



Vlaanderen
is landbouw & visserij

GROENTE- EN FRUITTELMERS EN PRODUCENTENORGANISATIES: NIET IN ÉÉN VERHAAL TE VATTEN

Enquêteresultaten bij leden en niet-leden van producentenorganisaties

2015

DEPARTEMENT
LANDBOUW & VISSERIJ

WWW.VLAANDEREN.BE/LANDBOUW

GROENTE- EN FRUITTELERS EN PRODUCENTENORGANISATIES: NIET IN ÉÉN VERHAAL TE VATTEN

ENQUÊTERESULTATEN BIJ LEDEN EN NIET-LEDEN VAN PRODUCENTENORGANISATIES

Onderzoek uitgevoerd in opdracht van:

Entiteit: Departement Landbouw en Visserij

Afdeling: Landbouw- en Visserijbeleid

Auteurs: Dirk Vervloet, Anne Vuylsteke, Joeri Deuninck

Datum: 26/03/2015

COLOFON

Samenstelling

Entiteit: Departement Landbouw en Visserij

Afdeling: Monitoring en Studie

Verantwoordelijke uitgever

Jules Van Liefveringhe, secretaris-generaal

Depotnummer

D/2015/3241/117

Druk

Vlaamse overheid

Voor bijkomende exemplaren neemt u contact op met

Afdeling Monitoring en Studie

Koning Albert II-laan 35 bus 40

1030 Brussel

Tel. 02 552 78 20 | Fax 02 552 78 71 | ams@lv.vlaanderen.be

Een digitale versie vindt u terug op

www.vlaanderen.be/landbouw/studies

Vermenigvuldiging en/of overname van gegevens zijn toegestaan mits de bron expliciet vermeld wordt:

Vervloet D., Vuylsteke A. & Deuninck J. (2015) *Groente- en fruittelers en producentenorganisaties: Niet in één verhaal te vatten. Enquêteresultaten bij leden en niet-leden van producentenorganisaties*, Departement Landbouw en Visserij, afdeling Monitoring en Studie, Brussel.

Graag vernemen we het als u naar dit rapport verwijst in een publicatie. Als u een exemplaar ervan opstuurt, nemen we het op in onze bibliotheek.

Wij doen ons best om alle informatie, webpagina's en downloadbare documenten voor iedereen maximaal toegankelijk te maken. Indien u echter toch problemen ondervindt om bepaalde gegevens te raadplegen, willen wij u hierbij graag helpen. U kunt steeds contact met ons opnemen.

Deze publicatie werd door het Departement Landbouw en Visserij met de meeste zorg en nauwkeurigheid opgesteld. Er wordt evenwel geen enkele garantie gegeven omtrent de juistheid of de volledigheid van de informatie in deze publicatie. De gebruiker van deze publicatie ziet af van elke klacht tegen het Departement Landbouw en Visserij of zijn ambtenaren, van welke aard ook, met betrekking tot het gebruik van de via deze publicatie beschikbaar gestelde informatie.

In geen geval zal het Departement Landbouw en Visserij of zijn ambtenaren aansprakelijk gesteld kunnen worden voor eventuele nadelige gevolgen die voortvloeien uit het gebruik van de via deze publicatie beschikbaar gestelde informatie.

INHOUD

VOORWOORD	1
SAMENVATTING	2
1 INLEIDING	6
1.1 Aanleiding en probleemstelling	6
1.2 Doelstelling	7
1.3 Structuur van het rapport	7
2 METHODE	8
2.1 Proces opmaak enquête	8
2.2 Omvang van en respons op de vragenlijst	8
2.3 Inhoudelijke uitwerking van de vragenlijst	9
2.4 Methodologische bedenkingen	10
3 BESCHRIJVING VAN DE STEEKPROEF	11
3.1 Leeftijd van de bedrijfsleider en opvolging.....	11
3.2 Rechtsvorm en hoofd- of nevenberoep.....	12
3.3 Geografische spreiding.....	13
3.4 Belang groenten en fruit in de landbouwproductie op het bedrijf	14
3.5 Groente- en fruittypes	15
3.6 Bedrijfsgrootte.....	17
3.7 Biologische teelt.....	19
3.8 Toekomstintenties productie van groenten en/of fruit	20
3.9 Toekomstintenties verkoop rechtstreeks aan de consument.....	20
3.10 Problemen op het bedrijf.....	21
3.11 Bedenkingen van telers over de groente- en fruitsector	22
4 RESULTATEN VOOR LEDEN VAN PRODUCTENORGANISATIES	25
4.1 Lidmaatschap van de respondenten bij producentenorganisaties	25
4.2 Telerstevredenheid over GMO groenten en fruit en producentenorganisaties.....	26
4.3 Toekomstige invulling operationele programma's	31
5 PRODUCEREN VOOR DE VERSMARKT VERSUS DE VERWERKENDE INDUSTRIE.....	43
5.1 Bedrijfskenmerken	43
5.2 Tevredenheid over GMO groenten en fruit en producentenorganisaties	44
5.3 Toekomstige invulling operationele programma's	46
6 HOUDING VAN TELERS DIE NIET AANGESLOTEN ZIJN BIJ EEN PRODUCENTENORGANISATIE	52
6.1 Kenmerken van niet-leden van een producentenorganisatie	52
6.2 Houding ooit-leden ten opzichte van producentenorganisaties	55
6.3 Houding van respondenten die lidmaatschap overwegen ten opzichte van producenteorganisaties.....	60
6.4 Houding van respondenten die nooit lid zijn geweest ten opzichte van producentenorganisaties.....	65
7 CONCLUSIES.....	70

FIGUREN	73
TABELLEN	74
BRONNEN	76
AFKORTINGEN	76
BIJLAGEN	77
BIJLAGE 1: NEDERLANDSTALIGE VRAGENLIJST	77
BIJLAGE 2: VLAAMSE ERKENDE PRODUCENTENORGANISATIES	91
BIJLAGE 3: GEBRUIKTE SO VOOR OMZETBEREKENING.....	92

VOORWOORD

Dit rapport rond de productafzet van groente- en fruittelers werd uitgevoerd door de afdeling Monitoring en Studie (AMS) van het Departement Landbouw en Visserij. Dit rapport is een uitgediepte versie van het achtergronddocument bij de Nationale strategie voor duurzame operationele programma's binnen de Gemeenschappelijke Marktordening voor groenten en fruit. De studie liep in 2014.

Het doel van de studie is tweeledig: (i) nagaan hoe groente- en fruittelers die lid zijn van een Vlaamse producentenorganisatie staan tegenover hun producentenorganisatie en waar die producentenorganisatie volgens de telers op moet inzetten in haar nieuwe operationele programma en (ii) nagaan hoe groente- en fruittelers die geen lid zijn van een producentenorganisatie hun afzet organiseren, welke problemen ze hierbij tegenkomen en wat hun houding is tegenover producentenorganisaties. Om het doel te kunnen realiseren werd een enquête afgenomen bij de Vlaamse groente- en fruittelers en bij Waalse, Nederlandse en Franse groente- en fruittelers die aangesloten zijn bij een Vlaamse producentenorganisatie.

Dank gaat uit naar de groente- en fruittelers die de tijd hebben genomen om de enquête in te vullen. Zonder hun inspanning was het niet mogelijk geweest om dit rapport op te maken. Daarnaast willen we ook nog iedereen bedanken voor het nalezen van de studie en de geformuleerde verbeteringsuggesties en in het bijzonder Wieke Kellerman, Guy Lambrechts, Els Lapage (Departement Landbouw en Visserij) en Luc Vanoirbeek (Boerenbond). Zij hebben de ontwerp tekst van dit rapport kritisch nagelezen en suggesties gegeven over de inhoud. Deze rol houdt evenwel niet in dat zij het volledig eens zijn met de inhoud van de uiteindelijke tekst.

SAMENVATTING

Door een wijziging van de Gemeenschappelijke Marktordening (GMO) voor groenten en fruit, en als onderdeel van een nieuwe Nationale Strategie voor Duurzame Operationele Programma's (NSDOP), is een grootschalige enquête uitgevoerd bij groente- en fruittelers in april 2014, zowel bij leden van producentenorganisaties (PO's) als niet-leden. Dit rapport geeft de resultaten hiervan weer. Doelstelling was een beeld te krijgen van de houdingen, percepties, verzuchtingen en toekomstperspectieven van de individuele groente- en fruittelers rond hun afzet en de organisatie ervan.

De respons op de enquête was met 34% zeer groot. Ook binnen de enquête formuleerden een groot aantal telers een antwoord op de open vragen. Dat toont aan dat de afzet leeft als thema onder de groente- en fruittelers en dat ze er een eigen mening en visie over hebben.

Ander PO-lidmaatschap, ander bedrijf

De bedrijven zijn volgens vijf groepen geanalyseerd op basis van de groep die de respondenten zelf hebben aangeduid. Bij de PO-leden is een onderscheid gemaakt tussen de telers die lid zijn van 1 PO en meerdere PO's. Dit onderscheid volgt uit de regelgeving op het PO-lidmaatschap waarbij telers slecht lid mogen zijn bij één PO voor een product of productgroep. De niet-leden zijn opgedeeld in telers die overwegen om lid te worden van een PO, diegene die ooit lid waren en een laatste groep die nooit lid was. Deze groepen verschillen van elkaar op een aantal kenmerken van het bedrijf en de bedrijfsleider. Door de grote aansluitingsgraad van groente- en fruittelers bij PO's is het aantal respondenten binnen de verschillende groepen van niet-leden klein tot zeer klein.

De groente- en fruitteelten op het bedrijf verschillen tussen de groepen. Bedrijven die gespecialiseerd zijn in groenten en fruit komen vooral voor bij de PO-leden en de ooit-leden. Telers die lid zijn van één PO leveren voornamelijk aan de versmarkt. Bij de niet-leden wordt er voor diverse afzetkanalen gekozen: versmarkt, industrie en rechtstreekse verkoop. Deze groep heeft ook de intentie om in de toekomst veel producten af te zetten via rechtstreekse verkoop.

Ook de bedrijfsgrootte verschilt tussen de groepen. De PO-leden hebben over het algemeen een gemiddelde grootte, terwijl de bedrijven die overwegen om lid te worden of nooit lid waren eerder klein zijn. De grootste bedrijven komen voor in de groep die ooit lid waren van een PO. Deze bedrijven maken voor hun afzet vaker gebruik van exporteurs, groothandelaars en detailhandel en hebben ook meer vaste arbeidskrachten en seizoenarbeiders.

Zorgen over inkomen, beleid en bedrijfs- en sectorontwikkeling

Er werd aan de telers ook gevraagd welke problemen zij ervaren op het bedrijf. Daarbij komen vooral de stijgende kosten, lage marktprijzen, administratieve lasten, onzekerheid over het inkomen, en loonkosten van arbeidskrachten naar voren. Ook hier zijn er verschillen in functie van het PO-lidmaatschap. Zo valt op dat leden van een PO onzekerheid over inkomen en lage marktprijzen meer dan de andere categorieën als probleem naar voren schuiven.

In de problemen die respondenten zelf hebben aangereikt, duiken ook vragen op rond de bedrijfsontwikkeling, het beleid en de positie van de landbouw in de samenleving en in de keten. Deze aspecten komen ook sterk naar voren in de afsluitende vraag naar algemene bedenkingen. Heel wat telers zaten al voor het handelsembargo door Rusland met vragen rond het voortbestaan van de sector en het eigen bedrijf. Vooral de investeringslast en schaalvergroting vormen hierbij een knelpunt. Ze verwachten dat de overheid helpt om iets te doen aan deze situatie en een gelijk internationaal speelveld realiseert. Regulitis (voornamelijk rond milieuthema's) moet door de overheid vermeden worden. De lage prijzen interpreteren de telers als een gebrek aan financiële waardering. Ze vinden bovendien dat er een gebrek is aan maatschappelijke waardering van de sector. Aan die onderwaardering is ook de zwakke positie van de telers in de keten gerelateerd.

De PO-leden zijn tevreden over hun PO

Uit de enquêteresultaten blijkt dat PO-leden algemeen een goed gevoel hebben bij hun PO. Ze waarderen hun PO vooral om de betalingsgarantie, de ondersteuning voor de opvolging van lastenboeken, de korte betalingstermijnen en de logistieke dienstverlening. De groente- en fruittelers zien daarnaast duidelijk de voordelen van een PO op het vlak van aanbodconcentratie om een sterkere positie in te nemen in de afzetmarkt en de realisatie van schaalvoordelen door samenaankopen. Dat een PO zorgt voor prijs- en inkomensstabilisatie kan op het minste bijval rekenen. Daarnaast geeft een belangrijke groep respondenten aan de voeling met de klant te verliezen door hun lidmaatschap, geen alternatieve afzetmogelijkheden te hebben buiten de PO, dat de plichten van een teler zwaarder wegen dan zijn rechten en dat lid zijn de keuzevrijheid beperkt. Niettemin vinden ze toch dat de financiële voordelen van het lidmaatschap groter zijn dan de kosten. Volgens de mediaan zouden telers 10% van hun productieomzet moeten spenderen als ze zelf alle taken zouden doen die hun PO voor hen doet.

Hoewel de producenten vinden dat ze goed geïnformeerd worden door hun PO, vinden ze het een belangrijk toekomstig thema voor PO's dat hun inspraak binnen hun PO verbetert en dat de PO de collectieve eigendom is van de leden. Bijna een kwart van de leden geeft aan nu al deel te nemen aan een inspraakmogelijkheid in hun PO. Dat gebeurt vooral door deel te nemen aan allerlei ledenvergaderingen. PO-leden hebben eveneens een aantal verwachtingen rond hoe PO's zich intern organiseren, wat ze doen voor hun leden en hoe ze zich verhouden tegenover hun leden en de leden onderling.

Er zijn vooral hoge verwachtingen rond afzet en prijsvorming

Meer dan 80% van de respondenten verklaart op de hoogte zijn van de GMO groenten en fruit. Een meerderheid van de PO-respondenten kent ook het operationeel programma van zijn PO en is tevreden over dit programma.

Uit de bevraging naar de toekomstige invulling van de operationele programma's blijkt dat acties om de afzet te verbeteren de kroon spannen. Ook het verbeteren of het behouden van de productkwaliteit en onderzoek zijn voor de telers zeer belangrijk.

PO-leden blijken over het algemeen tevreden te zijn over het huidig onderzoek en de huidige telersbegeleiding door PO's.

Telers schuiven investeringen rond gewasbescherming (in brede zin) naar voren als meest gewenste milieubeschermingsmaatregel. Investeringen en maatregelen rond water en energie zijn een andere belangrijke milieubeschermingsmaatregel.

De respondenten zijn sterke voorstanders van meer samenwerking, zowel tussen PO's als met andere organisaties of bedrijven in de keten. Het zoeken van nieuwe afzetmarkten is een belangrijk samenwerkingsthema, naast productiekwaliteit, commerciële activiteiten en promotie. Het realiseren van een betere prijs voor de producten is voor de telers een belangrijke motivatie om meer samen te werken.

Leden van PO's gericht op de versmarkt en de verwerkende industrie leggen andere klemtonen

Bedrijven die voor de verse markt produceren en diegene die zich eerder richten op de verwerkende industrie zijn niet alleen andere bedrijven, ze kiezen ook een andere verkoopsvormen. Zo zien we een sterke voorkeur voor klokverkoop bij de telers gericht op de versmarkt en voor contracten bij de leden van PO's gericht op de verwerkende industrie. PO's voor de verwerking zijn ook verplicht vanuit Europa om met contracten te werken.

Als het gaat om de verwachtingen ten opzichte van de PO, volgen beide groepen in grote lijnen dezelfde rangorde van belang. De leden van een verwerkende PO antwoorden wel iets minder uitgesproken op de stellingen. Dat uit zich in het groter gebruik van de categorie 'geen mening' en de neutrale middencategorie. Zowel voor leden van een versmarkt PO als van een verwerkende

industrie PO geldt dat ze zich goed voelen bij hun PO. Beide groepen zijn in dezelfde mate tevreden over de informatie die ze van hun PO krijgen en over de aangeboden logistieke dienstverlening. Bij de PO's gericht op de versmarkt zijn er iets meer vragen bij de collectieve eigendom van een PO, de inspraak van telers, de balans tussen plichten en rechten en het realiseren van prijs- en inkomensstabiliteit. Bij de PO's gericht op de verwerkende industrie is er een grotere tevredenheid over de verhouding financiële voordelen en kosten, de toegang tot de juiste telersbegeleiding en de schaalvoordelen door gezamenlijke aankopen. In vergelijking met versmarkt-telers zijn ze ook meer bereid om hun productie af te stemmen op de marktvraag. Al komt dit waarschijnlijk ook doordat verwerkende industrie PO-leden alleen maar kunnen leveren voor zover ze hierover een contract kunnen afsluiten.

Er zijn verschillen als het gaat om afzet en productkwaliteit en om teeltbegeleiding. De leden van een PO gericht op de versmarkt benadrukken meer de verbetering van de afzet en van de productkwaliteit. PO-leden voor de verwerkende industrie vinden acties rond teelttechnieken belangrijker dan PO-leden voor de versmarkt. De PO-leden verwerkende industrie zijn meer tevreden over de maatregelen die hun PO's nemen tegen en rond crisissen. Beide groepen vragen om in te zetten op afzetbevordering en communicatie bij crisissen. Een eerlijke prijs is door de respondenten zelf voorgesteld als belangrijkste crisismaatregel.

Verscheidenheid troef bij niet-PO-leden

De respondenten die nooit zijn aangesloten bij een PO of overwegen om aan te sluiten halen een beperkte omzet uit hun groente- en fruitproductie. Grote groente- en fruitbedrijven komen alleen maar voor bij respondenten die ooit lid zijn geweest van een PO. De niet-PO-leden leveren vooral aan de industrie (vooral nooit-leden en bedrijven die overwegen lid te worden), rechtstreeks aan exporteur/groothandel (vooral ooit-leden) en rechtstreeks aan de consument. De hoeveerverkoop is de dominante praktijk binnen de rechtstreekse verkoop aan de consument.

Ongeveer een vijfde van de respondenten die geen lid zijn van een PO werken toch nog samen met andere telers en niet-landbouwers voor hun afzet. Voor de voormalige PO-leden gaat het zelfs om bijna een derde van de telers. Oud-PO-leden werken ook rond andere thema's meer samen met anderen. De respondenten die nooit lid zijn geweest van een PO zijn minder geneigd om met anderen samen te werken voor hun afzet. Ook voor andere thema's werken de nooit-leden minder samen met anderen.

Als het gaat om de houding ten opzichte van PO's, zijn de niet-PO-leden een stuk minder positief dan de leden. Daarnaast is de antwoordcategorie 'geen mening' en de neutrale middencategorie een stuk meer aangeduid. Binnen de niet-leden zijn de oud-PO-leden het strengst, gevolgd door diegene die nooit lid waren. Diegene die een lidmaatschap overwegen, zijn het positiefst over PO's. Opnieuw lid worden is voor de meeste oud-leden geen optie om diverse redenen. Zij vinden dat PO's hen te veel beperken in de eigen manier van werken. Ze zijn het ook vaker oneens met de beleidskeuzes van PO's en ze vinden dat ze zelf hun producten beter kunnen afzetten. Ze vinden ook dat ze in een PO een te lage prijs krijgen voor het aangeboden product. Ze stellen zich ook meer vragen bij de wijze waarop een PO invulling geeft aan haar taak en rol als organisatie. Ten slotte zijn er ook bedenkingen bij de dienstverlening, de interne organisatie en de werking van de PO.

De nooit-leden erkennen dat PO's schaalvoordelen hebben bij samenaankopen en bij het sterker staan in de afzetmarkt door aanbodconcentratie. Maar PO's lijken voor deze telers minder aantrekkelijk omdat ze enerzijds vinden dat PO's te weinig doen om een goede prijs te krijgen en anderzijds de keuzevrijheid beperken door de leverplicht. Bovendien vinden ze dat de voeling met de klant vermindert door aangesloten te zijn bij een PO en dat hun product zich minder leent om af te zetten binnen een PO. De niet-leden lijken ook meer voorbehoud te hebben bij de werking van een PO dan respondenten die overwegen om lid te worden. Dat is waarschijnlijk de reden waarom zij niet overwegen om lid te worden van een PO.

Niet-PO-leden die overwegen om lid te worden, waren binnen de respons een zeer kleine groep. De resultaten moeten daarom met het nodige voorbehoud geïnterpreteerd worden. Met weinig

uitgesproken gemiddelde waarden en een frequent gebruik van de 'geen mening'-optie lijkt het erop dat hun mening nog het meest vorm moet krijgen. Deze respondenten hebben een neutraal gevoel bij PO's. Sterker staan door samen te werken met anderen is een belangrijke drijfveer in de overweging om lid te worden van een PO. Daarnaast waarderen ze ook de betalingsgarantie en de logistieke dienstverlening van een PO. Ze denken ook gemakkelijker toegang te hebben tot de juiste telersbegeleiding en nieuwe technieken. Een lidmaatschap biedt volgens hen meer zekerheid over de afzet. Maar er bestaan ook twijfels over het voordeel van een lidmaatschap. Zo maken ze zich zorgen over de leverplicht, de inperking van de keuzevrijheid en zwaardere plichten dan rechten. Ze zijn ook onzeker of een PO hen voor de aangeboden diensten wel voldoende prijs/kwaliteit zal geven.

1 INLEIDING

1.1 Aanleiding en probleemstelling

In 2014 veranderde het wetgevend kader voor de sector groenten en fruit met het nieuw Gemeenschappelijk landbouwbeleid en de bijhorende nieuwe Gemeenschappelijke Marktordening (GMO). Die GMO voor groenten en fruit is al meermaals bijgestuurd. De GMO moest in 1997 een antwoord bieden aan de telers voor de veranderende marktsituatie. In de jaren 90 was het marktverloop voor groenten en fruit namelijk weinig bemoedigend en kwamen er steeds nieuwe kwaliteits- en milieueisen op de sector af. Er was nood aan meer en verschillende producten terwijl de prijsvolatiliteit hoge toppen scheerde. De marktsituatie kenmerkte zich bovendien door een sterkere dominantie van enkele zeer grote distributiegroepen en supermarktketens.

De rol van de producentenorganisaties (PO) is toen versterkt om zo schaalvoordelen en een sterkere onderhandelingspositie voor telers op de markt te krijgen. De concentratie van het aanbod wordt aangemoedigd doordat het lidmaatschap van een producentenorganisatie een voorwaarde is om Europese financiële steun te krijgen. De rol van de producentenorganisaties en hun medeverantwoordelijkheid in het beheer van de sector is bij de verschillende hervormingen van de GMO voor groenten en fruit behouden.

Telers mogen volgens Europa voor een product of productgroep slechts lid zijn van één PO. Vlaanderen heeft momenteel erkenningen voor volgende productgroepen: verse groenten, vers fruit, verse groenten én fruit, champignons en verwerkte groenten. Een teler met producten voor de versmarkt kan dus ook tegelijkertijd lid zijn van een PO van voor verwerking bestemde groenten. Voor verwerking bestemde producten moeten altijd met een contract afgedekt zijn.

In een Nationale Strategie voor Duurzame Operationele Programma's (NSDOP) bepalen de lidstaten hoe ze de GMO voor groenten en fruit in de praktijk optimaal willen benutten. Binnen het laatste nieuwe wetgevende kader werd van de lidstaten een herwerkte NSDOP verwacht voor de periode 2015 tot en met 2019. Voor de opmaak van die nieuwe Strategie heeft het Departement Landbouw en Visserij een stakeholderproces uitgewerkt om de gedragenheid binnen de sector groenten en fruit van de nieuwe strategie te verzekeren.

Bij de uitwerking van het stakeholderproces voor de NSDOP 2015-2019 is het als waardevol ingeschat om een enquête uit te voeren bij telers van groenten en fruit. Dit moest zorgen voor een actueel inzicht in de perceptie van telers in de sector groenten en fruit over de GMO en over hun lidmaatschap bij een producentenorganisatie.

De contacten van de Vlaamse overheid verlopen voornamelijk via de PO's door de hoge organisatiegraad. Meer dan 90% van de Vlaamse groente- en fruittelers is aangesloten bij een PO. Als onderdeel van het besluitvormingsproces rond de implementatie van de GMO is het daarom nuttig bevonden om de telers aangesloten bij een PO rechtstreeks te bevragen over hun afzet, net als de producenten die niet aangesloten zijn bij een PO.

De enquête is afgenomen in april 2014. Dit was voor de inwerkingtreding van het handelsembargo door Rusland voor onder andere groenten en fruit. De telers hebben met andere woorden de vragen beantwoord onder een ander gesternte dan de huidige situatie waarin ze zich momenteel bevinden. Als de enquête later was afgenomen dan zou dit zeer waarschijnlijk een impact hebben gehad op de resultaten. Nu hebben bijvoorbeeld slechts enkele telers hun bedenkingen geformuleerd bij de exportafhankelijkheid naar een aantal landen.

1.2 Doelstelling

De doelstelling van deze studie was het uitvoeren van een grootschalige enquête bij telers van groenten en fruit om inzicht te krijgen in de houding, perceptie, verzuchtingen en toekomstperspectieven van de individuele producenten rond hun afzet en de organisatie ervan. En dit zowel bij leden van PO's als bij niet-leden.

De focus van de enquête ligt dan ook voornamelijk op het polsen van wat producenten ervaren als voor- en nadelen van de GMO en de PO, hoe producenten staan tegenover verschillende deelaspecten/acties van de GMO en het beleid hierrond, welke punten van kritiek er zijn op de GMO en (het beleid van) de PO en waar PO's op moeten inzetten in de toekomst. In tweede instantie is de enquête gebruikt om de afzetpraktijken en de mening te kennen van producenten die niet zijn aangesloten bij een PO en om te informeren naar welke problemen zij hebben bij hun productafzet.

1.3 Structuur van het rapport

Na deze korte situatieschets is het rapport als volgt opgebouwd. Hoofdstuk 2 gaat dieper in op de gevolgde methode en de gehanteerde aanpak om de gegevens te verzamelen. Hoofdstuk 3 beschrijft de kenmerken van de producenten in de steekproef en vergelijkt PO-leden en niet-leden.

De volgende hoofdstukken zoomen telkens in op de enquêteresultaten van een specifieke groep van producenten. Hoofdstuk 4 geeft de algemene resultaten weer van producenten die lid zijn van een PO. Leden kunnen zowel Vlaamse, Waalse, Nederlandse of Franse telers zijn. Bij de bespreking van de resultaten ligt de focus op de verschillen tussen PO-leden die lid zijn van één of meerdere PO's. Hoofdstuk 5 geeft een aantal markante resultaten weer voor de telers die leveren aan PO's gericht op de versmarkt of op de verwerkende industrie. Hoofdstuk 6 gaat in op de verschillende categorieën van telers die nu geen lid zijn van een PO. Hierbij onderscheiden we ten eerste telers die in het verleden ooit lid zijn geweest van een PO, maar dat nu niet meer zijn. Ten tweede telers die nu geen lid zijn van een PO, maar die overwegen om lid te worden. Ten derde telers die nooit lid zijn geweest van een PO en ook niet overwegen om lid te worden.

Het aantal respondenten bij sommige van de beschreven categorieën van telers die nu geen lid zijn van een PO is klein. Die resultaten moeten met de nodige voorzichtigheid gelezen worden en geven sowieso de mening weer die leeft bij een aantal zeer specifieke telerssubgroepen.

Tot slot zijn nog enkele conclusies geformuleerd.

2 METHODE

Dit hoofdstuk beschrijft de methode die gevolgd is bij de opmaak, uitvoering en analyse van de enquête. Daarnaast is er ook aandacht voor de uiteindelijke responsgraad.

2.1 Proces opmaak enquête

De groente- en fruittelers zijn al in 2003 bevroegd bij de opmaak van de NSDOP. Op basis van de toenmalige vragenlijst uit 2003 is een aangepaste vragenlijst opgesteld in overleg met expert-ambtenaren van het Departement Landbouw en Visserij. De vragenlijst werd ook afgetoetst bij vertegenwoordigers van PO's en landbouworganisaties om de kwaliteit en accuraatheid af te toetsen en te verzekeren. Ook werd de enquête uitgetest bij enkele groente- en fruittelers. De finale vragenlijst tot slot is zowel uitgewerkt naar een online als een postenquête. Ten opzichte van de vragenlijst uit 2003 is de huidige vragenlijst meer uitgediept en diepgaander (bijlage 1: nederlandstalige vragenlijst).

2.2 Omvang van en respons op de vragenlijst

Er is gekozen om zo veel mogelijk Vlaamse producenten die groenten en/of fruit telen te bevragen via een online enquête. De vragenlijst is ook vertaald in het Frans omdat verschillende PO's met een maatschappelijke zetel in Vlaanderen een toenemend aantal niet-Vlaamse leden kennen, waaronder ook niet-Nederlandstaligen. Het was zo mogelijk om de drie grootste groepen van niet-Vlaamse telers binnen PO's te bevragen: de Nederlandse, de Waalse en de Franse leden.

In totaal hebben 6.646 producenten effectief een uitnodiging ontvangen om de online enquête in te vullen. Dit totaal omvat ook de niet-Vlaamse producenten die zijn aangesloten bij een Vlaamse PO. 118 mailadressen van alle online-uitnodigingen gaven een of andere foutmelding.

Omdat niet van alle telers een e-mailadres bekend was, zijn er ook 275 postenquêtes verstuurd. Dit is gericht gebeurd. Het ging om telers die jonger zijn dan 65 jaar, behoren tot de 75% grootste bedrijven naar omzet en die minstens 25% van hun omzet halen uit groenten en fruit. Daarnaast is er ook een extra inspanning gedaan om Waalse telers aan te trekken die aan dezelfde selectiecriteria voldoen. Naar 88 Waalse telers, die lid zijn van een Vlaamse PO maar waarvan er geen e-mailadres bekend was, is een postenquête gestuurd.

De telers konden tussen 3 en 23 april 2014 de vragenlijst beantwoorden. De respons was hoog. 2.262 producenten beantwoordden de online bevraging ofwel 34%. 61 postenquêtes zijn teruggestuurd en verwerkt, ofwel 22%. Dit maakt in totaal 2.323 antwoorden op 6.921 enquêtes (34%).

367 respondenten gaven aan dat ze geen groenten of fruit hebben geteeld in 2013 en dit ook niet van plan zijn in 2014. Door deze beperking in tijd hebben waarschijnlijk een aantal telers die akkerbouwmatig openluchtgroenten telen de enquête niet ingevuld ook al zijn ze (passief) lid van een PO. In functie van het teeltplan, de rendabiliteit van de teelten of het al dan niet bekomen van een contract bij een PO voor de verwerkende industrie kan het al dan niet telen van groenten bij deze groep landbouwers sterk van jaar tot jaar verschillen. 1.956 respondenten hadden in 2013 groenten en/of fruit geteeld of zouden dat in 2014 doen. Dit rapport bespreekt enkel de resultaten van deze 1.956 groente- en fruittelers. Hiervan hebben er 1.754 de volledige vragenlijst ingevuld.

Tabel 1 geeft per provincie de verdeling van de ontvangen respons weer. 94% van de ontvangen enquêtes is afkomstig uit Vlaanderen. Bijna een derde van de respondenten komt uit West-Vlaanderen. Limburg is goed voor 21%. Slechts 9% komt uit Oost-Vlaanderen. 87 groente- en fruittelers uit Wallonië hebben de enquête ingevuld, ofwel 4% van het totaal. De provincie Luik is goed voor drie vijfde van de Waalse respons. Uit Waals-Brabant en Luxemburg werden geen

antwoorden ontvangen. 34 niet-Belgen hebben de enquête beantwoord. Vier vijfde hiervan waren Nederlanders. Van 6 telers is niet bekend wat hun geografische herkomst is.

Tabel 1. Aantal en procentuele verdeling van ontvangen antwoorden van groente- en fruittelers naar geografische herkomst

Herkomst	Aantal	Percentage
Vlaanderen	1.829	93,8
<i>Vlaams-Brabant</i>	254	13,0
<i>Antwerpen</i>	345	17,7
<i>Limburg</i>	414	21,2
<i>West-Vlaanderen</i>	637	32,7
<i>Oost-Vlaanderen</i>	179	9,2
Wallonië	87	4,5
<i>Luik</i>	52	2,7
<i>Namen</i>	11	0,6
<i>Henegouwen</i>	24	1,2
Frankrijk	7	0,4
Nederland	27	1,4
TOTAAL	1.950	100

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

2.3 Inhoudelijke uitwerking van de vragenlijst

In de vragenlijst is er onderscheid gemaakt tussen de verschillende soorten van lidmaatschap. Zo is eerst een onderscheid gemaakt tussen producenten die wel of geen lid zijn van een PO. De lijst van in Vlaanderen erkende PO's is opgenomen in bijlage 2. Voor de PO-leden is vervolgens een onderscheid gemaakt tussen producenten die lid zijn van één of meerdere PO's. Telers mogen volgens Europa voor een product of productgroep slecht lid zijn van één PO. Vlaanderen heeft momenteel erkenningen voor de productgroepen: verse groenten, vers fruit, verse groenten én fruit, champignons en verwerkte groenten. Een teler met producten voor de versmarkt kan bijvoorbeeld tegelijkertijd ook nog lid zijn van een PO van voor verwerking bestemde groenten. Voor de leesbaarheid van de tekst duiden we deze telersgroep aan met lid 'meerdere PO's', ook al kan dit juridisch verwarrend zijn.

Voor de niet-leden is er een onderscheid gemaakt tussen:

- telers die in het verleden ooit lid zijn geweest van een PO, maar dit nu niet meer zijn;
- telers die nu geen lid zijn van een PO, maar die overwegen om lid te worden;
- telers die nooit lid zijn geweest van een PO en ook niet overwegen om lid te worden.

Tabel 2 geeft een overzicht van de verschillende lidmaatschapscategorieën voor de groente- en fruittelers. Respondenten die lid waren van meerdere PO's is gevraagd om de stellingen te beantwoorden voor hun belangrijkste PO. Van 28 respondenten was niet met zekerheid te bepalen tot welke categorie ze behoorden. 86% van de 1.928 respondenten is lid van één of meerdere PO's. Ongeveer één op de tien is lid van meerdere PO's. 7% van de respondenten is nooit lid geweest van een PO en 5% is nu geen lid meer. Het aantal respondenten dat overweegt om aan te sluiten bij een PO is beperkt (2%).

Tabel 2. Aantal en procentuele verdeling van de respondenten volgens lidmaatschapscategorieën

Categorieën in al dan niet lidmaatschap	Aantal	Percentage
Ik ben lid van een PO (=lid 1 PO)	1.494	77,5
Ik ben lid van meerdere PO's (=lid PO's)	172	8,9
Ik ben nooit lid van een PO geweest (=nooit lid)	140	7,3
Ik ben nu geen lid van een PO maar ik overweeg om lid te worden (=overweeg lid)	32	1,7
Ik was ooit lid van een PO, maar nu niet meer (=ooit lid)	90	4,7

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Zowel de leden als de niet-leden werden bevraagd over een aantal persoons- en bedrijfskenmerken en rond algemene problemen op het bedrijf en bij de sector. Voor leden van een PO zijn daarnaast volgende thematische blokken bevraagd:

- tevredenheid over de GMO & PO's in het algemeen;
- tevredenheid over de acties en maatregelen die zijn opgenomen in de operationele programma's;
- gewenste toekomstige invulling van operationele programma's.

Bij telers die momenteel geen lid zijn van een PO is gepolst hoe ze hun afzet momenteel organiseren, welke problemen ze daarbij kennen en of en met wie ze samenwerken rond een aantal thema's. Daarnaast werd ook bij hen nagegaan wat hun houding is tegenover PO's.

De mening van telers werd gevraagd via twee soorten vragen. Voor elk van de opgenomen thema's in de enquête zijn verschillende stellingen voorgelegd aan de groente- en fruittelers. Bij de meeste vragen moesten telers aangeven in welke mate ze akkoord gingen met een stelling, of ze deze belangrijk vonden en of ze er al dan niet een voorkeur voor hadden. Hiervoor is steeds een vijfpuntschaal gehanteerd. Daarnaast werden ook nog open vragen gesteld.

2.4 Methodologische bedenkingen

2.4.1 Antwoordmogelijkheid 'geen mening' in de resultaten

Bij de vragen waar de telers hun mening konden aanduiden op een vijfpuntschaal is een extra antwoordcategorie opgenomen. Om te vermijden dat telers die geen uitgesproken mening hebben over een bepaalde stelling, het middelste antwoord zouden aanduiden, is ervoor gekozen om ook de antwoordcategorie 'geen mening' toe te voegen. Respondenten hebben die optie ook ruim benut. Bij sommige respondentencategorieën was de keuze 'geen mening' bijna goed voor 50% van de antwoorden.

Op basis van de resultaten is het gemiddelde berekend en zijn frequentietabellen gemaakt voor de verschillende stellingen. De waarde nul is toegewezen aan de 'geen mening'-categorie. Om het gemiddelde hierdoor niet te laten beïnvloeden, is het gemiddelde altijd berekend zonder rekening te houden met het aantal antwoorden 'geen mening'.

2.4.2 Verwerking open vragen

De vragenlijst bevatte verschillende open vragen. Met de open vragen wilden we enerzijds de mening van de telers rond bepaalde topics kennen. Anderzijds kregen telers de kans om extra aspecten en mogelijke antwoorden aan te brengen buiten de vooropgestelde antwoordcategorieën.

De respondenten hebben ruim gebruik gemaakt van de open vragen. Dit geeft aan dat de afzet als thema leeft onder de groente- en fruittelers en dat ze ook duidelijk hun eigen mening en visie erover hebben. De inhoud van de antwoorden ging van een kort, specifiek antwoord, over persoonlijke items tot soms hele redeneringen met verschillende aspecten erin vervat.

