



Vlaams
Parlement

ingediend op **636** (2015-2016) – Nr. 1
9 februari 2016 (2015-2016)

Verslag van de hoorzitting

namens de Commissie voor Landbouw, Visserij en Plattelandsbeleid
uitgebracht door Cathy Coudyser

over de schaalverandering in de
Vlaamse land- en tuinbouw

Samenstelling van de Commissie voor Landbouw, Visserij en Plattelandsbeleid:

Voorzitter: Jos De Meyer.

Vaste leden:

Cathy Coudyser, Jelle Engelbosch, Danielle Godderis-T'Jonck, Sofie Joosen, Sabine Vermeulen, Peter Wouters;

Jos De Meyer, Bart Dochy, Tinne Rombouts, Johan Verstreken;

Herman De Croo, Francesco Vanderjeugd;

Els Robeyns, Steve Vandenberghe;

Bart Caron.

Plaatsvervangers:

Vera Celis, Matthias Diependaele, Bert Maertens, Marius Meremans, Wilfried Vandaele, Tine van der Vloet;

Robrecht Bothuyne, Lode Ceyssens, Michel Doomst, Jan Durnez;

Lydia Peeters, Freya Saeys;

Rob Beenders, Kurt De Loor;

Johan Danen.

Toegevoegde leden:

Stefaan Sintobin.

INHOUD

I.	Uiteenzetting Bart Van der Straeten	4
1.	Twee AMS-studies.....	4
2.	Studie schaalgrootte en schaalvergroting in cijfers	4
2.1.	Belangrijkste resultaten	4
2.2.	Schaalgrootte	4
2.3.	Schaalvergroting.....	5
2.4.	Conclusies.....	6
3.	Studie economische impact schaalvergroting melkveehouderij.....	6
3.1.	Impact schaalgrootte.....	6
3.2.	Conclusies.....	7
II.	Uiteenzetting Guido Van Huylenbroeck	7
1.	Schaalvergroting van theorie naar praktijk	7
1.1.	Schaal of grootte	7
1.2.	Lange termijn: streven naar kostenminimalisatie	7
1.3.	Drijvende kracht: technologische vooruitgang	7
1.4.	Groei en intensifiëring	8
1.5.	Creëren toegevoegde waarde	8
1.6.	Grenzen aan de groei?.....	9
1.7.	Conclusies.....	9
III.	Uiteenzetting Joris Relaes	10
1.	Schaalvergroting.....	10
1.1.	Schaalvergroting vaak een discontinu proces.....	10
1.2.	Schaalvergroting maar kleinschalig landschap	10
2.	Vlaamse landbouw als niche op de wereldmarkt.....	10
2.1.	De prijsschok van 2007	10
2.2.	Vlaamse varkenssector onder druk.....	11
2.3.	Minder dan tien jaar later.....	11
2.4.	Land- en tuinbouw opereren meestal in een aanbodmarktsituatie .	11
2.5.	Nicheproducten creëren hun eigen vraagmarkt	12
2.6.	Welke strategie voor het grootste deel van de Vlaamse producten?.....	12
IV.	Bespreking.....	13
	Gebruikte afkortingen	19

Op 20 januari 2016 organiseerde de Commissie voor Landbouw, Visserij en Plattelandsbeleid een hoorzitting over schaalverandering in de Vlaamse land- en tuinbouw, met:

- dr. ir. Bart Van der Straeten, beleidsadviseur Landbouweconomie bij de afdeling Monitoring en Studie van het Departement Landbouw en Visserij;
- prof. Guido Van Huylenbroeck, professor Landbouweconomie, voormalig decaan faculteit Bio-ingenieurswetenschappen UGent en voorzitter Agrolink Vlaanderen;
- dr. Joris Relaes, administrateur-generaal ILVO en gastdocent Landbouweconomie en voedselbeleid aan de KU Leuven.

De commissievoorzitter schetst dat de aanleiding voor deze hoorzitting de behandeling van een vraag om uitleg was enige tijd geleden (*Vragen om uitleg* VI.Parl. 2014-15, nr. 2837), waarna de commissie heeft afgesproken om dieper in te gaan op de thematiek van schaalverandering. Deze hoorzitting is daarbij de eerste stap. Op 24 februari 2016 volgt een tweede hoorzitting met de landbouworganisaties.

I. Uiteenzetting Bart Van der Straeten

1. Twee AMS-studies

Bart Van der Straeten baseert zijn inleiding op twee AMS-studies: een rapport over schaalgrootte en -vergroting in de Vlaamse land- en tuinbouw met algemene structuurgegevens en met een literatuurstudie van de drijvers en remmers van schaalvergroting, en een rapport over de economische impact van schaalvergroting in de Vlaamse melkveehouderij.

2. Studie schaalgrootte en schaalvergroting in cijfers

2.1. Belangrijkste resultaten

Uit de algemene literatuurstudie blijkt dat schaalvergroting een zeer complex proces is met veel drijvende en remmende krachten, stelt de spreker. Zo speelt de verhouding tussen vraag en aanbod een belangrijke rol en meer bepaald de marges die daaruit voortvloeien. Bij dalende marges zal een landbouwer meestal kiezen voor groei om zijn inkomen op peil te houden. Daarnaast stimuleren technologische ontwikkelingen de schaalvergroting. Ook productiefactoren als arbeid, kapitaal en land hebben een invloed. Het overheidsbeleid kan zowel stimuleren als afremmen, met onder andere milieueisen. Het mestbeleid kan een remmende factor zijn, terwijl luchtwassers bij nieuwe vergunningen verplichten eerder de groei stimuleert, omdat de landbouwer meer moet produceren om ze te financieren. Ook quota spelen een rol. Bovenal is de keuze van de bedrijfsleider bepalend, aldus Bart Van der Straeten.

2.2. Schaalgrootte

De schaalgrootte geeft de toestand van een bedrijf weer op een bepaald moment. De schaalgrootte verschilt naargelang de sector en de regio, wat het gevolg is van plaatselijke historische en fysische omstandigheden.

Bij wijze van voorbeeld beschrijft hij de schaalgrootte in de melkveehouderij. Er zijn 6035 bedrijven met gemiddeld 48 melkkoeien, de 1 percent grootste bedrijven heeft 168 melkkoeien of meer. De vijf grootste bedrijven hebben gemiddeld 441 melkkoeien of meer.

De verschillen tussen de regio's illustreert de spreker met de schaalgrootte van varkensbedrijven: in Antwerpen is een gemiddeld vleesvarkensbedrijf 50 percent groter dan in Vlaams-Brabant. In de akkerbouw heeft Antwerpen dan weer de kleinste bedrijven, Vlaams-Brabant de grootste.

