomen voor "echte" eerder uitzonderlijke calamiteiten (onverzekerbare risico's). Overheidssteun via herverzekeringen (non-proportionele herverzekering) dient in de eerste plaats de voorkeur bij systemische risico's en grote rampen. Voor een aantal risico's waaronder hagel en plaatselijke wateroverlast (overstroming) kunnen premiesubsidies of een combinatie van herverzekering en premiesubsidies aangewezen zijn.

Het is nu in de eerste plaats aan de land- en tuinbouw sector en de verzekeringsmaatschappijen om (in overleg met de overheid) naar de statistieken te kijken en een aantal concrete scenario's uit te werken naar kostprijs van verzekeringen en budget om die te ondersteunen toe.

# FIGURENLIJST

Figuur 1: Bestemming van de cultuurgrond, 2006 .....	6
Figuur 2: Evolutie van het tuinbouwareaal, ha, 1995-2006 .....	6
Figuur 3: Verdeling van het groentearaal in openlucht over de diverse gewassen, 2006 .....	7
Figuur 4: Verdeling van het groentearaal onder glas over de diverse gewassen, 2006.....	7
Figuur 5: Verdeling van het groentearaal in open lucht over de gewesten en provincies, 2006 .....	8
Figuur 6: Verdeling van het groentearaal onder glas over de gewesten en provincies, 2006.....	8
Figuur 7: Verdeling van het fruitareaal in openlucht over de diverse teelten, 2006 .....	9
Figuur 8: Verdeling van het fruitareaal en onder glas over de diverse teelten, 2006 .....	9
Figuur 9: Verdeling van het fruitareaal over de gewesten en provincies, 2006 .....	10
Figuur 10: aandeel bio in het landbouwareaal.....	11
Figuur 11: Aandeel bedrijven met tuinbouwgewassen in het totaal aantal landbouwbedrijven van de provincie, %, 2006 .....	12
Figuur 12: Evolutie van het aantal bedrijven met tuinbouwgewassen en de gemiddelde oppervlakte tuinbouwgewassen per bedrijf, 1995-2006.....	13
Figuur 13: Economisch belang van de groentesector per gemeente, 2004 .....	16
Figuur 14: Economisch belang van de fruitsector per gemeente, 2004 .....	17
Figuur 15: Evolutie van het productievolume van de groenten, 1.000 ton, 2001-2005 .....	18
Figuur 16: Evolutie van het productievolume van het fruit, 1.000 ton, 2001-2005 .....	19
Figuur 17: Structuur van de eindproductiewaarde, 2005 (voorlopig) .....	20
Figuur 18: Evolutie van de consumptie van de voornaamste groenten, index: 2000 = 100%, 2000-2006 .....	20
Figuur 19: Evolutie van het thuisverbruik van de voornaamste fruitteeltproducten, index: 2000 = 100%, 2000-2006.....	21
Figuur 20: Marktaandeel van bio in België.....	22
Figuur 21: Prijsverschil bio versus gangbaar.....	22
Figuur 22: Aandeel distributiekanaalen int verkoop van bio in België .....	23
Figuur 23: Profiel van de biokoper .....	23
Figuur 24: Aankoopfrequentie van bio in België .....	24
Figuur 25: Imago van bio versus niet-bio in Vlaanderen.....	25
Figuur 26: Motivationale referentiekader bio .....	26
Figuur 27: Verdeling van de Belgische invoer tuinbouwproducten volgens handelspartner, 2006 ..	27
Figuur 28: Verdeling van de Belgische uitvoer tuinbouwproducten volgens handelspartner, 2006 ..	28
Figuur 29: Evolutie van de prijs aan producent voor de voornaamste openluchtgroenten, euro, 1995-2006 .....	31
Figuur 30: Evolutie van de prijs aan producent voor de voornaamste glasgroenten en champignons, euro, 2000-2006 .....	32
Figuur 31: Evolutie van de prijs aan producent voor de voornaamste fruitteelten, euro per kg, 1998-2006 .....	33
Figuur 32: Evolutie van de veilingomzet opgedeeld in groenten en fruit, 1999-2005.....	33
Figuur 33: Structuur van de kosten per ha voor de groentebedrijven, 2003 .....	36
Figuur 34: Structuur van de kosten per ha voor de gespecialiseerde fruitbedrijven, 2003.....	37
Figuur 35: Evolutie van aanvragen van tuinbouwbedrijven voor vestigingssteun, 2004 – 2006 ....	38
Figuur 36: Evolutie van aanvragen van tuinbouwbedrijven voor investeringssteun, 2004 – 2006..	39
Figuur 37: Evolutie reguliere tewerkstelling in de fruitsector .....	41
Figuur 38: Evolutie reguliere tewerkstelling in de groentesector .....	42
Figuur 39: Aandeel energiegebruik in de landbouw per deelsector (Vlaanderen, 2005) .....	47
Figuur 40: Aandeel van de bestemming van het energiegebruik in de landbouw per deelsector (Vlaanderen, 2005) .....	48
Figuur 41: Gebruik van bestrijdingsmiddelen in de landbouw per deelsector en type bestrijdingsmiddel (Vlaanderen, 2005) .....	48