Om de verscheidenheid in de antwoorden zo maximaal mogelijk te capteren, is er voor gekozen om de antwoorden te coderen volgens kernthema's. Wanneer meerdere aspecten in het antwoord aanwezig waren, zijn die verschillende aspecten ook opgenomen in de codering. Het aantal items in de analyse kan daardoor hoger liggen dan het aantal respondenten.

Om tot betekenisvolle resultaten te komen, zijn de geselecteerde aspecten verder gegroepeerd naar een hoger abstractieniveau volgens categorieën of thema's. Dit hogere abstractieniveau laat zien waar de respondenten zich zorgen om maken of wat ze liever anders zien gebeuren voor of in hun sector.

3 BESCHRIJVING VAN DE STEEKPROEF

Voor we starten met de bespreking van de meningen van de respondenten, beschrijft dit hoofdstuk de kenmerken van de groente- en fruittelers die de enquête hebben beantwoord. Die beschrijving gebeurt volgens de lidmaatschapscategorieën. De categorieën 'ooit lid' en 'overweeg lid' bestaan uit een klein aantal telers. De resultaten van die categorieën dienen dan ook met enige voorzichtigheid geïnterpreteerd te worden.

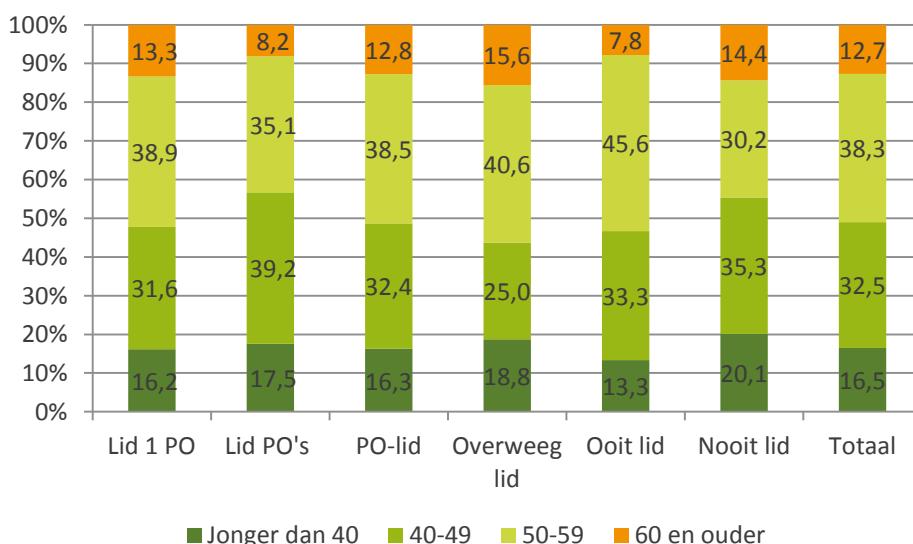
3.1 Leeftijd van de bedrijfsleider en opvolging

De leeftijd van de bedrijfsleider en de aanwezigheid van een opvolger zijn de eerste kenmerken om de respons te karakteriseren. Uit de analyse blijkt dat de gemiddelde leeftijd 49 jaar is. Figuur 1 maakt een vergelijking van het leeftijdsprofiel volgens het PO-lidmaatschap. Uit de verdeling over vier leeftijdscategorieën in figuur 1 blijkt dat de grootste groep tussen 50 en 59 jaar is (38%).

De oudste groep (>60 jaar) kent met 13% het laagste aantal respondenten. Uit contacten met telers over de vragenlijst bleek de werkwijze met een uitnodigingsmail en online bevraging vooral problemen te geven bij oudere telers. Verschillende onder hen gaven aan dat ze niet deelnamen aan de enquête omdat ze enkel nog een kleine oppervlakte bewerken en ze zichzelf niet als relevante doelgroep beschouwen.

Het aantal jongeren is met 20% het grootst voor de telers die nooit lid zijn geweest van een PO. De categorie die lid is van meerdere PO's kent het grootste aandeel 40-49-jarigen. De telers die ooit lid zijn geweest van een PO kenmerken zich door een kleiner aantal jongeren en ouderen. De groep tussen 50 en 59 is bij die categorie met 46% het grootst.

Figuur 1. Deelnemende bedrijfsleiders volgens leeftijdsklasse en lidmaatschapscategorie, % (N=1.928)

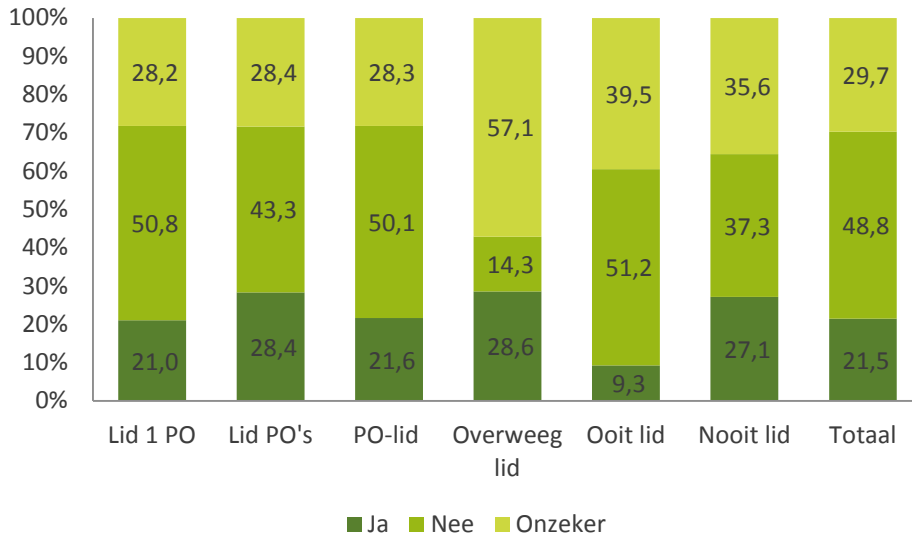


Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Bij de bedrijfsleiders ouder dan 50 jaar is er ook gepeild naar de aanwezigheid van een opvolger. Uit de resultaten in figuur 2 blijkt dat 22% van deze bedrijfsleiders een opvolger heeft. Bijna de helft van de bedrijfsleiders geeft aan geen opvolger te hebben.

Over de verschillende categorieën heen valt op dat telers die nooit zijn aangesloten bij een PO, en diegene die bij meerdere PO's zijn aangesloten hun opvolging meer verzekerd zien (respectievelijk 27% en 28%). De telers die overwegen om lid te worden, kennen het hoogste opvolgingspercentage (29%), maar er is ook een zeer grote groep (57%) die onzeker is over de opvolging. De groep respondenten die ooit lid is geweest, kent met 9% een zeer laag opvolgingspercentage.

Figuur 2. Opvolgingssituatie bij bedrijfsleiders ouder dan 50 jaar volgens lidmaatschapscategorie, % (N=916)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

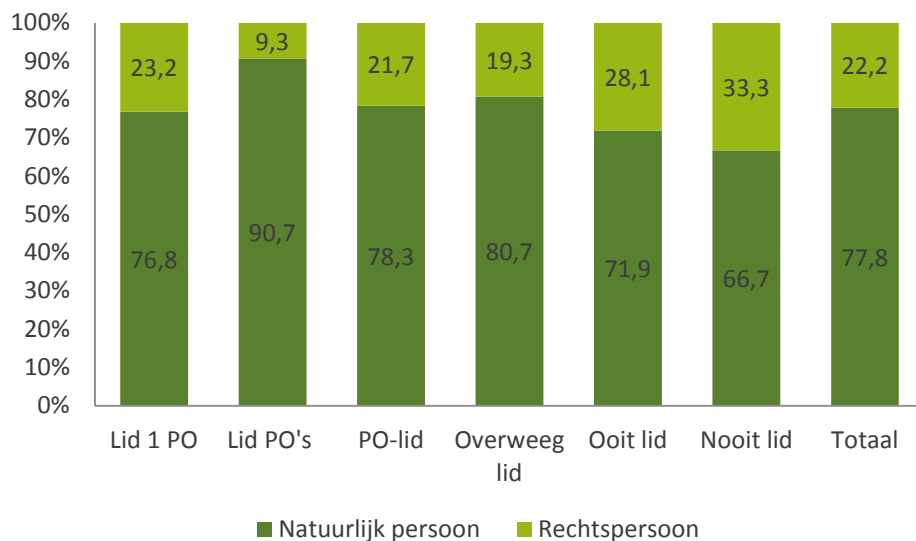
3.2 Rechtsvorm en hoofd- of nevenberoep

Het overgrote deel van de telers (78%) is actief als natuurlijk persoon. 22% van alle respondenten heeft een rechtsvorm als juridische structuur. Er is in de bevraging geen onderscheid gemaakt naar het type rechtsvorm. 87% van de respondenten zijn in hoofdberoep actief. 252 van de respondenten telen in nevenberoep. Tussen de verschillende lidmaatschapscategorieën is er weinig verschil tussen de verhouding hoofd- en nevenberoep. Opvallend is wel dat bij de telers die lid zijn van meerdere PO's slechts 6% dit in nevenberoep doet, terwijl bij de producenten die overwegen om lid te worden van een PO 31% in nevenberoep werkt.

Figuur 3 laat zien dat telers die aangesloten zijn bij meerdere PO's vaker actief zijn als natuurlijk persoon. Bij telers die nooit (33%) of ooit lid (28%) van een PO zijn geweest, komen rechtspersonen frequenter voor.

87% van de respondenten zijn in hoofdberoep actief. 252 van de respondenten telen in nevenberoep. Tussen de verschillende lidmaatschapscategorieën is er weinig verschil tussen de verhouding hoofd- en nevenberoep. Opvallend is wel dat bij de telers die lid zijn van meerdere PO's slechts 6% dit in nevenberoep doet, terwijl bij de producenten die overwegen om lid te worden van een PO 31% in nevenberoep werkt.

Figuur 3. Rechtsvormen volgens lidmaatschapscategorie, % (N=1.928)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

3.3 Geografische spreiding

Als gekeken wordt welke lidmaatschapscategorieën voorkomen in welke provincies en regio's, valt in tabel 3 op dat West-Vlaanderen een zeer hoog aantal producenten kent die lid zijn van meerdere PO's. Dit kan verklaard worden door het grotere aandeel gemengde bedrijven in West-Vlaanderen, door de aanwezigheid van PO's voor zowel versmarkt als industriële verwerking en door de regelgeving op het lidmaatschap. Telers mogen volgens Europa voor een product of productgroep slechts lid zijn van één PO. Vlaanderen heeft momenteel erkenningen voor volgende productgroepen: verse groenten, vers fruit, verse groenten én fruit, champignons en verwerkte groenten. Een teler met producten voor de versmarkt kan dus ook tegelijkertijd lid zijn van een PO van voor verwerking bestemde groenten. Dit fenomeen komt vooral in West-Vlaanderen voor. In Oost-Vlaanderen en Vlaams-Brabant komt een meervoudig lidmaatschap amper voor.

In Antwerpen en Limburg zijn er weinig respondenten die overwegen om lid te worden van een PO. In West-Vlaanderen en Vlaams-Brabant zijn er verhoudingsgewijs veel telers die overwegen om lid te worden. In Limburg en Oost-Vlaanderen zijn er veel respondenten die ooit lid zijn geweest, maar nu niet meer. West-Vlaamse telers die geen lid meer zijn, komen minder voor. Het aantal respondenten uit Antwerpen en Limburg die nooit lid zijn geweest van een PO is heel laag. Dit zijn ook de provincies met de langste veilingtraditie en de oudste veilingen.

Tabel 3. Groente- en fruittelers volgens geografische herkomst en lidmaatschapscategorie, % (N=1.922)

	Lid 1 PO	Lid PO's	PO-lid	Overweeg lid	Ooit lid	Nooit lid	Totaal
Aandeel Vlaanderen	93,3	95,9	93,6	96,9	96,6	93,5	93,8
Vlaams-Brabant	13,6	2,4	12,5	18,8	16,9	15,8	13,0
Antwerpen	20,8	4,7	19,2	9,4	13,5	6,5	17,8
Limburg	23,4	6,5	21,7	15,6	30,3	7,9	21,0
West-Vlaanderen	25,9	80,0	31,5	43,8	22,5	51,1	32,7
Oost-Vlaanderen	9,5	2,4	8,7	9,4	13,5	12,2	9,3
Aandeel Wallonië	4,8	2,9	4,6	3,1	2,2	5,0	4,5
Aandeel niet-Belgen	1,9	1,2	1,8	0,0	1,1	1,4	1,8

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

3.4 Belang groenten en fruit in de landbouwproductie op het bedrijf

876 respondenten ofwel 45% telen alleen groenten en/of fruit. Tabel 4 geeft weer welke andere landbouwproducties nog voorkomen op het bedrijf. Omdat meerdere combinaties van producties op één bedrijf kunnen voorkomen, is de som van de kolom '% van de bedrijven' groter dan 100%.

55% heeft groenten en fruit in combinatie met een of meerdere andere landbouwproducties. Vooral de combinatie van groenten en fruit met akkerbouw komt vaak voor (44%). Vleesvee en varkens zijn de meest voorkomende dierlijke takken op bedrijven met groenten en fruit.

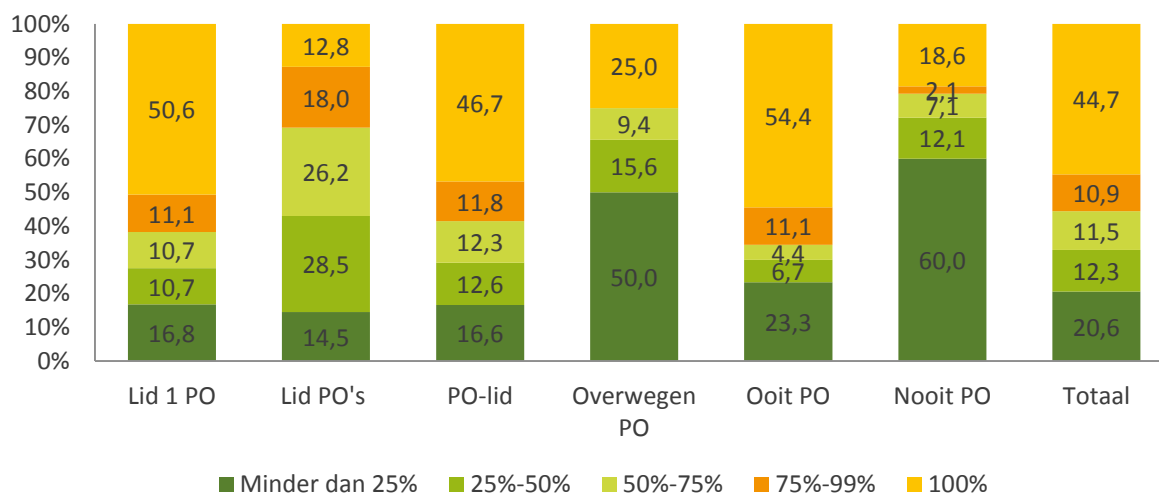
Tabel 4. Landbouwproducties op het bedrijf (N=1.955)

	Aantal bedrijven	% van de bedrijven
Akkerbouw	865	44,2
Melkvee	189	9,7
Vleesvee	311	15,9
Varkens	235	12,0
Pluimvee	40	2,0
Sierteelt/boomkwekerij	39	2,0
Andere	19	1,0
Geen andere landbouwproducties	876	44,8

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Figuur 4 geeft voor de verschillende lidmaatschapscategorieën weer wat het aandeel van groenten en fruit is in de totale omzet van de landbouwproductie op het bedrijf. Voor de totale groep van respondenten haalt 45% hun omzet alleen uit groente- of fruitteelten. Bij 21% is het aandeel van groenten en fruit in de totale omzet uit de landbouwproductie lager dan 25%. De overige omzetgroepen hebben een aandeel van 11-12%. Bedrijven die meer dan 75% van hun landbouwproductieomzet halen uit groenten en fruit zijn goed voor 56% van de respondenten.

Figuur 4. Aandeel groenten en fruit in de totale omzet van de landbouwproductie, % (N=1.927)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Figuur 4 toont eveneens aan dat tussen de verschillende lidmaatschapscategorieën aanzienlijke verschillen zitten. De telers die overwegen om lid te worden of nooit lid zijn geweest bestaan vooral uit bedrijven die minder dan 25% van hun omzet halen uit de productie van groenten en fruit. Bedrijven die meer dan 75% van hun productie halen uit groenten en fruit komen in beide categorieën veel minder vaak voor. Bij de categorie die ooit lid was, is de groep die alleen groenten en fruit teelt veel groter. Bij PO-leden valt op dat binnen de categorie lid bij meerdere PO's er weinig bedrijven zijn die meer dan 75% van hun omzet haalt uit groenten en fruit.

3.5 Groente- en fruittypes

De respondenten is gevraagd aan te geven welke types van groenten en fruit ze op hun bedrijf telen. Daarnaast vroegen we voor elke categorie om welke productieoppervlakte het gaat en welk afzetkanaal gebruikt wordt.

3.5.1 Groente- en fruittypes volgens oppervlakte

Tabel 5 geeft per groente- en fruittype het aantal bedrijven weer dat die teelten kweekt. Bedrijven kunnen meerdere groente- en fruittypes hebben. Tabel 5 geeft daarnaast ook een aantal kengetallen van de productieoppervlakte voor de verschillende groente- en fruittypes weer.

Groenten in openlucht komen het vaakst voor (36%) en hebben een gemiddelde oppervlakte van 12,3 ha. 17% van de telers heeft hardfruit op het bedrijf. In oppervlakte is dit gemiddeld het grootste type teelt met 19,1 ha. 17% van de respondenten heeft aardbeien (beschut en openlucht). De oppervlakte hiervan is eerder beperkt (<1 ha). Ook de oppervlakte houtig kleinfruit en kersen/krieken/steenfruit is eerder beperkt. Glasgroenten zijn aanwezig op 14% van de bedrijven. De gemiddelde oppervlakte bedraagt 1,9 ha. 3% van de respondenten teelt witloof (grond en hydrocultuur). De forcerieoppervlakte ligt bij hydrocultuur gemiddeld 3 keer zo hoog dan bij grondwitloof. Champignontelers zijn de kleinste groep onder de respondenten. De gemiddelde teeltoppervlakte bedraagt 1.588 m².

Tabel 5. Aantal bedrijven, gemiddelde oppervlakte, percentielen en mediaan van de productieoppervlakte volgens types groenten en fruit (N=1.956)

	Aantal bedrijven	Gemiddelde oppervlakte	25% percentiel	Mediaan	75% percentiel
Glasgroenten (ha)	369	1,9	0,5	1,0	2,0
Groenten openlucht (ha)	933	12,3	2,5	6,0	13,0
Aardbeien beschut (glas of plastic) (ha)	261	0,9	0,2	0,3	1,0
Aardbeien openlucht (ha)	175	1,0	0,1	0,2	1,0
Hardfruit (ha)	449	19,1	6,3	14,0	22,0
Houtig kleinfruit (ha)	115	1,1	0,1	0,3	1,0
Kersen/krieken/steenfruit (ha)	192	2,5	0,3	1,0	3,0
Witloof (forcerie) in de grond (oppervlakte van de lagen in m ²)	36	281,8	155,0	300,0	400,0
Witloof (forcerie) hydrocultuur (totale oppervlakte bakken in m ²)	46	835,1	200,0	270,0	576,0
Champignons (totale teeltoppervlakte in m ²)	16	1.588,8	150,0	1.380,0	1.990,0

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

3.5.2 Groente- en fruittypes volgens lidmaatschaps categorie

Tabel 6 maakt het mogelijk om per lidmaatschaps categorie te analyseren welke types groenten en fruit voorkomen. Glasgroenten komen het vaakst voor bij bedrijven die lid zijn van 1 PO, terwijl groenten in openlucht vooral aanwezig zijn op bedrijven die lid zijn van meerdere PO's, overwegen om lid te worden van een PO of nooit lid geweest zijn van een PO. Aardbeien onder beschutting komen vooral voor bij PO-leden, terwijl het aandeel aardbeien in openlucht vooral hoog is bij de telers die een PO-lidmaatschap overwegen. Dit resultaat moet echter voorzichtig geïnterpreteerd worden door het beperkt aantal telers binnen deze groep. Hardfruit en houtig kleinfruit zijn vaker aanwezig bij bedrijven die vroeger lid waren van een PO. Kersen, krieken en steenfruit komen dan weer net iets vaker voor bij bedrijven die lid zijn van één PO. De fruitteelten komen weinig voor bij respondenten die lid zijn van meerdere PO's. Het aantal respondenten dat een lidmaatschap bij een zuivere fruitveiling combineert met een gastlidmaatschap bij een andere PO is zeer beperkt. De verschillen voor witloof en champignons zijn erg beperkt tussen de verschillende categorieën.

Tabel 6. Verdeling van de respondenten volgens lidmaatschapscategorie en types groenten en fruit, % (N=1.928, meerdere antwoorden mogelijk)

	Lid 1 PO	Lid PO's	PO-lid	Overweeg lid	Ooit lid	Nooit lid	Totaal
Glasgroenten	16,3	9,5	15,6	2,7	4,2	7,9	14,4
Groenten openlucht	30,8	64,3	34,4	62,2	27,1	62,2	36,3
Aardbeien beschut (glas of plastic)	10,7	11,2	10,7	0,0	7,6	4,9	10,1
Aardbeien openlucht	7,0	5,4	6,8	10,8	5,9	5,5	6,7
Hardfruit	18,7	2,5	16,9	10,8	35,6	7,9	17,1
Houtig kleinfruit	4,2	2,9	4,0	5,4	8,5	4,3	4,3
Kersen/krieken/steenfruit	8,4	0,4	7,6	5,4	7,6	3,7	7,3
Witloof (forcerie) in de grond	1,4	0,8	1,3	2,7	0,8	2,4	1,4
Witloof (forcerie) hydrocultuur	2,0	1,7	1,9	0,0	0,8	1,2	1,8
Champignons	0,6	1,2	0,6	0,0	1,7	0,0	0,6

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

3.5.3 Groente- en fruittypes volgens afzetkanaal

Tabel 7 laat per categorie groenten en fruit zien voor welke afzetkanalen telers produceren. Meteen valt op dat veel telers meerdere afzetkanalen gebruiken. De 3.627 antwoorden voor 1.956 telers geven aan dat iedere teler gemiddeld 1,85 afzetkanalen heeft. Het weergegeven percentage in de tabel is telkens het percentage telers ten opzichte van het totaal aantal antwoorden.

Met 52% van de antwoorden is de versmarkt het grootste afzetkanaal. Groenten in openlucht is de grootste groep binnen dit kanaal. Daarna komen glasgroenten en hardfruit. 24% van de antwoorden gaan om afzet via de verwerkende industrie. Groenten in openlucht en hardfruit zijn de belangrijkste producten binnen dit afzetkanaal. Meer dan 16% van de antwoorden gaat over rechtstreekse verkoop aan de consument en dan is er ook nog 7% van de antwoorden die slaat op andere afzetkanalen.

Tabel 7. Aandeel groente- en fruittelers volgens afzetkanalen, aantal en % (N=1.956)

	Versmarkt		Verwerkende industrie		Verkoop rechtstreeks aan de consument		Andere kanalen	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Glasgroenten	356	9,8	12	0,3	35	1,0	21	0,6
Groenten openlucht	512	14,1	547	15,1	115	3,2	34	0,9
Witloof (forcerie)	84	2,3	6	0,2	38	1,0	9	0,2
Champignons	16	0,4	4	0,1	5	0,1	4	0,1
Aardbeien beschut (glas of plastic)	227	6,3	14	0,4	109	3,0	20	0,6
Aardbeien openlucht	137	3,8	9	0,2	85	2,3	17	0,5
Hardfruit	349	9,6	215	5,9	96	2,6	115	3,2
Houtig kleinfruit	85	2,3	19	0,5	52	1,4	19	0,5
Kersen/krieken/steenfruit	126	3,5	52	1,4	52	1,4	31	0,9
Totaal	1.892	52,2	878	24,2	587	16,2	270	7,4

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

De respondenten zijn in tabel 8 opgedeeld volgens de afzetmarkten en lidmaatschapscategorie. Ook hier zijn meerdere afzetkanalen per respondent mogelijk.

Tabel 8. Verdeling van respondenten volgens afzetmarkt en lidmaatschapscategorie, % (N=1.928)

	Lid 1 PO	Lid PO's	PO-lid	Overweeg lid	Ooit lid	Nooit lid	Totaal
Versmarkt	74,5	75,0	74,5	31,3	60,0	20,0	69,2
Verwerkende industrie	35,7	82,6	40,6	50,0	35,6	55,0	41,5
Rechtstreekse verkoop	15,9	15,7	15,8	28,1	33,3	17,1	17,0
Andere kanalen	11,3	4,7	10,6	3,1	16,7	11,4	10,8

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Producenten die voor de versmarkt telen zijn relatief vaker lid van een PO (75% ten opzichte van 69%). De telers die lid zijn bij meerdere PO's kennen zowel een hoge lidmaatschapspercentage bij versmarkt PO's (75%) als bij PO's voor de verwerkende industrie (83%). Dit is een logisch gevolg van de wettelijke regel dat een teler slechts lid kan zijn bij één PO voor een bepaald product of productgroep. Door zowel verse als industriegroenten te telen kan een teler PO zowel lid zijn van een PO voor de versmarkt als van een PO voor verwerking.

In de niet-PO-ledencategorieën produceert slechts een vijfde van de telers die nooit lid zijn geweest van een PO voor de versmarkt. De telers die overwegen om lid te worden en de nooit-leden zetten voornamelijk af aan de verwerkende industrie. De oud-PO-leden doen dit het minst. De rechtstreekse verkoop aan de consument gebeurt vooral door de oud-PO-leden en door de telers die overwegen om PO-lid te worden. In vergelijking met de andere groepen hebben de ooit-leden ten slotte meerdere afzetkanalen en een hoog aandeel andere kanalen.

3.6 Bedrijfsgrootte

De bedrijfsgrootte kan naast de oppervlakte ook uitgedrukt worden door de bedrijfsomzet en door de arbeidsbezetting.

3.6.1 Bedrijfsomzet

Om de economische bedrijfsomvang van de groente- en fruitproductie te beschrijven is de omzet gebruikt. De omzet is berekend door de oppervlakte te vermenigvuldigen met de respectievelijke standaardopbrengsten (SO). De SO is de geldwaarde van de bruto landbouwproductie per eenheid tegen prijzen af boerderij en exclusief btw. In tegenstelling tot het bruto standaardsaldo wordt er bij de SO geen rekening gehouden met subsidies en specifieke kosten. De SO's zijn per teelt of productie bepaald en zijn gewogen gemiddelde opbrengsten in euro over vijf opeenvolgende jaren volgens het belang van de teelten. De gebruikte SO's staan in bijlage 3.

Tabel 9. Verdeling van respondenten volgens SO categorieën voor groenten en fruit ten opzichte van lidmaatschapscategorie, % (N=1.862)

	Lid 1 PO	Lid PO's	PO-lid	Overweeg lid	Ooit lid	Nooit lid	Totaal
<12.500 euro	7,0	5,9	6,9	21,4	10,7	24,2	8,5
12.501 - 25.000 euro	8,2	8,3	8,2	28,6	4,8	25,0	9,5
25.001 - 50.000 euro	11,4	16,0	11,8	21,4	11,9	14,1	12,1
50.001 - 100.000 euro	13,3	24,9	14,5	7,1	9,5	18,0	14,4
100.001 - 150.000 euro	10,3	14,2	10,7	3,6	4,8	2,3	9,7
150.001 - 250.000 euro	13,8	13,0	13,7	10,7	11,9	3,9	12,9
250.001 - 500.000 euro	20,2	11,2	19,3	3,6	21,4	7,0	18,3
500.001 - 1.000.000 euro	10,3	5,3	9,7	0,0	10,7	3,1	9,2
>1.000.000 euro	5,6	1,2	5,2	3,6	14,3	2,3	5,4

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Tabel 9 toont dat 30% van de respondenten voor zijn groente- en fruitproductie een SO heeft van minder dan 50.000 euro. Voor 8% is dat zelfs lager dan 12.500 euro. Dit zijn kleine (hobby)bedrijven of bedrijven met een zeer kleine groente- en fruitproductie binnen de totale bedrijfsactiviteiten. Nog eens 10% heeft een SO groenten en fruit tussen 12.500 en 25.000 euro. Daarnaast zijn er ook 15% zeer grote bedrijven met een SO van meer dan een half miljoen euro.

De bedrijven met een SO voor groenten en fruit onder de 50.000 euro komen vooral voor bij de respondenten die overwogen om lid te worden (71%) of nooit lid (63%) zijn geweest. Deze groepen kennen ook het minst aantal bedrijven met een SO voor groenten en fruit hoger dan 250.001 euro (respectievelijk 7% en 12%). De ooit-leden daarentegen kennen relatief veel bedrijven met een SO voor groenten en fruit groter dan 250.001 euro (46%) en minder bedrijven met een SO voor groenten en fruit kleiner dan 50.000 euro (37%). Het aandeel van de grote bedrijven (>250.001 euro) ligt bij PO-leden bij meerdere PO's met 18% duidelijk lager dan het algemeen gemiddelde (33%).

3.6.2 Arbeidsbezetting

De arbeidsbezetting kan uitgedrukt worden per familiale arbeidskracht (FAK) en per voltijdse, betaalde arbeidskracht (VAK). In de tuinbouw wordt er daarnaast ook een beroep gedaan op seizoensarbeid.

Tabel 10 geeft de procentuele verdeling weer van het aantal familiale arbeidskrachten dat gemiddeld actief is op het landbouwbedrijf volgens lidmaatschaps categorie. 20% van de respondenten werkt met minder dan één FAK op zijn bedrijf. Een derde van de respondenten heeft tussen 1 en 1,99 FAK. 36% heeft tussen 2 en 2,99 FAK en 11% meer dan 3 FAK.

Voor de respondenten die overwogen om lid te worden hebben een laag aantal familiale arbeidskrachten. Meer dan de helft heeft minder dan één familiale arbeidskracht en niemand heeft meer dan drie familiale arbeidskrachten op zijn bedrijf. Dat is mogelijk een gevolg van het laag aantal respondenten binnen deze categorie. Telers die daarentegen lid zijn bij meerdere PO's verkeren in de omgekeerde situatie. Slechts 5% van die groep heeft minder dan één familiale arbeidskracht. Terwijl de FAK-categorieën 'tussen 2 en 2,99' en '3 en meer' bij hen het vaakst voorkomen van alle lidmaatschaps categorieën.

Tabel 10. Aantal familiale arbeidskrachten volgens lidmaatschaps categorie, % (N=1.928)

	Lid 1 PO	Lid PO's	PO-lid	Overweeg lid	Ooit lid	Nooit lid	Totaal
Minder dan 1	20,5	5,2	19,0	56,2	20,0	22,1	19,9
Tussen 1 en 1,99	32,3	29,7	31,0	21,9	32,2	41,4	32,5
Tussen 2 en 2,99	36,4	48,8	37,7	21,9	34,4	26,4	36,5
3 en meer	10,8	16,3	11,3	0,0	13,3	10,0	11,2

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Ongeveer 19% van de respondenten doet een beroep op voltijdse arbeidskrachten met een vast contract, zo blijkt uit tabel 11. Ruim 1% heeft minder dan één VAK in dienst, 10% tussen 1 en 2,99 VAK en 8% doet een beroep op meer dan 3 VAK. 4% van de respondenten heeft zelfs 6 en meer VAK in dienst.

Tussen de verschillende lidmaatschaps categorieën zijn een aantal opvallende verschillen. Slechts 4% van de respondenten die lid zijn bij meerdere PO's doet een beroep op VAK's. Ook telers die nooit lid zijn geweest en telers die overwogen om lid te worden van een PO, doen met respectievelijk 10% en 12% relatief weinig beroep op VAK's. Bij respondenten die ooit lid zijn geweest van een PO daarentegen doet 33% een beroep op betaalde arbeidskrachten. Binnen deze categorie heeft 19% van de respondenten meer dan 3 VAK's en 7% heeft meer dan 6 VAK's.

Tabel 11. Aantal voltijdse arbeidskrachten met een vast contract volgens lidmaatschapscategorie, % (N=1.919)

	Lid 1 PO	Lid PO's	PO-lid	Overweeg lid	Ooit lid	Nooit lid	Totaal
Geen voltijdse arbeidskrachten	79,0	95,9	80,7	87,5	66,7	89,9	80,8
Minder dan 1 VAK	1,1	2,3	1,2	0,0	2,2	2,2	1,3
Tussen 1 en 2,99 VAK	10,9	1,2	9,9	6,3	12,2	5,8	9,6
Tussen 3 en 5,99 VAK	4,7	0,0	4,2	6,3	12,2	1,5	4,4
6 en meer VAK	4,4	0,6	4,0	0	6,7	0,7	3,6

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Tabel 12 toont de situatie voor de seizoensarbeid. Omdat in de fruitteelt seizoensarbeid tijdens de oogst algemeen en in grote aantallen voorkomt, is voor fruittelers gevraagd naar het gemiddeld aantal seizoenarbeiders buiten de oogst. Van alle respondenten doet 59% geen beroep op seizoenarbeiders. 9% doet op minder dan één seizoenarbeider beroep en 12% maakt gebruik van 3 à 5,99 seizoenarbeiders. 10% heeft zes of meer seizoenarbeiders.

Ook nu is er weer een duidelijk verschil tussen de lidmaatschapscategorieën. Vooral bij de respondenten die nooit lid zijn geweest of overwegen om lid te worden komt seizoensarbeid weinig voor (respectievelijk 13% en 12%). Respondenten die lid zijn van één of meerdere PO's gebruiken frequent seizoenarbeiders. Al komen de grote aantallen vanaf zes en meer minder voor bij de telers die lid zijn van meerdere PO's. Telers die ooit lid waren van een PO schakelen veel seizoenarbeiders in (61%). Het gaat hierbij ook om grote aantallen. Bij 38% gaat het om 3 en meer seizoenarbeiders en bij 18% zelfs om zes en meer.

Tabel 12. Aantal seizoenarbeiders buiten de oogst volgens lidmaatschapscategorie, % (N=1.825)

	Lid 1 PO	Lid PO's	PO-lid	Overweeg lid	Ooit lid	Nooit lid	Totaal
Geen seizoenarbeiders	56,0	62,3	56,6	87,5	39,3	86,8	58,6
Minder dan 1 seizoenarbeider	9,9	10,5	9,9	3,1	10,7	3,7	9,4
Tussen 1 en 2,99 seizoenarbeiders	10,1	9,3	10,0	6,3	11,9	2,9	9,5
Tussen 3 en 5,99 seizoenarbeiders	12,6	13,6	12,7	3,1	20,2	4,4	12,3
6 of meer seizoenarbeiders	11,5	4,3	10,7	0,0	17,9	2,2	10,2

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

3.7 Biologische teelt

In de enquête is ook gevraagd in welke mate er biologisch geteeld wordt. 244 respondenten geven aan geheel of gedeeltelijk biologisch te telen. Nog eens 9 telers geven aan in omschakeling te zijn. Omdat er in Vlaanderen slechts 233 door controle-instanties erkende biologische landbouwers zijn met een groente- of fruitproductie lijkt dit antwoord niet helemaal betrouwbaar. Een mogelijke verklaring is dat een aantal bedrijven die geen gewasbeschermingsmiddelen gebruiken deze vraag ook positief hebben beantwoord. In de vraag was nochtans duidelijk 'erkend' toegevoegd. De verhouding tussen de volledig biologische en gedeeltelijk biologische bedrijven is 31%. Dit percentage komt bijna overeen met de 33% uit Samborski *et al.* (2014).

Bij de leden van een PO zijn er relatief minder biologische telers dan bij de andere drie categorieën. Uit tabel 13 blijkt dat vooral bij diegene die overwegen om lid te worden veel biologische telers zitten (22% volledig en 6% deels). Ook bij de telers die ooit en nooit lid waren bij een PO zijn relatief meer biologische telers.

Tabel 13. Biologische teelttypes op het bedrijf volgens lidmaatschapscategorie, % (N=1.928)

	Lid 1 PO	Lid PO's	PO-lid	Overweeg lid	Ooit lid	Nooit lid	Totaal
Ja, volledig	8,0	6,4	7,8	21,9	14,4	13,6	8,8
Ja, gedeeltelijk	4,2	1,2	3,8	6,5	3,3	4,3	3,9
Ik ben in omschakeling	0,4	0,0	0,4	3,1	0,00	1,4	0,5
Nee	84,4	90,7	85,1	65,6	78,9	80,0	84,1
Nee, maar ik overweeg het	3,1	1,7	2,9	3,1	3,3	0,7	2,8

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

3.8 Toekomstintenties productie van groenten en/of fruit

Uit hun intenties voor de toekomst (tabel 14) blijkt dat twee derde van de respondenten hun huidige groente- en fruitproductie willen behouden, 16% wil die de komende vijf jaar uitbreiden en 11% wil ze afbouwen. 3% van de respondenten denkt de landbouwproductie volledig te stoppen en nog eens 3% alleen de groente- of fruitproductie.