2.3. Schaalvergroting

Bij schaalvergroting wordt gekeken naar de evolutie in schaalgrootte. In de afgelopen twaalf jaar was er een relatief sterke toename van de bedrijfsgrootte. Dat is zo in alle sectoren, maar de groeierkte verschilt naargelang de sector.

De algemene trend is minder maar grotere bedrijven, in aantal dieren en in oppervlakte, met minder familiale en meer voltijdse arbeidskrachten. Niet alleen de fysieke oppervlakte van een bedrijf groeit, ook de economische omvang, die blijkt uit de standaardopbrengst. Ook de productiviteit per arbeidsuur stijgt, schetst de spreker.

2.3.1. Aantal bedrijven, oppervlakte en arbeidskrachten

Tussen 2001 en 2012 daalde het aantal beroepsmatige bedrijven met 31 percent. Die trend is min of meer gelijk voor alle subsectoren, maar de daling is kleiner in de minder arbeidsintensieve niches zoals akkerbouw of runderen, dan in de arbeidsintensieve zoals varkens, tuinbouw en pluimvee. Het totale aantal bedrijven daalt, en de cultuurgrond daalt minder, dus stijgt de gemiddelde oppervlakte per bedrijf, tussen 2001 en 2012 met gemiddeld 45 percent. Het aantal voltijdse arbeidskrachten stijgt ook, maar minder snel, behalve bij de tuinbouwbedrijven.

2.3.2. Dierlijke sectoren

In de dierlijke sectoren daalt het totale aantal dieren, hoewel het in sommige sectoren stabiel blijft, maar het aantal bedrijven daalt sterk. Wat dus betekent dat de gemiddelde omvang van een bedrijf toeneemt. Op twaalf jaar steeg het aantal dieren per bedrijf met tussen 27 en 110 percent.

De spreker nuanceert de cijfers enigszins. Volgens hem is een gemiddelde niet altijd het juiste kengetal om schaalvergroting weer te geven. Kleine bedrijven verdwijnen en grote blijven bestaan, wat de gemiddelde schaalgrootte opdrijft zonder dat er schaalvergroting plaatsvindt, legt Bart Van der Straeten uit. Een gemiddelde wordt mee bepaald door stoppers en nieuwkomers en door wat zich afspeelt bij de blijvers. Zo kunnen bestaande bedrijven ook stabiel blijven, kleiner worden of groeien. Groeiers kunnen beperkt of organisch groeien, maar ook sterk en snel.

2.3.3. Hoe schaalvergroting uitdrukken

De concentratie van de productie op het bedrijf is een betere graadmeter van schaalvergroting dan gemiddelden, stelt Bart Van der Straeten. Op dat cijfer heeft de aanwezigheid of het wegvallen van kleinere bedrijven minder invloed. Vanaf welke grootte een uitbating beschouwd wordt als een bedrijf, beïnvloedt ook de cijfers.

Een goede indicator is volgens de spreker de gewogen mediaan. Dat is de bedrijfsgrootte waarbij de helft van de totale sectorproductie aanwezig is op bedrijven die groter zijn dan die bedrijfsgrootte. Als de gewogen mediaan van de melkkoeien 65 is, leeft 50 percent van alle melkkoeien in Vlaanderen op bedrijven die 65 of meer melkkoeien hebben. Het gemiddelde ligt op 47. Ook bij legkipbedrijven is er een groot verschil naargelang de indicator. Volgens het

rekenkundige gemiddelde steeg de bedrijfsgrootte daar met 113 percent, volgens de gewogen mediaan met 28 percent. Dat verschil wijst erop dat de evolutie van het gemiddelde vooral veroorzaakt wordt door het wegvallen van hele kleine bedrijven.

2.3.4. *Trends voor schaalvergroting*

De eerste trend is dat de daling van het aantal bedrijven groter is dan de daling van het aantal dieren, wat het aantal dieren per bedrijf doet toenemen, maar ook betekent dat de groei van het sectorgemiddelde een overschatting is van de groei van de blijvers. Zo is het aantal melkkoeien per bedrijf toegenomen met 41 percent tussen 2001 en 2013, maar de blijvende bedrijven waren al in 2001 groter dan het sectorgemiddelde. De groei die de blijvers kenden in twaalf jaar, is 20 percent.

Bij de blijvende bedrijven kiest slechts een beperkt aantal voor een sterke groei, een substantieel aantal blijft stabiel of groeit slechts licht. Dat is de tweede trend. Uit de verdeling van de bedrijven volgens de toename van het aantal melkkoeien blijkt dat de helft van de bedrijven nauwelijks gegroeid is. Slechts 10 percent nam meer dan dertig melkkoeien erbij. Hetzelfde is waar te nemen bij de mestvarkens. Het samenspel van beide trends zorgt voor een evolutie in het aantal dieren, verduidelijkt Bart Van der Straeten.

2.4. Conclusies

Schaalvergroting doet zich voor in elke sector, maar een juist gebruik van de cijfers is belangrijk. Een gemiddelde wordt opgedreven door het verdwijnen van kleine bedrijven. De blijvers kenden een kleinere groei dan het sectorgemiddelde doet vermoeden. Dat neemt niet weg dat de concentratie van de productie zich doorzet, stelt Bart Van der Straeten.

3. Studie economische impact schaalvergroting melkveehouderij

De eerste vraag is hoe de impact te meten. Door na te gaan of grote bedrijven beter presteren dan kleine, wordt niet het effect van schaalvergroting maar wel van schaalgrootte gemeten, verduidelijkt de spreker. Voorts kunnen de prestaties in functie van groeierkte bekeken worden. Het is ook mogelijk de kenmerken van de meest succesvolle groeiers te analyseren. De vraag is welke parameters te hanteren. Als een bedrijf groeit, stijgt doorgaans het bedrijfsinkomen, maar in veel gevallen daalt de crisisbestendigheid. Dat is het gevolg van het dalende inkomen per 100 liter melk en per koe. Hoe de resultaten zijn, hangt uiteraard ook af van welke kosten in rekening gebracht worden.

3.1. Impact schaalgrootte

Uit de vergelijking van bedrijven van verschillende schaalgrootte blijkt dat grotere bedrijven betere technische resultaten neerzetten: per koe of per hectare is de productie hoger, vaarzen kalven voor het eerst op jongere leeftijd enzovoort. Dat zorgt voor betere economische resultaten, geeft de spreker aan. De cashflow stijgt samen met de grootte van de bedrijven, maar bij de hele grote bedrijven neemt de cashflow opnieuw af.