Figuur 42: Druk op het waterleven door bestrijdingsmiddelen in de landbouw per deelsector en type bestrijdingsmiddel (Vlaanderen, 2005) .....	49
Figuur 43: Absolute verdeling watergebruik in de landbouw per deelsector per soort (Vlaanderen, 2005).....	50
Figuur 44: Relatieve verdeling watergebruik in de landbouw per deelsector per soort (Vlaanderen, 2005).....	51
Figuur 45: Eindproductiewaarde groenten in open lucht: werkelijke waarde 1990-2004 (EWGROEO), trendberekening 1990-2013 (EWGRAF ----), stuurgroep keuze 2013 (SG mediaan* en SG gem°) en structurele verklaring 1992-2004 (structvgl) en schatting 2013(+), in miljoen EUR. 60	
Figuur 46: Eindproductiewaarde fruit: werkelijke waarde 1990-2004 (EWFROI), trendberekening 1990-2013 (EWGRAF -----), stuurgroep keuze 2013 (SG mediaan* en SG gem°) en structurele verklaring 1992-2004 (structvgl) en schatting 2013(+), in miljoen EUR. ....	61
Figuur 47: Cultuuroppervlakte groenten in open lucht, 1990 tot 2004, en de nettovraag naar landbouwgrond voor teelt van groenten in open lucht, 2013 en 2020 (3 scenario's (A1=globaal scenario, B2=regionaal scenario)), in ha.....	65
Figuur 48: Cultuuroppervlakte groenten onder glas, 1990 tot 2004, en de nettovraag naar landbouwgrond voor teelt van groenten onder glas, 2013 en 2020 (3 scenario's (A1=globaal scenario, B2=regionaal scenario)), in ha.....	65
Figuur 49: Cultuuroppervlakte fruit, 1990 tot 2004, en de nettovraag naar landbouwgrond voor fruitteelt, 2013 en 2020 (3 scenario's (A1=globaal scenario, B2=regionaal scenario)) , in ha. ....	65
Figuur 50: Gemiddelde en mediaan van de waarde van de verkochte Productie in EU-15 in 2003 (€ miljoen).....	72
Figuur 51: Grootste PO per lidstaat in 2004 (WVP van de leden, € miljoen) .....	73
Figuur 52: Organisatiegraad in de EU (aandeel van producentenorganisaties in de nationale productie in 2004, in %.....	73
Figuur 53: Structuur LAVA.....	75
Figuur 54: Typische structuur coöperatie .....	79
Figuur 55: De subcoöperatie .....	80
Figuur 56: Betrokkenheid van de leden .....	81