Tabel 14. Toekomstintentie groente- en fruitproductie op het bedrijf voor de komende vijf jaar volgens lidmaatschapscategorie, % (N=1.928)

	Lid 1 PO	Lid PO's	PO-lid	Overweeg lid	Ooit lid	Nooit lid	Totaal
Uit te breiden	16,7	11,0	16,1	25,0	23,3	12,1	16,3
Te behouden	66,2	70,9	66,7	68,8	57,8	72,1	66,7
Af te bouwen	11,4	12,2	11,5	3,1	11,1	9,3	11,2
Te stoppen met groenten of fruit, maar niet met de andere landbouwtakken	2,6	4,7	2,8	3,1	2,2	4,3	2,9
Te stoppen met groenten of fruit en met de andere landbouwtakken	3,1	1,2	2,9	0,0	5,6	2,1	2,9

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Een diepere analyse toont aan dat er bij de respondenten die overwegen om lid te worden van een PO amper telers zijn die denken aan het afbouwen of stopzetten van hun groente- en fruitproductie. Deze groep kent, net zoals telers die ooit lid zijn geweest bij een PO, een grote groep telers die hun groente- en fruitproductie willen uitbreiden. Bij de ooit-leden is er een relatief grote groep die denkt aan het volledig stopzetten van de activiteiten. Telers die nooit lid zijn geweest van een PO lijken geneigd om hun huidige groente- en fruitproductie te behouden (72%). Anderzijds kent die groep met 4% ook een hoger aantal telers dat zijn groente- en fruitproductie denkt stop te zetten maar niet de andere landbouwtakken. Dit fenomeen komt ook terug bij de telers die lid zijn van meerdere PO's.

3.9 Toekomstintenties verkoop rechtstreeks aan de consument

Leden kunnen van hun PO de toelating krijgen om tot maximaal 25% thuis of rechtstreeks aan de consument te verkopen. Het zelf verkopen in de handelsketen is voor PO-leden niet toegestaan. Uit tabel 15 blijkt dat 29% van alle respondenten in de toekomst eraan denkt om rechtstreeks aan de consument te verkopen. 16% is van plan om tot maximaal 10% rechtstreeks te verkopen. Van de resterende 13% wil 8% meer dan 25% rechtstreeks verkopen aan de consument.

Vooraf bij respondenten die overwegen lid te worden of ooit lid van een PO zijn geweest, is er de intentie om in de toekomst rechtstreeks te verkopen aan de consument. In beide groepen zijn er meer dan 20% van de telers die meer dan een kwart van hun productie rechtstreeks willen verkopen. Maar ook bij leden die lid zijn van een PO heeft 7% van de telers de intentie om meer dan 25% van hun productie rechtstreeks aan de consument te verkopen. Zo'n grote directe verkoop is binnen de huidige regelgeving niet toegestaan. Omdat deze vraag de toekomstintentie bevraagt, mag uit de antwoorden niet geconcludeerd worden dat nu al zulke grote volumes via rechtstreekse verkoop gerealiseerd worden. Tot slot blijkt uit tabel 15 dat een groot aantal telers

die nooit lid waren van een PO geen intenties heeft om aan rechtstreekse verkoop te doen. Toch is er ook hier een belangrijke groep die meer dan 25% van zijn productie op die manier wil afzetten.

Tabel 15. Toekomstintentie rechtstreekse verkoop aan de consument volgens lidmaatschapscategorie, % (N=1.928)

	Lid 1 PO	Lid PO's	PO-lid	Overweeg lid	Ooit PO	Nooit PO	Totaal
Nee	72,2	73,3	72,3	56,3	51,1	75,0	71,3
Ja, tot 5% van mijn productie	11,9	17,4	12,5	18,8	12,2	4,3	12,0
Ja, tot 10% van mijn productie	4,4	2,9	4,2	0,0	4,4	1,4	3,9
Ja, tot 25% van mijn productie	5,0	3,5	4,8	3,1	5,6	2,9	4,7
Ja, voor meer dan 25% van mijn productie	6,6	2,9	6,2	21,9	26,7	16,4	8,1

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

3.10 Problemen op het bedrijf

Aan alle respondenten is gevraagd in welke mate zij problemen ervaren op hun bedrijf voor bepaalde aspecten. Dat gebeurde op een schaal van vijf (1= zeer geringe mate of helemaal niet; 2= geringe mate; 3 normale mate; 4= grote mate; 5= zeer grote mate). Tabel 16 geeft de gemiddelde waarde weer per aspect voor de verschillende lidmaatschapscategorieën.

Tabel 16. Mate waarin respondenten problemen ervaren voor bepaalde aspecten volgens lidmaatschapscategorie, % (N=1.754)

	1PO	PO's	PO-lid	Overweeg lid	Ooit lid	Nooit lid	Totaal	% geen mening
Stijgende kosten	4,1	4,2	4,1	3,5	3,9	3,9	4,1	6,7
Lage marktprijzen	3,9	4,2	4,0	3,3	3,4	3,6	3,9	7,2
Administratieve lasten	3,8	3,9	3,8	3,5	3,5	3,6	3,8	7,6
Onzekerheid over inkomen	3,7	3,9	3,7	3,0	3,1	3,2	3,7	8,8
Loonkost van arbeidskrachten	3,4	3,3	3,4	3,4	3,3	2,9	3,4	22,1
Verwerven van bijkomende grond	3,3	3,6	3,3	3,7	3,1	3,4	3,3	17,8
Onzekerheid over beleid	3,2	3,4	3,2	2,8	3,0	2,9	3,2	13,6
Verkrijgen van vergunningen	3,0	3,1	3,0	3,0	2,9	2,8	3,0	13,3
Onzekerheid over afname producten	3,0	3,2	3,0	2,6	2,4	2,6	3,0	9,9
Ziektes en plagen in teelt(en)	2,9	3,0	2,9	2,7	2,6	2,5	2,8	9,1
Beschikbaarheid van arbeidskrachten	2,7	2,8	2,7	2,7	2,5	2,4	2,7	21,8
Te hoge productkwaliteitseisen waardoor afzet in gangbare handelskanalen niet kan	2,7	3,0	2,7	2,8	2,4	2,5	2,7	13,3
Gezondheid	2,6	2,7	2,6	2,3	2,1	2,2	2,5	15,1
Afwezigheid van opvolger	2,4	2,6	2,4	2,0	2,4	2,3	2,4	29,1
Familiale problemen	2,1	2,1	2,1	1,9	2,1	1,9	2,1	22,1
Onteigening	2,0	1,9	2,0	2,3	1,9	2,3	2,0	28,9

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Het grootste probleem voor de respondenten zijn de stijgende kosten (4,1). Ook de lage marktprijzen (3,9), administratieve lasten (3,8) en de onzekerheid over het inkomen (3,7) beschouwen respondenten als een probleem. In tegenstelling tot de beschikbaarheid van arbeidskrachten (2,7) zijn de loonkosten van arbeidskrachten (3,4) wel een probleem. De te hoge productkwaliteitseisen waardoor afzet in gangbare handelskanalen niet kan, de afwezigheid van

een opvolger en gezondheid zijn in mindere mate een probleem op het bedrijf. Over alle categorieën heen worden onteigeningen en familiale problemen het minst als probleem ervaren.

Tussen de verschillende lidmaatschapscategorieën zijn er zichtbare verschillen in welke aspecten naar voren komen als kleine of grote problemen. Zo valt op dat leden van een PO onzekerheid over inkomen en lage marktprijzen meer dan de andere categorieën als probleem naar voren schuiven. De respondenten die overwegen om lid te worden, ervaren dit het minst.

Buiten onteigeningen hebben PO-leden met alle aspecten meer problemen ten opzichte van de gemiddelde waarde van alle respondenten. Opvallend is trouwens dat net PO-leden van alle lidmaatschapscategorieën het meest onzeker zijn over de afname van hun producten. Diegene die lid zijn van meerdere PO's ervaren dit nog sterker.

In de problemen die respondenten zelf hebben aangereikt, kunnen een aantal grote thema's onderscheiden worden: het beleid (37%), de bedrijfsontwikkeling (20%) en de positie van de landbouwer in de samenleving (16%) en in de keten (13%). In 5% van de antwoorden komen zorgen over de impact van klimaatverandering en weerextremen naar voren.

De overheid leidt volgens de telers in sterke mate aan regulitis. Die regels beperken de bedrijfsvoering en veroorzaken extra kosten. De telers vinden dat ze hierdoor met ongelijke wapens moeten concurreren. Anderzijds willen telers ook nieuw en/of ander beleid rond bepaalde onderwerpen, zoals grond, ruimtelijke ordening, arbeid, kmo's, korte keten en biologische landbouw.

Het tweede belangrijkste thema gaat over de ontwikkelingsmogelijkheden van het bedrijf. Telers stellen zich vragen over het voortbestaan van het bedrijf, over de groeikansen ervan en over de financiering van die groei. Al dan niet kiezen voor schaalvergroting als ontwikkelingsstrategie zorgt dan ook voor twijfels en zorgen.

De positie van de tuinbouwers in de samenleving en in de keten is een andere bron van zorgen. De samenleving geeft onvoldoende waardering aan haar telers voor de (hoge) verwachtingen die ze eraan stelt. Telers zijn ook bezorgd over het beperkte draagvlak voor de land- en tuinbouw in de samenleving. De macht en de eisen van supermarkten binnen de keten worden als een probleem beschouwd.

3.11 Bedenkingen van telers over de groente- en fruitsector

Als laatste vraag van de enquête konden de telers hun bedenkingen geven over de groente- en fruitsector in het algemeen. 456 telers maakten van deze mogelijkheid gebruik.

De inhoud van de relevante antwoorden ging van een kort, specifiek antwoord, over persoonlijke items tot soms hele redeneringen met verschillende aspecten erin vervat. Bij de codering werden 929 bedenkingen gedestilleerd uit de antwoorden. 169 telers gaven één bedenking, 147 twee, 86 drie en 54 vier. De verschillende thema's zijn dan verder gegroepeerd naar een hoger abstractieniveau. De gegroepeerde resultaten zijn opgenomen in tabel 17. Dit hogere abstractieniveau laat zien waar de respondenten zich zorgen om maken of wat ze liever anders zien gebeuren voor of in hun sector.

Tabel 17. Aangehaalde thema's in de open bevraging over de groente- en fruitsector, % (N=929)

	Percentage
Verwachtingen beleid/overheid	19,5
Sectorontwikkeling	18,6
Waardering landbouwer	16,1
PO gerelateerde opmerkingen	15,2
Ketenpositie landbouwer	10,7
Onevenwicht vraag aanbod (overproductie)	7,9
Kosten	4,7
Productkwaliteit	4,0
Onzekerheden risico's en veranderende samenleving	2,5
Anderen	0,8

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Hoewel de enquête is afgenomen voor de inwerkingtreding van het handelsembargo door Rusland, had in april 2014 al bijna één op de vijf telers bedenkingen bij de ontwikkeling van de sector. Het belangrijkste subthema hierin waren de vraagtekens die telers hadden rond het voortbestaan van de sector en het voortbestaan van het eigen bedrijf. Vooral de investeringslast is een kopzorg. Er zijn ook heel wat respondenten die de recente schaalvergroting in de sector geen goede zaak vinden. Ook de beschikbaarheid van goedkope arbeidskrachten door de uitbreiding van de Europese Unie wordt als negatief ervaren door een aantal respondenten. Die goedkope arbeidskrachten maakten het voor een aantal bedrijven namelijk mogelijk om sterk in oppervlakte en productievolume te groeien. Volgens deze respondenten had dat negatieve effecten op de prijs, de kwaliteit en het aantal blijvers in de sector. Vooral kleine bedrijven voelen zich sterk bedreigd door schaalvergroting.

De groente- en fruittelers kijken in belangrijke mate naar de overheid om iets aan die situatie te veranderen. Bijna 20% van de bedenkingen omvat een verwachting ten opzichte van het beleid of de overheid. Enerzijds is er een vraag naar minder of andere regelgeving, waaronder de GMO. Een deel van de respondenten wenst een aanpassing of de afschaffing van het huidige wetgevende GMO-kader, omdat het volgens hen te veel ongewenste effecten veroorzaakt. De meest voorkomende aanpassing is om GMO middelen (gedeeltelijk) rechtstreeks aan telers toe te kennen. Daarnaast willen telers ook de administratieve lasten ingeperkt zien en wordt de overheid verweten aan regulitis te lijden. Ook het gelijker maken van het (internationale) speelveld waarin de Vlaamse telers moeten opereren is een verzuchting. Maar anderzijds is er ook een duidelijke vraag naar extra beleidsmaatregelen. Vooral de roep naar beleidsacties voor bepaalde doelgroepen, zoals kleine telers en jongeren, klinkt het luidst. Ook de vraag naar bijkomende maatregelen rond (lokale) arbeid en biologische landbouw kwam meermaals als thema naar voren.

Met 16% is de financiële en maatschappelijke waardering van de groente- en fruittelers het derde belangrijkste thema. Door de lage prijs die telers voor hun waren krijgen, zien ze zichzelf als een grote risicodragers die onderbetaald is en geen loon naar werk krijgt. Net als bij de vorige vraag, zijn er bedenkingen geformuleerd bij de maatschappelijke waardering van de sector. Er is sprake van een gebrek aan draagvlak in de maatschappij voor de (landbouw)sector. Het onbegrip tussen beide partijen voor elkaars positie lijkt het bestaan van een kloof tussen telers en consumenten te suggereren.

Aan die onderwaardering is ook de positie van de telers in de keten gerelateerd. Die zwakke positie kwam in 11% van de bedenkingen aan bod. Vooral bedenkingen omtrent de macht en invloed van supermarkten springen in het oog. Bij leden van een PO voor de verwerkende industrie gaat het dan om de macht van de verwerkende industrie. Ook het grote verschil tussen de prijs die telers krijgen voor hun product en de consumentenprijs is een doorn in de ogen van de tuinders.

Het onevenwicht tussen de vraag en het aanbod van groenten en fruit is in 8% van de bedenkingen vermeld. Vooral maatregelen om iets te doen aan het productieoverschot zijn hierin

voorgesteld. Het gaat bv. om (Europese) areaalbeperkingen of –afspraken, de promotie van lokale producten, maar ook om het beperken of verbieden van import of om de vernietiging van de overproductie.

Om toch nog een redelijke prijs te krijgen is er een duidelijke voorkeur om in te zetten op een hogere productkwaliteit, hoewel anderen stellen dat de productkwaliteit nu al zeer hoog is. De oplopende kosten komen ook frequent voor. De onzekerheden over het weer, de prijs, de exportafhankelijkheid voor de afzet, de veranderende eetpatronen en de impact van de globalisering lijken een minder grote zorg (toen de enquête is afgenomen). Andere problemen rond kennis en ziektes en plagen kwamen amper spontaan bij de respondenten naar boven.

Tot slot gingen 15,2% van de bedenkingen in tabel 17 op een of andere manier over PO's, hun werking of hun taakuitvoering. Tabel 18 geeft de verschillende subthema's weer. De percentages opgenomen in de tabel geven enerzijds de verhouding weer ten opzichte van alle geuite bedenkingen en anderzijds de verhouding van de subthema's binnen het thema PO gerelateerde opmerkingen.

Tabel 18. Subthema's binnen het thema PO in de open bevraging over de groente- en fruitsector, % totaal (N=929) en, % subthema (N=141)

	Percentage totaal	Percentage subthema
PO relatie met leden	5,3	34,8
PO afzet- en promotiesuggesties	4,3	28,4
PO samenwerking	2,9	19,1
PO waardering bestuur en management	1,4	9,2
PO dienstverlening en efficiëntie	1,3	8,5

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

De bedenkingen over de relatie tussen de PO en haar leden hebben in grote mate betrekking op de invulling die PO's geven aan het behartigen van de belangen van de telers ten opzichte van de belangen die een PO zelf heeft als organisatie. Toch zien telers het ook als een taak voor PO's om hun belangen extra te verdedigen naar externen. Een gelijke behandeling van de leden is een ander aandachtspunt binnen deze subcategorie. Daarnaast waren er ook bedenkingen over de flexibiliteit in het lidmaatschap en de hieraan verbonden verplichtingen en de meerwaarde van het lidmaatschap.

Een tweede belangrijke subcategorie in de bedenkingen over PO's groepeerde allerlei suggesties van telers over hoe PO's de afzet en promotie van groenten en fruit zouden moeten organiseren. Die suggesties vertonen weinig eenduidigheid. Wat de ene goed acht, vindt de andere slecht. Algemene uitspraken zijn dan ook niet mogelijk.

Verder vinden de respondenten dat PO's moeten samenwerken, niet verdeeld moeten optreden en elkaar niet moeten beconcurreren. Dit zou volgens deze respondenten hun leden meer voordelen opleveren. Als basis van de samenwerking worden zowel thema's, bv. afzet, als een geografische invalshoek, bv. Benelux of Limburg, gehanteerd.

Telers gaven ook hun mening over het bestuur en het management van hun PO. Vooral onvrede over het gevoerde beleid en een gebrek aan visie komen hier aan bod.

Ook de betere en/of efficiëntere dienstverlening kwam in de bedenkingen naar voren. Het ging vooral om het verlangen dat PO's efficiënter en kostenbewuster zouden functioneren. Bij de wensen omtrent de betere dienstverlening ging het vooral over individuele verzuchtingen.

4 RESULTATEN VOOR LEDEN VAN PRODUCTENORGANISATIES

Dit hoofdstuk behandelt de resultaten van de respondenten die lid zijn bij één of meerdere producentenorganisaties (PO's). In de bespreking van de enquêteresultaten is geen onderscheid gemaakt tussen respondenten die lid zijn bij één of meerdere PO's of tussen het type groente- en fruitproductie. De resultaten bespreken met andere woorden de respondentengroep die lid zijn van een PO als 1 geheel.

4.1 Lidmaatschap van de respondenten bij producentenorganisaties

Tabel 19 geeft het totaal aantal lidmaatschappen weer van de respondenten bij een bepaalde PO. Omdat 172 respondenten-leden hebben aangegeven lid te zijn van meerdere PO's bevat de tabel een aantal dubbels.

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

Tabel 19. Aantal respondenten volgens hun lidmaatschap bij producentenorganisaties

	Aantal respondenten
B.N.D. Internationale telersvereniging	52
Belgische Fruitveiling (BFV)	200
Belorta	578
Coöperatieve Veiling Roeselare (REO)	392
Green Diamond	18
Green Farm	12
Limburgse tuinbouwveilingen (LTV)	23
New Green	20
Telersvereniging Industriegroenten (INGRO)	252
Vegras	59
Veiling Haspengouw (VH)	78
Veiling Hoogstraten	93
Verenigde Onafhankelijke Champignontelers (VOC)	6
Totaal aantal lidmaatschappen bij Vlaamse producentenorganisaties	1783
Ik ben lid van een andere producentenorganisatie in Vlaanderen	21
Ik ben lid van een producentenorganisatie buiten Vlaanderen	26
Totaal aantal lidmaatschappen bij producentenorganisaties	1830

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Belorta (32%) en REO (21%) zijn binnen de respons de grootste PO's. Daarna komen INGRO (14%) en BFV (11%), Veiling Hoogstraten (5%), Veiling Haspengouw (4%), Vegras (3%) en BND (3%). Ten opzichte van het totaal zijn er slechts weinig respondenten van LTV, New Green, Green Diamond, Green Farm en VOC. Deze kleine aantallen betekenen niet noodzakelijk dat de responsgraad voor die PO's in verhouding laag is. Deze laatste groep bestaat uit kleinere PO's.

Een beperkt aantal respondenten is lid van een PO buiten Vlaanderen. De redenen waarom telers voor een buitenlandse PO kiezen zijn divers. Nabijheid komt vaak voor, net als een historische gegroeide situatie of de oorsprong van het bedrijf. Ook een betere prijsvorming, meer GMO-voordelen of een betere dienstverlening worden als argumenten aangehaald. Soms gaat het ook om de wens van een bepaalde klant.

Respondenten zijn al gemiddeld 19,6 jaar lid van een PO. Telers veranderen relatief weinig van PO. Van de 1.658 PO-leden zijn er 6,7% de voorbije vijf jaar van PO veranderd. 1,1% heeft dit zelfs meerdere keren gedaan in de voorbije vijf jaar. Van de respondenten die niet veranderd zijn van PO wil momenteel 1,3% veranderen. Nog eens 1,8% overweegt om niet langer lid te zijn van een PO.

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

4.2 Telerstevredenheid over GMO groenten en fruit en producentenorganisaties

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

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

Tabel 20 geeft voor elke stelling de gemiddelde waarde die PO-leden hebben gegeven. Ook het percentage 'geen mening' is telkens weergegeven. De leden die geen mening hebben aangeduid, beïnvloeden het gemiddelde niet. Het aandeel 'geen mening' schommelt rond de tien procent. Figuur 5 en figuur 6 tonen de verdeling op de 5-puntenschaal voor elk van de stellingen.

Tabel 20. Gemiddelde en percentage 'geen mening' voor stellingen met betrekking tot de tevredenheid van PO-leden rond de GMO en PO's (N=1.644; *:N=1.613)

	Gemiddelde	% geen mening
Ik ben op de hoogte van de GMO groenten en fruit	3,40	12,6
Aanbodconcentratie door de PO's is noodzakelijk om sterker te staan in de afzetmarkt	3,75	11,1
De PO heeft schaalvoordelen door het gezamenlijk aankopen van bv. inpakmateriaal, hagelnetten, oogstverzekeringen, vogelafweer, bestrijdingsmiddelen, enz.	3,63	10,5
De PO zorgt voor een korte betalingstermijn	3,66	8,6
De PO zorgt voor betalingsgarantie	3,99	8,0
Ik ben door mijn lidmaatschap zeker van de totale afzet van mijn producten voor alle kwaliteiten en sorteringen	3,54	6,9
Mijn PO heeft voldoende aandacht voor mijn teelt(en)	3,37	7,3
De PO ondersteunt mij in de opvolging van lastenboeken	3,80	7,2
Ik kan nieuwe technieken sneller toepassen door mijn lidmaatschap	3,09	11,3
Ik heb door mijn lidmaatschap gemakkelijker toegang tot de juiste telersbegeleiding	3,20	9,2

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

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Uit tabel 20 blijkt dat PO-leden over het algemeen een goed gevoel hebben bij hun PO. Slechts 12% ging niet akkoord met die stelling. Vooral de betalingsgarantie wordt sterk gewaardeerd. De korte betalingstermijnen door PO's scoren eveneens hoog. Uit figuur 5 blijkt immers dat 65% akkoord gaat met deze stelling.

De PO-ondersteuning voor de opvolging van lastenboeken wordt eveneens in hoge mate erkend. De logistieke dienstverlening van de producentenorganisatie wordt ruim gewaardeerd; slechts 11% van de PO-leden was hierover ontevreden. Figuur 5 toont ook dat 63% van de PO-leden zich kan vinden in de stelling dat hun lidmaatschap ervoor zorgt zeker te zijn van de afzet van hun producten voor alle kwaliteiten en sorteringen, nog eens 17% is hier neutraal over. Deze stelling kent ook het laagste percentage 'geen mening': 6,9%. De fysieke afstand tot de aanvoerplaats is aanvaardbaar voor de meeste leden. Slechts 7% gaat hier niet mee akkoord (zie figuur 6).

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

Toch zijn er ook een aantal kanttekeningen te maken bij het lidmaatschap. Zo heerst de indruk dat je door een PO de voeling met de klant verliest. 45% gaat hiermee akkoord; al heeft ook 37% een neutrale houding hier tegenover. Bijna de helft van de respondenten gaat daarnaast akkoord met de stelling dat ze buiten een PO geen alternatieve afzetmogelijkheid hebben. Bij PO-leden heerst enige twijfel of PO's in de praktijk de collectieve eigendom zijn van de leden-producenten. Ook al gaat 31% hiermee akkoord, het valt op dat 42% hierover neutraal is en 12,6% geen mening aanduidde. Over de stelling dat PO-bestuurders rekening houden met de bezorgdheden van hun leden-producenten bestaat er ook twijfel: 39% ging hiermee minstens akkoord en 28% minstens niet akkoord.

De PO-leden zijn ook enigszins onzeker of de eigen PO wel de beste prijs/kwaliteitsverhouding geeft voor de geleverde diensten. De plichten van de telers binnen een PO worden als zwaarder

ingeschat dan de rechten. Maar de financiële voordelen van het lidmaatschap zijn groter dan de kosten, zelfs al beperkt het lidmaatschap hun keuzevrijheid.

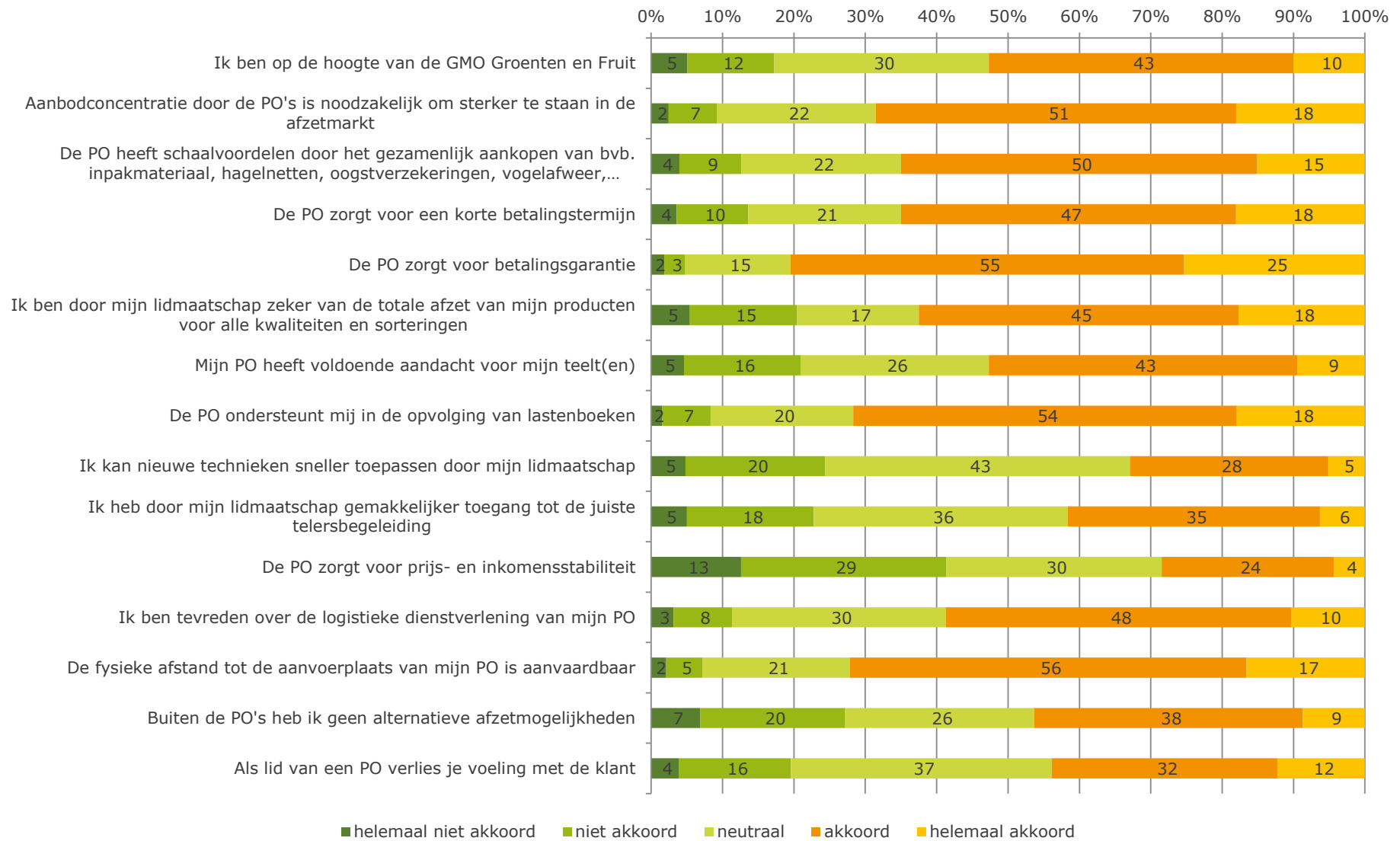
Telers vinden dat PO's moeten inzetten op collectieve investeringen. Slechts 9% ging hiermee niet akkoord. Deze stelling kent met 13,3% wel het hoogste aantal geen meningen. Volgens de PO-leden dragen PO's ook bij aan de solidariteit tussen telers. PO-leden erkennen dat verkoop buiten de PO om de goede werking van de PO ondermijnt, maar 26% deelt die mening niet.

Volgens 41% van de respondenten zorgt hun lidmaatschap er mee voor dat ze gemakkelijker toegang hebben tot de juiste telersbegeleiding; 23% deelt die mening niet. Dat hun lidmaatschap ook zou bijdragen aan een snellere toepassing van nieuwe technieken is veel minder duidelijk: 33% vindt dit wel, al valt bij deze stelling ook de 43% neutrale antwoorden op in combinatie met een 11% geen mening.

Hoewel de producenten vinden dat ze goed geïnformeerd worden door hun PO en het merendeel inzicht heeft in het huishoudelijk reglement van hun PO, vinden ze ook dat hun inspraak over de werking van hun PO kan verbeteren. 23,4% van de leden gaven aan deel te nemen aan een inspraakmogelijkheid in hun PO. Uit de 361 antwoorden van de telers die hebben aangegeven via welk kanaal ze dan hun inspraak uitoefenen, blijkt dat inspraak vooral gebeurt door deel te nemen aan allerlei ledenvergaderingen. De product(advies)groepen zijn met 36% de vaakst vermelde vergadering voor inspraak. 8% beschouwt zijn deelname aan de Algemene Vergadering als belangrijkste kanaal van inspraak. 12% gaf aan (voormalig) lid te zijn de Raad van Bestuur. Andere types van vergaderingen zijn goed voor 32%. Naast vergaderingen vindt 4% van telers dat ze vooral inspraak hebben door een of andere (persoonlijke) contactvorm. Het aanspreken van een bestuurslid is hiervan een voorbeeld, maar ook enquêtes invullen en het formuleren van een klacht komen voor. 4% ziet de deelname aan verkiezingen binnen de PO als de belangrijkste vorm van inspraak. 3% van de respondenten die hadden aangegeven dat ze deelnemen aan de inspraakmogelijkheden van hun PO, nuanceerde tot slot zijn antwoord door aan te geven dat inspraak naar zijn gevoel onbestaande is.

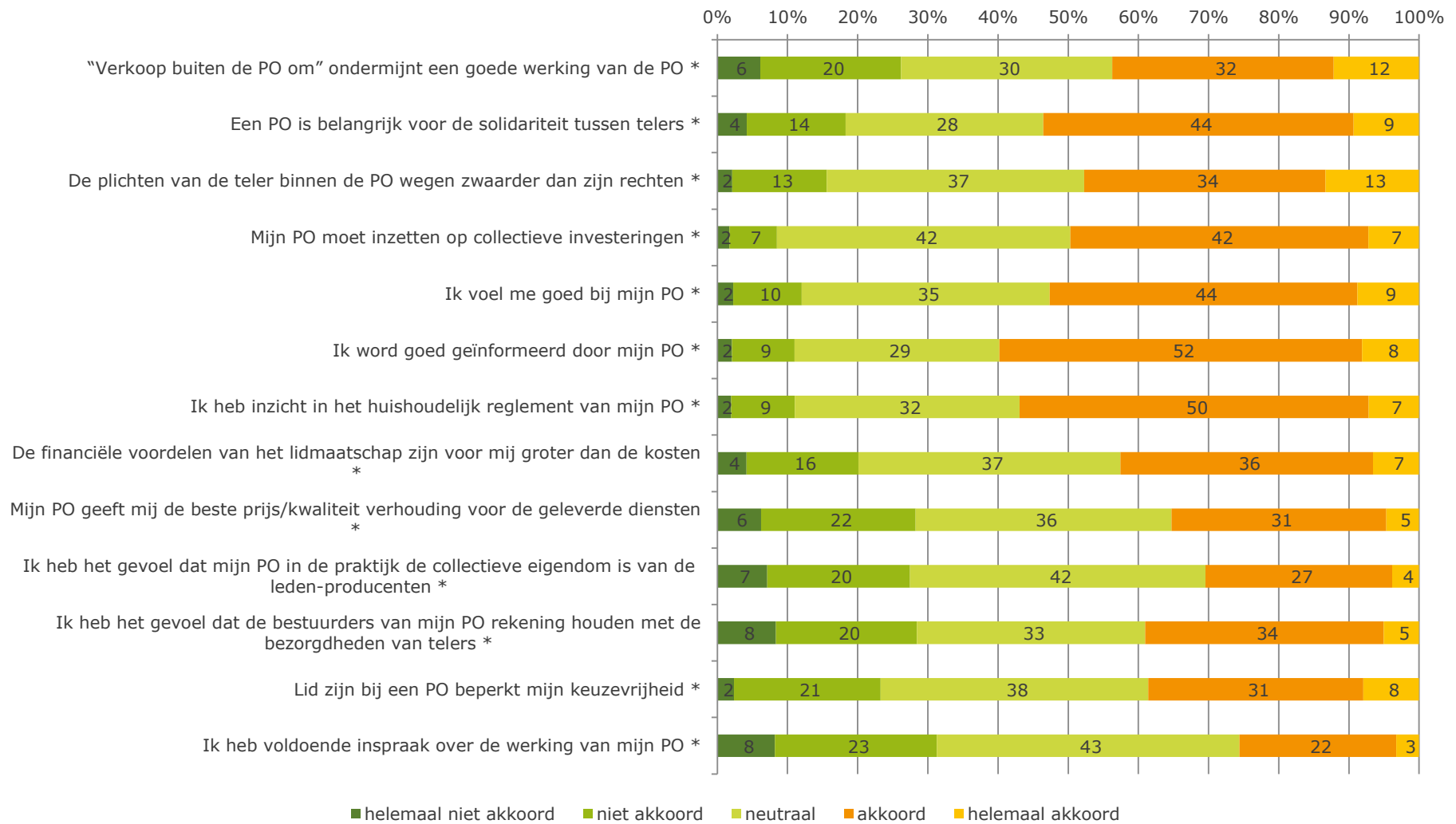
Uit figuur 5 blijkt dat 53% van de telers stelt op de hoogte te zijn van de GMO groenten en fruit, 17% geeft aan dit niet te zijn.

Figuur 5. Mening van PO-leden met betrekking tot hun tevredenheid over de GMO en PO's, deel 1, % (N=1.644)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Figuur 6. Mening van PO-leden met betrekking tot hun tevredenheid over de GMO en PO's, deel 2, % (N=1.613)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Tabel 21 geeft antwoord op de vraag of PO-leden de inhoud van het PO-programma kennen van hun eigen PO en of zij dit programma goed vinden. 43% van de PO-leden kent zijn operationeel programma, 22% niet. 56% van de PO-leden heeft bij de stelling of zijn PO een goed GMO-programma geen mening aangeduid of neemt een neutrale positie in. 38% is tevreden tegenover 18% ontevreden.

Tabel 21. Categoriepercentages, gemiddelde en percentage 'geen mening' voor stellingen met betrekking tot kennis en waardering van het huidige GMO-programma, % (N=1.574)

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

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

4.3 Toekomstige invulling operationele programma's

Om de Europese steun binnen de GMO groenten en fruit te kunnen genieten, moet een PO zich aan regels houden bij de opmaak van haar operationeel programma. Het derde deel van de enquête peilde daarom naar de mening van PO-leden over de acties en maatregelen in de toekomstige operationele programma's. Telers die hadden aangegeven lid te zijn van meerdere PO's, is gevraagd om enkel te antwoorden voor hun belangrijkste PO.

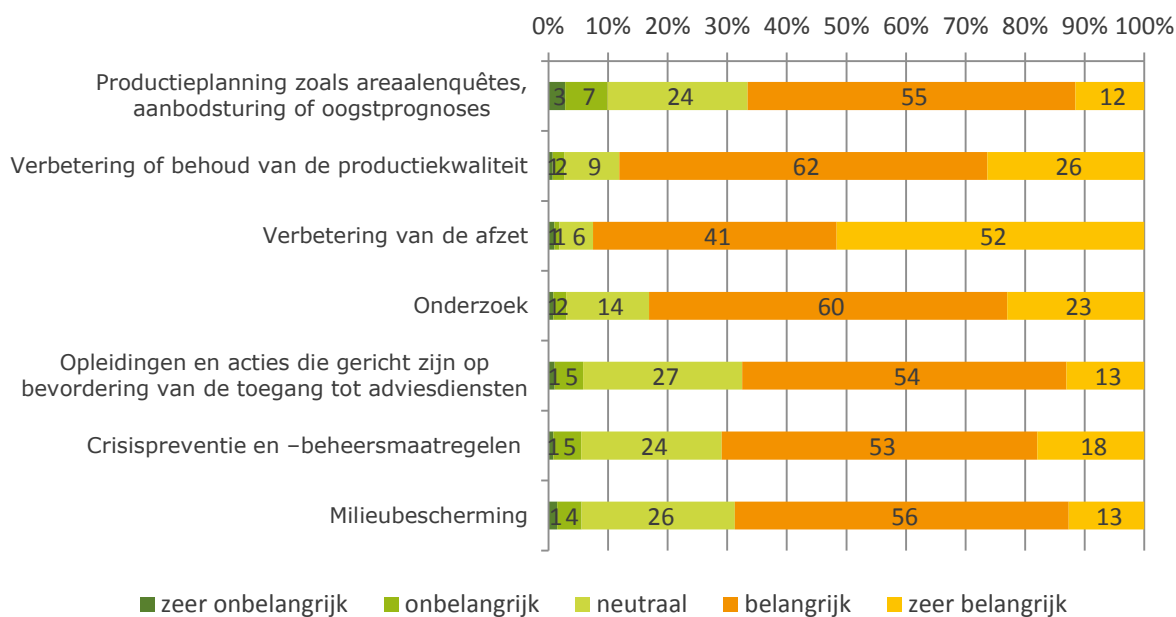
PO-leden gaan in hoge mate akkoord met alle voorgestelde maatregelen in tabel 22. Acties om de afzet te verbeteren spannen duidelijk de kroon: 93% van de PO-leden vindt het belangrijk tot zeer belangrijk dat PO's hier in de toekomst op inzetten (figuur 7). Ook het verbeteren of het behouden van de productkwaliteit en onderzoek zijn voor de telers belangrijk. Maatregelen rond productieplanning, opleidingen/adviesdiensten en milieubescherming worden in mindere mate naar voren geschoven als belangrijk, maar scoren nog zeer behoorlijk. Het aantal respondenten met geen mening ligt bij deze stellingen, net als voor de stelling rond crisispreventie en -beheersmaatregelen, iets hoger.