De belangrijkste conclusie van het rapport is dat het onmogelijk is algemene besluiten te trekken gezien het grote aantal beïnvloedende factoren en de impact van de bedrijfsleider. Bij groei stijgt meestal het inkomen op bedrijfsniveau, zowel het brutosaldo als de cashflow, zeker bij de sterkere groeiers. Door de toegenomen afschrijvingen neemt het arbeidsinkomen echter meestal af.

Wat de crisisbestendigheid betreft, de marges dus, presteren de grotere bedrijven beter, maar eens een bepaalde grens overschreden, dalen de marges. De sterkste groeiers en de niet-groeiers gaan het sterkst achteruit. De middelmatige groeiers, tussen de 25 en 50 percent, houden het best stand. Deze resultaten zijn opgetekend over een periode van zes jaar.

3.2. Conclusies

Om schaalvergroting in cijfers te vatten, is de keuze van de indicator en de onderliggende distributie over de bedrijven belangrijk. Daarnaast is het relevant te weten wat er allemaal in de dataset zit, dus vanaf wanneer een inrichting als bedrijf beschouwd wordt, alsook hoe complexe bedrijfsvormen in rekening gebracht worden, aldus de spreker.

De schaalvergroting in de Vlaamse veehouderij is deels het gevolg van het stoppen van kleinere bedrijven. Uiteraard zijn er bedrijven die substantieel groeien. Grotere bedrijven presteren doorgaans beter, maar groeien doet een bedrijf niet noodzakelijk beter presteren. Dat hangt af van de Ausgangssituatie. Daarbij komt nog dat er een optimale schaal per bedrijf is. Niet groeien op zich, maar de manier waarop is belangrijk, besluit Bart Van der Straeten.

II. Uiteenzetting Guido Van Huylenbroeck

1. Schaalvergroting van theorie naar praktijk

1.1. Schaal of grootte

Professor *Guido Van Huylenbroeck* merkt op dat het woord schaalvergroting eigenlijk verkeerd is. Beter zou zijn groei- of grootteverandering te gebruiken, stelt de spreker. Bij schaalwijzigingen blijven alle factoren in dezelfde verhouding: bijvoorbeeld van 50 koeien en één arbeider naar 100 koeien en twee arbeiders. In de praktijk verandert de verhouding van de productiefactoren bij groei.

1.2. Lange termijn: streven naar kostenminimalisatie

Allicht bestaat er een optimale grootte op een bepaald moment in de tijd, meent professor Van Huylenbroeck. Dat punt verschuift. Als door de schaal aan te passen de kosten dalen, spreekt men van schaaieconomie. Een bedrijf kan ook over zijn optimum groeien. Nadelen door te sterke groei worden diseconomie genoemd.

Landbouwbedrijven zijn er door de jaren heen in geslaagd om door groei en intensifiëring producten tegen een lagere kostprijs te leveren. Zo kost de productie van een liter melk minder dan 50 jaar geleden en de prijs blijft dalen, wat de spreker een merkwaardige prestatie van de sector in zijn geheel noemt. Ten opzichte van 50 jaar geleden is er per kilogram melk slechts 10 percent van het land, 15 percent van de arbeid, 20 percent van de dieren, 25 percent van het voer en 35 percent van het water meer nodig. Door de groei wordt er nu per liter melk slechts 35 percent van de mest geproduceerd en 35 percent van de CO₂ en 45 percent van het methaan uitgestoten.

1.3. Drijvende kracht: technologische vooruitgang

Door de technologische vooruitgang kan met dezelfde hoeveelheid productiefactoren meer geproduceerd worden: er wordt op een hogere productiefunctie geproduceerd. Bij gelijke prijsverhoudingen van het product en de input verschuift dan ook het optimum, waardoor er meer moet worden geproduceerd

om een nieuw optimum te bereiken. Een bedrijf heeft een hoeveelheid arbeid en kapitaal nodig om een bepaalde productie te halen. Als nieuwe technologie geïntroduceerd wordt, kan de productie gelijk blijven met minder arbeid en een beetje meer kapitaal per productie-eenheid. In de voorbije periode is de prijs van kapitaal minder sterk gestegen dan de prijs van arbeid: de lonen stijgen meer dan de rente op kapitaal. Daarom zal een bedrijfsleider er eerder voor kiezen meer kapitaal in te zetten om arbeid te substitueren. Als een bedrijf te weinig familiale handen heeft, zal het arbeid trachten te substitueren door kapitaal. Maar als door technologie ook de benodigde familiale arbeid daalt, dan zal het bedrijf uitbreiden om het niveau van de familiale arbeidskrachten constant te houden.

1.4. Groei en intensifiëring

Groei hangt samen met intensifiëring, stelt professor Guido Van Huylenbroeck. Het gaat om de verhouding tussen de hoeveelheid kapitaal, arbeid en grond die nodig is per eenheidsproduct, bijvoorbeeld een liter melk of een kilogram aardappelen, en de beschikbaarheid van die productiefactoren op een bedrijf. Duurdere factoren zullen vervangen worden door minder dure factoren. Grond en arbeid kosten veel geld, kapitaal minder. Doorheen de jaren is de arbeid in de landbouw gedaald, maar de voorbije jaren is dat gekenterd. Momenteel stijgt de tewerkstelling in de landbouw omdat de arbeid nodig voor zeer intensieve producties, vooral de tuinbouw, groter wordt. Ook omdat bedrijven groeien, is er meer arbeid nodig.

Bij groei stijgt vaak de kwetsbaarheid, merkt de spreker op. De marges zijn bepalend: de toegevoegde waarde gedeeld door de hoeveelheid productiemiddelen in geld uitgedrukt. De kwetsbaarheid is ook gegroeid omdat door andere factoren, zoals de afbouw van het Europese beleid en de globalisering van de markten, de prijzen volatieler worden.

De volatiliteit van de prijzen zal bij grotere bedrijven een grotere rol spelen. Daarom wordt de vakkennis van de boer en hoeveel toegevoegde waarde per eenheid product hij kan produceren, steeds belangrijker, aldus Guido Van Huylenbroeck.