# TABELLENLIJST

Tabel 1: Indeling per grootteklasse van de bedrijven die tuinbouwgewassen telen, 2006 .....	14
Tabel 2: Indeling per grootteklasse van de bedrijven die groenten telen, 2006 .....	14
Tabel 3: Indeling per grootteklasse van de bedrijven die fruit telen, 2006 .....	15
Tabel 4: Zelfvoorzieningsgraad van groenten en fruit, België, %, campagne 2004/2005 .....	26
Tabel 5: Overzicht van de Belgische handel in tuinbouwproducten, miljoen euro, 2006.....	27
Tabel 6: Rangschikking van belangrijkste exportproducten op wereldvlak, 2005 .....	28
Tabel 7: Overzicht van de Belgische handel in groenten, miljoen euro, 2006 .....	29
Tabel 8: Overzicht van de Belgische handel in fruit, miljoen euro, 2006 .....	30
Tabel 9: Top tien van de omzetten van tuinbouwproducten, 2004 – 2005.....	34
Tabel 10: Omzetten per veiling, 2004 – 2005.....	34
Tabel 11: Gemiddelde financiële resultaten van de gespecialiseerde tuinbouwbedrijven, 2001-2003 .....	35
Tabel 12: Overzicht van aantal ingediende vestiging- en investeringsdossiers en voorziene kosten per provincie, 2006 .....	38
Tabel 13: Overzicht van de goedgekeurde vestiging – en investeringsdossiers en de toegekende steun per provincie (inclusief herzieningen), 2006.....	39
Tabel 14: Top 10 van de subsidiabele investeringskosten per verrichting in de tuinbouw, 2005....	40
Tabel 15: Aantal van verzekeringsplichtigen per deelsector (zelfstandigen + helpers).....	41
Tabel 16: Werkgevers en werknemers per provincie in de tuinbouw.....	43
Tabel 17: Productie belangrijkste groenten in de EU (in 1.000 ton).....	44
Tabel 18: Productie van belangrijkste fruitsoorten in EU (in 1.000 ton) .....	45
Tabel 19: Kengetallen voor gebruik van bestrijdingsmiddelen in de landbouw en druk op het waterleven, per deelsector en type bestrijdingsmiddel (Vlaanderen, 2005) .....	49
Tabel 20: Kengetallen watergebruik in de landbouw per deelsector en per watersoort (Vlaanderen, 2005).....	52
Tabel 21: SWOT groenten in open lucht.....	55
Tabel 22: SWOT Glastuinbouw .....	57
Tabel 23: SWOT Fruitteelt .....	59
Tabel 24: De eindproductiewaarde per activiteit in 2004 en de geschatte waarde in 2013 volgens de verschillende methodes, in miljoen EUR .....	59
Tabel 25: Eindproductiewaarden (streefbeelden) in 2020 volgens de aangepaste structurele analyse en evolutie van de eindproductiewaarde in het referentiescenario, het globale scenario en het regionale scenario naar 2020 in vergelijking met 2013, in miljoen EUR. ....	61
Tabel 26: Economische productiviteit, per productieactiviteit, 1990, 1995, 2000, 2004, 2013 en 2020, in EUR/ha. ....	63
Tabel 27: Gevraagde netto-oppervlakte per productieactiviteit, 2005, 2013 en 2020, in ha. ....	64
Tabel 28: Gevraagde bruto-oppervlakte per productieactiviteit, 2005, 2013 en 2020, in ha. ....	66
Tabel 29: SWOT BIO .....	68
Tabel 30: SWOT diepvriesgroenten .....	70
Tabel 31: Samenvatting diensten PO's .....	76
Tabel 32: SWOT producentenorganisaties .....	84
Tabel 33: Erkenningscriteria in EU-27 in 2007 .....	85
Tabel 34: Overwegingscriteria bij het vaststellen van erkenningscriteria.....	87
Tabel 35: Inventarisatie risico's (klimaat, ziekten & plagen, prijs- & marktrisico's) in de tuinbouw, schaal van 1 tot 5 (niet relevant tot zeer relevant).....	88