Tabel 22. Gemiddelde en percentage 'geen mening' voor toekomstige acties binnen de GMO groenten en fruit (N=1.561)

	Gemiddelde	% geen mening
Verbetering van de afzet	4,41	7,4
Verbetering of behoud van de productiekwaliteit	4,11	8,0
Onderzoek	4,02	9,0
Crisispreventie en -beheersmaatregelen	3,83	12,2
Milieubescherming	3,74	9,5
Opleidingen en acties die gericht zijn op bevordering van de toegang tot adviesdiensten	3,74	12,0
Productieplanning zoals areaal-enquêtes, aanbodsturing of oogstprognoses	3,65	10,9

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Figuur 7. Belang dat PO-leden hechten aan toekomstige acties binnen de GMO groenten en fruit, % (N=1.561)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

4.3.1 Verkoop en productieplanning

Tabel 23 en figuur 8 geven de respons van de PO-leden voor stellingen over productieplanning, promotie, prijsvorming en verkoop.

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

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

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

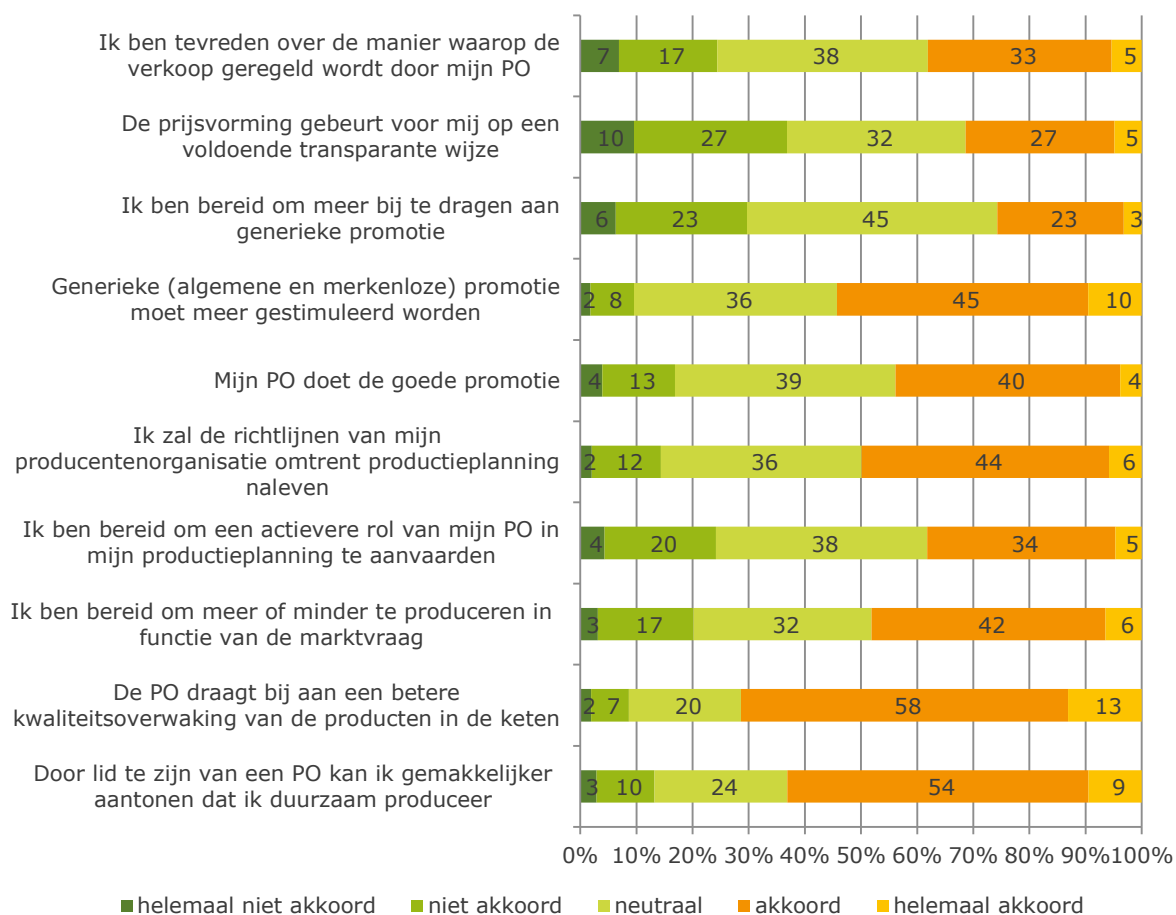
37% van de PO-leden vindt dat de prijsvorming onvoldoende transparant gebeurt. Omdat deze groep groter is dan de groep die dat wel vindt, is de gemiddelde waarde op deze stelling lager dan de neutrale score. 38% van de PO-leden is tevreden over de manier waarop de verkoop door hun PO geregeld wordt, maar nog eens 38% neemt op deze stelling een neutrale houding in. Dit zorgt voor een weinig uitgesproken gemiddelde.

Tabel 23. Gemiddelde instemming en percentage 'geen mening' voor productieplanning, promotie, prijsvorming en verkoop door PO's (N=1.547)

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

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Figuur 8. Mening van PO-leden over productieplanning, promotie, prijsvorming en verkoop door PO's, % (N=1.547)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Klokverkoop is met voorsprong de geprefereerde verkoopsvorm onder de PO-leden (tabel 24). Contracten zijn binnen het geheel van de respondenten minder populair: 28% heeft een (sterke) afkeer. Het combineren van verkoopsvormen heeft ook heel wat aanhangers 46% heeft een (sterke) voorkeur voor bemiddelingsverkoop (figuur 9). Over e-commerce lijken heel wat telers

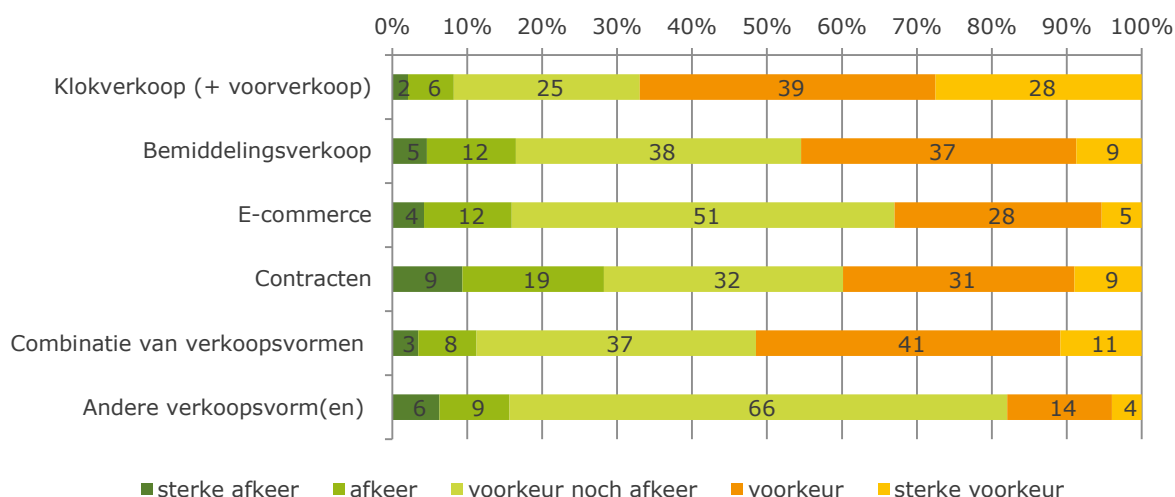
zich nog geen mening te hebben gevormd. 30% heeft geen mening aangeduid en van degene die geantwoord hebben, duidt 51% de neutrale positie aan. Geen enkele verkoopsvorm krijgt een score lager dan 3. Gemiddeld genomen is er bij de respondenten met andere woorden geen afkeer voor een bepaalde verkoopsvorm.

Tabel 24. Gemiddelde voorkeur en percentage 'geen mening' van PO-leden voor verkoopsvormen (N=1.545)

	Gemiddelde	% geen mening
Klokverkoop (+ voorverkoop)	3,84	14,1
Combinatie van verkoopsvormen	3,48	21,7
Bemiddelingsverkoop	3,33	20,4
E-commerce	3,18	29,8
Contracten	3,11	13,6
Andere verkoopsvorm(en)	3,00	57,8

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Figuur 9. Mening van PO-leden over een aantal verkoopsvormen, % (N=1.545)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

57 telers op 1.545 hebben een extra verkoopsvorm toegevoegd die niet in de lijst stond. Een belangrijk aspect dat daarbij naar voren komt is de noodzaak van een eerlijke prijs voor hun producten: dit speelt in 26% van de antwoorden. Op een of andere manier rechtstreeks kunnen verkopen is met 51% het type dat het vaakst is vermeld als extra voorkeursverkoopsvorm. Vooral thuisverkoop is populair met 21% van alle antwoorden. Ook rechtstreekse verkoop aan distributie (9%) en aan lokale winkels (7%) zijn als voorkeur vermeld bij de extra verkoopsvormen. Aangezien er enkel gevraagd is naar de voorkeur van de telers m.b.t. andere verkoopsvormen, mag uit deze vraag niet geconcludeerd worden dat dit nu ook in de praktijk zou gebeuren. De Europese regelgeving staat immers niet toe dat PO-leden zelf verkopen in de handelsketen. Leden kunnen van hun PO wel toelating krijgen om tot maximaal 25% thuis of rechtstreeks aan de consument te verkopen.

4.3.2 Begeleiding en ondersteuning

Op basis van de resultaten uit tabel 25 en figuur 10 blijken PO-leden tevreden te zijn over het onderzoek en de telersbegeleiding door PO's. De begeleiding om aan de productkwaliteitseisen te voldoen scoort hierbij beter dan de teelttechnische begeleiding. 24% is ontevreden over de teelttechnische begeleiding ten opzichte van 41% die hierover wel tevreden is. De samenwerking tussen PO en praktijkcentra of onderzoekstellingen om toegang te krijgen tot de recentste onderzoeksresultaten wordt het meest erkend: 69% van de respondenten ging hiermee akkoord. Volgens de telers laten PO's relevante problemen onderzoeken. De meeste telers zijn ook op de

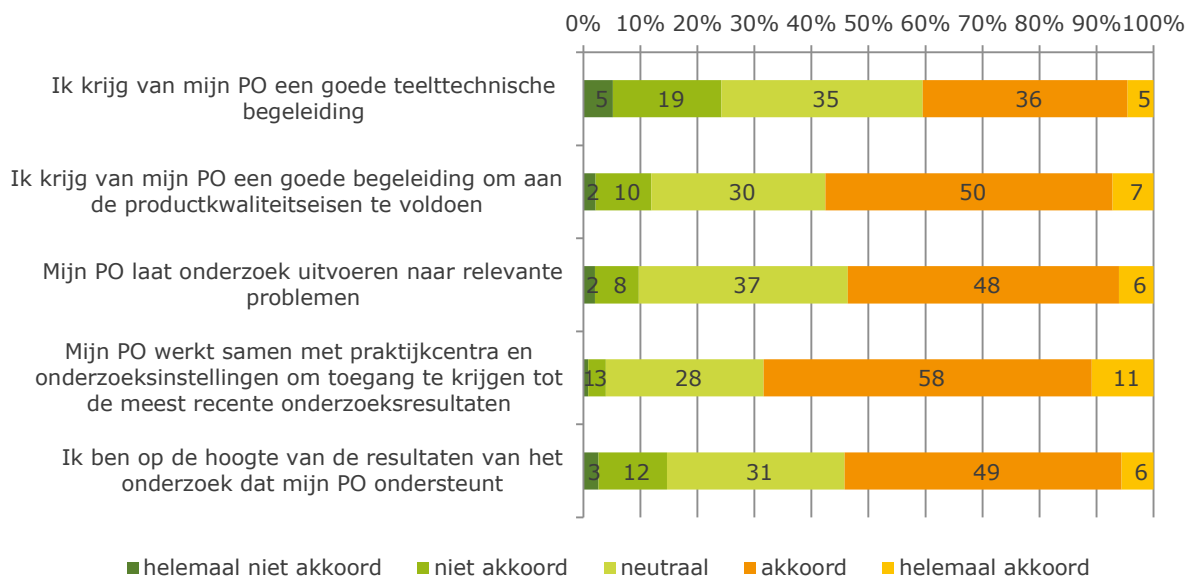
hoogte van de resultaten van het onderzoek dat hun PO ondersteunt: slechts 15% vindt dat dit niet het geval is.

Tabel 25. Gemiddelde instemming en percentage 'geen mening' van PO-leden voor stellingen met betrekking tot onderzoek en telersbegeleiding door PO's (N=1.535)

	Gemiddelde	% geen mening
Mijn PO werkt samen met praktijkcentra en onderzoeksinstellingen om toegang te krijgen tot de meest recente onderzoeksresultaten	3,74	12,2
Ik krijg van mijn PO een goede begeleiding om aan de productkwaliteitseisen te voldoen	3,51	8,3
Mijn PO laat onderzoek uitvoeren naar relevante problemen	3,48	12,9
Ik ben op de hoogte van de resultaten van het onderzoek dat mijn PO ondersteunt	3,42	9,8
Ik krijg van mijn PO een goede teelttechnische begeleiding	3,16	8,8

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Figuur 10. Mening van PO-leden voor onderzoek en telersbegeleiding door PO's, % (N=1.535)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

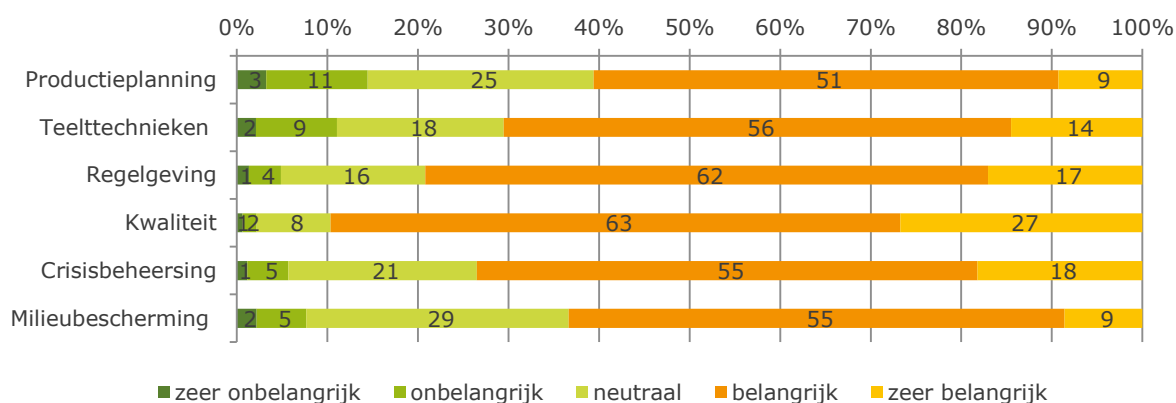
Kwaliteit is veruit het belangrijkste domein, zo blijkt uit tabel 26, waarrond telers begeleidings- en ondersteuningsacties van hun PO verwachten. Amper 3% van de telers vindt dit (zeer) onbelangrijk volgens figuur 11. Ook begeleidings- en ondersteuningsacties rond regelgeving en crisisbeheersing staan hoog aangeschreven. Acties rond productieplanning en milieubescherming staan het laagst op de prioriteitenlijst, maar scores nog altijd hoog.

Tabel 26. Gemiddeld belang en percentage 'geen mening' voor mogelijke begeleidings- en ondersteuningsacties door PO's (N=1.531)

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

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Figuur 11. Belang dat PO-leden hechten aan mogelijke begeleidings- en ondersteuningsacties door PO's, % (N=1.531)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

4.3.3 Crisisbeheer

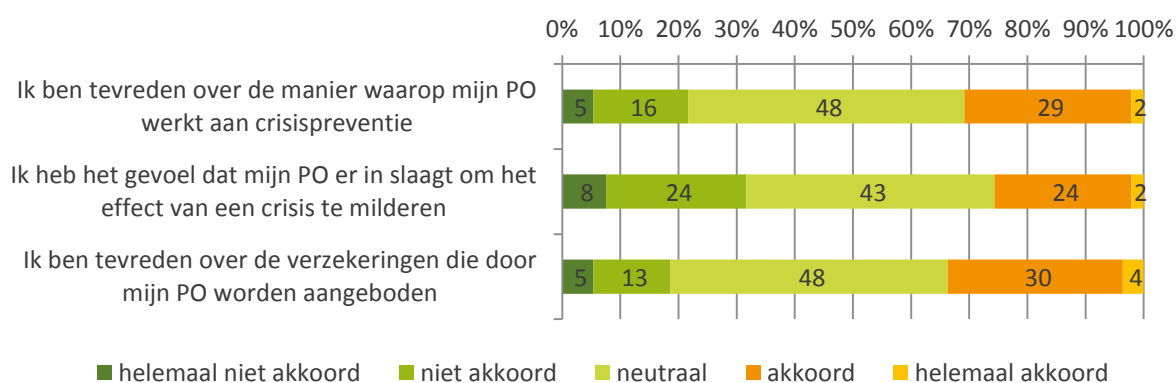
Over de impact van PO's en hun maatregelen voor crisisbeheer nemen de leden een eerder neutrale houding aan (Tabel 27). PO's zijn volgens hun leden maar matig effectief in het milderen van een crisis. 31% van de leden toont zich (helemaal) tevreden over de manier waarop hun PO werkt aan crisispreventie. 34% is (helemaal) tevreden over de aangeboden verzekeringen zo blijkt uit figuur 12.

Tabel 27. Gemiddelde instemming en percentage 'geen mening' van PO-leden voor huidige crisispreventie en -beheersmaatregelen van PO's (N=1.517)

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

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Figuur 12. Mening van PO-leden over de huidige crisispreventie en -beheersmaatregelen van PO's, % (N=1.517)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Hoewel de enquête is afgenomen voor het Russische groente- en fruitembargo, toont tabel 28 dat van de voorgelegde crisispreventie en -beheersmaatregelen vooral afzetbevordering en communicatie bij crisissen de voorkeur wegdraagt. Groen of niet oogsten kan het minst op steun

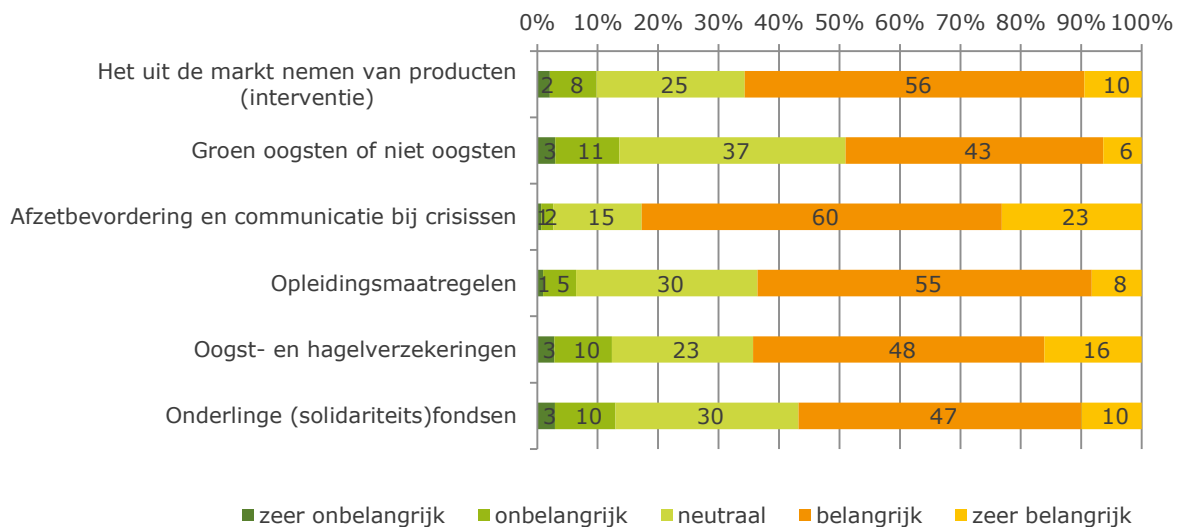
rekenen. Met 26% van de PO-leden die over deze maatregel geen mening heeft en nog eens 37% die een neutrale houding inneemt, is dit veruit de meest omstreden maatregel. Toch blijkt uit figuur 13 dat van de leden die geantwoord hebben, bijna de helft dit een (zeer) belangrijke maatregel vindt. Dit betekent met andere woorden dat alle maatregelen op zich hoge scores krijgen. Ook onderlinge solidariteitsfondsen kunnen op iets minder steun rekenen. Al is dit misschien ook te verklaren vanuit een onbekendheid van deze maatregel, omdat slechts weinig PO's dit aanbieden. Het uit de markt nemen van producten, opleidingen en oogst- en hagelverzekeringen scoren gelijkaardig. Bij de oogst- en hagelverzekeringen valt op dat een grotere groep (16%) dit beschouwt als een zeer belangrijke crisismaatregel.

Tabel 28. Gemiddeld belang en percentage 'geen mening' voor mogelijke crisispreventie en -beheersmaatregelen door PO's (N=1.524)

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

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Figuur 13. Belang dat PO-leden hechten aan mogelijke crisispreventie en -beheersmaatregelen door PO's, % (N=1.524)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

De telers konden ook zelf extra crisismaatregelen voorstellen. Deze werden volgens thema ingedeeld. Een aantal zaken (zoals de inperking van de beschikbaarheid van goedkope Europese (seizoen)arbeiders en de creatie van een gelijk speelveld) zijn belangrijk, maar worden buiten beschouwing gelaten omdat ze buiten de actiemogelijkheden liggen van een PO. Deze punten zijn al aan bod gekomen bij de bespreking van de algemene bedenkingen die telers hebben over de groente- en fruitsector (zie ook 3.11).

Een eerlijke prijs is veruit het belangrijkste thema (45 telers). Die eerlijke prijs krijgt nog een aantal specifieke invullingen. Zo zou er een minimumprijs moeten bestaan of zou er niet onder de kostprijs verkocht mogen worden. Wie of wat de referentie is voor de kostprijs is niet duidelijk uit de enquête. Er zijn ten slotte ook telers die willen dat er bij een slechte prijsvorming een of andere compensatie wordt verleend.

Maatregelen om vraag en aanbod meer in evenwicht te brengen is een ander belangrijk thema (31 telers). Sommige respondenten raden hiervoor een (Europese en of internationale) afstemming van het aanbod op de vraag aan om overproductie en lage prijzen tegen te gaan. Anderen pleiten om een rem te zetten op uitbreidingen. Andere maatregelen om de druk op het aanbod te verminderen waren onder andere invoerbeperkingen, het uit de markt nemen van lagere kwaliteitsklassen, een gegarandeerde uitvoer en productiequota.

29 telers stelden een of andere maatregel voor om de impact van het weer (zoals schade door vorst, hagel, regen, droogte, overstromingen, storm, extreme weersomstandigheden), rampen of wild te compenseren of te milderen. De ondersteuning voor hagel- en vogelnetten, regenkappen en andere oogstbeschermingsinfrastructuur vormde hierbij de grootste categorie. Er dient hier opgemerkt te worden dat veel van deze voorstellen nu al steun krijgen via de GMO en/of het Vlaams Landbouwinvesteringsfonds (VLIF).

Daarnaast formuleerden 19 respondenten een voorstel rond de organisatie van de afzet. Vooral het vinden van bijkomende afzetmogelijkheden is belangrijk voor de telers, net zoals een duidelijkere positionering in de verzadigde markt. Dit kan bv. door een sterk kwaliteitsmerk te hebben of door te evolueren naar één Benelux-PO om meer tegengewicht te kunnen bieden aan de druk van andere ketenactoren.

Een laatste groep maatregelen slaat op het GMO-beleid (13 telers). Deze respondenten zijn van oordeel dat het GMO-kader zelf bijdraagt aan sommige crisissen of de weerbaarheid van telers tegen crisissen in ieder geval niet vergroot. Deze respondenten stellen daarom onder andere voor om het GMO-kader te wijzigen of om het GMO-geld (meer) rechtstreeks naar de telers te laten gaan. Enkelingen stellen zelfs voor om de GMO-subsidies af te schaffen.

4.3.4 Milieuvriendelijke productie

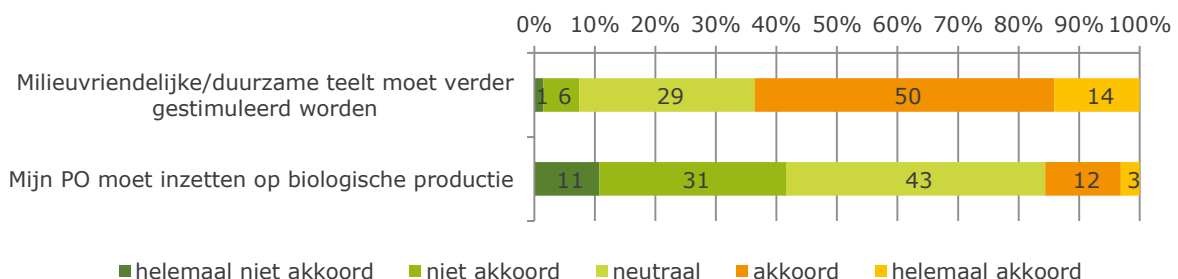
Figuur 14 en tabel 29 tonen aan dat 64% van de PO-leden ermee akkoord gaat dat zijn PO de milieuvriendelijke/duurzame teelt verder stimuleert. Rond biologische productie is er weinig animo bij de telers voor extra maatregelen. 42% gaat niet akkoord waarvan 11% helemaal niet akkoord gaat.

Tabel 29. Gemiddelde instemming en percentage 'geen mening' voor milieubeschermingsmaatregelen door PO's (N=1.515)

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

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Figuur 14. Mening van PO-leden over milieubeschermingsmaatregelen door PO's, % (N=1.515)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Naast de mening over deze twee algemene milieubeschermingsmaatregelen konden telers zelf milieu-investeringen aanbrengen die volgens hen in de toekomst zouden moeten worden ondersteund door hun PO. De respondenten formuleren 259 suggesties en bedenkingen op deze vraag. Niet alle respondenten vinden dat een dergelijke ondersteuning (extra) nodig is. Een aantal

telers vinden zelfs dat dit geen taak is van een PO. Belangrijk is dat middelen gelijk worden verdeeld, zodat ook kleine bedrijven kunnen deelnemen.

Investerings rond gewasbescherming in brede zin komen het meest voor (98). Hierbinnen vormen maatregelen rond geïntegreerde gewasbescherming (IPM) de grootste groep. Het gaat zowel om algemene aspecten als om biologische bestrijding, verwarringstechnieken, natuurlijke vijanden,... Ook bepaalde technieken (bv. anti-driftdoppen, kuis- en opvangsystemen, mechanische onkruidbestrijding) zijn regelmatig aangehaald. Maatregelen om (de impact van) schade aan het gewas te verminderen door o.a. hagel, vorst, water, storm, wild zijn nog andere voorstellen.

Investerings en maatregelen rond water vormen een tweede groep van milieumaatregelen (30). Het gaat hierbij om het hergebruik van water, waterzuivering, regenopvang en het beheer van water (bv. waterbesparing, irrigatie en drainage).

Energie is een ander veel voorkomende groep van milieu-investeringen (25). Vooral milieuvriendelijke technieken zoals aardwarmte en WKK kwamen aan bod. Andere voorstellen zetten eerder in op energiebesparing via energiearmere teelten en energieschermen.

De ondersteuning van biologische productie (11) en investeringen inzake logistiek (10), bodem (9) en afval of recyclage (5) kwamen minder frequent voor in de antwoorden.

Ook nu weer moet vermeld worden dat sommige van de door de respondenten vermelde investeringen al gefinancierd worden binnen het GMO-beleid of andere (wettelijke) kaders zoals het VLIF. Sommige telers vinden dat milieumaatregelen altijd gecompenseerd moeten worden. Anderen vinden extra milieu-inspanningen dan weer enkel realistisch als de ontvangen productprijzen verbeteren.

4.3.5 Toekomst van producentenorganisaties

Tot slot werden aan de PO-leden nog twee vragen gesteld over de thema's waarop PO's in de toekomst moeten inzetten en waar samenwerking tussen PO's mogelijk is.

4.3.5.1 Toekomstige thema's

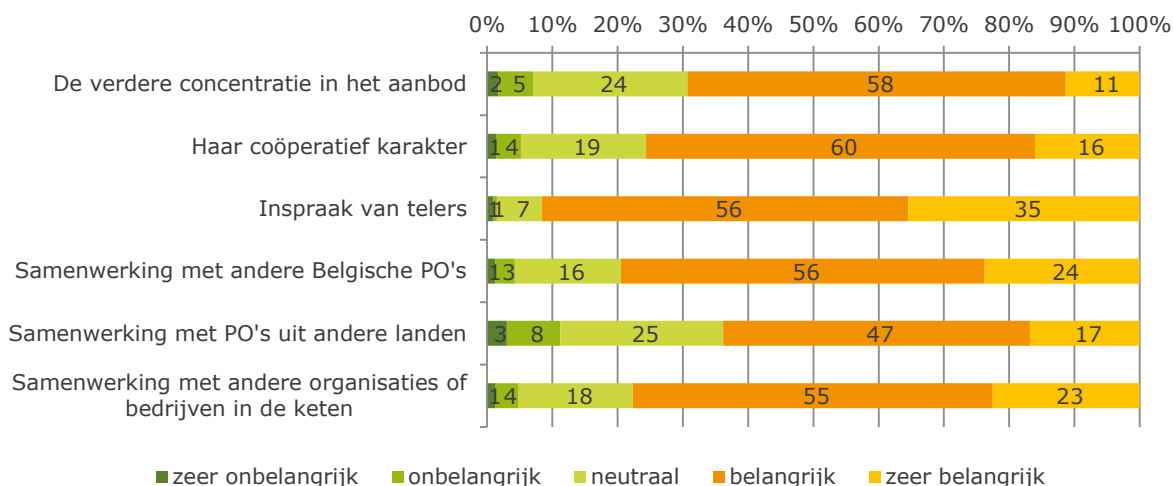
Inspraak van telers komt naar voren als het belangrijkste thema voor de toekomst (Tabel 30). Volgens figuur 15 vindt niet minder dan 91% van telers dat een (zeer) belangrijk thema. Ook de samenwerking met andere Belgische PO's en met andere organisaties of bedrijven in de keten wordt sterk naar voren geschoven door de telers. Samenwerking met PO's uit andere landen kreeg de minste steun uit de voorgelegde thema's. Maar ook dit vindt nog steeds 64% van de PO-leden een (zeer) belangrijk thema. Het coöperatief karakter van een PO mag evenmin uit het oog worden verloren: 76% van de PO-leden vindt dit een (zeer) belangrijk thema.

Tabel 30. Gemiddeld belang en percentage 'geen mening' voor thema's waar PO's in de toekomst op moeten inzetten (N=1.513)

	Gemiddelde	% geen mening
Inspraak van telers	4,25	8,7
Samenwerking met andere Belgische PO's	3,98	11,6
Samenwerking met andere organisaties of bedrijven in de keten	3,94	12,5
Haar coöperatief karakter	3,85	13,4
De verdere concentratie in het aanbod	3,72	13,7
Samenwerking met PO's uit andere landen	3,66	15,1

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Figuur 15. Belang dat PO-leden hechten aan toekomstige thema's voor PO's, % (N=1.513)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

4.3.5.2 Samenwerking tussen PO's

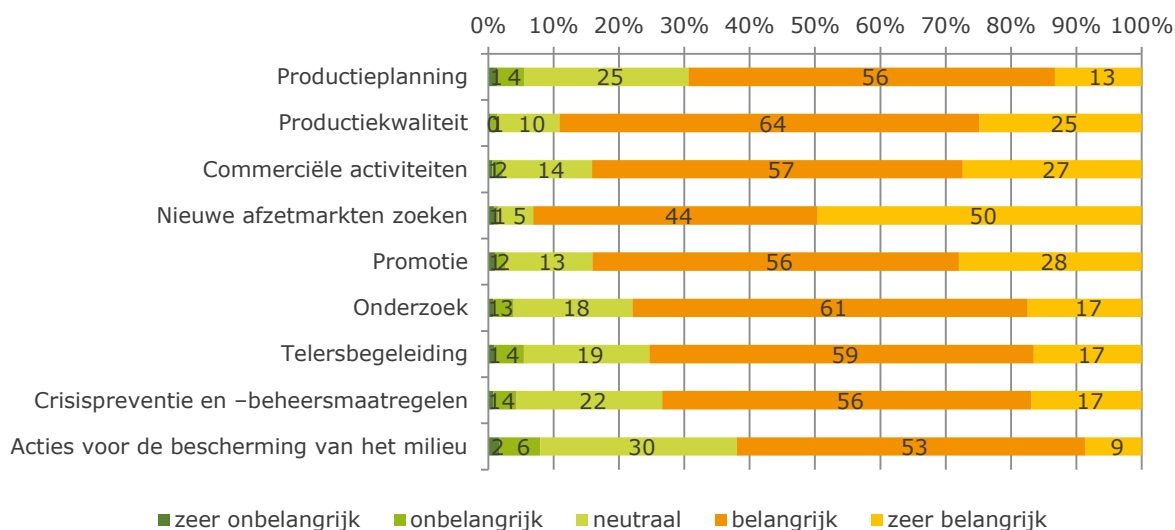
Het zoeken van nieuwe afzetmarkten is volgens de PO-leden het thema waarrond PO's met elkaar moeten samenwerken: 94% vindt dit belangrijk, waarvan 50% zeer belangrijk (figuur 16). Andere belangrijke thema's zijn productiekwaliteit, commerciële activiteiten, promotie en onderzoek (tabel 31). Maatregelen rond het milieu, productieplanning, crisismaatregelen en telersbegeleiding worden als iets minder belangrijk beschouwd voor samenwerking tussen PO's. Maar ook deze maatregelen scoren nog steeds hoog. Uit figuur 16 blijkt immers dat bij de minder hoog scorende thema's er telkens nog een meerderheid onder de PO-leden is te vinden die dat thema beschouwen als een belangrijk thema voor samenwerking tussen PO's.

Tabel 31. Gemiddeld belang en percentage 'geen mening' voor thema's waarvoor PO's met elkaar kunnen samenwerken (N=1.512)

	Gemiddelde	% geen mening
Nieuwe afzetmarkten zoeken	4,40	9,3
Productiekwaliteit	4,12	9,0
Commerciële activiteiten	4,09	10,8
Promotie	4,08	9,4
Onderzoek	3,91	9,7
Telersbegeleiding	3,86	8,7
Crisispreventie en -beheersmaatregelen	3,85	11,3
Productieplanning	3,76	10,8
Acties voor de bescherming van het milieu	3,61	10,8

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Figuur 16. Belang dat PO-leden hechten aan thema's waarvoor PO's met elkaar kunnen samenwerken, % (N=1.512)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Ook voor dit thema konden telers zelf extra voorstellen formuleren. Een betere prijs is veruit het belangrijkste antwoord. Die betere prijs zou er volgens sommige telers moeten komen door samen een (Europees) blok te vormen ten opzichte van de andere ketenpartijen en dan vooral de retail. Een verdere aanbodconcentratie kan dit bereiken. Telers vinden dat PO's elkaars prijs te veel onderbieden in hun concurrentiestrijd om toch maar een levering binnen te halen. De negatieve prijsdynamiek die zo ontstaat, laat geen eerlijke prijs voor hun producten toe.

Volgens sommige respondenten is de huidige bereidheid van PO's tot samenwerking ook op andere vlakken beperkt of verloopt ze traag, zelfs al is dit nadelig voor de telers. De kosten van telers zouden bv. verder kunnen dalen als de verschillende PO's meer samen zouden aankopen. Anderzijds mag de samenwerking niet leiden tot een verzwakking van het coöperatief gehalte of tot het uit het oog verliezen van de belangen van de telers. Een aantal telers stellen zich ook de vraag of PO's zich moeten bezig houden met taken buiten de verkoop van hun producten en of clubbrassen afgeschermd moeten blijven.

4.3.5.3 Onderwerpen waarop PO's moeten inzetten

In een afsluitende open vraag konden de telers zelf suggesties formuleren over onderwerpen waar PO's in de toekomst op moeten inzetten. 949 telers hebben deze vraag ingevuld. Omdat soms meerdere thema's aan bod kwamen, leidde dit tot 1.132 bruikbare reacties, die in thema's werden ingedeeld. Tabel 32 geeft de verdeling over de thema's weer.

Tabel 32. Thema's waarop PO's in het algemeen moeten inzetten, % (N=1.132)

	Percentage
Prijs	27,2
PO- en GMO-gerelateerde acties	17,5
Afzet	15,9
Nieuwe markten	11,4
Kwaliteit	8,5
Promotie producten	5,7
Samenwerking	4,8
Afstemming vraag en aanbod	3,4
Leefbaarheid sector	1,9
Geen extra verwachtingen	1,2
Onderzoek	1,0
Andere	1,6

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Een betere prijs voor de producten is met 27% veruit het belangrijkste thema. Vooral de roep naar een hogere prijs klinkt luid, naast een eerlijkere prijs voor het product. Ook de link tussen prijs en kwaliteit is duidelijk aanwezig. Zelfs een minimumprijs voor producten komt regelmatig voor als verzuchting, net als de transparantie rond de prijsvorming.