1.5. Creëren toegevoegde waarde

De hamvraag is volgens professor Van Huylenbroeck dus niet om al dan niet te groeien maar wel om toegevoegde waarde te creëren en liefst zo stabiel mogelijk. Dat kan door de vaste kosten te doen dalen door de productiehoeveelheid te vergroten, maar ook door de mix van de productiefactoren te optimaliseren, wat voor langzame maar stabielere groei zorgt. De derde mogelijkheid is toegevoegde waarde te creëren door zich te onderscheiden van anderen. Dat kan door de producten te diversifiëren, door een uniek product te bieden en door in de verwerkingsketen een meerwaarde toe te voegen (valorisatieketens).

Als de schaal aangepakt wordt, wijzigen de omvang en de capaciteit. Dat vergt een andere interne organisatie. Ook diversificatie kan tot groei leiden. Verticale expansie gebeurt door meerwaarde te creëren door verticale integratie en samenwerking in een keten. Sommige bedrijven slagen erin te groeien door sneller te innoveren dan andere, bijvoorbeeld door nieuwe technologie of een nieuw product sneller op de markt te brengen.

Een meerwaadestrategie kan worden toegepast per individueel bedrijf: directe verkoop, verwerking op de hoeve of inkomen uit groenbeheer. Omdat de markt globaal geworden is, kan het ook nuttig zijn dat de Vlaamse landbouw zich als sector onderscheidt. Dat horizontale en verticale samenwerking in de valorisatie-

keten tot successen kan leiden, bewijst de Vlaamse diepvriesgroentensector die al jaren een niche vond op de wereldmarkt. Ook de Vlaamse aardappelverwerkende sector is een wereldspeler.

1.6. Grenzen aan de groei?

De vraag is of er grenzen aan de groei zijn. De technologische ontwikkeling stopzetten, is een utopie, meent de spreker. Als de Vlaamse bedrijven de nieuwe technieken niet gebruiken, zullen anderen dat wel doen, wat de achterblijvers uit de markt zal prijzen. Bedrijven zullen steeds zoeken naar groeimogelijkheden om hun kosten te beperken en hun inkomen te verhogen.

Bedrijven hebben wel de mogelijkheid om een eigen groeiweg te zoeken. Het probleem is niet de groei op zich maar wel de bedrijfsvorm waaronder het kan. Groei vergt kapitaal. De vraag is of de gezinsbedrijven, wat heel wat landbouwbedrijven nog steeds zijn, dat kapitaal kunnen opbrengen, dat risico nog kunnen dragen. Misschien zijn er om groei te financieren andere bedrijfsvormen nodig, oppert professor Van Huylenbroeck. Misschien is het nodig te onderzoeken hoe de regelgeving over de alternatieve bedrijfsvormen kan worden versoepeld. Een andere rem is de schaal van het landschap. Velden worden in de praktijk gescheiden door bomen, grachten en andere hinderpalen.

Een andere kwestie is of de overheid grenzen moet stellen aan de groei. In sommige landen, bijvoorbeeld Nederland, begrenst de wet de bedrijfsgrootte, vooral het aantal dieren. Die grenzen liggen hoog en zijn bedoeld om echte mastodontbedrijven te verhinderen. Als de grenzen te laag liggen, komt de competitiviteit ten opzichte van het buitenland in het gedrang. Ook melkquota waren een wettelijke beperking. Later werden die verhandelbaar, waardoor de kostprijs steeg. Door de quota steeg dus de prijs, waardoor export bemoeilijkt werd. Bedrijven zijn doorgaans creatief in het omzeilen van grenzen, geeft de spreker mee. De overheid kan dus maar beter helpen om de toegevoegde waarde van Vlaamse producten te verhogen, bijvoorbeeld door differentiatie, waardoor de druk op de kostprijs minder wordt, dan door wettelijke beperkingen uit te vaardigen.

1.7. Conclusies

Er is een verschil tussen schaalvergroting en toename van land per bedrijf. Groei kan ook intern zijn, door intensifiëring en meerwaardecreatie. Er zijn verschillende groeipaden of strategieën mogelijk. Groei betekent niet noodzakelijk een daling van arbeidsplaatsen. Zo is er in de tuinbouw minder gezinsarbeid, maar meer externe arbeid. Het is de vraag of gezinsbedrijven het extra kapitaal voor groei kunnen opbrengen en er dus behoefte is aan andere organisatievormen. Hoewel sommigen meer regels vragen, is het zaak de competitiviteit van de sector veilig te stellen. Dat kan beter via diversificatie en de creatie van zogenaamde unique selling propositions. Dat vereist een aanpak op sectorniveau en een grondige analyse van de sterke en zwakke punten, alsook van hoe de Vlaamse landbouw zich kan onderscheiden van zijn concurrenten, besluit professor Van Huylenbroeck.

III. Uiteenzetting Joris Relaes

Joris Relaes focust in zijn toelichting vooral op de zoektocht naar toegevoegde waarde.

1. Schaalvergroting

1.1. Schaalvergroting vaak een discontinu proces

Een bedrijf groeit niet permanent maar sprongsgewijs, schetst de spreker. Zo wordt bij een (gedeeltelijke) bedrijfsovername het businessplan onder de loep genomen en kan besloten worden tot schaalvergroting. Ook als zoon of dochter mee in het bedrijf komen werken, wordt het bedrijf vaak uitgebreid.

Een andere reden om na te denken of de schaal optimaal is, is een wetswijziging. Toen de dierenwelzijnswetgeving groepshuisvesting voor zeugen verplichtte, moesten bedrijven extra kosten maken, maar ook de oppervlakte per dier steeg, waardoor ze minder dieren konden houden. Daarom gingen ze uitbreiden. Andere triggers voor uitbreiding zijn de maximale dichtheden voor braadkippen, het voliëresysteem voor leghennen en de ammoniakemissiearme stallen.

Soms zorgen andere omgevingsfactoren ervoor dat bedrijven sterk groeien, merkt Joris Relaes op. Zo zijn de glastuinbouwbedrijven de afgelopen tien tot vijftien jaar naar een milieuvriendelijkere energiebron overgeschakeld omdat hun energiefactuur hoog was. Ze schakelden over van stookolie op gas en vervolgens op warmte-krachtkoppeling, wat maar rendabel is vanaf ongeveer twee tot vier hectare glas. In heel wat regio's zijn kleinere bedrijven ermee gestopt, andere zijn sterk gegroeid. Een andere reden tot schaalvergroting is een wijziging van de landbouwwetgeving, bijvoorbeeld het wegvallen van het quotumsysteem in de melkveehouderij.