Telers hebben ook een aantal verwachtingen rond de interne organisatie van PO's, wat ze doen voor hun leden en hoe ze zich verhouden tegenover hun leden (18%). Uit bijna 10% van alle reacties blijkt dat de respondenten willen dat PO's de relatie met hun leden herbekijken. Deze telers vinden het belangrijk dat PO's meer denken in functie van de belangen van de telers in plaats van de belangen van de eigen organisatie. Er wordt ook gevraagd naar een gelijke behandeling tussen de telers. Wat betreft de dienstverlening benadrukten de telers vooral de nood aan verschillende vormen van ondersteuning of begeleiding. Het ging bv. om teeltadvies, om de implementatie van duurzaamheid of om de begeleiding van jonge tuinders. Ook een vermindering van de administratieve lasten komt binnen dit thema naar voren. De interne organisatie van PO's kan volgens de respondenten beter, vooral wat betreft kostenminimalisatie.

De organisatie en realisatie van de afzet is een ander belangrijk thema (16%). De bundeling van het aanbod duikt t als belangrijk subthema op. Thema's die aansluiten bij de afzet zijn het zoeken van nieuwe afzetmarkten en de promotie van producten. Productinnovaties, waarbij producten niet langer in de massa verdwijnen, worden, naast het vinden van nieuwe afzetgebieden, frequent voorgesteld als nieuwe afzetkans. Bij de promotie van producten benadrukken de telers vooral het belang van lokale oorsprong. Ook de productkwaliteit kan helpen om zich te onderscheiden in de markt. Vooral de uniformiteit van de kwaliteit verdient meer aandacht.

Ook over hoe PO's met elkaar omgaan hebben telers een mening (5%). Het gaat dan vooral over een of andere vorm van regionale of thematische samenwerking. Het fenomeen waarbij PO's onder elkaars prijs gaan om een order binnen te halen, is niet wenselijk. De voorstellen om één Vlaamse prijs per product te hebben stuit op wettelijke beperkingen.

Binnen het thema over de afstemming tussen vraag en aanbod koestert 3% de verwachting dat PO's maatregelen nemen op dit vlak. Het gaat dan vooral om een meer gecontroleerde planning van de productie.

In 2% van de antwoorden komt de wens tot uiting dat PO's bijdragen tot de leefbaarheid van de sector en helpen om de crisissfeer in de sector op te heffen. Daarnaast zijn er ook nog een aantal kleinere thema's die in minder dan één procent van de antwoorden voorkwamen, zoals aandacht voor milieuaspecten en tegemoetkomingen voor bepaalde technologieën. Bij het thema onderzoek (1%) viel vooral de vraag naar rentabiliteits- en kostprijsanalyses op. Tot slot vermeldt 1,2% van de telers expliciet geen specifieke of bijkomende verwachtingen tegenover hun PO te hebben.

5 PRODUCEREN VOOR DE VERSMARKT VERSUS DE VERWERKENDE INDUSTRIE

Omdat de productie van groenten en fruit voor de versmarkt of de verwerkende industrie sterk verschilt, bespreekt dit hoofdstuk een aantal verschillen tussen beide subsectoren. Tot de groep van de verwerkende industrie behoren de PO-leden die hebben aangeduid dat ze lid zijn van Vegras, B.N.D. Internationale telersvereniging of Ingro of als één van deze PO's is aangeduid als hun belangrijkste PO wanneer de teler eerder aangaf lid te zijn van meerdere PO's. De andere respondenten worden beschouwd als leden van PO's gericht op de versmarkt.

5.1 Bedrijfskenmerken

Voor een aantal bedrijfsmerken kunnen er (statische) verschillen gevonden worden tussen bedrijven die leveren aan PO's gericht op de versmarkt enerzijds en PO's gericht op de verwerkende industrie anderzijds. Zo hebben versmarktproducenten vaker een juridische structuur als rechtsvorm. Dit is bij 23% het geval, terwijl dit bij producenten voor de verwerkende industrie slechts 16% is.

Tabel 33 toont duidelijk de sterke geografische concentratie van de PO-leden die leveren aan de verwerkende industrie in West-Vlaanderen, terwijl de PO-leden voor de versmarkt over heel Vlaanderen verspreid zijn. De aanwezigheid van gemengde bedrijven in West-Vlaanderen die groenten telen zorgt in combinatie met de aanwezigheid van twee verwerkende industrie PO's (Vegras en Ingro) ervoor dat 62% van de verwerkende PO-leden zich in die provincie bevinden. Limburg (met B.N.D. Internationale telersvereniging als PO voor de verwerkende industrie) is goed voor 14%. Binnen de PO's gericht op de verwerkende industrie is het aandeel van Waalse en buitenlandse telers ook groter.

Tabel 33. Geografische herkomst van PO-leden volgens versmarkt en verwerkende industrie, % (N=1.563)

	Verwerkende industrie (N=275)	Versmarkt (N=1.288)
Vlaanderen	85,8	95,6
<i>Vlaams-Brabant</i>	<i>0,7</i>	<i>14,8</i>
<i>Antwerpen</i>	<i>1,1</i>	<i>23,4</i>
<i>Limburg</i>	<i>13,8</i>	<i>24,8</i>
<i>West-Vlaanderen</i>	<i>62,2</i>	<i>23,8</i>
<i>Oost-Vlaanderen</i>	<i>8,0</i>	<i>8,9</i>
Wallonië	12,0	2,9
Niet-Belgen	2,2	1,5

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Tabel 34 toont dat het belang van groenten en fruit in de totale landbouwproductieomzet bij de leden van versmarkt PO's veel hoger ligt dan bij de leden van verwerkende industrie PO's. Bijna 60% van de versmarkt-telers teelt uitsluitend groenten en fruit. Daartegenover staat dat meer dan de helft van de telers die leveren aan de verwerkende industrie minder dan 25% van zijn omzet uit groenten en fruit haalt. Het zijn m.a.w. vooral gespecialiseerde groente- en fruitbedrijven die leveren aan PO's gericht op de versmarkt.

Tabel 34. Aandeel groenten en fruit in de totale omzet van de landbouwproductie volgens type PO, % (N=1.563)

	Verwerkende industrie (N=275)	Versmarkt (N=1.288)
Minder dan 25%	53,5	8,6
25%-50%	25,5	9,0
50%-75%	14,2	11,6
75%-99%	3,6	13,4
100%	3,3	57,4

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Dit toont zich ook in het aandeel bedrijven dat een kleine dan wel grote standaardopbrengst (SO) haalt uit groenten en fruit. Leden van PO's gericht op de versmarkt hebben vaker een zeer hoge SO en veel minder vaak een kleine SO. Net het omgekeerde is het geval bij de PO's gericht op de verwerkende industrie.

Tabel 35. Verdeling van respondenten volgens SO categorieën voor groenten en fruit en volgens het type PO, % (N=1.523)

	Verwerkende industrie (N=263)	Versmarkt (N=1.260)
< 12.500 euro	12,2	5,9
12.501 - 25.000 euro	22,4	5,0
25.001 - 50.000 euro	21,3	9,5
50.001 - 100.000 euro	23,2	12,6
100.001 - 150.000 euro	8,0	11,1
150.001 - 250.000 euro	6,1	15,6
250.001 - 500.000 euro	4,6	22,5
500.001 - 1.000.000 euro	1,5	11,5
>1.000.000 euro	0,8	6,4

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

De respondenten van een PO gericht op de verwerkende industrie hebben ook veel minder de intentie om hun productie via rechtstreekse verkoop aan de consument af te zetten (tabel 36). Slechts 12% van de PO-leden gericht op de verwerkende industrie hebben de intentie om aan rechtstreekse verkoop te doen versus ruim 30% van de versmarkttelers. Binnen deze laatste groep stellen we ook vast dat 7% graag meer dan een kwart van zijn producten rechtstreeks aan de consument zou willen kunnen afzetten.

Tabel 36. Toekomstintentie rechtstreekse verkoop aan de consument volgens type PO, % (N=1.564)

	Verwerkende industrie (N=276)	Versmarkt (N=1.288)
Nee	87,7	69,0
Ja, tot 5% van mijn productie	10,1	12,8
Ja, tot 10% van mijn productie	1,1	5,3
Ja, tot 25% van mijn productie	0,7	5,7
Ja, voor meer dan 25% van mijn productie	0,4	7,2

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

5.2 Tevredenheid over GMO groenten en fruit en producentenorganisaties

Tabel 37 geeft de tevredenheid over de GMO en PO's weer volgens het type PO. Om het verschil in tevredenheid tussen de beide groepen duidelijk te maken, geeft de laatste kolom het verschil tussen beide waarden weer.

Beide groepen voelen zich goed bij hun PO. Ze zijn ook in dezelfde mate tevreden over de informatie die ze van hun PO krijgen, de aangeboden logistieke dienstverlening en de aandacht die PO's hebben voor de teelten van de telers. Het belang van een PO voor de solidariteit tussen telers en het inzicht in het huishoudelijk reglement van de PO kent eveneens een gelijkaardige positieve waardering.

Hoewel voor een aantal stellingen het verschil in gemiddelde waarden tussen beide groepen oploopt, zijn er slechts enkele stellingen waar de ene groep eerder akkoord gaat terwijl de andere eerder niet akkoord gaat. Zo gaan de leden van versmarkt PO's akkoord met de stelling dat je de voeling met de klant verliest door een PO-lidmaatschap, terwijl dit bij de andere groep veel minder een probleem is. De leden van PO's gericht op de verwerkende industrie zien hun lidmaatschap ook minder als een inperking van hun keuzevrijheid. Leden van een PO versmarkt beschouwen hun PO iets minder als collectieve eigendom van de leden-producenten.

De impact van een PO gericht op de verwerkende industrie op de prijs- en inkomensstabiliteit krijgt van de leden net een gemiddelde waarde. PO's gericht op de versmarkt slagen volgens hun telers minder in het realiseren van die stabiliteit. Dit verschil in appreciatie over de prijs- en inkomensstabiliteit ligt in de lijn van de verwachtingen vanuit de verschillende manieren waarop de productprijs wordt bepaald. PO's voor de verwerkende industrie zijn wettelijk verplicht om in een contract een vooraf bepaalde productprijs op te nemen. Telers krijgen enkel een contract als ze aan die prijs willen leveren. De prijs bij PO's voor de versmarkt is het resultaat van vraag en aanbod en bijgevolg volatiel.

Over korte betalingstermijnen en betalingsgaranties zijn er ook uitgesproken verschillen tussen beide groepen. De PO's verwerkende industrie krijgen van hun leden hier een minder goede beoordeling. De meeste van de PO-respondenten verwerkende industrie gaan wel akkoord met beide stellingen, maar de scores van de PO's versmarkt liggen duidelijk hoger.

De respondenten van PO's gericht op de verwerkende industrie lijken iets meer tevreden te zijn over de inspraak in de werking van hun PO, terwijl de PO's versmarkt er minder goed lijken in te slagen om aan de inspraakverwachtingen van hun leden te voldoen. Respondenten van verwerkende industrie PO's vinden ook iets vaker dat hun bestuurders rekening houden met de bezorgdheden van hun telers.

Uit tabel 37 blijkt verder dat respondenten van een PO verwerkende industrie minder zeker zijn dat ze al hun kwaliteiten en sorteringen kunnen afzetten door hun lidmaatschap. Ze geven ook een lagere waardering aan de ondersteuning van hun PO in de opvolging van lastenboeken. Maar desondanks blijven PO-leden voor de verwerkende industrie wel positief over die ondersteuning. Dezelfde vaststelling geldt voor de fysieke afstand tot de aanvoerplaats van hun PO. Leden van een verwerkende industrie PO gaan minder uitgesproken akkoord met de aanvaardbaarheid van die afstand. Toch vinden zij, meer dan respondenten van een versmarkt PO, dat hun PO hen de beste prijs/kwaliteitsverhouding geeft voor de geleverde diensten. Hetzelfde geldt voor de financiële voordelen tegenover kosten van een lidmaatschap. Leden van een PO verwerkende industrie waarderen hun PO ook meer voor het gemakkelijker toegang krijgen tot de juiste telersbegeleiding en voor het realiseren van schaalvoordelen door gezamenlijke aankopen. Het is onduidelijk of die positievere waardering door PO-leden voor de verwerkende industrie toe te schrijven is aan de recente introductie van PO's in de verwerkende sector en het nog niet evident zijn van de coöperatieve voordelen.

De respondenten van een versmarkt-PO vinden zo veel meer dat de plichten van de telers binnen PO's zwaarder wegen dan de rechten. Nochtans vinden meer versmarkt-PO-leden dat verkoop buiten de PO om de goede werking van een PO ondermijnt dan dat respondenten van een PO gericht op verwerkende industrie dit doen. Deze laatste groep is ook minder op de hoogte van de GMO groenten en fruit dan de versmarkt-PO-respondenten.

Tabel 37. Gemiddelde, percentage 'geen mening' volgens type PO en het verschil tussen beide groepen voor stellingen met betrekking tot de tevredenheid over de GMO en PO's

	Verwerkende industrie (N=263)		Versmarkt (N=1.260)		Verschil gemiddelde industrie - vers
	Gemiddelde	% geen mening	Gemiddelde	% geen mening	
Ik ben op de hoogte van de GMO groenten en fruit	3,16	23,6	3,47	9,9	-0,31
Ik heb door mijn lidmaatschap gemakkelijker toegang tot de juiste telersbegeleiding	3,37	20,8	3,18	8,6	0,19
De PO zorgt voor prijs- en inkomensstabiliteit	3,00	16,6	2,76	8,9	0,24
Ik ben tevreden over de logistieke dienstverlening van mijn PO	3,50	14,7	3,56	6,7	-0,06
De fysieke afstand tot de aanvoerplaats van mijn PO is aanvaardbaar	3,57	13,5	3,85	6,1	-0,28
Buiten de PO's heb ik geen alternatieve afzetmogelijkheden	3,12	13,5	3,25	4,9	-0,13
Als lid van een PO verlies je voeling met de klant	2,94	14,7	3,40	5,1	-0,46
Aanbodconcentratie door de PO's is noodzakelijk om sterker te staan in de afzetmarkt	3,58	13,1	3,79	5,1	-0,21
De PO heeft schaalvoordelen door het gezamenlijk aankopen van bv. inpakmateriaal, hagelnetten, oogstverzekeringen, vogelafweer, bestrijdingsmiddelen, enz.	3,80	16,6	3,61	9,6	0,18
De PO zorgt voor een korte betalingstermijn	3,23	13,9	3,75	7,8	-0,52
De PO zorgt voor betalingsgarantie	3,63	14,3	4,07	6,3	-0,44
Ik ben door mijn lidmaatschap zeker van de totale afzet van mijn producten voor alle kwaliteiten en sorteringen	3,12	13,9	3,65	6,4	-0,53
Mijn PO heeft voldoende aandacht voor mijn teelt(en)	3,44	18,5	3,37	5,2	0,07
De PO ondersteunt mij in de opvolging van lastenboeken	3,37	18,9	3,89	7,1	-0,51
Ik kan nieuwe technieken sneller toepassen door mijn lidmaatschap	3,20	20,1	3,08	9,4	0,12
"Verkoop buiten de PO om" ondermijnt een goede werking van de producentenorganisatie	3,02	21,4	3,30	9,6	-0,28
Ik heb het gevoel dat mijn PO in de praktijk de collectieve eigendom is van de leden-producenten	3,16	15,3	2,97	6,9	0,19
Ik heb het gevoel dat de bestuurders van mijn PO rekening houden met de bezorgdheden van telers	3,42	15,7	3,01	7,5	0,41
Lid zijn bij een PO beperkt mijn keuzevrijheid	2,95	16,9	3,25	12,2	-0,31
Ik heb voldoende inspraak over de werking van mijn PO	3,12	12,1	2,86	6,6	0,26
Een PO is belangrijk voor de solidariteit tussen telers	3,38	11,3	3,42	6,3	-0,05
De plichten van de teler binnen de PO wegen zwaarder dan zijn rechten	3,11	14,1	3,51	8,3	-0,40
Mijn PO moet inzetten op collectieve investeringen	3,37	14,1	3,49	9,4	-0,12
Ik voel me goed bij mijn PO	3,51	15,7	3,48	8,1	0,03
Ik word goed geïnformeerd door mijn PO	3,54	19,8	3,56	11,2	-0,02
Ik heb inzicht in het huishoudelijk reglement van mijn PO	3,46	13,3	3,53	7,8	-0,06
De financiële voordelen van het lidmaatschap zijn voor mij groter dan de kosten	3,43	18,1	3,23	9,5	0,20
Mijn PO geeft mij de beste prijs/kwaliteitsverhouding voor de geleverde diensten	3,23	16,5	3,03	8,7	0,20

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

5.3 Toekomstige invulling operationele programma's

Een algemene vaststelling bij de analyse van de verwachtingen rond de toekomstige invulling van operationele programma's is dat de PO-respondenten gericht op de verwerkende industrie

aanzienlijk meer gebruik maken van de categorie geen mening en dat hun antwoorden zich bovendien meer concentreren rond de neutrale score.

Beide groepen hebben een vrij gelijklopende visie over welke acties belangrijk zijn binnen de nieuwe GMO groenten en fruit (tabel 38). Ze vinden verbetering van de afzet veruit de belangrijkste toekomstige actie. Verbeteren of behoud van de productiekwaliteit staat op een tweede plaats, onderzoek op een derde, en crisispreventie en -beheersmaatregelen op een vierde plaats. Acties rond productieplanning plaatsen beide groepen van PO-leden op de laatste plaats. Leden van een versmarkt PO benadrukken de verbetering van de afzet en van de productiekwaliteit wel sterker als toekomstige acties dan leden van een verwerkende industrie PO.

Tabel 38. Gemiddelde en percentage 'geen mening' volgens type PO voor toekomstige acties binnen de GMO groenten en fruit (N=1.463)

	Verwerkende industrie (N=235)		Versmarkt (N=1.228)		Verschil gemiddelde industrie - vers
	Gemiddelde	% geen mening	Gemiddelde	% geen mening	
Productieplanning zoals areaalquêtes, aanbodsturing of oogstprognoses	3,63	17,9	3,67	9,3	-0,04
Verbetering of behoud van de productiekwaliteit	3,94	12,3	4,16	7,1	-0,22
Verbetering van de afzet	4,17	12,3	4,47	6,3	-0,31
Onderzoek	3,95	13,2	4,05	8,1	-0,10
Opleidingen en acties die gericht zijn op bevordering van de toegang tot adviesdiensten	3,76	16,2	3,74	11,1	0,03
Crisispreventie en -beheersmaatregelen	3,80	17,0	3,83	11,1	-0,03
Milieubescherming	3,71	12,3	3,75	8,6	-0,05

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

De respondenten van PO's gericht op de verwerkende industrie en de versmarkt komen in grote mate met elkaar overeen voor de productieplanning, promotie, prijsvorming en verkoop door PO's. De transparantie rond de prijsvorming kan voor beide groepen beter. Over de bijdrage van PO's aan een betere kwaliteitsbewaking van de producten verschillen ze het meest: de versmarkt-telers zien hier een grotere bijdrage van de PO.

Uit tabel 39 blijkt dat leden van een verwerkende industrie PO meer geneigd zijn om de instructies van hun PO omtrent productieplanning op te volgen. Ook de bereidheid om de productie af te stemmen op de marktvrage ligt hoger bij hen. Er is amper een verschil tussen de beide groepen in hun bereidheid om een actievare rol van hun PO toe te staan in de productieplanning op het bedrijf. De hier geobserveerde verschillen vinden waarschijnlijk hun verklaring in hoe de marktvrage tot stand komt in beide systemen. Die vrage komt binnen de verwerking tot stand op basis van het contracten voor een bepaald volume en tegen een bepaalde prijs. Telers die hiermee niet akkoord gaan, krijgen geen contract en afzetkans bij de verwerkende industrie PO .

Tabel 39. Gemiddelde en percentage 'geen mening' volgens type PO voor productieplanning, promotie, prijsvorming en verkoop door PO's (N=1.450)

	Verwerkende industrie (N=233)		Versmarkt (N=1.217)		Verschil gemiddelde industrie - vers
	Gemiddelde	% geen mening	Gemiddelde	% geen mening	
Door lid te zijn van een PO kan ik gemakkelijker aantonen dat ik duurzaam produceer	3,49	13,3	3,59	6,9	-0,11
Ik ben tevreden over de manier waarop de verkoop geregeld wordt door mijn PO	3,19	15,9	3,12	7,1	0,07
De PO draagt bij aan een betere kwaliteitsbewaking van de producten in de keten	3,55	14,6	3,78	6,6	-0,23
Ik ben bereid om meer of minder te produceren in functie van de marktvraag	3,45	13,7	3,29	8,6	0,16
Ik ben bereid om een actievere rol van mijn PO in mijn productieplanning te aanvaarden	3,17	16,3	3,14	9,2	0,03
Ik zal de richtlijnen van mijn PO omtrent productieplanning naleven	3,53	14,6	3,37	7,7	0,16
Mijn PO doet de goede promotie.	3,36	18,0	3,27	8,3	0,09
Generieke (algemene en merkenloze) promotie moet meer gestimuleerd worden	3,49	18,0	3,53	9,5	-0,04
Ik ben bereid om meer bij te dragen aan generieke promotie	2,98	19,7	2,92	9,7	0,06
De prijsvorming gebeurt voor mij op een voldoende transparante wijze	2,79	16,3	2,93	8,1	-0,14

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruitteilers, 2014

Versmarkttelers kiezen duidelijk een andere verkoopsvorm dan telers die leveren aan de verwerkende industrie. Versmarkttelers zetten klokverkoop op de eerste plaats en contracten op de laatste. Telers voor de verwerkende industrie plaatsen contracten daarentegen op één en klokverkoop op de derde plaats. Dit verschil volgt de gangbare praktijken in beide afzetkanalen. Voor PO's voor de verwerking zijn contracten trouwens verplicht op basis van de EU-regelgeving. E-commerce is voor beide groepen het minst aantrekkelijk. Een combinatie van verkoopsvormen staat bij beide groepen van telers op een tweede plaats. Het meest opvallend in tabel 40 is echter het hoge percentage geen mening bij de PO-leden verwerkende industrie. Deze telers lijken tevreden te zijn met hun werkwijze en minder geïnteresseerd in alternatieven.

Tabel 40. Gemiddelde voorkeur en percentage 'geen mening' volgens type PO voor verkoopsvormen (N=1.448)

	Verwerkende industrie (N=232)		Versmarkt (N=1.216)		Verschil gemiddelde industrie - vers
	Gemiddelde	% geen mening	Gemiddelde	% geen mening	
Klokverkoop (+ voorverkoop)	3,23	48,7	3,92	7,2	-0,69
Bemiddelingsverkoop	3,12	49,6	3,35	14,3	-0,23
E-commerce	3,11	53,4	3,18	25,0	-0,07
Contracten	3,91	13,8	2,95	13,7	0,95
Combinatie van verkoopsvormen	3,59	40,5	3,46	17,9	0,12

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruitteilers, 2014

De samenwerking van PO's met praktijkcentra wordt door zowel respondenten van versmarkt-PO's als van PO's voor de verwerkende industrie het hoogst ingeschat. Respondenten van een PO voor de verwerkende industrie zijn duidelijk positiever over hun teelttechnische begeleiding. Bij de versmarkt-PO-leden wordt die begeleiding het laagst beoordeeld van de stellingen in tabel 41. De versmarkt-PO-leden zetten de begeleiding rond productkwaliteitseisen dan weer op een tweede plaats. Hoewel de relevantie van het onderzoek in opdracht van de PO's gericht op de verwerkende

industrie door hun leden hoog wordt ingeschat, lijkt er ruimte te zijn om de informatie over de onderzoeksresultaten beter naar de telers te laten doorstromen.

Tabel 41. Gemiddelde instemming en percentage 'geen mening' volgens type PO voor onderzoek en telersbegeleiding door PO's (N=1.439)

	Verwerkende industrie (N=230)		Versmarkt (N=1.209)		Verschil gemiddelde industrie - vers
	Gemiddelde	% geen mening	Gemiddelde	% geen mening	
Ik krijg van mijn PO een goede teelttechnische begeleiding	3,44	16,5	3,11	7,1	0,33
Ik krijg van mijn PO een goede begeleiding om aan de productkwaliteitseisen te voldoen	3,42	17,0	3,53	6,6	-0,11
Mijn PO laat onderzoek uitvoeren naar relevante problemen	3,53	21,3	3,48	11,2	0,05
Mijn PO werkt samen met praktijkcentra en onderzoeksinstituten om toegang te krijgen tot de recentste onderzoeksresultaten	3,70	23,5	3,76	9,8	-0,06
Ik ben op de hoogte van de resultaten van het onderzoek dat mijn PO ondersteunt	3,31	18,3	3,44	8,3	-0,13

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Kwaliteit is de belangrijkste begeleidings- en ondersteuningsactie door PO's voor zowel de PO-respondenten versmarkt als verwerkende industrie (Tabel 42). Acties rond productieplanning en milieubescherming staan onderaan; maar halen nog altijd een relatief hoge minimale gemiddelde waarde. PO-leden voor de verwerkende industrie schalen acties rond teelttechnieken veel hoger in dan PO-leden voor de versmarkt.

Tabel 42. Gemiddeld belang en percentage 'geen mening' volgens type PO voor begeleidings- en ondersteuningsacties door PO's (N=1.435)

	Verwerkende industrie (N=228)		Versmarkt (N=1.207)		Verschil gemiddelde industrie - vers
	Gemiddelde	% geen mening	Gemiddelde	% geen mening	
Productieplanning	3,63	14,0	3,51	8,2	0,12
Teelttechnieken	3,98	12,3	3,66	6,0	0,32
Regelgeving	3,95	14,5	3,89	6,3	0,06
Kwaliteit	4,05	13,6	4,15	5,4	-0,11
Crisisbeheersing	3,85	16,7	3,85	9,1	0,00
Acties die gericht zijn op milieubescherming	3,66	15,8	3,62	8,5	0,05

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Uit tabel 43 blijkt dat de respondenten die lid zijn van een verwerkende industrie PO meer tevreden zijn over de maatregelen die hun PO's nemen tegen en rond crisissen. Dat geldt zowel voor de manier waarop PO's aan crisispreventie doen als voor het milderend effect van PO's op de crisis. Volgens versmarkt-PO-leden slaagt een PO hier amper in. Vooral over de verzekeringen die aangeboden worden door PO's verwerkende industrie zijn hun leden positief.

Tabel 43. Gemiddelde instemming en percentage "geen" volgens type PO voor de huidige crisispreventie en -beheersmaatregelen van PO's (N=1.420)

	Verwerkende industrie (N=223)		Versmarkt (N=1.197)		Verschil gemiddelde industrie - vers
	Gemiddelde	% geen mening	Gemiddelde	% geen mening	
Ik ben tevreden over de manier waarop mijn PO werkt aan crisispreventie	3,30	23,3	3,03	14,8	0,27
Ik heb het gevoel dat mijn PO erin slaagt om het effect van een crisis te milderen	3,16	22,4	2,85	13,9	0,30
Ik ben tevreden over de verzekeringen die door mijn PO worden aangeboden	3,58	17,9	3,05	23,4	0,53

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruitteilers, 2014

De belangrijkste maatregel die PO's kunnen nemen bij crisissen is voor beide groepen afzetbevordering en communicatie. Groen of niet oogsten kent in beide groepen het minste steun. Leden van PO's voor de verwerkende industrie vinden oogst- en hagelverzekeringen en onderlinge (solidariteits)fondsen heel wat belangrijker als crisismaatregel dan leden van PO's voor de versmarkt. Voor de overige maatregelen zijn de verschillen in waardering van de maatregel door de PO respondenten veel kleiner (tabel 44).

Tabel 44. Gemiddeld belang en percentage 'geen mening' volgens type PO voor toekomstige crisispreventie en -beheersmaatregelen door PO's (N=1.428)

	Verwerkende industrie (N=226)		Versmarkt (N=1.202)		Verschil gemiddelde industrie - vers
	Gemiddelde	% geen mening	Gemiddelde	% geen mening	
Het uit de markt nemen van producten (interventie)	3,51	26,5	3,64	13,8	-0,13
Groen oogsten of niet oogsten	3,48	31,4	3,35	25,5	0,13
Afzetbevordering en communicatie bij crisissen	3,92	22,6	4,05	11,9	-0,13
Opleidingsmaatregelen	3,67	24,3	3,63	12,6	0,04
Oogst- en hagelverzekeringen	3,91	16,8	3,60	13,1	0,31
Onderlinge (solidariteits)fondsen	3,69	21,2	3,48	16,4	0,21

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruitteilers, 2014

Beide subgroepen hebben dezelfde volgorde voor de acties rond milieuvriendelijke/duurzame teelt en biologische productie. De milieuvriendelijke/duurzame teelt krijgt wel meer steun bij de versmarkttelers.

De rangschikking van thema's waarop PO's in de toekomst moeten inzetten is identiek tussen de PO-leden versmarkt en de PO-leden verwerkende industrie (tabel 45). Het belangrijkste thema is telkens de inspraak van telers. Daarna komen samenwerking met andere Belgische PO's en samenwerking met andere organisaties of bedrijven in de keten. Inzetten op het coöperatief karakter komt op de vierde plaats en samenwerking met PO's uit andere landen op de vijfde. De verdere concentratie van het aanbod komt in beide groepen op de laatste plaats. De scores liggen bij versmarkt opvallend hoger behalve voor de samenwerking met buitenlandse PO's en andere bedrijven in de keten. Vooral de inzet op het coöperatief karakter klinkt bij de leden van een versmarkt PO harder.

Tabel 45. Gemiddeld belang en percentage 'geen mening' volgens type PO voor thema's waar PO's in de toekomst op moeten inzetten (N=1.416)

	Verwerkende industrie (N=223)		Versmarkt (N=1.193)		Verschil gemiddelde industrie - vers
	Gemiddelde	% geen mening	Gemiddelde	% geen mening	
De verdere concentratie in het aanbod	3,61	24,7	3,75	11,2	-0,14
Haar coöperatief karakter	3,69	23,8	3,89	11,5	-0,20
Inspraak van telers	4,14	15,2	4,26	7,1	-0,12
Samenwerking met andere Belgische PO's	3,89	20,2	4,00	9,9	-0,11
Samenwerking met PO's uit andere landen	3,64	22,4	3,68	13,7	-0,04
Samenwerking met andere organisaties of bedrijven in de keten	3,87	20,6	3,95	11,1	-0,08

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Nieuwe afzetmarkten zoeken is voor alle PO-leden het belangrijkste thema waarrond PO's zouden moeten samenwerken (tabel 46). Samenwerken rond productieplanning en rond acties voor de bescherming van het milieu nemen de laatste plaatsen in. Maar met een laagste gemiddelde waarde van 3,6 zijn alle thema's in tabel 46 belangrijk om rond samen te werken. De voorkeur tussen de verschillende thema's is ook vrij identiek tussen beide soorten PO's. Samenwerken rond commerciële activiteiten, nieuwe afzetmarkten zoeken, productiekwaliteit en promotie staan bij PO-leden van de verwerkende industrie duidelijk minder op de voorgrond.

Tabel 46. Gemiddeld belang en percentage 'geen mening' volgens type PO voor thema's waarvoor PO's met elkaar kunnen samenwerken (N=1.416)

	Verwerkende industrie (N=223)		Versmarkt (N=1.193)		Verschil gemiddelde industrie - vers
	Gemiddelde	% geen mening	Gemiddelde	% geen mening	
Productieplanning	3,71	16,1	3,76	9,5	-0,05
Productiekwaliteit	3,93	16,1	4,15	7,4	-0,22
Commerciële activiteiten	3,85	18,4	4,13	9,1	-0,28
Nieuwe afzetmarkten zoeken	4,16	17,0	4,44	7,5	-0,28
Promotie	3,95	15,7	4,10	7,7	-0,15
Onderzoek	3,96	16,6	3,89	8,1	0,07
Telersbegeleiding	3,93	14,3	3,84	7,2	0,09
Crisispreventie en - beheersmaatregelen	3,79	17,9	3,86	9,7	-0,06
Acties voor de bescherming van het milieu	3,60	17,9	3,61	9,2	-0,01

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

6 HOUDING VAN TELERS DIE NIET AANGESLOTEN ZIJN BIJ EEN PRODUCENTENORGANISATIE

Er zijn ook groente- en fruittelers die hun producten helemaal niet afzetten via een PO, maar ervoor kiezen om alleen andere afzetkanalen te gebruiken. Door de hoge organisatiegraad in Vlaanderen is slechts een beperkt aantal telers niet aangesloten bij een PO. Het totale aantal niet-leden respondenten is bijgevolg klein.

Dit hoofdstuk geeft eerst een aantal kenmerken weer van de respondenten die momenteel zonder PO werken en hoe zij de afzet van hun producten organiseren. Daarna wordt een overzicht gegeven van de houding en de mening van die telers tegenover PO's. Daaruit komen ook een aantal problemen die ze ondervinden bij hun afzet of hun bedrijfsvoering. Er is daarbij een onderscheid gemaakt tussen drie groepen op basis van (i) het feit of de teler in het verleden lid was van een PO en (ii) of de telers die nog nooit lid zijn geweest van een PO dit voor de toekomst overwegen. Door de verdere opsplitsing in subcategorieën kennen bepaalde categorieën zeer kleine observaties.

6.1 Kenmerken van niet-leden van een producentenorganisatie

6.1.1 Omzet

De telers zijn gevraagd om aan te geven wat hun omzetgrootte in 2013 was van hun groente- en fruitproductie (tabel 47). De omzet uit groenten en fruit van niet-leden is eerder beperkt. 52% heeft een omzet van groenten en fruit kleiner dan 50.000 euro, nog geen 7% heeft een omzet groter dan 500.001 euro. 18% van 258 respondenten die niet zijn aangesloten bij een PO gaf aan dit niet te weten.

Die grote groente- en fruitbedrijven komen alleen maar voor bij respondenten die ooit lid zijn geweest van een PO. Bij de andere twee categorieën komen zo'n grote bedrijven niet voor binnen de ontvangen respons. Minstens 63% heeft hier een omvang kleiner dan 50.000 euro. Bij de ooit-leden is dit slechts 28%.

Tabel 47. Omzetgrootte uit de productie van groenten en fruit voor niet-leden van een PO, %

	Ooit lid	Overwegen PO	Nooit lid	Totaal niet-leden
<12.500 euro	11,2	31,3	32,1	24,8
12.501 - € 25.000 euro	7,9	12,5	19,0	14,3
25.001 - € 50.000 euro	9,0	25,0	12,4	12,8
50.001 - € 75.000 euro	2,2	3,1	6,6	4,7
75.001 - € 125.000 euro	4,5	3,1	3,6	3,9
125.001 - € 250.000 euro	13,5	0,0	6,6	8,1
250.001 - € 500.000 euro	14,6	0,0	2,9	6,6
500.001 - € 750.000 euro	3,4	0,0	0,00	1,2
>750.001 euro	15,7	0,0	0,00	5,4
Weet niet	18,0	25,0	16,8	18,2
Aantal respondenten (N)	89	32	137	258

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

6.1.2 Afzetkanalen

Tabel 48 geeft inzicht in de gebruikte afzetkanalen. Het totale percentage is hoger dan 100% omdat telers meerdere afzetkanalen kunnen gebruiken. Deze telers leveren vooral aan industrie (45%), rechtstreeks aan exporteur/groothandel (35%) en rechtstreeks aan de consument (29%).

Het zijn vooral oud-leden van PO's die gebruik maken van meerdere kanalen. Die categorie levert in hoofdzaak rechtstreeks aan exporteurs en de groothandel, maar ook aan de consument. Ook de rechtstreekse verkoop aan grootwarenhuizen/detailhandel en aan de restaurants/horeca komt hier meer voor dan bij de andere twee categorieën van de niet-PO-leden. De respondenten die nooit lid geweest zijn van een PO of die overwegen om lid te worden leveren daarentegen vooral aan de industrie. Ook de rechtstreekse verkoop aan de consument komt frequent voor. Als andere afzetkanalen zijn tussenhandel en collega's vermeld.

Tabel 48. Afzetkanalen bij niet-leden van een PO, %

	Ooit lid	Overwegen PO	Nooit lid	Totaal niet-leden
Rechtstreekse verkoop aan restaurants/horeca	10,0	3,1	5,7	6,9
Rechtstreekse verkoop aan grootwarenhuizen / detailhandel	18,9	3,1	5,7	9,9
Rechtstreeks aan exporteurs/groothandel	62,2	18,8	22,1	35,5
Rechtstreeks aan industrie	25,6	53,1	56,4	45,4
Rechtstreeks aan de consument	37,8	28,1	23,6	29,0
Andere(n)	3,3	3,1	2,9	3,1
Totaal percentage (%)	157,8	109,4	116,4	129,8
Aantal respondenten (N)	90	32	140	262

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Binnen de rechtstreekse verkoop aan de consument is vooral hoeveverkoop de dominante praktijk (tabel 49). Ook boerenmarkten, zelfpluk, voedselteams en automaten komen regelmatig voor. Al moet hier opgemerkt worden dat het aantal respondenten relatief klein is. Zo is het aandeel van voedselteams bij respondenten die overwegen om lid te worden van een PO opvallend hoog. Markten en een eigen webwinkel werden vermeld als andere rechtstreekse afzetkanalen.

Tabel 49. Afzetkanalen voor de rechtstreekse verkoop aan de consument bij niet-leden van een PO, %

	Ooit lid	Overwegen PO	Nooit lid	Totaal niet-leden
Boerenmarkten	12,1	11,1	12,1	12,0
Hoeveverkoop	87,9	88,9	75,8	82,7
Zelfpluk	6,1	22,2	21,2	14,7
Voedselteams	9,1	33,3	9,1	12,0
Groenteabonnementen	6,1	0,0	9,1	6,7
Automaten	12,1	11,1	3,0	8,0
Community supported agriculture (CSA)	0,0	0,0	6,1	2,7
Scholen / verenigingen	3,0	0,0	3,0	2,7
Andere(n)	3,0	0,0	6,1	4,0
Totaal percentage (%)	139,4	166,7	145,5	145,3
Aantal respondenten (N)	33	9	33	75

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

6.1.3 Samenwerking

Ook al zijn telers niet aangesloten bij een PO, ze kunnen wel met anderen samenwerken voor de afzet van hun producten. Tabel 50 laat zien dat ongeveer een vijfde van de niet-PO-leden samenwerkt met andere telers en niet-landbouwers voor hun afzet. De vergelijking tussen de

groepen leert dat respondenten die nooit lid zijn geweest van een PO over het algemeen minder geneigd lijken te zijn om met anderen samen te werken voor hun afzet. Voormalige PO-leden verkiezen dan weer om meer samen te werken met andere telers voor hun afzet: bijna een derde werkt samen voor hun afzet.

Tabel 50. Percentage niet-leden van een PO dat samenwerkt met anderen voor hun afzet

	Ooit lid	Overwegen PO	Nooit lid	Totaal niet-leden
Samenwerken met andere telers voor afzet	22,5	15,6	7,1	13,4
Samenwerken met niet-telers voor afzet	9,0	12,5	5,0	7,3
Aantal respondenten (N)	89	32	140	261

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

19 telers die niet zijn aangesloten bij een PO hebben aangegeven dat ze samenwerken met niet-landbouwers voor hun afzet. Tussenpersonen en (lokale) handelaars zijn de belangrijkste categorieën. Ook voedselteams, distributie, (industriële) verwerkers en horecazaken zijn meerdere keren vermeld.

Tabel 51 geeft de mate aan waarin er, naast afzet, ook samengewerkt wordt rond andere thema's. Dit gebeurt het meeste voor telersbegeleiding, maar ook rond certificatie/kwaliteitslabels en samenaankoop van producten of diensten wordt er regelmatig samengewerkt.

Telers die nooit lid zijn geweest van een PO en dit ook niet overwegen lijken op basis van de resultaten in tabel 51 ook voor andere thema's minder samen te werken. Oud-PO-leden werken algemeen meer met anderen samen. Bij respondenten die overwegen om lid te worden van een PO is de samenaankoop het belangrijkste thema, terwijl dit bij respondenten die nooit lid waren slechts weinig voorkomt. Bij de thema's die telers zelf aanhaalden, is de productverkoop veruit het belangrijkste. Machinerijen zijn ook meerdere keren vermeld. Daarnaast is er ook nog samenwerking rond transport, gewasbescherming, grondenruil en samen kweken.

Tabel 51. Percentage niet-leden van een PO dat samenwerkt met anderen voor andere thema's dan de afzet

	Ooit lid	Overwegen PO	Nooit lid	Totaal niet-leden
Samenaankoop producten of diensten	23,6	18,8	7,3	14,3
Certificatie/kwaliteitslabels	22,5	12,5	10,2	14,7
Telersbegeleiding	25,8	15,6	13,9	18,2
Onderzoek	10,1	9,4	8,0	8,9
Ontwikkelen van nieuwe technieken en/of teelten	10,1	12,5	8,0	9,3
Andere(n)	7,9	0,0	6,6	6,2
Ik werk niet samen met anderen	48,3	62,5	63,5	58,1
Aantal respondenten (N)	89	32	137	258

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Uit tabel 52 blijkt dat er vaak een beroep gedaan wordt op leveranciers voor telersbegeleiding, onderzoek of advies. Dit wordt gevolgd door praktijkcentra/ILVO, adviesbureaus, andere telers en afnemers. Ruim een vijfde van de respondenten geeft aan geen beroep te doen op anderen voor begeleiding en advies, terwijl andere telers een beroep doen op meerdere kanalen.

Oud-PO-leden doen frequenter een beroep op anderen. Adviesbureaus, praktijkcentra/ILVO, het Innovatiesteunpunt en andere telers halen bij deze groep veel hogere scores dan bij de overige twee categorieën. Dit is ook zo voor het beroep dat gedaan wordt op andere telers voor telersbegeleiding, onderzoek of advies. Een kwart van de voormalige PO-leden doet een beroep op andere telers. Respondenten die nooit lid zijn geweest van een PO of die overwegen om lid te worden van een PO daarentegen doen relatief vaker een beroep op hun afnemers. Internet en meer in het algemeen de media werden aangehaald als andere bronnen.

Tabel 52. Kanalen voor telersbegeleiding, onderzoek of advies waarop niet-leden van een PO een beroep doen, %

	Ooit-leden	Overwegen PO	Nooit lid	Totaal niet-leden
Andere telers	25,8	15,6	16,7	19,7
Innovatiesteunpunt	9,0	0,0	2,2	4,2
Praktijkcentra/ILVO	33,7	25,0	15,9	23,1
Universiteit/Hogeschool	4,5	3,1	2,2	3,1
Adviesbureau	39,3	12,5	13,0	22,0
Leveranciers	44,9	56,3	44,2	45,9
Afnemers	11,2	18,8	21,7	17,8
Andere(n)	0,0	6,3	1,4	1,5
Totaal percentage (%)	168,5	137,5	117,4	137,5
% dat geen beroep doet op anderen	15,7	18,8	28,3	22,8
Aantal respondenten (N)	89	32	138	259

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

6.2 Houding ooit-leden ten opzichte van producentenorganisaties

De houding van de oud-PO-leden tegenover PO's is bevestigd. Het aantal voormalige leden dat gebruik heeft gemaakt van de keuzeoptie geen mening is relatief beperkt en schommelt rond 11%. Dit is gelijkaardig aan het percentage bij de leden.

Uit tabel 53 blijkt dat de oud-PO-leden een negatief gevoel hebben bij PO's. Er leeft ten eerste een duidelijk ongenoegen rond het eigenaarschap van een PO. Zo zijn er heel wat oud-leden die vinden dat bestuurders van PO's onvoldoende rekening houden met de bezorgdheden van hun telers en ook de stelling dat PO's de collectieve eigendom zijn van de leden-producenten wordt slechts matig onderschreven. Bovendien wordt de inspraak van telers in een PO eerder laag ingeschat. PO's lijken volgens oud-PO-leden ook weinig bij te dragen aan solidariteit tussen telers.

Een tweede gevoel dat lijkt te leven is dat een lidmaatschap bij een PO de keuzevrijheid beperkt. Daarnaast vinden oud-leden ook dat de voeling met de klant verloren gaat. Ook de leverplicht aan een PO is voor heel wat oud-leden een probleem. De oud-leden kunnen zich ook minder vinden in de beleidskeuzes van PO's: 64% van de oud leden kan zich niet en 28% zelfs helemaal niet vinden in de beleidskeuzes van de PO's (Figuur 17).

Bovendien vinden voormalige PO-leden dat PO's onvoldoende doen om een goede prijs te krijgen voor de aangeboden producten. Een PO draagt volgens hen ook maar matig bij aan prijs- en inkomensstabiliteit. Lid zijn van een PO zorgt niet voor minder administratieve lasten. Dit alles samen maakt dan ook dat een lidmaatschap als niet goedkoop beschouwd wordt voor de geleverde diensten.

De voormalige PO-leden vinden dat PO's onvoldoende aandacht hebben voor hun teelten en dat ze beter dan een PO hun producten kunnen afzetten. Daarbij lijken ze weinig problemen te hebben om hun verschillende kwaliteiten en sorteringen te vermarkten of om aan te tonen dat ze duurzaam produceren. De kwaliteit van groenten en fruit van PO's is volgens hen niet hoger dan hun eigen product. Dat ze niet langer lid zijn van een PO zorgt er niet voor dat ze onvoldoende toegang zouden hebben tot telersbegeleiding of tot nieuwe technieken. 48% van de ooit-leden is niet van mening dat hun product zich niet leent om af te zetten in een PO, voor 30% is dit wel het geval (figuur 18).

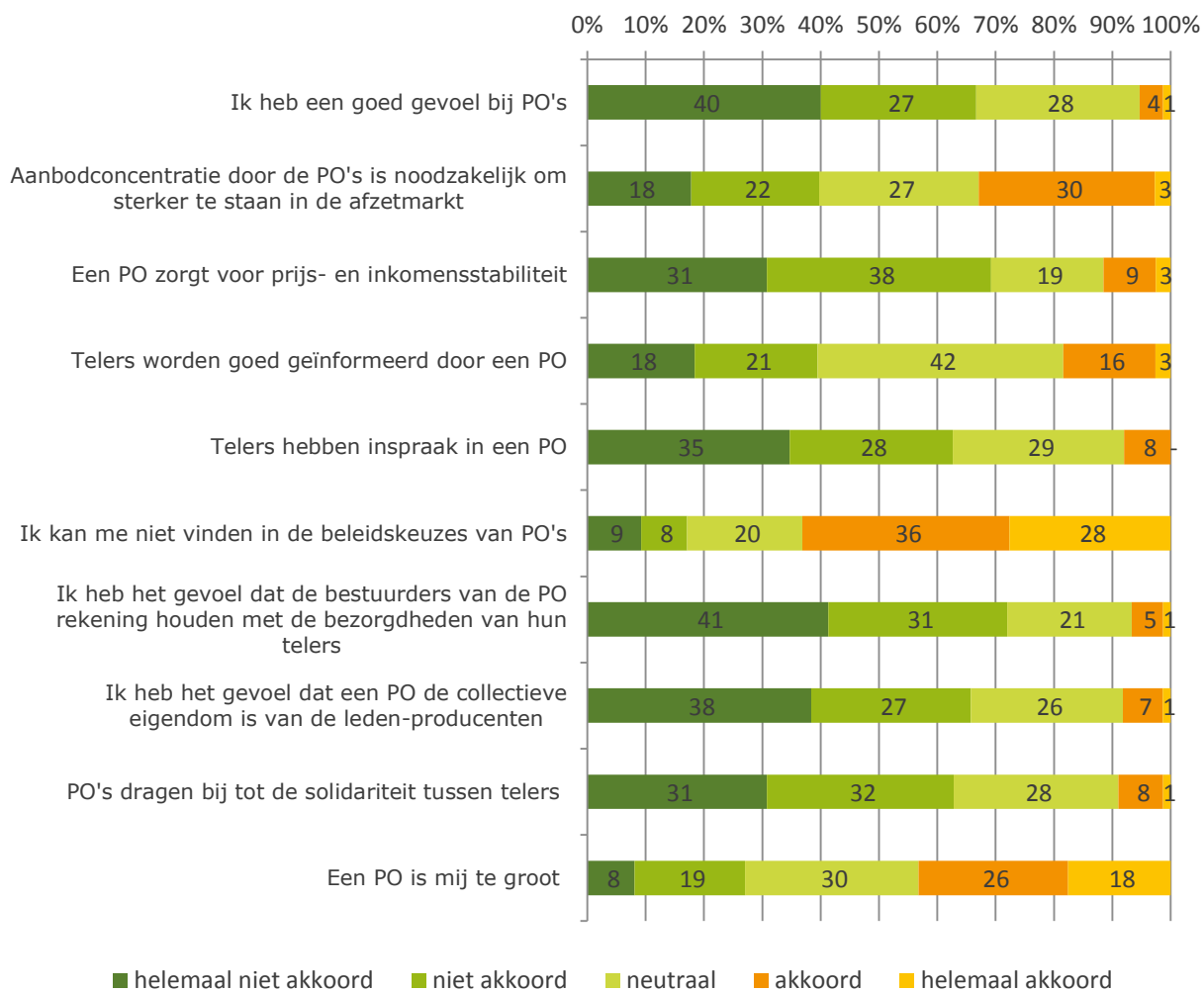
Tabel 53. Gemiddelde en percentage 'geen mening' van ooit PO-leden voor stellingen met betrekking tot PO's (N=86; *:N=87)

	Gemiddelde	% geen mening
Ik heb een goed gevoel bij PO's *	2,00	13,8
Aanbodconcentratie door de PO's is noodzakelijk om sterker te staan in de afzetmarkt *	2,78	16,1
Een PO zorgt voor prijs- en inkomensstabiliteit *	2,14	10,3
Telers worden goed geïnformeerd door een PO *	2,63	12,6
Telers hebben inspraak in een PO *	2,11	13,8
Ik kan me niet vinden in de beleidskeuzes van PO's *	3,64	12,6
Ik heb het gevoel dat de bestuurders van de PO rekening houden met de bezorgdheden van hun telers *	1,95	13,8
Ik heb het gevoel dat een PO de collectieve eigendom is van de leden-producenten	2,05	16,1
PO's dragen bij tot de solidariteit tussen telers *	2,17	10,3
Een PO is mij te groot *	3,26	14,9
Ik ga niet akkoord met de fusies van PO's	3,47	16,3
De leverplicht aan een PO is positief	2,18	11,6
Als lid van een PO verlies je de voeling met de klant	3,90	10,5
Mijn product leent zich niet om af te zetten in een PO	2,71	12,8
PO's hebben voldoende aandacht voor mijn teelt(en)	2,25	12,8
Ik kan mijn producten beter afzetten dan een PO	3,85	9,3
Ik heb een PO niet nodig om al mijn kwaliteiten en sorteringen te vermarkten	4,03	7,0
Groenten en fruit van een PO zijn van een hogere kwaliteit	1,87	8,1
De fysieke afstand tot de PO is een probleem	3,01	15,1
Een PO doet voldoende om een goede prijs te krijgen voor de aangeboden producten	2,08	9,3
Bij een PO ben je zeker van een korte betalingstermijn	2,92	10,5
Bij een PO heb je betalingsgarantie	3,33	9,3
Ik kan even gemakkelijk als een PO aantonen dat ik duurzaam produceer	4,04	5,8
Ik heb ook zonder lid te zijn van een PO voldoende toegang tot telersbegeleiding	4,16	4,7
Ik heb ook zonder lid te zijn van een PO voldoende toegang tot nieuwe technieken	4,17	4,7
Lid zijn van een PO is goedkoop voor de geleverde diensten	2,04	10,5
De PO heeft schaalvoordelen door het gezamenlijk aankopen van bv. inpakmateriaal, hagelnetten, oogstverzekeringen, vogelafweer, bestrijdingsmiddelen, enz.	2,78	9,3
Lid zijn van een PO zorgt voor minder administratieve lasten	2,33	9,3
Lid zijn bij een PO beperkt mijn keuzevrijheid	4,01	4,7

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

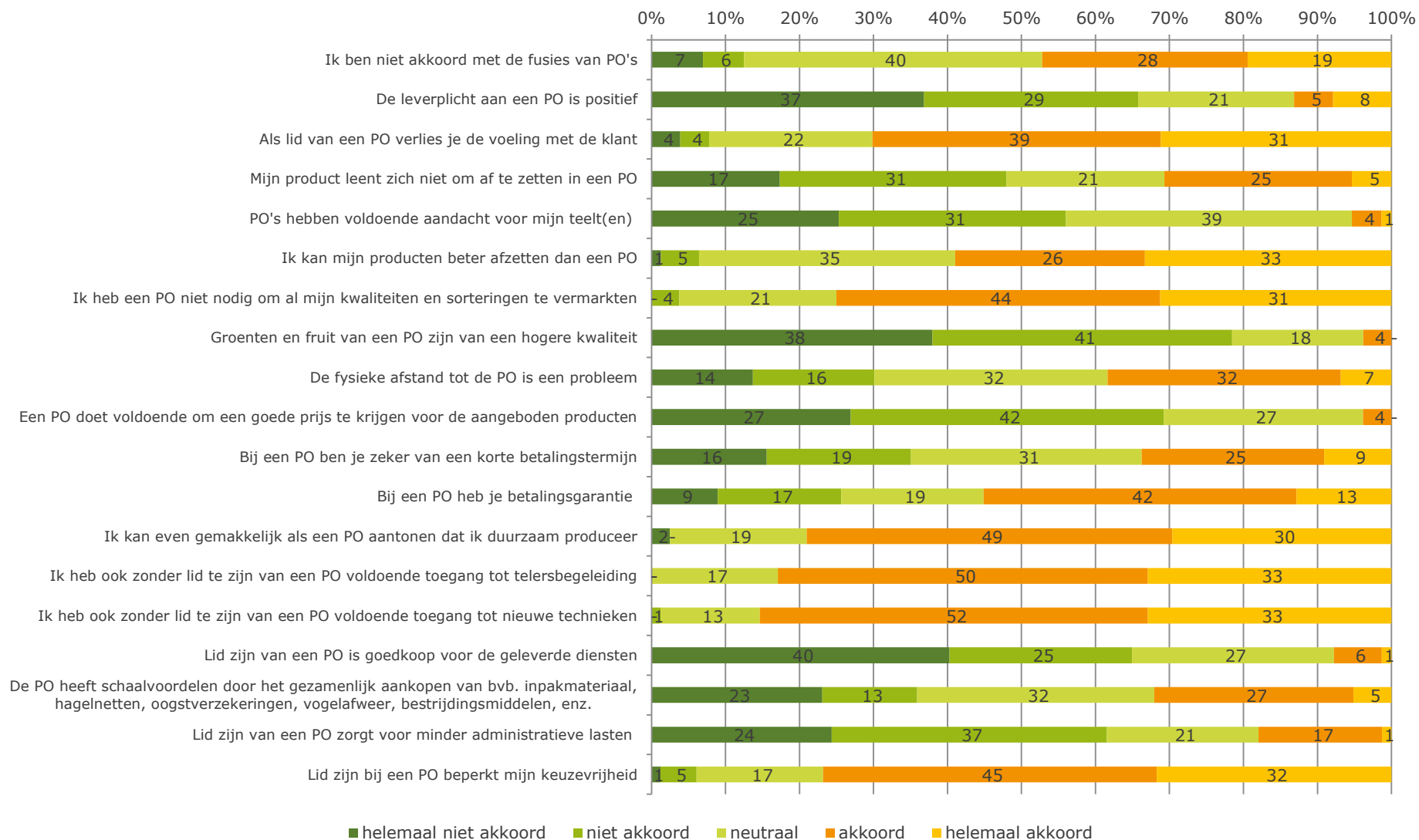
Figuur 17 en figuur 18 geven voor de verschillende stellingen weer hoe de verdeling over de antwoordcategorieën is. Hierbij valt op dat voor de stellingen rond schaalvoordelen bij samenaankoop, aanbodconcentratie en rond korte betalingstermijnen er een grote verdeeldheid is tussen de respondenten. Bij de stellingen rond betalingsgarantie, administratieve lasten en de leenbaarheid van het eigen product om via een PO af te zetten hebben telers een uitgesproken mening met slechts een vijfde van de respondenten die geen kant kiest. Voor de stellingen rond het goed informeren van telers door PO's en het niet akkoord zijn met fusies van PO's neemt telkens 40% van de respondenten een neutrale positie in.

Figuur 17. Mening van ooit-PO-leden voor stellingen omtrent PO's, deel 1, % (N=87)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Figuur 18. Mening van ooit-PO-leden voor stellingen omtrent PO's, deel 2, % (N=86)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Aan de telers die niet langer lid zijn van een PO, is ook gevraagd wat de belangrijkste redenen waren om niet langer lid te zijn van een PO. Uit de antwoorden blijkt dat de grootste groep van antwoorden (40) betrekking heeft op hoe de PO invulling geeft aan haar taak en rol als organisatie. Zo vinden de respondenten onder andere dat PO's onvoldoende opkomen voor en denken vanuit de belangen van de telers, dat de relatie en inspraak van de telers in de PO beter kan, en dat er een meer gelijke behandeling tussen telers moet zijn.

Onvrede over de dienstverlening is de tweede belangrijkste reden (30). Respondenten vinden vooral dat de kosten voor de aangeboden diensten te hoog zijn. Daarnaast komen hoge administratieve lasten en onvrede over een te grote transportafstand frequent voor.

Ongenoegen over de interne organisatie en werking van de PO speelt ook een duidelijke rol om niet langer lid te zijn (26). Het gaat over een misnoegen omtrent het beleid en de visie die de PO hanteert of over haar interne werking. Een PO wordt dan beoordeeld als een logge structuur die efficiënter en anders hoort te werken zoals de commerciële dienst. De respondenten zijn soms ook ontevreden over de competenties van de directie en het personeel van de PO.

Een andere belangrijke motivatie om niet langer lid te zijn van een PO vloeit voort uit de beslissing die telers nemen in hun bedrijfsstrategie of teeltplanning (29). Geen of minder groenten en/of fruit telen is hier de belangrijkste drijfveer, naast de keuze om zelf de eigen afzet te organiseren en de voorkeur om hierin meer vrijheid te hebben.

De verplichtingen rond en de organisatie van de afzet zat respondenten hoog (12). Vooral de leverplicht wordt frequent vermeld. Daarnaast willen telers ook meer inspraak in de organisatie van die afzet en vinden sommigen dat de PO te weinig aandacht heeft voor hun specifieke teelt.

Dertien respondenten gaven de ontvangen prijs als belangrijke reden om niet langer aangesloten te zijn bij een PO. Tot slot kwam ook onvrede over de toepassing van de GMO naar voren als thema (9). Vooral misbruiken of misbestedingen komen hier op de voorgrond, naast de wens voor een ander wetgevend GMO-kader dat meer de belangen van de telers ondersteunt en minder concurrentievervalsend is.

Een tweede vraag ging in op de voorwaarden waaraan moet voldaan zijn om opnieuw aan te sluiten bij een PO. Hieruit blijkt dat de respondenten vooral hun eigen (zeer) specifieke voorwaarden stellen. 63% van de respondenten die ooit lid zijn geweest, geeft trouwens aan dat opnieuw lid worden op hen niet van toepassing is.

De belangrijkste groepen van voorwaarden is dat PO's iets doen aan hun invulling van de taak en de rol van een PO als organisatie (23) en dat de afzet anders georganiseerd wordt (22). Een gelijke behandeling van de bedrijven en meer rekening houden met de belangen van de telers zijn belangrijk voor het eerste thema. Maar oud-leden vinden vooral dat er iets moet gebeuren rond een betere relatie met de telers in de PO. Meer transparantie en inspraak kan hiervoor zorgen, net als een meer coöperatieve ingesteldheid.

Rond de organisatie van de afzet valt vooral de wens op naar een (veel) minder strenge leverplicht. Ook de vraag naar een uniforme en strenge controle op de kwaliteit springt in het oog. Een betere prijs voor de aangeleverde kwaliteit duikt ook als voorwaarde op. Inzicht in de totstandkoming van de prijs doet dat eveneens.

Veranderingen rond de dienstverlening (17), en de interne werking van de PO (16) komen bijna even vaak voor. Vooral de wens voor een goedkopere dienstverlening en een betere werking van de PO worden vaak naar voren geschoven. Sommige respondenten zien de PO pas beter werken als het bestuur of de directie verandert. Een laatste groep ziet zichzelf tot slot opnieuw aansluiten bij een PO als dat zou passen binnen een wijziging van hun huidige bedrijfsstrategie of teeltplanning.

6.3 Houding van respondenten die lidmaatschap overwegen ten opzichte van producenteorganisaties

Een eerste vaststelling uit tabel 54 is dat de gemiddelde waarden minder uitgesproken zijn dan bij de al besproken categorieën. Het percentage geen mening bij de voorgelegde stellingen is met gemiddeld 40% ook veel hoger dan bij de ooit-PO-leden en bij de leden van PO's. Dat is ook logisch: deze telers moeten vermoedelijk hun mening over PO's nog vormen en kiezen dus sneller voor de neutrale positie of geen mening.

Hoewel de meningen minder duidelijk zijn en het slechts om een zeer kleine groep van respondenten gaat, lijkt deze groep telers toch een andere houding te hebben dan de andere niet-leden. Ze zien verschillende positieve signalen in een lidmaatschap. Zo waarderen ze vooral de betalingsgarantie, het schaalvoordeel bij gezamenlijke aankopen en de logistieke dienstverlening van een PO. Een PO levert volgens hen ook schaalvoordeel door aanbodconcentratie. Het lidmaatschap wordt ook als eerder belangrijk gezien om sterker te staan in de afzetmarkt. Ze denken ook gemakkelijker toegang te hebben tot de juiste telersbegeleiding en nieuwe technieken.

Deze respondenten hebben een neutraal gevoel bij PO's. Ze scoren ook gemiddeld als het gaat over de informatie die PO's geven aan de leden, de inspraak van de telers en de bijdrage van PO's aan de solidariteit tussen telers. Er kan ook een neutrale score genoteerd worden voor de inzet van PO's op collectieve investeringen, het feit of bestuurders rekening houden met de bezorgdheden van telers en de stelling of een PO de collectieve eigendom is van de leden-producenten.

Minstens een deel van de telers die overwegen om lid te worden bij een PO ondervindt problemen met zijn huidige afzetkanalen. Zo valt op dat in vergelijking met de ooit-leden hier veel minder respondenten een probleem hebben met de stelling dat groenten en fruit van PO's van een hogere kwaliteit zijn. Of een lidmaatschap hun afzetprobleem zal oplossen, lijkt onduidelijk. Ook al geeft een lidmaatschap meer zekerheid over de vermarkting van alle kwaliteiten en sorteringen, toch is er nogal wat twijfel over of een lidmaatschap effectief zorgt voor zekerheid van de afzet van de eigen producten. 50% of meer neemt hierover een neutrale positie in en ongeveer 40% heeft hierover geen mening (figuur 19).

Er lijken ook nog andere twijfels te bestaan of een lidmaatschap in hun voordeel is. Zo zijn er blijkbaar vragen rond de leverplicht, de keuzevrijheid, rechten versus plichten, verkoop buiten de PO om en de prijs/kwaliteit voor de geleverde diensten.

Tabel 54. Gemiddelde en percentage 'geen mening' van respondenten die een PO lidmaatschap overwegen voor stellingen met betrekking tot PO's (N=31; *:N=30; **:N=29)

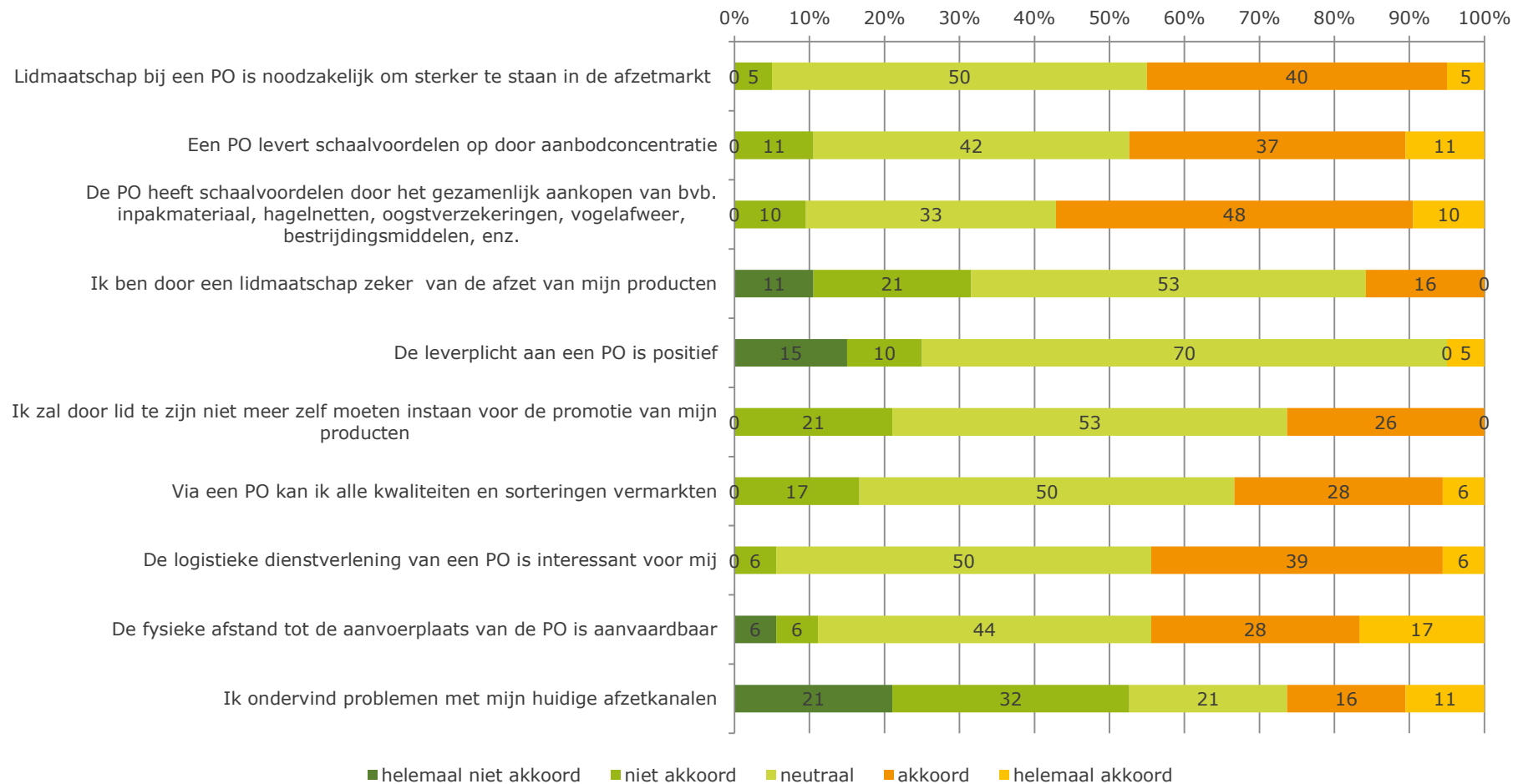
	Gemiddelde	% geen mening
Lidmaatschap bij een PO is noodzakelijk om sterker te staan in de afzetmarkt	3,45	35,5
Een PO levert schaalvoordelen op door aanbodconcentratie	3,47	38,7
De PO heeft schaalvoordelen door het gezamenlijk aankopen van bv. inpakmateriaal, hagelnetten, oogstverzekeringen, vogelafweer, bestrijdingsmiddelen, enz.	3,57	32,3
Ik ben door een lidmaatschap zeker van de afzet van mijn producten	2,74	38,7
De leverplicht aan een PO is positief	2,70	35,5
Ik zal door lid te zijn niet meer zelf moeten instaan voor de promotie van mijn producten	3,05	38,7
Via een PO kan ik alle kwaliteiten en sorteringen vermarkten	3,22	41,9
De logistieke dienstverlening van een PO is interessant voor mij	3,44	41,9
De fysieke afstand tot de aanvoerplaats van de PO is aanvaardbaar	3,44	41,9
Ik ondervind problemen met mijn huidige afzetkanalen	2,63	38,7
Een PO zorgt voor een korte betalingstermijn *	3,24	43,3
Een PO zorgt voor betalingsgarantie*	3,58	36,7
Door lid te zijn is het gemakkelijker om aan te tonen dat ik duurzaam produceer*	3,10	33,3

	Gemiddelde	% geen mening
Ik zal door een lidmaatschap gemakkelijker toegang kunnen krijgen tot de juiste telersbegeleiding*	3,37	36,7
Ik kan nieuwe technieken sneller toepassen door een lidmaatschap *	3,30	33,3
Een PO zorgt voor prijs- en inkomensstabiliteit *	2,89	40,0
Ik ben beter beschermd tegen crisissen als ik lid ben van een PO *	3,06	40,0
Ik heb een goed gevoel bij PO's *	3,06	43,3
Ik loop te veel voordelen mis door geen lid te zijn *	2,81	46,7
Een PO geeft mij een goede prijs/kwaliteitsverhouding voor de geleverde diensten *	2,94	46,7
Ik heb het gevoel dat een PO de collectieve eigendom is van de leden-producenten **	3,00	43,3
Ik heb het gevoel dat leden goed worden geïnformeerd door hun PO **	3,28	40,0
Telers hebben inspraak in een PO **	3,22	40,0
Ik heb het gevoel dat de bestuurders van een PO rekening houden met de bezorgdheden van hun telers **	3,06	43,3
Een PO is belangrijk voor de solidariteit tussen telers **	3,22	40,0
De plichten van de teler binnen de PO wegen zwaarder dan zijn rechten **	3,18	43,3
Lid zijn bij een PO beperkt mijn keuzevrijheid **	3,28	40,0
'Verkoop buiten de PO om' ondermijnt een goede werking van de PO **	2,71	43,3
Een PO moet inzetten op collectieve investeringen **	3,24	43,3
Groenten en fruit van een PO zijn van een hogere kwaliteit **	2,72	40,0

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

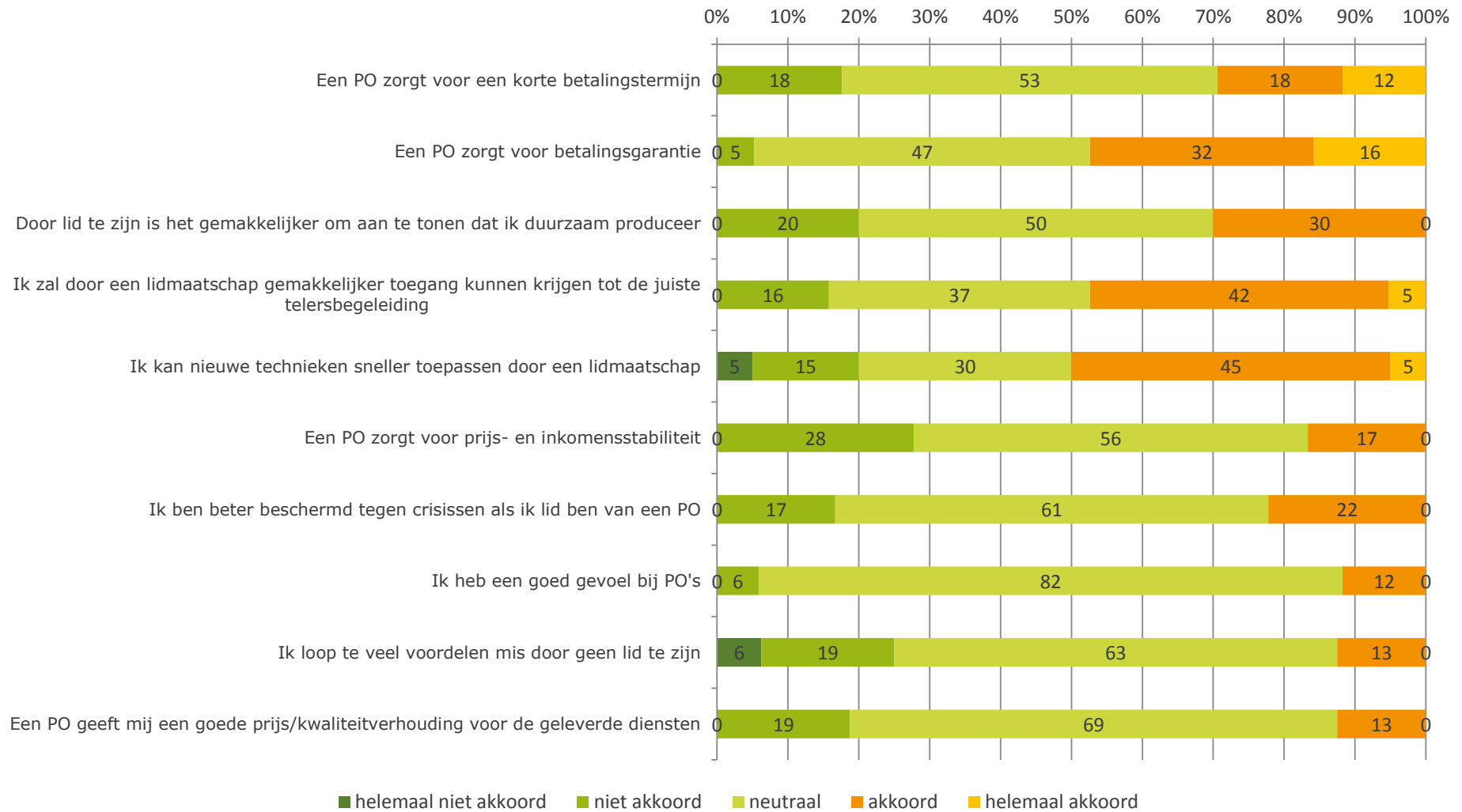
Niet enkel heeft een zeer groot aandeel geen mening aangeduid, maar figuur 19, figuur 20 en figuur 21 tonen ook aan dat de neutrale antwoordcategorie vaak gebruikt werd. Zo neemt 82% geen duidelijk standpunt in voor het gevoel dat men heeft bij een PO. Zeer neutrale houdingen worden ook ingenomen over het belang van PO's voor de solidariteit tussen telers (72%), over de leverplicht (70%) en over het informeren van leden door PO's (67%). Alleen bij de stelling 'ik ondervind problemen met mijn huidige afzetkanalen' kiest slechts 21% de neutrale positie. 53% geeft aan geen problemen te ondervinden. Even veel respondenten vinden dat PO's de collectieve eigendom zijn van de leden-producenten als dat er respondenten zijn die vinden dat dit niet zo is.