1.2. Schaalvergroting maar kleinschalig landschap

Joris Relaes verwijst naar een lopend ILVO-onderzoek naar de invloed van schaalvergroting in de landbouw op het landschap. Daaruit blijkt dat de omvang van de landbouwpercelen niet mee evolueert en gemiddeld heel klein blijft, namelijk 1,34 hectare, wat niet optimaal is voor de machines. Daar probeerde men voorheen iets aan te doen door ruilverkavelingen. Die kwamen onder druk te staan door hun gevolgen op landschappelijke waarden en natuurwaarden. Nochtans valt het volgens de spreker te overwegen om de perceelsgrootte mee te laten evolueren met de groeiende bedrijven. Eens de studie afgelopen is, zal ILVO over de bevindingen communiceren.

2. Vlaamse landbouw als niche op de wereldmarkt

In *De Tijd* schreef Joris Relaes op 5 september 2015 een opiniestuk met als titel 'Onze landbouw moet als niche de wereldmarkt op'.

2.1. De prijsschok van 2007

Cees Veerman, voormalig Nederlands minister van Landbouw zei tijdens een bezoek aan het ILVO in 2007 dat het einde van de honderdjarige tendens van dalende landbouwprijzen in zicht was, schetst de spreker. Hij stond niet alleen, want heel wat landbouweconomen deelden zijn mening. In 2007 was er inderdaad een enorme piek in de wereldvoedselprijnsindex, wat bekend geworden is onder de naam 'de prijsschok van 2007'. De prijzen daalden daarop tijdens de economische crisis om vervolgens weer sterk te stijgen. Nu, nog geen tien jaar later, is de situatie helemaal anders, merkt Joris Relaes op.

2.2. Vlaamse varkenssector onder druk

In 2007 waren de prijzen voor onder andere graan en suiker hoog, wat voor de akkerbouw bijzonder interessant was. In die sectoren waren de marges relatief goed. Voor een aantal andere sectoren zoals de varkens- en pluimvee-sector was het minder goed omdat door de hoge grondstoffenprijzen ook de veevoederkosten hoog waren. Dat was voor de Vlaamse varkenssector het startpunt van een crisis die nog steeds voortduurt. Door de milieuwetgeving verloor de varkenssector zijn comparatieve voordelen en moest extra kosten maken voor mestafzet en ammoniakbeperking. Daarnaast is rond 2007 de Duitse markt van een vraag-een aanbodmarkt geworden en dus exporteur van varkensvlees, waardoor de Vlaamse varkenshouderij op zoek moest naar andere afzetmarkten, wat niet zonder slag of stoot gegaan is.

2.3. Minder dan tien jaar later

De wereldvoedselindex van de belangrijkste landbouwproducten is de laatste jaren sterk gedaald. Dat komt omdat de landbouwsector in staat is de productie zeer snel op te drijven, voornamelijk door technologische ontwikkelingen.

Cees Veerman en veel anderen dachten in 2007 dat de grondstofprijzen hoog zouden blijven omdat de wereldbevolking toenam, en hun dieet veranderde, waardoor de vraag naar voedsel spectaculair zou stijgen.

De spreker toont dat aan met de melkconsumptie: de consumptie van melk steeg de voorbije jaren per wereldburger met twee liter per jaar, wat een wereldwijde consumptiestijging van 14 miljard liter betekent. In 2007 dachten landbouweconomen dat de landbouw dergelijke stijging niet zou aankunnen, maar dat blijkt wel het geval te zijn. Ter vergelijking: België produceert per jaar ongeveer 3,5 miljard liter melk.

In 2006-2007 lag de productie van graan lager dan de consumptie, maar de productie is snel opgedreven waardoor de productie nu hoger is dan de consumptie en de stocks op wereldniveau groeien.

Alle landbouwsectoren zijn erin geslaagd de productie snel te verhogen. De sector heeft al eerder aangetoond daartoe in staat te zijn: in 1945 zijn 8 miljoen Franse boeren niet in staat om 45 miljoen Fransen te voeden, terwijl in 2007 600.000 Franse boeren er zonder moeite in slagen om 65 miljoen Fransen te voeden, aldus de spreker.

Kortom, de landbouw beschikt over de capaciteit om de productie verbazend snel op te drijven. Als de prijzen hoog zijn, stijgt de productie. Als prijzen laag zijn, neemt de productie nog lange tijd toe omdat productiemiddelen in de landbouw vaak niet polyvalent inzetbaar zijn, waarmee de spreker bedoelt dat landbouwers niet gemakkelijk van economische activiteit kunnen wisselen. Daardoor gaan micro-economische beslissingen van landbouwers vaak in tegen wat macro-economisch noodzakelijk is, omdat de landbouwer zijn inkomen op peil wil houden. Dat is precies de reden waarom Varkensbedrijf.nl op 13 oktober 2015 bericht dat de varkensproductie in de Europese Unie blijft stijgen. Ook Europa heeft zich vaak verkeken op het streven van landbouwers om hun inkomen op peil te houden. Zo ontstonden indertijd boterbergen ondanks het feit dat Europa de prijzen voor zuivel verlaagde.

2.4. Land- en tuinbouw opereren meestal in een aanbodmarktsituatie

Bij plotse schaarste, ten gevolge van varkenspest of mond- en klauwzeer of een misoogst in een bepaald land, kon de sector wel nog wat verdienen, aldus de

spreker. Landbouw is echter slechts op schaarse momenten een vraagmarkt. Dat is positief want daardoor is er doorgaans een overschot op wereldniveau, waardoor de prijzen laag zijn en het aantal ondervoede mensen kan dalen. Voor de landbouwer is dat natuurlijk minder positief. Daarom moet hij proberen een eigen vraagmarkt te creëren om zo zijn marges op peil houden.

2.5. Nicheproducten creëren hun eigen vraagmarkt

Door exclusieve en nieuwe producten te vermarkten, wordt toegevoegde waarde gecreëerd en wordt de marge voor het bedrijf op peil gehouden. Wat ook kan, is zoeken naar een ander businessmodel voor het bedrijf, zoals community supported agriculture, een samenwerkingsverband tussen landbouwers en consumenten. De spreker merkt wel op dat slechts een beperkt percentage van de Vlaamse landbouwers opereert in een niche.

Maar ook producten met een uitzonderlijke kwaliteit creëren vraag, maakt de spreker duidelijk. Een voorbeeld is de Conferencepeer, een superproduct. Door het Russische embargo leek het of de sector het moeilijk zou krijgen. De solidariteitsacties waren uiteraard welkom, maar niet noodzakelijk, geeft de spreker mee, want de Conferencepeer heeft zijn weg gevonden naar de Duitse markt en daar de peren van mindere kwaliteit verdreven. Dat kost wel iets meer moeite dan export naar Rusland, maar al bij al doet de sector het goed, aldus Joris Relaes. De appelsector heeft het heel wat moeilijker omdat die geen dergelijk uniek product heeft. Solidariteitsacties waren dus meer nodig voor de appelsector. Het gevolg is dat het areaal voor peren sterk gestegen is, waardoor het dat van appels sinds enkele jaren overtreft.