Figuur 19. Mening van respondenten die een PO-lidmaatschap overwegen voor stellingen omtrent PO's, deel 1, % (N=31)



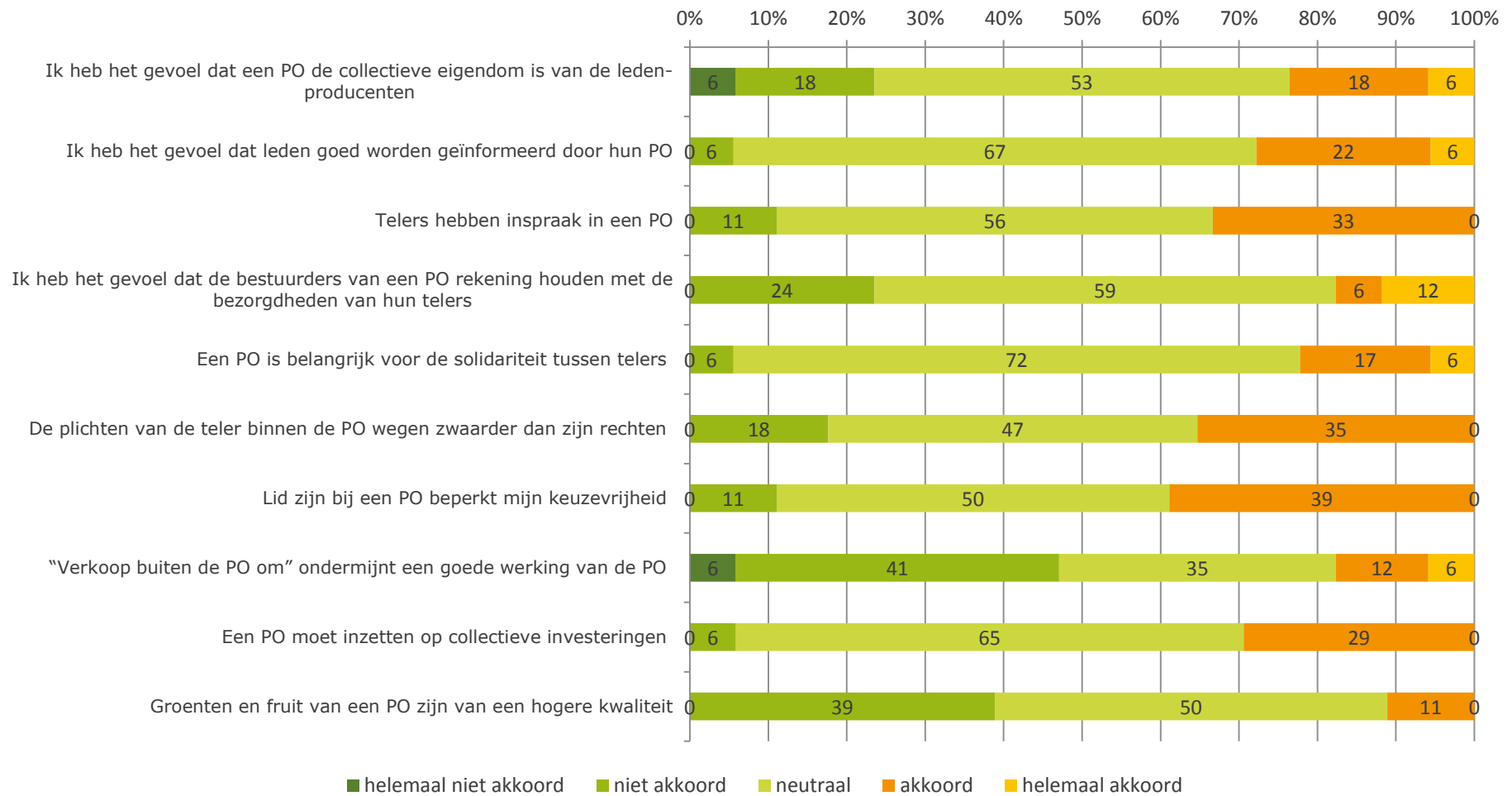
Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Figuur 20. Mening van respondenten die een PO-lidmaatschap overwegen voor stellingen omtrent PO's, deel 2, % (N=30)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Figuur 21. Mening van respondenten die een PO-lidmaatschap overwegen voor stellingen omtrent PO's, deel 3, % (N=29)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Sterker staan door samen te werken met anderen is de belangrijkste reden die telers aangeven in hun overweging om lid te worden van een PO. Gemakkelijker toegang krijgen tot informatie en kennis uitwisselen zijn voorbeelden van die samenwerking. Ook rond de organisatie van hun afzet zien ze een aantal voordelen in een lidmaatschap. Voorbeelden zijn hier het kunnen leveren voor meerdere markten, het gemakkelijker behalen van certificaten en de afzetzekerheid. Het bekomen van een aantal ledenvoordelen en de betalingszekerheid waren nog andere motivaties.

6.4 Houding van respondenten die nooit lid zijn geweest ten opzichte van producentenorganisaties

Uit tabel 55 blijkt dat het percentage 'geen mening' bij de voorgelegde stellingen ook voor de respondenten die nooit lid zijn geweest van een PO met 35% zeer hoog is. Toch lijkt deze groep zich een eerder negatieve mening te hebben gevormd dan de groep die een lidmaatschap nog overweegt. De houding is wel minder negatief dan die van de ooit-leden.

Deze groep respondenten staat minder open voor de voordelen van PO's in vergelijking met diegene die een lidmaatschap overwegen. Hoewel PO's daarom de afzet niet noodzakelijk veel slechter zouden doen dan zichzelf, hebben ze een PO niet nodig om al hun kwaliteiten en sorteringen te vermarkten. Groenten en fruit van PO's zijn ook niet noodzakelijk van een hogere kwaliteit. PO's hebben wel schaalvoordelen bij samenaankopen en aanbodconcentratie helpt ook om sterker te staan in de afzetmarkt.

PO's lijken voor deze telers minder aantrekkelijk omdat ze enerzijds vinden dat PO's te weinig doen om een goede prijs te krijgen, en anderzijds omdat ze hun keuzevrijheid door een PO ingeperkt zien onder andere door de leverplicht. Bovendien vinden ze dat de voeling met de klant vermindert door aangesloten te zijn bij een PO en dat hun product zich minder leent om af te zetten binnen een PO. Een lidmaatschap beschouwen ze dan ook eerder als duur voor de geleverde diensten. Ze hebben een PO ook niet nodig om toegang te krijgen tot voldoende telersbegeleiding of tot nieuwe technieken of om aan te tonen dat ze duurzaam produceren.

De niet-leden lijken ook meer voorbehoud te hebben bij de werking van een PO dan respondenten die overwegen om lid te worden. Zo gaat een deel van de respondenten niet akkoord met de fusies van producentenorganisaties en vinden ze PO's te groot. Ze kunnen zich ook minder vinden in de beleidskeuzes van PO's. De nooit-leden twijfelen of telers goed geïnformeerd worden door PO's, of PO's de collectieve eigendom zijn van producent-leden, of PO's bijdragen aan de solidariteit tussen telers, en of telers inspraak hebben in PO's. Het resultaat is dat de nooit-leden een minder goed gevoel hebben bij PO's dan respondenten die een lidmaatschap bij een PO wel overwegen.

Tabel 55. Gemiddelde en percentage 'geen mening' van respondenten die nooit lid zijn geweest van een PO voor stellingen met betrekking tot PO's (N=133; *:N=132; **:N=128)

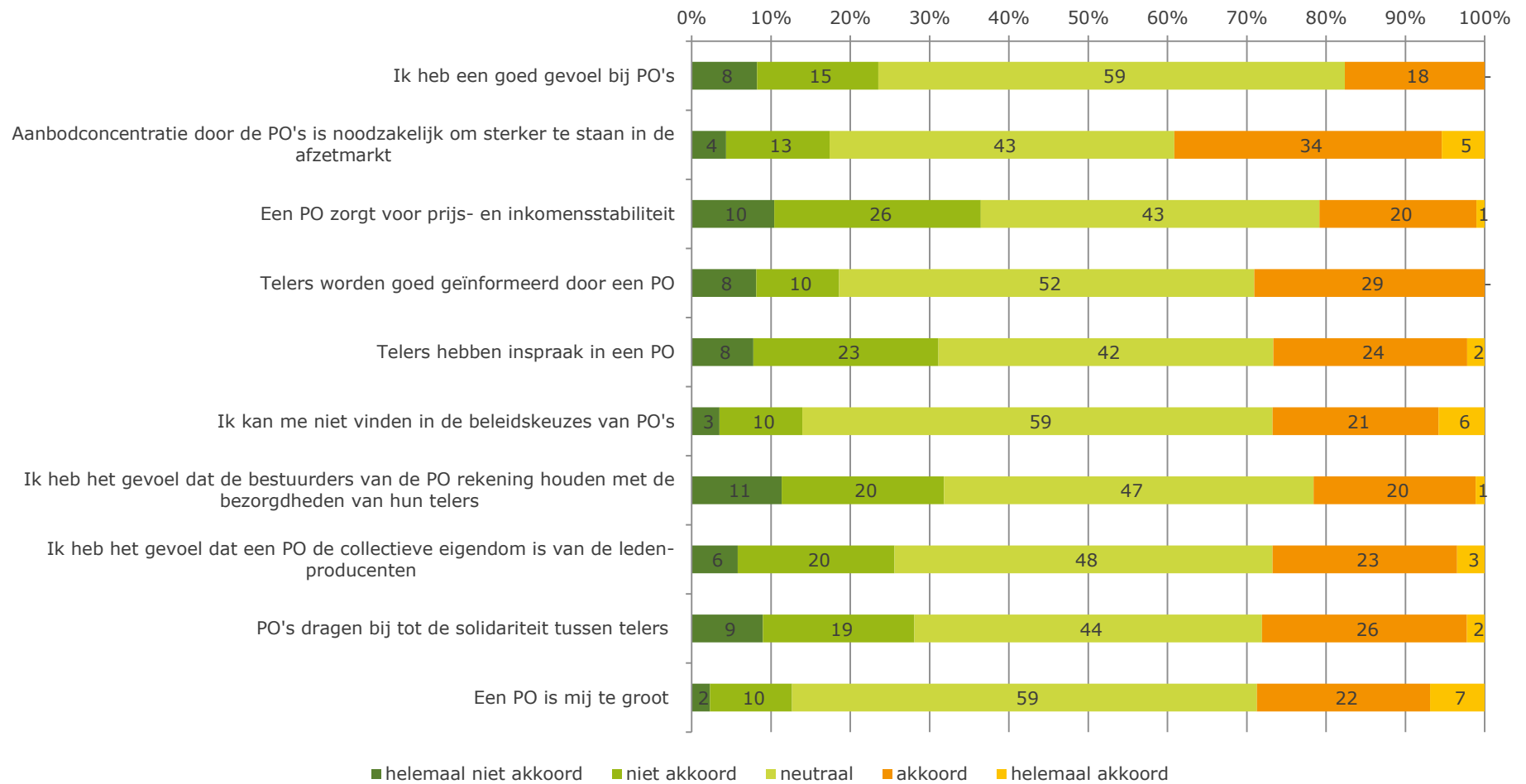
	Gemiddelde	% geen mening
Ik heb een goed gevoel bij PO's	2,86	36,1
Aanbodconcentratie door de PO's is noodzakelijk om sterker te staan in de afzetmarkt	3,23	30,8
Een PO zorgt voor prijs- en inkomensstabiliteit	2,75	27,8
Telers worden goed geïnformeerd door een PO	3,02	35,3
Telers hebben inspraak in een PO	2,90	32,3
Ik kan me niet vinden in de beleidskeuzes van PO's	3,15	35,3
Ik heb het gevoel dat de bestuurders van de PO rekening houden met de bezorgdheden van hun telers	2,80	33,8
Ik heb het gevoel dat een PO de collectieve eigendom is van de leden-producenten	2,99	35,3
PO's dragen bij tot de solidariteit tussen telers	2,93	33,1
Een PO is mij te groot	3,21	34,6
Ik ga niet akkoord met de fusies van PO's *	3,24	43,9
De leverplicht aan een PO is positief *	2,76	37,1

	Gemiddelde	% geen mening
Als lid van een PO verlies je de voeling met de klant *	3,33	34,8
Mijn product leent zich niet om af te zetten in een PO *	3,24	31,1
PO's hebben voldoende aandacht voor mijn teelt(en) *	2,87	36,4
Ik kan mijn producten beter afzetten dan een PO *	3,18	36,4
Ik heb een PO niet nodig om al mijn kwaliteiten en sorteringen te vermarkten *	3,51	37,1
Groenten en fruit van een PO zijn van een hogere kwaliteit *	2,52	31,1
De fysieke afstand tot de PO is een probleem *	3,18	34,1
Een PO doet voldoende om een goede prijs te krijgen voor de aangeboden producten	2,61	34,1
Bij een PO ben je zeker van een korte betalingstermijn **	2,93	43,0
Bij een PO heb je betalingsgarantie **	3,13	40,6
Ik kan even gemakkelijk als een PO aantonen dat ik duurzaam produceer **	3,55	37,5
Ik heb ook zonder lid te zijn van een PO voldoende toegang tot telersbegeleiding **	3,69	31,3
Ik heb ook zonder lid te zijn van een PO voldoende toegang tot nieuwe technieken **	3,63	30,5
Lid zijn van een PO is goedkoop voor de geleverde diensten **	2,69	42,2
De PO heeft schaalvoordelen door het gezamenlijk aankopen van bv. inpakmateriaal, hagelnetten, oogstverzekeringen, vogelafweer, bestrijdingsmiddelen, enz. **	3,30	34,4
Lid zijn van een PO zorgt voor minder administratieve lasten **	2,75	37,5
Lid zijn bij een PO beperkt mijn keuzevrijheid **	3,39	34,4

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

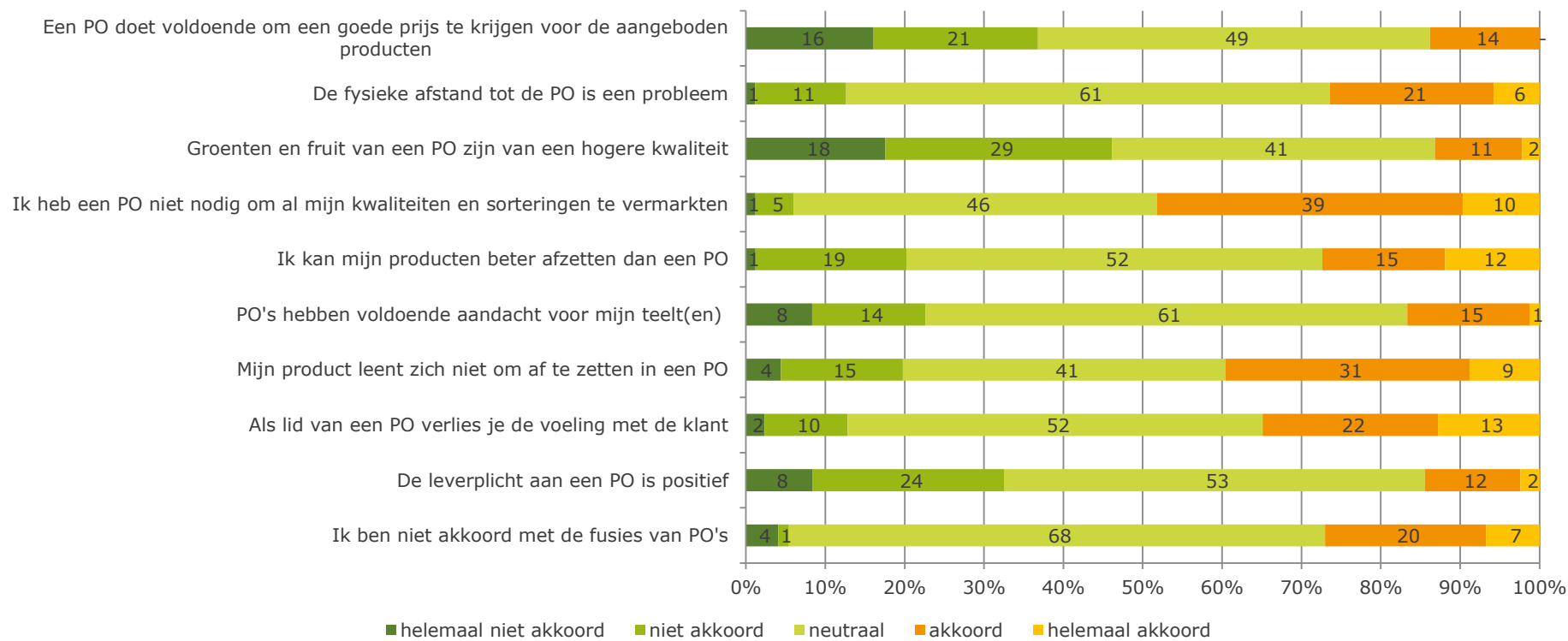
Net zoals bij de respondenten die overwegen om lid te worden, hebben ook de nooit-leden zeer frequent een neutrale houding aangenomen (figuur 22, figuur 23 en figuur 24). Zo hebben deze telers het moeilijk om de fusies tussen PO's te waarderen. Ook of de fysieke afstand tot een PO een probleem is weten velen niet. Dit geldt ook voor het al dan niet voldoende aandacht hebben door PO's voor hun teelten. Er lijkt bij deze groep een onverschilligheid te bestaan tegenover PO's. Zo weet 59% van de respondenten niet welk gevoel ze hebben bij een PO. Op de stelling of het product van de teler zich leent om af te zetten via een PO zijn er minder neutrale antwoorden (41%). 40% vindt dat zijn product zich niet leent om via een PO af te zetten. Voor 19% is dat geen probleem.

Figuur 22. Mening van respondenten die nooit lid zijn geweest van een PO voor stellingen omtrent PO's, deel 1, % (N=133)



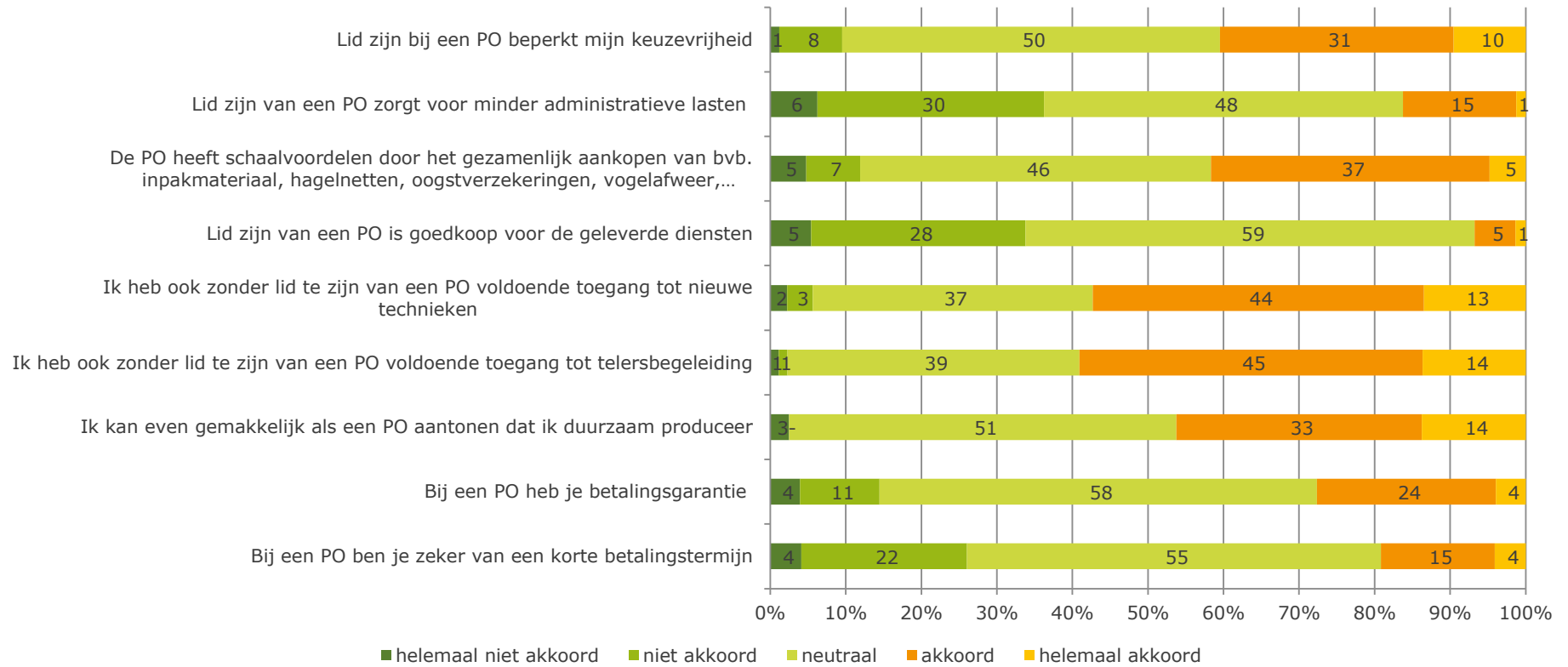
Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Figuur 23. Mening van respondenten die nooit lid zijn geweest van een PO voor stellingen omtrent PO's, deel 2, % (N=132)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

Figuur 24. Mening van respondenten die nooit lid zijn geweest van een PO voor stellingen omtrent PO's, deel 3, % (N=128)



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014

7 CONCLUSIES

Het doel van dit rapport was om een beeld te krijgen van de houdingen, percepties, verzuchtingen en toekomstperspectieven van de individuele groente- en fruittelers rond hun afzet en de organisatie ervan. De respons op de enquête was zeer groot en heel wat telers formuleerden een antwoord op de open vragen. Dit toont aan dat de afzet leeft als thema onder de groente- en fruittelers en dat ze er een eigen mening en visie over hebben. Aangezien de enquête dateert van voor de inwerkingtreding van het Russische handelsembargo in augustus 2014, is de impact van dit embargo niet vervat in het rapport.

Ander PO-lidmaatschap, ander bedrijf

De analyse volgens PO-lidmaatschap toont verschillen tussen de bedrijven. De PO-leden zijn doorgaans lid van één PO (vers of industrie). Lidmaatschap van meerdere PO's komt vooral voor in West-Vlaanderen. De niet-leden worden verder opgedeeld in telers die overwegen om lid te worden van een PO, diegene die ooit lid waren en een laatste groep die nooit lid was. Deze groepen verschillen van elkaar op een aantal kenmerken van het bedrijf en de bedrijfsleider. Door de grote aansluitingsgraad van groente- en fruittelers bij PO's is het aantal respondenten binnen de verschillende groepen van niet-leden klein tot zeer klein.

Bedrijven die gespecialiseerd zijn in groenten en fruit komen vooral voor bij de PO-leden en de ooit-leden. De groente- en fruitteelten op het bedrijf verschillen tussen de groepen. Telers die lid zijn van één PO leveren voornamelijk aan de versmarkt. Bij de niet-leden wordt er voor diverse afzetkanalen gekozen: versmarkt, industrie en rechtstreekse verkoop. Deze groep heeft ook de intentie om in de toekomst veel producten af te zetten via rechtstreekse verkoop.

Ook de bedrijfsgrootte verschilt tussen de groepen. De PO-leden hebben over het algemeen een gemiddelde grootte, terwijl de bedrijven die overwegen om lid te worden of nooit lid waren eerder klein zijn. De grootste bedrijven komen voor in de groep die ooit lid waren van een PO. Deze bedrijven maken voor hun afzet vaker gebruik van exporteurs, groothandelaars en detailhandel en hebben ook meer vaste arbeidskrachten en seizoenarbeiders.

Zorgen over inkomen, beleid en bedrijfs- en sectorontwikkeling

Telers ervaren vooral problemen met stijgende kosten, lage marktprijzen, administratieve lasten, onzekerheid over het inkomen en loonkosten van arbeidskrachten. Ook hier zijn er verschillen in functie van het PO-lidmaatschap. Zo valt op dat leden van een PO onzekerheid over inkomen en lage marktprijzen meer dan de andere categorieën als probleem naar voren schuiven.

In de problemen die respondenten zelf hebben aangereikt, komen ook vragen naar voren rond de bedrijfsontwikkeling, het beleid, en de positie van de landbouw(er) in de samenleving en in de keten. Deze aspecten komen ook sterk naar voren in de afsluitende vraag naar algemene bedenkingen. Heel wat telers zaten al voor het handelsembargo door Rusland met vragen rond het voortbestaan van de sector en het eigen bedrijf. Vooral de investeringslast en schaalvergroting vormen hierbij een knelpunt.

De PO-leden zijn tevreden over hun PO

PO-leden hebben in het algemeen een goed gevoel hebben bij hun PO. Ze waarderen hun PO vooral om de betalingsgarantie, de ondersteuning voor de opvolging van lastenboeken, de korte betalingstermijnen en de logistieke dienstverlening. De groente- en fruittelers zien daarnaast

duidelijk de voordelen van een PO op het vlak van aanbodconcentratie om een sterkere positie in te nemen in de afzetmarkt, en de realisatie van schaalvoordelen door samenaankopen. Dat een PO zorgt voor prijs- en inkomensstabilisatie kan op het minste bijval rekenen. Daarnaast geeft een aanzienlijke groep respondenten aan de voeling met de klant te verliezen door hun lidmaatschap, geen alternatieve afzetmogelijkheden te hebben buiten de PO, dat de plichten van een teler zwaarder wegen dan zijn rechten, en dat lid zijn de keuzevrijheid beperkt. Niettemin vinden ze toch dat de financiële voordelen van het lidmaatschap groter zijn dan de kosten. 10% van hun productieomzet zouden telers volgens de mediaan moeten spenderen als ze zelf alle taken zouden doen die hun PO voor hen doet.

Hoewel de producenten vinden dat ze goed geïnformeerd worden door hun PO hebben ze twee belangrijke toekomstige thema's voor hun PO's: het verbeteren van hun inspraak binnen hun PO en ervoor zorgen dat de PO de collectieve eigendom is van de leden. Bijna een kwart van de leden geeft aan nu al deel te nemen aan een inspraakmogelijkheid in hun PO. Dit gebeurt vooral door deel te nemen aan allerlei ledenvergaderingen. PO-leden hebben eveneens een aantal verwachtingen rond hoe PO's zich intern organiseren, wat ze doen voor hun leden en hoe ze zich verhouden tegenover hun leden en de leden onderling.

Er zijn vooral hoge verwachtingen rond afzet en prijsvorming

Meer dan 80% van de respondenten verklaart op de hoogte zijn van de GMO groenten en fruit. Een meerderheid van de PO-respondenten kent ook het operationeel programma van zijn PO en is tevreden over dit programma. In de toekomst wil men vooral inzetten op acties om de afzet te verbeteren. Ook het verbeteren of het behouden van de productkwaliteit en onderzoek zijn voor de telers zeer belangrijk.

Telers schuiven investeringen rond gewasbescherming (in brede zin) naar voren als meest gewenste milieubeschermingsmaatregel. Daarna volgen ook investeringen en maatregelen rond water en energie.

De respondenten zijn sterke voorstanders van meer samenwerking zowel tussen PO's als met andere organisaties of bedrijven in de keten. Het zoeken van nieuwe afzetmarkten is een belangrijk samenwerkingsthema, naast productiekwaliteit, commerciële activiteiten en promotie. Het realiseren van een betere prijs voor de producten is voor de telers een belangrijke motivatie om meer samen te werken.

Leden van PO's gericht op de versmarkt en de verwerkende industrie leggen andere klemtonen

Bedrijven die voor de verse markt produceren en diegene die zich eerder richten op de verwerkende industrie zijn niet alleen andere bedrijven, ze verkiezen ook andere verkoopvormen. Zo zien we een sterke voorkeur voor klokverkoop bij de telers gericht op de versmarkt en contracten bij de leden van PO's gericht op de verwerkende industrie.

Als het gaat om de verwachtingen ten opzichte van de PO, volgen beide groepen in grote lijnen dezelfde rangorde van belang. Zowel voor leden van een PO versmarkt als van een PO verwerkende industrie geldt dat ze zich goed voelen bij hun PO. Beide groepen zijn in dezelfde mate tevreden over de informatie die ze van hun PO krijgen en over de aangeboden logistieke dienstverlening. Bij de PO's gericht op de versmarkt zijn er iets meer vragen bij de collectieve eigendom van een PO, de inspraak van telers, de balans tussen plichten en rechten en het realiseren van prijs- en inkomensstabiliteit. Bij de PO's gericht op de verwerkende industrie is er een grotere tevredenheid over de verhouding financiële voordelen en kosten, de toegang tot de juiste telersbegeleiding en de schaalvoordelen door gezamenlijke aankopen. In vergelijking met versmarkt telers zijn ze ook meer bereid om hun productie af te stemmen op de markt vraag. Al komt dit waarschijnlijk ook doordat verwerkende industrie PO-leden alleen maar kunnen leveren voor zover ze hierover een contract kunnen afsluiten.

Er zijn wel verschillen als het gaat om afzet en productkwaliteit, en om teeltbegeleiding. De leden van een PO gericht op de versmarkt benadrukken meer de verbetering van de afzet en van de

productiekwaliteit. PO-leden voor de verwerkende industrie vinden acties rond teelttechnieken belangrijker. De PO-leden verwerkende industrie zijn meer tevreden over de maatregelen die hun PO's nemen tegen en rond crisissen. Beide groepen vragen om in te zetten op afzetbevordering en communicatie bij crisissen. Een eerlijke prijs is door de respondenten zelf voorgesteld als belangrijkste crisismaatregel.

Verscheidenheid troef bij niet PO-leden

De respondenten die nooit zijn aangesloten bij een PO of overwegen om aan te sluiten, halen een beperkte omzet uit groente- en fruitproductie. Grote groente- en fruitbedrijven komen alleen maar voor bij respondenten die ooit lid zijn geweest van een PO. De niet PO-leden leveren vooral aan industrie, rechtstreeks aan exporteur/groothandel, en rechtstreeks aan de consument. De hoeveerverkoop is de dominante praktijk binnen de rechtstreekse verkoop aan de consument.

Ongeveer een vijfde van de respondenten die geen lid zijn van een PO werkt toch nog samen met andere telers en niet-landbouwers voor zijn afzet. Voor de voormalige PO-leden gaat het zelfs om bijna een derde van de telers.

Als het gaat om de houding ten opzichte van PO's, zijn de niet-PO-leden een stuk minder positief dan de leden. Binnen de niet-leden zijn de oud-PO-leden het meest negatief, gevolgd door diegene die nooit lid waren en diegene die een lidmaatschap overwegen. Opnieuw lid worden is voor de meeste oud-leden geen optie om diverse redenen. Zij vinden dat PO's hen te veel beperken in de eigen manier van werken. Ze zijn het ook vaker oneens met de beleidskeuzes van PO's en ze vinden dat ze zelf hun producten beter kunnen afzetten. Ze vinden ook dat ze in een PO een te lage prijs krijgen voor het aangeboden product. Ze stellen zich ook meer vragen bij de wijze waarop een PO invulling geeft aan haar taak en rol als organisatie. Ten slotte zijn er ook bedenkingen bij de dienstverlening, de interne organisatie en de werking van de PO.

Slotconclusies

Aangezien de enquête in het voorjaar 2014 afgenomen werd, zit de impact van het handelsembargo door Rusland niet vervat in de analyses. De kans is daardoor reëel dat de meningen over een aantal stellingen vandaag anders zouden zijn. Toch blijkt uit de antwoorden dat toen al heel wat telers zich vragen stelden bij de situatie van de sector en van het eigen bedrijf.

De analyse toont ook aan dat er sprake is van diversiteit binnen de groente- en fruitsector. Er is niet alleen een verschil volgens het al dan niet lid zijn van een PO; er zijn ook verschillen tussen bedrijven met lidmaatschap van één en meerdere PO's en tussen verschillende groepen niet-leden (ooit-leden, nooit-leden en diegene die een lidmaatschap overwegen). Die verschillen zijn er zowel als het gaat om de kenmerken van het bedrijf en de bedrijfsleider als om de houding ten opzichte van PO's en de toekomstverwachtingen (voor de PO-leden). Voor de PO-leden kan alvast besloten worden dat de uitwerking van een operationeel programma op maat van de individuele PO een goede zaak is.

Vlaanderen kent een hoge organisatiegraad in de groente- en fruitteelt. De resultaten van de enquête tonen aan dat dit ook gepaard gaat met een hoge mate van tevredenheid van de telers. Dat de telers ook betrokken en geïnteresseerd zijn blijkt uit de hoge respons en de vele input op de open vragen. Uit die input blijkt een groot draagvlak voor de acties die opgenomen worden binnen het GMO-beleid en de operationele programma's van de PO's. Thema's die hierbij extra aandacht verdienen zijn communicatie en informatie naar de telers, productkwaliteit en prijsvorming en afzet.

Bij de niet-leden is er een zeer verschillende houding ten opzichte van PO's. De ooit-leden hebben de meest kritische houding ten opzichte van PO's. Deze bedrijven zijn over het algemeen groot en hebben intussen hun eigen afzet georganiseerd. Diegene die nooit lid waren, zien wel een aantal voordelen, maar blijkbaar vinden zij de nadelen toch groter. Als het gaat om de verdere concentratie moet m.a.w. vooral gemikt worden op die telers die een lidmaatschap overwegen. Aangezien zij op vele vlakken nog geen mening gevormd hebben, kan het zinvol zijn om voor deze doelgroep in te zetten op informatieverstrekking en communicatie.