Een ander ijzersterk verhaal zijn de Vlaamse diepvriesgroenten met 28 percent van de Europese productie en 50 percent van de wereldexport. Deze sector is dus niet louter een lokale maar een wereldmarktniche. Wie erin slaagt schaarste te creëren omdat zijn product uniek is, kan nog geld verdienen. Met een bulkproduct op kostprijs concurreren op de wereldmarkt, zal de verdiensten niet opdrijven, alleen de productie, stelt Joris Relaes.

2.6. Welke strategie voor het grootste deel van de Vlaamse producten?

Thuisverkoop, lokale producten, biolandbouw zijn zeker zinvol, maar de meeste landbouwsectoren willen concurreren op de internationale markten. België is immers een belangrijke exporteur van land- en tuinbouwproducten, volgens cijfers van de FAO. In financiële waarde uitgedrukt is België de zesde exporteur ter wereld.

Joris Relaes vindt dat de Vlaamse landbouwproducten als 'niche' gepresenteerd zouden kunnen worden op de wereldmarkt. De voedingsindustrie probeert dat al te doen met de slogan 'Food.be. Small Country. Great Food.'. Waarom zou voor de landbouwproducten niet kunnen wat al gelukt is met Belgian Beers en Belgian Chocolates, oppert de spreker. Daartoe moeten eerst de specifieke kenmerken van elk van de Vlaamse landbouw- en voedingssectoren bepaald worden, waarop strategieën ontwikkeld worden om die kenmerken te versterken. De sectoren kunnen dan de onderzoeksinstellingen melden welke innovaties ze daarvoor nodig hebben. Op die manier kan de Belgische land- en tuinbouw beter in de markt gezet worden. ILVO probeert naast het klassieke kostenreducerende onderzoek meer in te zetten op meerwaardecreatieonderzoek. In zijn Food Pilot tracht het instituut samen met landbouwers en kmo's nieuwe producten te ontwikkelen, besluit de spreker.

IV. Bespreking

Jelle Engelbosch heeft uit de toelichtingen begrepen dat schaalvergroting iets anders is dan uitbreiding. Schaalvergroting gaat ten koste van de kleine (familiale) landbouwer, waarbij het lid de bedenking maakt wat volgens de sprekers de definitie is van familiale landbouwbedrijven.

Dat de kleine landbouwer verdwijnt, lijkt de spreker in tegenspraak met het belang van nichewerking. Dergelijke vernieuwing start immers vaak bij de kleine landbouwer die niet kan investeren in uitbreiding. Klopt dat volgens de sprekers?

Hoe steunt het VLIF de schaalvergroting? Steunt het fonds nieuwe businessmodellen, de nichewerking? Zo neen, zou het dat moeten doen? En wat als schaalvergroting de nichewerking tegenwerkt? Of is het zo dat wie steun vraagt ook steun krijgt, zonder sturing? Vlaanderen als geheel als niche op de wereldmarkt promoten, lijkt hem moeilijk want per sector moet bekeken worden waar er vraag naar is en hoe daarop in te spelen.

Herman De Croo informeert naar de evolutie tussen 2012 – het jaar waaruit de cijfers dateren – en 2022. Zit ook de zogenaamde contractuele landbouw in de cijfers?

Tijdens het werkbezoek van de commissie aan voedingsbeurs Anuga in Keulen, maakte het lid kennis met de halalisering van de landbouw, waardoor bepaalde producten minder en andere meer geconsumeerd worden. Wordt met deze dimensie rekening gehouden? Is dat een herkenbare vorm van nichewerking?

De schaalvergroting lijkt onstuitbaar, ook in nicheproducten. Heeft dat impact op de verpachting? Zo'n 20 percent van de landbouwbedrijven zijn rechtspersonen, goed voor bijna de helft van het landbouwareaal. Zal dat aandeel blijven toenemen? Wat zijn de toekomstperspectieven voor niches die kosten proberen te drukken door milieu en ruimte te sparen zoals aquacultuur, wercultuur en de combinatie van teelten?

Els Robeyns vindt ook dat het beter is niet te focussen op het stellen van grenzen aan de groei, maar op het creëren van toegevoegde waarde. Vandaag is het meest gekozen groeipad het vergroten van omvang en capaciteit. Volgens Guido Van Huylenbroeck zijn andere groeimogelijkheden de variatie van productie of productiewijzen, meerwaarde creëren door samenwerking in de keten en het sneller innoveren dan anderen. Heeft professor Van Huylenbroeck er zicht op in welke mate bedrijven van die andere groeimogelijkheden nu al gebruikmaken? Zijn de verschillende mogelijkheden even kapitaalintensief?

Minder kapitaalintensieve groeipaden kunnen mogelijk toekomstperspectieven openen voor de familiale landbouw, meent *Els Robeyns*. Niches als streekproducten en korteketenverkoop lijken haar het minst voor de hand liggend.

Heeft de overheid tot nog toe niet vooral de groei door schaalvergroting met subsidies gestimuleerd? Misschien moeten de subsidies meer georiënteerd worden naar groei via andere wegen. Anders zal het merendeel van de landbouwers uit noodzaak voor expansie kiezen. Nu krijgen de 20 percent grootste landbouwbedrijven zowat 80 percent van de subsidies. Een overheid hoeft niet zozeer grenzen aan de bedrijfsgrootte te stellen, maar moet met haar subsidies het gewenste groeipad stimuleren.

Aan Joris Relaes vraagt *Els Robeyns* of landbouwers en sectoren mee zijn met het idee van meerwaarde te creëren door in te zetten op niches.

Bart Caron informeert of schaalvergroting wenselijk is en of die evolutie in Vlaanderen wel kan. Hij heeft er begrip voor dat de economische argumentatie domineert in het relaas want Vlaanderen kan zich niet isoleren en moet functioneren in de wereldmarkt. Economisch is de redenering dat de percelen te klein zijn, ongetwijfeld juist, maar heeft Vlaanderen ruimte voor grotere percelen? Zullen alle landschapselementen opgeofferd worden aan grotere percelen? Bart Caron zelf antwoordt daar categoriek neen op. Grotere percelen staan ook haaks op de ruimtelijke ordeningsontwikkelingen in Vlaanderen waar de versnippering alleen maar toeneemt. Niet alleen de bommenrij zorgt voor kleine percelen, maar ook de verkavelingswoede en de hoge bevolkingsdichtheid, meent het lid.