FIGUREN

Figuur 1. Deelnemende bedrijfsleiders volgens leeftijdsklasse en lidmaatschapscategorie, % (N=1.928).....	11
Figuur 2. Opvolgingssituatie bij bedrijfsleiders ouder dan 50 jaar volgens lidmaatschapscategorie, % (N=916)	12
Figuur 3. Rechtsvormen volgens lidmaatschapscategorie, % (N=1.928)	13
Figuur 4. Aandeel groenten en fruit in de totale omzet van de landbouwproductie, % (N=1.927) .	14
Figuur 5. Mening van PO-leden met betrekking tot hun tevredenheid over de GMO en PO's, deel 1, % (N=1.644)	29
Figuur 6. Mening van PO-leden met betrekking tot hun tevredenheid over de GMO en PO's, deel 2, % (N=1.613).....	30
Figuur 7. Belang dat PO-leden hechten aan toekomstige acties binnen de GMO groenten en fruit, % (N=1.561).....	32
Figuur 8. Mening van PO-leden over productieplanning, promotie, prijsvorming en verkoop door PO's, % (N=1.547).....	33
Figuur 9. Mening van PO-leden over een aantal verkoopsvormen, % (N=1.545)	34
Figuur 10. Mening van PO-leden voor onderzoek en telersbegeleiding door PO's, % (N=1.535)....	35
Figuur 11. Belang dat PO-leden hechten aan mogelijke begeleidings- en ondersteuningsacties door PO's, % (N=1.531).....	36
Figuur 12. Mening van PO-leden over de huidige crisispreventie en -beheersmaatregelen van PO's, % (N=1.517).....	36
Figuur 13. Belang dat PO-leden hechten aan mogelijke crisispreventie en -beheersmaatregelen door PO's, % (N=1.524)	37
Figuur 14. Mening van PO-leden over milieubeschermingsmaatregelen door PO's, % (N=1.515) ..	38
Figuur 15. Belang dat PO-leden hechten aan toekomstige thema's voor PO's, % (N=1.513)	40
Figuur 16. Belang dat PO-leden hechten aan thema's waarvoor PO's met elkaar kunnen samenwerken, % (N=1.512)	41
Figuur 17. Mening van ooit-PO-leden voor stellingen omtrent PO's, deel 1, % (N=87).....	57
Figuur 18. Mening van ooit-PO-leden voor stellingen omtrent PO's, deel 2, % (N=86).....	58
Figuur 19. Mening van respondenten die een PO-lidmaatschap overwegen voor stellingen omtrent PO's, deel 1, % (N=31).....	62
Figuur 20. Mening van respondenten die een PO-lidmaatschap overwegen voor stellingen omtrent PO's, deel 2, % (N=30).....	63
Figuur 21. Mening van respondenten die een PO-lidmaatschap overwegen voor stellingen omtrent PO's, deel 3, % (N=29).....	64
Figuur 22. Mening van respondenten die nooit lid zijn geweest van een PO voor stellingen omtrent PO's, deel 1, % (N=133).....	67
Figuur 23. Mening van respondenten die nooit lid zijn geweest van een PO voor stellingen omtrent PO's, deel 2, % (N=132).....	68
Figuur 24. Mening van respondenten die nooit lid zijn geweest van een PO voor stellingen omtrent PO's, deel 3, % (N=128).....	69

TABELLEN

Tabel 1. Aantal en procentuele verdeling van ontvangen antwoorden van groente- en fruittelers naar geografische herkomst.....	9
Tabel 2. Aantal en procentuele verdeling van de respondenten volgens lidmaatschapscategorieën.	9
Tabel 3. Groente- en fruittelers volgens geografische herkomst en lidmaatschapscategorie, % (N=1.922).....	13
Tabel 4. Landbouwproducties op het bedrijf (N=1.955)	14
Tabel 5. Aantal bedrijven, gemiddelde oppervlakte, percentielen en mediaan van de productieoppervlakte volgens types groenten en fruit (N=1.956)	15
Tabel 6. Verdeling van de respondenten volgens lidmaatschapscategorie en types groenten en fruit, % (N=1.928, meerdere antwoorden mogelijk)	16
Tabel 7. Aandeel groente- en fruittelers volgens afzetkanalen, aantal en % (N=1.956)	16
Tabel 8. Verdeling van respondenten volgens afzetmarkt en lidmaatschapscategorie, % (N=1.928)	17
Tabel 9. Verdeling van respondenten volgens SO categorieën voor groenten en fruit ten opzichte van lidmaatschapscategorie, % (N=1.862)	17
Tabel 10. Aantal familiale arbeidskrachten volgens lidmaatschapscategorie, % (N=1.928)	18
Tabel 11. Aantal voltijdse arbeidskrachten met een vast contract volgens lidmaatschapscategorie, % (N=1.919).....	19
Tabel 12. Aantal seizoenarbeiders buiten de oogst volgens lidmaatschapscategorie, % (N=1.825).....	19
Tabel 13. Biologische teelttypes op het bedrijf volgens lidmaatschapscategorie, % (N=1.928)	20
Tabel 14. Toekomstintentie groente- en fruitproductie op het bedrijf voor de komende vijf jaar volgens lidmaatschapscategorie, % (N=1.928).....	20
Tabel 15. Toekomstintentie rechtstreekse verkoop aan de consument volgens lidmaatschapscategorie, % (N=1.928)	21
Tabel 16. Mate waarin respondenten problemen ervaren voor bepaalde aspecten volgens lidmaatschapscategorie, % (N=1.754)	21
Tabel 17. Aangehaalde thema's in de open bevraging over de groente- en fruitsector, % (N=929)	23
Tabel 18. Subthema's binnen het thema PO in de open bevraging over de groente- en fruitsector, % totaal (N=929) en, % subthema (N=141)	24
Tabel 19. Aantal respondenten volgens hun lidmaatschap bij producentenorganisaties.....	25
Tabel 20. Gemiddelde en percentage 'geen mening' voor stellingen met betrekking tot de tevredenheid van PO-leden rond de GMO en PO's (N=1.644; *:N=1.613)	26
Tabel 21. Categoriepercentages, gemiddelde en percentage 'geen mening' voor stellingen met betrekking tot kennis en waardering van het huidige GMO-programma, % (N=1.574)	31
Tabel 22. Gemiddelde en percentage 'geen mening' voor toekomstige acties binnen de GMO groenten en fruit (N=1.561)	31
Tabel 23. Gemiddelde instemming en percentage 'geen mening' voor productieplanning, promotie, prijsvorming en verkoop door PO's (N=1.547)	33
Tabel 24. Gemiddelde voorkeur en percentage 'geen mening' van PO-leden voor verkoopsvormen (N=1.545).....	34
Tabel 25. Gemiddelde instemming en percentage 'geen mening' van PO-leden voor stellingen met betrekking tot onderzoek en telersbegeleiding door PO's (N=1.535)	35
Tabel 26. Gemiddeld belang en percentage 'geen mening' voor mogelijke begeleidings- en ondersteuningsacties door PO's (N=1.531).....	35
Tabel 27. Gemiddelde instemming en percentage 'geen mening' van PO-leden voor huidige crisispreventie en -beheersmaatregelen van PO's (N=1.517).....	36
Tabel 28. Gemiddeld belang en percentage 'geen mening' voor mogelijke crisispreventie en -beheersmaatregelen door PO's (N=1.524).....	37
Tabel 29. Gemiddelde instemming en percentage 'geen mening' voor milieubeschermingsmaatregelen door PO's (N=1.515)	38

Tabel 30. Gemiddeld belang en percentage 'geen mening' voor thema's waar PO's in de toekomst op moeten inzetten (N=1.513).....	39
Tabel 31. Gemiddeld belang en percentage 'geen mening' voor thema's waarvoor PO's met elkaar kunnen samenwerken (N=1.512).....	40
Tabel 32. Thema's waarop PO's in het algemeen moeten inzetten, % (N=1.132).....	42
Tabel 33. Geografische herkomst van PO-leden volgens versmarkt en verwerkende industrie, % (N=1.563).....	43
Tabel 34. Aandeel groenten en fruit in de totale omzet van de landbouwproductie volgens type PO, % (N=1.563).....	44
Tabel 35. Verdeling van respondenten volgens SO categorieën voor groenten en fruit en volgens het type PO, % (N=1.523).....	44
Tabel 36. Toekomstintentie rechtstreekse verkoop aan de consument volgens type PO, % (N=1.564).....	44
Tabel 37. Gemiddelde, percentage 'geen mening' volgens type PO en het verschil tussen beide groepen voor stellingen met betrekking tot de tevredenheid over de GMO en PO's.....	46
Tabel 38. Gemiddelde en percentage 'geen mening' volgens type PO voor toekomstige acties binnen de GMO groenten en fruit (N=1.463).....	47
Tabel 39. Gemiddelde en percentage 'geen mening' volgens type PO voor productieplanning, promotie, prijsvorming en verkoop door PO's (N=1.450).....	48
Tabel 40. Gemiddelde voorkeur en percentage 'geen mening' volgens type PO voor verkoopsvormen (N=1.448).....	48
Tabel 41. Gemiddelde instemming en percentage 'geen mening' volgens type PO voor onderzoek en telersbegeleiding door PO's (N=1.439).....	49
Tabel 42. Gemiddeld belang en percentage 'geen mening' volgens type PO voor begeleidings- en ondersteuningsacties door PO's (N=1.435).....	49
Tabel 43. Gemiddelde instemming en percentage "geen" volgens type PO voor de huidige crisispreventie en -beheersmaatregelen van PO's (N=1.420).....	50
Tabel 44. Gemiddeld belang en percentage 'geen mening' volgens type PO voor toekomstige crisispreventie en -beheersmaatregelen door PO's (N=1.428).....	50
Tabel 45. Gemiddeld belang en percentage 'geen mening' volgens type PO voor thema's waar PO's in de toekomst op moeten inzetten (N=1.416).....	51
Tabel 46. Gemiddeld belang en percentage 'geen mening' volgens type PO voor thema's waarvoor PO's met elkaar kunnen samenwerken (N=1.416).....	51
Tabel 47. Omzetgrootte uit de productie van groenten en fruit voor niet-leden van een PO, %.....	52
Tabel 48. Afzetkanalen bij niet-leden van een PO, %.....	53
Tabel 49. Afzetkanalen voor de rechtstreekse verkoop aan de consument bij niet-leden van een PO, %.....	53
Tabel 50. Percentage niet-leden van een PO dat samenwerkt met anderen voor hun afzet.....	54
Tabel 51. Percentage niet-leden van een PO dat samenwerkt met anderen voor andere thema's dan de afzet.....	54
Tabel 52. Kanalen voor telersbegeleiding, onderzoek of advies waarop niet-leden van een PO een beroep doen, %.....	55
Tabel 53. Gemiddelde en percentage 'geen mening' van ooit PO-leden voor stellingen met betrekking tot PO's (N=86; *:N=87).....	56
Tabel 54. Gemiddelde en percentage 'geen mening' van respondenten die een PO lidmaatschap overwegen voor stellingen met betrekking tot PO's (N=31; *:N=30; **:N=29).....	60
Tabel 55. Gemiddelde en percentage 'geen mening' van respondenten die nooit lid zijn geweest van een PO voor stellingen met betrekking tot PO's (N=133; *:N=132; **:N=128).....	65

BRONNEN

Samborski V., Van Bellegem L., Platteau J. (2014) *De biologische landbouw in Vlaanderen : stand van zaken 2013*, Departement Landbouw en Visserij, Brussel.

AFKORTINGEN

CSA: Community supported agriculture

GMO: Gemeenschappelijke Marktordening

ILVO: Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek

NSDOP: Nationale Strategie voor Duurzame Operationele Programma's

PO: producentenorganisatie

SO: standaardopbrengst

VLIF: Vlaams Landbouwinvesteringsfonds

BIJLAGEN

BIJLAGE 1: NEDERLANDSTALIGE VRAGENLIJST

ENQUÊTE OVER DE AFZET VAN PRODUCTEN DOOR GROENTE- EN FRUITTELMERS

DEEL 1: VRAGEN OVER HET BEDRIJF EN DE BEDRIJFSLEIDER

1. Heeft u groenten of fruit geproduceerd in 2013 (voltijds, deeltijds of nevenberoep)?

- Ja
 Nee

Als u groenten of fruit heeft geproduceerd in 2013, ga naar vraag 3. Sla vraag 2 over.

2. Bent u van plan om groenten of fruit te telen in 2014?

Ja

Nee Hartelijk dank voor uw deelname maar we richten ons met deze enquête naar de momenteel actieve tuinders. Het is voor u niet nodig om de vragenlijst in te vullen.

3. Had u in 2013 nog andere landbouwproducties dan groenten of fruit? Als u geen groenten of fruit had in 2013, geef de geplande producties weer voor 2014. (Meerdere antwoorden zijn mogelijk)

Akkerbouw	<input type="checkbox"/>
Melkvee	<input type="checkbox"/>
Vleesvee	<input type="checkbox"/>
Varkens	<input type="checkbox"/>
Pluimvee	<input type="checkbox"/>
Sierteelt / boomkwekerij	<input type="checkbox"/>
Andere(n) (benoem)
Ik heb geen andere landbouwproducties	<input type="checkbox"/>

4. Wat is het geboortjaar van de bedrijfsleider? 19...

Als de bedrijfsleider jonger is dan 50 jaar, sla vraag 5 over en ga naar vraag 6.

5. Heeft u een bedrijfsopvolger?

- Ja
 Nee
 Onzeker

6. Houdt u het landbouwproductiebedrijf in:

- Hoofdberoep
 Nevenberoep/bijberoep

7. Kan u voor de volgende categorieën van arbeidskrachten aangeven hoeveel voltijdse equivalenten (bv. twee halftijdse arbeidskrachten geeft één voltijds equivalent) er gemiddeld op uw landbouwproductiebedrijf werkten in 2013?

Familiale arbeidskrachten voltijdse equivalenten
---------------------------	------------------------------

Arbeidskrachten met vast contract voltijdse equivalenten
Gemiddeld aantal seizoensarbeiders (buiten de plukperiode voor fruittelers)

8. Wat is de postcode van de gemeente van uw landbouwproductiebedrijf?

9. Wat is de rechtsvorm van uw landbouwproductiebedrijf?

- Natuurlijk persoon (eenmanszaak of samenuitbating)
- Rechtspersoon (LV, BVBA, CVBA, NV,...)

10. Wat is het percentage (%) van groenten en fruit in uw totale omzet van de **landbouwproductie** (handel of thuisverkoop niet meenemen) in 2013? Als u geen groenten of fruit had in 2013, maak dan een schatting voor 2014.

- Minder dan 25%
- 25%-50%
- 50%-75%
- Meer dan 75%

11. Duid in het raster aan welke groente- en fruitteelten u produceerde voor welke markten in 2013? Als u geen groenten of fruit had in 2013, geef de geplande combinaties weer voor 2014. (Meerdere combinaties zijn mogelijk)

	Versmarkt	Verwerkte industrie	Verkoop rechtstreeks aan de consument	Ander e	Geen productie
Glasgroenten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Groenten openlucht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Witloof (forcerie)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Champignons	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aardbeien beschut (glas of plastic)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aardbeien openlucht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hardfruit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Houtig kleinfruit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kersen/krieken/steenfruit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

12. Wat is de productieoppervlakte van uw bedrijf voor volgende teelten in 2013? Als u geen groenten of fruit had in 2013, maak dan een schatting voor 2014.

	Oppervlakte
Glasgroenten hectareare
Groenten openlucht hectareare
Aardbeien beschut (glas of plastic) hectareare
Aardbeien openlucht hectareare
Hardfruit hectareare
Houtig kleinfruit hectareare
Kersen/krieken/steenfruit hectareare
Witloof (forcerie) in de grond	oppervlakte van de lagen inm ²
Witloof (forcerie) hydrocultuur	totale oppervlakte bakken inm ²
Champignons	totale teeltoppervlakte inm ²

13. Produceert u uw groenten en/of fruit biologisch (gecertificeerd)?

- Ja, volledig
- Ja, gedeeltelijk
- Ik ben in omschakeling
- Nee
- Nee, maar ik overweeg het

14. U bent van plan om de productie van groenten of fruit op uw bedrijf de komende vijf jaar:

- Te behouden
- Uit te breiden
- Af te bouwen
- Te stoppen met groenten of fruit, maar niet met de andere landbouwtakken
- Te stoppen met groenten of fruit en met de andere landbouwtakken

15. Overweegt u om in de toekomst rechtstreeks aan de consument te verkopen?

- Nee
- Ja, tot 5% van mijn productie
- Ja, tot 10% van mijn productie
- Ja, tot 15% van mijn productie
- Ja, tot 20% van mijn productie
- Ja, tot 25% van mijn productie
- Ja, voor meer dan 25% van mijn productie

16. Welke situatie is op u van toepassing?

- Ik ben lid van een producentenorganisatie (veiling/telersvereniging)
- Ik ben lid van meerdere producentenorganisaties (veilingen/telersverenigingen)
- Ik was ooit lid van een producentenorganisatie (veiling/telersvereniging), maar nu niet meer. **Als u dit aankruist, ga naar vraag 40. Sla de vragen 17 tot en met 39 over.**
- Ik ben nooit lid van een producentenorganisatie (veiling/telersvereniging) geweest. **Als u dit aankruist, ga naar vraag 40. Sla de vragen 17 tot en met 39 over.**
- Ik ben nu geen lid van een producentenorganisatie (veiling/telersvereniging) maar ik overweeg om lid te worden. **Als u dit aankruist, ga naar vraag 40. Sla de vragen 17 tot en met 39 over.**

17. Van welke producentenorganisatie(s) (veiling/telersvereniging) bent u lid? (Meerdere antwoorden zijn mogelijk)

- Belgische Fruitveiling (BFV)
- Veiling Haspengouw (VH)
- Limburgse tuinbouwveilingen (LTV)
- Belorta
- Coöperatieve Veiling Roeselare (REO)
- Veiling Hoogstraten
- Verenigde Onafhankelijke Champignon telers (VOC)
- Green Farm
- Green Diamond
- New Green
- Vegras
- B.N.D. Internationale telersvereniging
- Telersvereniging Industriegroenten (INGRO)
- Ik ben lid van een andere producentenorganisatie in Vlaanderen (benoem):
- Ik ben lid van een producentenorganisatie buiten Vlaanderen (benoem):

Als u lid bent van 1 producentenorganisatie, ga naar vraag 19. Sla vraag 18 over.

18. Welke producentenorganisatie is voor u de belangrijkste?

19. Hoeveel jaar bent u in totaal al lid van een producentenorganisatie (veiling/telersvereniging)?

.....

20. Bent u de laatste 5 jaar van producentenorganisatie (veiling/telersvereniging) veranderd?

- Ja, één keer
- Ja, meerdere keren
- Nee
- Nee, maar ik zou willen veranderen van productenorganisatie
- Nee, maar ik overweeg om niet langer lid te zijn van een producentenorganisatie

DEEL 2: VRAGEN VOOR LEDEN VAN PRODUCTENORGANISATIES (VEILINGEN/TELERSVERENIGINGEN)

De gemeenschappelijke marktordening wil de groente- en fruittelers (financieel) ondersteunen bij de gezamenlijke afzet van hun productie en aanverwante zaken via producentenorganisaties. Deel 2 polst naar uw tevredenheid hierover. Als u lid bent van meerdere producentenorganisaties, beantwoordt dan de vragen voor uw belangrijkste producentenorganisatie.

21. In welke mate gaat u akkoord met volgende stellingen?

1=helemaal niet akkoord; 2=niet akkoord; 3=neutraal; 4=akkoord; 5=helemaal akkoord;

	1	2	3	4	5	Geen mening
Ik ben op de hoogte van de gemeenschappelijke marktordening Groenten en Fruit (GMO)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aanbodconcentratie door de producentenorganisaties is noodzakelijk om sterker te staan in de afzetmarkt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De producentenorganisatie heeft schaalvoordelen door het gezamenlijk aankopen van bv. inpakmateriaal, hagelnetten, oogstverzekeringen, vogelafweer, bestrijdingsmiddelen, enz.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De producentenorganisatie zorgt voor een korte betalingstermijn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De producentenorganisatie zorgt voor betalingsgarantie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik ben door mijn lidmaatschap zeker van de totale afzet van mijn producten voor alle kwaliteiten en sorteringen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mijn producentenorganisatie heeft voldoende aandacht voor mijn teelt(en)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De producentenorganisatie ondersteunt mij in de opvolging van lastenboeken	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik kan nieuwe technieken sneller toepassen door mijn lidmaatschap	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik heb door mijn lidmaatschap gemakkelijker toegang tot de juiste telersbegeleiding	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De producentenorganisatie zorgt voor prijs- en inkomensstabiliteit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik ben tevreden over de logistieke dienstverlening van mijn producentenorganisatie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De fysieke afstand tot de aanvoerplaats van mijn producentenorganisatie is aanvaardbaar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Buiten de producentenorganisaties heb ik geen alternatieve afzetmogelijkheden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Als lid van een producentenorganisatie verlies je voeling met de klant	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

22. In welke mate gaat u akkoord met volgende stellingen?

1=helemaal niet akkoord; 2=niet akkoord; 3=neutraal; 4=akkoord; 5=helemaal akkoord;

	1	2	3	4	5	Geen mening
"Verkoop buiten de producentenorganisatie om" ondermijnt een goede werking van de producentenorganisatie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Een producentenorganisatie is belangrijk voor de solidariteit tussen telers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De plichten van de teler binnen de producentenorganisatie wegen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

zwaarder dan zijn rechten						
Mijn producentenorganisatie moet inzetten op collectieve investeringen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik voel me goed bij mijn producentenorganisatie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik word goed geïnformeerd door mijn producentenorganisatie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik heb inzicht in het huishoudelijk reglement van mijn producentenorganisatie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De financiële voordelen van het lidmaatschap zijn voor mij groter dan de kosten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mijn producentenorganisatie geeft mij de beste prijs/kwaliteitsverhouding voor de geleverde diensten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik heb het gevoel dat mijn producentenorganisatie in de praktijk de collectieve eigendom is van de leden-producenten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik heb het gevoel dat de bestuurders van mijn producentenorganisatie rekening houden met de bezorgdheden van telers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lid zijn bij een producentenorganisatie beperkt mijn keuzevrijheid	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik heb voldoende inspraak over de werking van mijn producentenorganisatie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

23. *Neemt u deel aan inspraakmogelijkheden in uw producentenorganisatie?*

Nee

Ja (benoem):.....

.....

24. *Stel dat u zelf alle taken zou moeten doen die uw producentenorganisatie voor u doet, zoals verkoop/commercialisatie, marketing/promotie, verpakkingsbeheer, bijdragen aan onderzoek, kwaliteitsbeheer, residu-analyse, debiteurenbeheer. Welk percentage (%) van uw productieomzet schat u hieraan dan te moeten spenderen?%*

Als u geen lid bent van een producentenorganisatie buiten Vlaanderen, ga naar vraag 26. Sla vraag 25 over.

25. *Wat waren voor u de belangrijkste redenen om voor een buitenlandse producentenorganisatie te kiezen?*

.....

Als u lid bent van een producentenorganisatie buiten Vlaanderen, ga naar vraag 53. Sla vragen 26 tot en met 52 over.

DEEL 3: VRAGEN VOOR LEDEN OMTRENT ACTIES BINNEN HET (OPERATIONEEL) GMO-PROGRAMMA

Om te kunnen genieten van de Europese steun binnen de GMO Groenten en Fruit, moet een producentenorganisatie zich aan regels houden bij de opmaak van haar operationeel programma. De voorschriften zijn soms gedetailleerd en sluiten sommige acties uit en leggen andere op zoals acties in het kader van milieuverbetering. Deel 3 peilt naar uw mening over de acties en maatregelen die een producentenorganisatie in haar operationeel programma kan opnemen. Als u lid bent van meerdere producentenorganisaties, beantwoordt dan de vragen voor uw belangrijkste producentenorganisatie.

26. *In welke mate gaat u akkoord met onderstaande stellingen?*

1=helemaal niet akkoord; 2=niet akkoord; 3= neutraal; 4=akkoord; 5=helemaal akkoord;

	1	2	3	4	5	Geen mening
Ik ken de inhoud van het (operationeel) GMO-programma van mijn producentenorganisatie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik vind het (operationeel) GMO-programma van mijn producentenorganisatie goed	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

27. Geef voor de volgende acties aan hoe belangrijk het volgens u is dat de gemeenschappelijke marktordening (GMO) Groenten & Fruit hier in de toekomst op inzet:

1=zeer onbelangrijk; 2=onbelangrijk; 3=belangrijk noch onbelangrijk; 4=belangrijk; 5=zeer belangrijk;

	1	2	3	4	5	Geen mening
Productieplanning zoals areaalenquêtes, aanbodsturing of oogstprognoses	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verbetering of behoud van de productiekwaliteit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verbetering van de afzet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Onderzoek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Opleidingen en acties die gericht zijn op bevordering van de toegang tot adviesdiensten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Crisispreventie en -beheersmaatregelen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Milieubescherming	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

28. In welke mate gaat u akkoord met onderstaande stellingen?

1=helemaal niet akkoord; 2=niet akkoord; 3= neutraal; 4=akkoord; 5=helemaal akkoord;

	1	2	3	4	5	Geen mening
Door lid te zijn van een producentenorganisatie kan ik gemakkelijker aantonen dat ik duurzaam produceer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De producentenorganisatie draagt bij aan een betere kwaliteitsbewaking van de producten in de keten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik ben bereid om meer of minder te produceren in functie van de marktvraag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik ben bereid om een actievere rol van mijn producentenorganisatie in mijn productieplanning te aanvaarden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik zal de richtlijnen van mijn producentenorganisatie omtrent productieplanning naleven	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mijn producentenorganisatie doet de goede promotie.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Generieke (algemene en merkenloze) promotie moet meer gestimuleerd worden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik ben bereid om meer bij te dragen aan generieke promotie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De prijsvorming gebeurt voor mij op een voldoende transparante wijze	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik ben tevreden over de manier waarop de verkoop geregeld wordt door mijn producentenorganisatie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

29. Geef uw mate van voorkeur aan voor de volgende verkoopsvormen:

1= sterke afkeer; 2= afkeer; 3=voorkeur noch afkeer; 4= voorkeur; 5=sterke voorkeur;

	1	2	3	4	5	Geen mening
Klokverkoop (+ voorverkoop)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bemiddelingsverkoop	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E-commerce	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Contracten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Combinatie van verkoopsvormen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andere verkoopsvorm(en)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Specificeer andere verkoopsvorm(en)					

--	-------

30. In welke mate gaat u akkoord met onderstaande stellingen omtrent **onderzoek en telersbegeleiding door producentenorganisaties** (veilingen/telersverenigingen):
 1=helemaal niet akkoord; 2=niet akkoord; 3= neutraal; 4=akkoord; 5=helemaal akkoord;

	1	2	3	4	5	Geen mening
Ik krijg van mijn producentenorganisatie een goede teelttechnische begeleiding	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik krijg van mijn producentenorganisatie een goede begeleiding om aan de productkwaliteitseisen te voldoen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mijn producentenorganisatie laat onderzoek uitvoeren naar relevante problemen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mijn producentenorganisatie werkt samen met praktijkcentra en onderzoeksinstellingen om toegang te krijgen tot de meest recente onderzoeksresultaten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik ben op de hoogte van de resultaten van het onderzoek dat mijn producentenorganisatie ondersteunt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

31. Hoe belangrijk is het voor u dat uw producentenorganisatie (veiling/telersvereniging) **begeleiding/ondersteuning** voorziet voor:
 1=zeer onbelangrijk; 2=onbelangrijk; 3=belangrijk noch onbelangrijk; 4=belangrijk; 5=zeer belangrijk;

	1	2	3	4	5	Geen mening
Productieplanning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Teelttechnieken	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Regelgeving	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kwaliteit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Crisisbeheersing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Acties die gericht zijn op milieubescherming	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

32. Enkel de volgende **crisispreventie en -beheersmaatregelen** mogen door de Europese Unie ondersteund worden. Hoe belangrijk vindt u het dat uw producentenorganisatie (veiling/telersvereniging) **inzet op** :
 1=zeer onbelangrijk; 2=onbelangrijk; 3=belangrijk noch onbelangrijk; 4=belangrijk; 5=zeer belangrijk;

	1	2	3	4	5	Geen mening
Het uit de markt nemen van producten (interventie)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Groen oogsten of niet oogsten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Afzetbevordering en communicatie bij crisissen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Opleidingsmaatregelen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Oogst- en hagelverzekeringen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Onderlinge (solidariteits)fondsen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

33. Denkt u zelf aan andere crisismaatregelen die zouden moeten ondersteund worden?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

GEEN MENING

34. In welke mate gaat u akkoord met onderstaande stellingen omtrent **crisispreventie en – beheersmaatregelen**?

1=helemaal niet akkoord; 2=niet akkoord; 3= neutraal; 4=akkoord; 5=helemaal akkoord;

	1	2	3	4	5	Geen mening
Ik ben tevreden over de manier waarop mijn producentenorganisatie werkt aan crisispreventie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik heb het gevoel dat mijn producentenorganisatie er in slaagt om het effect van een crisis te milderen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik ben tevreden over de verzekeringen die door mijn producentenorganisatie worden aangeboden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

35. In welke mate bent u akkoord met volgende stellingen omtrent **milieubeschermingsacties door uw producentenorganisatie (veiling/telersvereniging)?**

1=helemaal niet akkoord; 2=niet akkoord; 3= neutraal; 4=akkoord; 5=helemaal akkoord;

	1	2	3	4	5	Geen mening
Milieuvriendelijke/duurzame teelt moet verder gestimuleerd worden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mijn producentenorganisatie moet inzetten op biologische productie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

36. Welke milieu-investeringen zouden volgens u in de toekomst moeten gefinancierd/ondersteund worden door uw producentenorganisatie (veiling/telersvereniging)?

.....

GEEN MENING

37. Geef voor de volgende thema's aan hoe belangrijk het volgens u is dat uw producentenorganisatie (veiling/telersvereniging) hierop in de toekomst op inzet:

1=zeer onbelangrijk; 2=onbelangrijk; 3=belangrijk noch onbelangrijk; 4=belangrijk; 5=zeer belangrijk;

	1	2	3	4	5	Geen mening
De verdere concentratie in het aanbod	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haar coöperatief karakter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Inspraak van telers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Samenwerking met andere Belgische producentenorganisaties	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Samenwerking met producentenorganisaties uit andere landen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Samenwerking met andere organisaties of bedrijven in de keten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

38. Als uw producentenorganisatie (veiling/telersvereniging) samenwerkt met andere producentenorganisaties (veilingen/telersverenigingen) rond welke thema's vindt u het dan belangrijk dat dit zou gebeuren?

1=zeer onbelangrijk; 2=onbelangrijk; 3=belangrijk noch onbelangrijk; 4=belangrijk; 5=zeer belangrijk;

	1	2	3	4	5	Geen mening
Productieplanning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Productiekwiteit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Commerciële activiteiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nieuwe afzetmarkten zoeken	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Promotie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Onderzoek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Telersbegeleiding	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Crisispreventie en -beheersmaatregelen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Acties voor de bescherming van het milieu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ander(e) thema('s)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Specificeer ander(e) thema(s')					

39. Waar moet(en) de producentenorganisatie(s) (veiling/telersvereniging) waarvan u lid bent op inzetten? Maak hierbij een onderscheid tussen uw producentenorganisaties als u lid bent van meerdere.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Sla de vragen 40 tot en met 52 over. Beantwoord tot slot nog de vragen 53 en 54.

DEEL 4: VRAGEN VOOR NIET LEDEN VAN PRODUCTENORGANISATIES

40. Via welke kanalen organiseert u momenteel uw afzet? (Meerdere antwoorden zijn mogelijk)

- Rechtstreekse verkoop aan restaurants/horeca
- Rechtstreekse verkoop aan grootwarenhuizen/detailhandel
- Rechtstreeks aan exporteurs/groothandel
- Rechtstreeks aan industrie
- Rechtstreeks aan de consument
- Andere(n) (benoem):

Als u niet rechtstreeks verkoopt aan de consument, ga naar vraag 42. Sla vraag 41 over.

41. Hoe organiseert u uw rechtstreekse verkoop aan de consument? (Meerdere antwoorden zijn mogelijk)

- Boerenmarkten
- Hoeveverkoop
- Zelfpluk
- Voedselteams
- Groenteabbonnementen
- Automaten
- Community supported agriculture (CSA)
- Scholen / verenigingen
- Andere(n) (benoem):

42. Werkt u met andere telers samen voor uw afzet?

- Nee
- Ja

43. Werkt u met niet-telers samen voor de organisatie van uw afzet?

- Nee
- Ja (benoem):.....

44. Op welk van volgende zaken werkt u samen met anderen? (Meerdere antwoorden zijn mogelijk)

- Samenaankoop producten of diensten
- Certificatie/kwaliteitslabels
- Telersbegeleiding
- Onderzoek
- Ontwikkelen van nieuwe technieken en/of teelten
- Andere(n) (benoem):.....
- Ik werk niet samen met anderen

45. Op wie doet u beroep voor telersbegeleiding, onderzoek of consultatie? (Meerdere antwoorden zijn mogelijk)

- Andere telers
- Innovatiesteunpunt
- Praktijkcentra / ILVO
- Universiteit / Hogeschool
- Adviesbureau
- Leveranciers
- Afnemers
- Andere(n) (benoem):.....

46. Hoeveel bedroeg in 2013 de omzet uit de productie van groenten en fruit op uw landbouwproductiebedrijf? *Kruis de categorie aan.*

- <12.501€
- 12.501€-25.000€
- 25.001€-50.000€
- 50.001€-75.000€
- 75.001€-125.000€
- 125.001€-250.000€
- 250.001€-500.000€
- 500.001€-750.000€
- >750.000€
- Weet niet

Als u overweegt om lid te worden van een producentenorganisatie (veiling/telersvereniging), ga naar vraag 51. Sla de vragen 47 tot en met 50 over.

Hoewel u zelf geen lid (meer) bent van een producentenorganisatie (veilingen/telersverenigingen), willen we graag van u weten hoe u staat tegenover producentenorganisaties en of u problemen ondervindt bij uw huidige afzet. **Zelfs als u niet goed weet hoe het er bij een producentenorganisatie aan toe gaat, is het belangrijk dat u de volgende vragen invult. Het gevoel dat u heeft bij producentenorganisaties is wat ons interesseert**, dit betekent ook dat er alleen juiste antwoorden bestaan. Als u het echt niet weet, kan u geen mening aanduiden.

47. In welke mate gaat u akkoord met volgende stellingen over producentenorganisaties (veilingen/telersverenigingen)?

1=helemaal niet akkoord; 2=niet akkoord; 3= neutraal; 4=akkoord; 5=helemaal akkoord;

	1	2	3	4	5	Geen mening
Ik heb een goed gevoel bij producentenorganisaties	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aanbodconcentratie door de producentenorganisaties is noodzakelijk om sterker te staan in de afzetmarkt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Een producentenorganisatie zorgt voor prijs- en inkomensstabiliteit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Telers worden goed geïnformeerd door een	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	1	2	3	4	5	Geen mening
producentenorganisatie						
Telers hebben inspraak in een producentenorganisatie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik kan me niet vinden in de beleidskeuzes van producentenorganisaties	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik heb het gevoel dat de bestuurders van de producentenorganisatie rekening houden met de bezorgdheden van hun telers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik heb het gevoel dat een producentenorganisatie de collectieve eigendom is van de leden-producenten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Producentenorganisaties dragen bij tot de solidariteit tussen telers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Een producentenorganisatie is mij te groot	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik ben niet akkoord met de fusies van producentenorganisaties	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De leverplicht aan een producentenorganisatie is positief	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Als lid van een producentenorganisatie verlies je de voeling met de klant	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mijn product leent zich niet om af te zetten in een producentenorganisatie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Producentenorganisaties hebben voldoende aandacht voor mijn teelt(en)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik kan mijn producten beter afzetten dan een producentenorganisatie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik heb een producentenorganisatie niet nodig om al mijn kwaliteiten en sorteringen te vermarkten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Groenten en fruit van een producentenorganisatie zijn van een hogere kwaliteit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De fysieke afstand tot de producentenorganisatie is een probleem	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Een producentenorganisatie doet voldoende om een goede prijs te krijgen voor de aangeboden producten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bij een producentenorganisatie ben je zeker van een korte betalingstermijn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bij een producentenorganisatie heb je betalingsgarantie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik kan even gemakkelijk als een producentenorganisatie aantonen dat ik duurzaam produceer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik heb ook zonder lid te zijn van een producentenorganisatie voldoende toegang tot telersbegeleiding	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik heb ook zonder lid te zijn van een producentenorganisatie voldoende toegang tot nieuwe technieken	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lid zijn van een producentenorganisatie is goedkoop voor de geleverde diensten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De producentenorganisatie heeft schaalvoordelen door het gezamenlijk aankopen van bv. inpakmateriaal, hagelnetten, oogstverzekeringen, vogelafweer, bestrijdingsmiddelen, enz.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lid zijn van een producentenorganisatie zorgt voor minder administratieve lasten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lid zijn bij een producentenorganisatie beperkt mijn keuzevrijheid	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Als u nooit lid bent geweest van een producentenorganisatie (veiling/telersvereniging), ga naar vraag 50. Sla de vragen 48 en 49 over.

48. Van welke producentenorganisatie (veiling/telersvereniging) was u het laatste lid?

49. Wat waren voor u de belangrijkste redenen om niet langer lid te zijn van een producentenorganisatie (veiling/telersvereniging)?

.....
.....
.....

.....

50. Onder welke voorwaarden zou u (terug) overwegen om lid te worden van een producentenorganisatie?

.....

.....

.....

NIET VAN TOEPASSING

Sla de vragen 51 en 52 over. Beantwoord tot slot nog de vragen 53 en 54.

51. U gaf aan dat u overweegt om lid te worden van een producentenorganisatie (veiling/telersvereniging). In welke mate gaat u akkoord met volgende stellingen?
1=helemaal niet akkoord; 2=niet akkoord; 3= neutraal; 4=akkoord; 5=helemaal akkoord;

	1	2	3	4	5	Geen mening
Lidmaatschap bij een producentenorganisatie is noodzakelijk om sterker te staan in de afzetmarkt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Een producentenorganisatie levert schaalvoordelen op door aanbodconcentratie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De producentenorganisatie heeft schaalvoordelen door het gezamenlijk aankopen van bv. inpakmateriaal, hagelnetten, oogstverzekeringen, vogelafweer, bestrijdingsmiddelen, enz.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik ben door een lidmaatschap zeker van de afzet van mijn producten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De leverplicht aan een producentenorganisatie is positief	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik zal door lid te zijn niet meer zelf moeten instaan voor de promotie van mijn producten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Via een producentenorganisatie kan ik alle kwaliteiten en sorteringen vermarkten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De logistieke dienstverlening van een producentenorganisatie is interessant voor mij	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De fysieke afstand tot de aanvoerplaats van de producentenorganisatie is aanvaardbaar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik ondervind problemen met mijn huidige afzetkanalen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Een producentenorganisatie zorgt voor een korte betalingstermijn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Een producentenorganisatie zorgt voor betalingsgarantie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Door lid te zijn is het gemakkelijker om aan te tonen dat ik duurzaam produceer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik zal door een lidmaatschap gemakkelijker toegang kunnen krijgen tot de juiste telersbegeleiding	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik kan nieuwe technieken sneller toepassen door een lidmaatschap	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Een producentenorganisatie zorgt voor prijs- en inkomensstabiliteit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik ben beter beschermd tegen crisissen als ik lid ben van een producentenorganisatie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik heb een goed gevoel bij producentenorganisaties	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik loop te veel voordelen mis door geen lid te zijn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Een producentenorganisatie geeft mij een goede prijs/kwaliteitsverhouding voor de geleverde diensten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik heb het gevoel dat een producentenorganisatie de collectieve eigendom is van de leden-producenten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik heb het gevoel dat leden goed worden geïnformeerd door hun producentenorganisatie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Telers hebben inspraak in een producentenorganisatie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	1	2	3	4	5	Geen mening
Ik heb het gevoel dat de bestuurders van een producentenorganisatie rekening houden met de bezorgdheden van hun telers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Een producentenorganisatie is belangrijk voor de solidariteit tussen telers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De plichten van de teler binnen de producentenorganisatie wegen zwaarder dan zijn rechten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lid zijn bij een producentenorganisatie beperkt mijn keuzevrijheid	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
"Verkoop buiten de producentenorganisatie om" ondermijnt een goede werking van de producentenorganisatie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Een producentenorganisatie moet inzetten op collectieve investeringen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Groenten en fruit van een producentenorganisatie zijn van een hogere kwaliteit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

52. Wat zijn voor u de belangrijkste redenen om lid te worden van een producentenorganisatie?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

DEEL 5: ALGEMENE VRAGEN NAAR PROBLEMEN EN BEDENKINGEN OP BEDRIJF EN BIJ SECTOR

53. Ervaart u problemen op uw bedrijf voor volgende aspecten?

1=zeer geringe mate of helemaal niet; 2=geringe mate; 3=normale mate; 4=grote mate; 5=zeer grote mate

	1	2	3	4	5	Geen mening
Onzekerheid over inkomen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lage marktprijzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Stijgende kosten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ziektes en plagen in teelt(en)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verwerven van bijkomende grond	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Onteigening	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bekomen van vergunningen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Administratieve lasten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Onzekerheid over beleid	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Afwezigheid van opvolger	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beschikbaarheid van arbeidskrachten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Loonkost van arbeidskrachten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Onzekerheid over afname producten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Te hoge productkwaliteitseisen waardoor afzet in gangbare handelskanalen niet kan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Familiale problemen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gezondheid	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andere(n) (benoem) :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

54. Heeft u nog andere bedenkingen over de groente- en fruitsector in het algemeen?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

GEEN MENING

**U bent aan het einde van deze enquête gekomen.
Hartelijk dank voor uw tijd en uw medewerking aan deze enquête!**

BIJLAGE 2: VLAAMSE ERKENDE PRODUCENTENORGANISATIES

B.N.D. Internationale telersvereniging

Belgische Fruitveiling (BFV)

Belorta

Coöperatieve Veiling Roeselare (REO)

Green Diamond

Green Farm

Limburgse tuinbouwveilingen (LTV)

New Green

Telersvereniging Industriegroenten (INGRO)

Vegras

Veiling Haspengouw (VH)

Veiling Hoogstraten

Verenigde Onafhankelijke Champignontelers (VOC)

BIJLAGE 3: GEBRUIKTE SO VOOR OMZETBEREKENING

SO 2010	euro / ha
glasgroenten	258.853
groenten openlucht versmarkt	15.701
groenten openlucht industrie	3.550
aardbeien beschut (glas / plastic)	305.300
aardbeien openlucht	60.800
hardfruit	17.954
houtig kleinfruit	28.329
kersen	10.644
SO 2010	euro / 100 m2
champignons	34.851
witloof (forcerie) grond	7.491
witloof (forcerie) hydro	80.347

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête groente- en fruittelers, 2014