Schaalvergroting vereist ook grotere investeringen. Zullen er over tien tot twintig jaar nog starters zijn in de landbouw? Kunnen zij nog een leefbare schaal bereiken? Zijn de investeringen voor de kleine familiale landbouwers nog realistisch?

Achter de redenering van toegevoegde waarde, niches en eigen markten ontwikkelen, zit altijd een product van hoge kwaliteit. Is daar plaats voor kleine landbouwbedrijven? In de CSA, de korte keten en de biolandbouw zijn de bedrijven vaak klein. Kunnen die op termijn overleven? Kortom, creëert de ontwikkeling naar een grotere schaal ruimte voor de kleinere schaal? Moeten de middelen van het VLIF en PDPO III niet meer gericht worden op de gewenste ontwikkelingen die toegevoegde waarde brengen voor de land- en tuinbouw?

Bart Dochy wil vooral weten hoe de overheid een rol kan spelen, vooreerst in de kapitaalbehoefte. Dat groei nodig is, onder meer ten gevolge van de technologische vooruitgang, om de arbeidsinzet op niveau te houden, heeft Guido Van Huylenbroeck afdoende aangetoond. Het gebrek daaraan was de reden waarom de meewerkende echtgenote van eenpersoonsbedrijven vanaf de jaren negentig meer en meer genoodzaakt was buitenshuis te gaan werken, schetst het lid. Een tweede mogelijke overheidsrol ligt bij de technologische vooruitgang. Daartoe ondersteunt de overheid nu al de onderzoekscentra. Blijft dat een prioriteit? De spreker maakt zich ook zorgen over de beschikbaarheid van grond. Zeker omdat de grondprijzen totaal geen verband meer hebben met de landbouwrendabiliteit en de realiteit van die grond. Dat zal allicht een aanpassing van de Pachtwet vergen. Hoe denken de sprekers daarover?

Wat de meerwaardecreatie betreft, was de spreker zeer onder de indruk van de ontwikkelingen in de tomatensector. Halfweg de jaren negentig brachten ontwikkelingen in de Spaanse tomatenteelt die sector in een grote crisis, waarbij het einde in zicht leek. Toch slaagde de Vlaamse sector er op korte termijn in – door trostomaten en een betere smaak – de markt te heroveren. Ook al groeien bedrijven nog zo snel, het lid verwacht niet dat ze binnen dertig jaar de kracht zullen hebben om zelf producten te ontwikkelen die de wereldmarkt veroveren. Is het geen taak van de overheid om onderzoek te stimuleren onder meer in universitaire instellingen? Specialisatie maakt een sector ook kwetsbaar. Door de afbouw van het Europese landbouwbeleid vallen ook andere beschermingsmechanismen weg. Kan de overheid de landbouwer op een of andere manier tegen de marktmechanismen (de volatiliteit van de markt) beschermen?

Sabine Vermeulen vraagt hoe de schaalvergroting in Vlaanderen zich verhoudt tot die in andere landen van de Europese Unie. Vallen er lessen te trekken uit het buitenland? Ze wijst erop dat bedrijven vaak enkel werknemers inhuren op piekmomenten. Rekent professor Van Huylenbroeck die losse of tijdelijke arbeid ook mee in de effecten van schaalvergroting op arbeid? De schaalvergroting in de melkveehouderij is al een tijd aan de gang. Dat is deels het gevolg van de belofte dat na het wegvallen van het quotum een gouden tijdperk zou aanbreken, meent

het lid. De melkprijs stijgt echter niet. Is het een taak van het beleid in te zetten op het risicomangement van bedrijven?

Cathy Coudyser acht het voor de landbouw, net als voor andere sectoren, belangrijk dat de sector divers is, met grote bedrijven die zich richten op de wereldmarkt, maar ook kleinere bedrijven gespecialiseerd in niches en middelgrote bedrijven die zoeken naar samenwerking in de keten. Niet de hele sector moet dezelfde groeiwijze hebben. Hoe kan de overheid een rol spelen om elk bedrijf tot de gepaste evolutie te stimuleren? Kunnen met een nieuwe Pachtwet een divers landbouwlandschap en bepaalde niches bevorderd worden?

Volgens *Tinne Rombouts* is schaalvergroting op zich geen doelstelling van de landbouwsector, maar eerder een middel voor betaalbare, kwaliteitsvolle en traceerbare voeding, maar ook voor een leefbaar inkomen van de landbouwer. Meerwaardecreatie is geen nieuwe, maar wel een permanente uitdaging. Wordt dat moeilijker? Welke rol kan de overheid daarbij spelen, naast het onderzoek van het ILVO?

Voorts vraagt het lid een preciezere omschrijving van niches en hoe breed ze kunnen gaan, willen ze nog een niche blijven. Wat is het verschil met de meerwaardecreatie? Veelal wordt een niche op bedrijfsniveau gecreëerd. Kan de overheid de nichevorming verder onderzoeken en ondersteunen?

Kostenreductie en prijsvorming zijn andere factoren die het inkomen kunnen verhogen. De spreker informeert of starters niet meer gesteund moeten worden, zeker om het kapitaal voor schaalvergroting op te brengen. Ze beaamt dat de visie op ruimtelijke ordening in ieder geval meespeelt in het maatschappelijke debat over schaalvergroting.

Jos De Meyer wijst erop dat het onderwerp van de gedachtewisseling bewust niet schaalvergroting, maar wel schaalverandering is. De inhoud en de emotionele waarde van beide begrippen verschilt. Schaalvergroting is in een aantal situaties zeker niet fout. Het is inherent aan het economisch proces van alle industriële en landbouwsectoren, maar zeker niet alleen zaligmakend. Het sleutelbegrip in de inleidingen is toegevoegde waarde, wat in de praktijk niet zo gemakkelijk te realiseren is, merkt het lid op. Ook nichemarkten moeten enige schaal hebben om rendabel te zijn. Vaak is er ook meer technische kennis vereist. De spreker geeft het voorbeeld van het Dijleland, waar tientallen, kleine en veelal biologische, grondwiltlofbedrijven verdwenen zijn. Nochtans is het een sterke nichemarkt.

Hij vraagt of de gezinsbedrijven gedoemd zijn uit te sterven. Zo ze blijven bestaan, hoe moeten ze dan gedefinieerd worden? Op welke manier kan het beleid die bedrijven steunen? Het doet hem eraan denken dat de Vlaamse Raad zo'n twintig jaar geleden ook vergeefs heeft getracht om het familiale bedrijf te definiëren.

Bart Van der Straeten denkt dat de trends zich de voorbije drie jaar duidelijker aflijnden dan de twaalf jaar ervoor. Het afschaffen van de melkquota heeft voor een groeispiong bij de melkveehouderij gezorgd. Bij de zeugenhouderij had de groepshuisvesting in 2012-2013 tot effect dat kleinere bedrijven stopten en andere groeiden. Hetzelfde geldt voor de maximale dichtheden van kippen.

Ook de komende jaren verwacht de spreker dat de bedrijven zullen groeien. Eens de prijzen iets beter zijn, zullen melkveehouders proberen hun productie te verhogen. Ook de milieueisen zullen toenemen, zoals luchtwassers, die nopen tot grotere stallen en dus grotere bedrijven.

Het VLIF steunt ook milieumaatregelen zoals luchtwassers, wat onrechtstreeks wel een impact heeft op de bedrijfsgrootte. Sinds dit jaar steunt het fonds innovatieve ideeën, alsook starters. In nichesectoren hebben starters zeker nog kansen. CSA-bedrijven of biologische bedrijven worden vaker door nieuwkomers opgezet, geeft de spreker mee.

Volgens *Guido Van Huylenbroeck* moet elk bedrijf zijn eigen pad volgen. Je kan een niche zijn in Vlaanderen, maar Vlaanderen kan ook een niche zijn in de wereld. Het systeem heeft al bewezen sterk te kunnen zijn in een welbepaalde, goedgekozen sector, vaak gedreven door technologie, zoals de diepvriesgroenten, de veredeling van de Conferencepeer en de aardappelverwerking. Andere landen doen hetzelfde, kijk maar naar de Iberische ham. Zowel het bedrijf als de regio moeten dus zoeken waar ze sterk in zijn en dat met technologie ondersteunen. In vele gevallen komt die verandering niet van het individuele bedrijf, maar wordt de technologie zelfs buiten de landbouwsector ontwikkeld. Daarom is het zinvol om niet alleen investeringssteun aan het bedrijf te geven, maar ook de keten te valoriseren, dus het landbouwbedrijf, de distributiesector enzovoort, om nieuwe niches op te zoeken. Dat lukt al goed in de tuinbouwsector, geeft de spreker mee.

Een bedrijf kan een niche vormen, maar een echte meerwaarde zal komen van een grotere marktcreatie. Vlaanderen heeft daar, net als Nederland, de troeven voor, maar moet misschien wel meer de kennis van instituten, universiteiten en bedrijven valoriseren en stimuleren. Daar kan de overheid zeker een rol in spelen.

Kapitaal is uiteraard nodig voor elke omschakeling, merkt de professor op. Terloops weerlegt hij dat biobedrijven klein zijn, want het gemiddelde biobedrijf is groter dan het gemiddelde klassieke bedrijf. Het is dus fout alternatieve productiewijzen automatisch te zien als kleinschaliger. De overheid kan de bedrijven, nieuwe en bestaande, financieel steunen met een instrument als het VLIF. Het fonds speelt in op ontwikkelingen. Zo heeft het een steunmechanisme voor milieusparende maatregelen, waar de landbouwer grif gebruik van heeft gemaakt. Als het innovatie zal steunen, zullen de landbouwers daar zeker op intekenen. De tuinbouw, die veel minder beschermd geweest is dan de melkveehouderij, is er steeds in geslaagd over te schakelen op producten die succes hebben. De grotere sectoren als de varkenshouderij en de melkveehouderij moeten die flexibiliteit nog wat leren. Niet elk product is te differentiëren: witte melk is overal hetzelfde, maar het is wel de basis voor andere producten. Daarom is het zo nodig om samen te werken met de industrie om nicheproducten te maken. Ook voor de chocolade is er bijvoorbeeld melk nodig.

Om het domein te kiezen waarin Vlaanderen een unique selling proposition kan innemen, moet er uiteraard rekening gehouden worden met de beperkingen zoals de perceelsgrootte. Het landschap hoeft geen rem te zijn, het kan zelfs een troef zijn. Dat Vlaanderen op technologisch landbouwgebied zo ver staat, heeft daar trouwens mee te maken. Grote firma's testen altijd nieuwigheden uit in Vlaanderen, want als het hier werkt, werkt het overal ter wereld. Hier is een bedrijf van 50 hectare groot, in Amerika is dat een nevenactiviteit. Alles is relatief, besluit professor Van Huylenbroeck.

Joris Relaes ziet twee vormen van niches. Bedrijven kunnen een eigen product ontwikkelen, maar om op wereldniveau te scoren moet een volledige keten een nicheproduct maken, de diepvriesgroenten en de aardappelverwerking zijn daar voorbeelden van. De melksector probeert dat ook te doen, niet alleen door een groeiende export naar China, maar ook door producten te ontwikkelen in een samenspel tussen landbouwbedrijven en voedingsindustrie. De dialoog tussen

bedrijven, voedingsindustrie, het onderzoek en het beleid wordt volgens de spreker te weinig gevoerd.

Als een sector steeds meer begint te produceren, verzwakt soms de aandacht voor de kwaliteit. Zo dreigen de specifieke kenmerken van het Vlaamse varken – goede vlees kwaliteit en goede conformiteit – verloren te gaan. Het heeft evenmin een naam gekregen, in tegenstelling tot bijvoorbeeld het Ibericovarken. Net daarom pleit Joris Relaes ervoor om met alle geledingen van de keten te bekijken wat de specifieke sterke punten zijn. Het ILVO zou graag van de sector te horen krijgen waar zich op te concentreren. De spreker geeft nog een voorbeeld van een geslaagd nicheproduct dat wereldwijd bekend is. In Finland heeft het bedrijf Valio de lactosevrije melk ontwikkeld en heeft zich daardoor een unieke positie op de wereldmarkt bedongen. Rusland maakt maar één uitzondering op de boycot, net voor die lactosevrije melk, omdat ze die zelf niet kunnen produceren.

Het VLIF heeft de voorbije jaren terecht veel steun verleend aan investeringen om de milieuduurzaamheid en de diervriendelijkheid te verbeteren. Er is daarbij volgens de spreker wat aandacht verloren gegaan voor innovatie en de creatie van toegevoegde waarde. Nochtans is inzetten op innovatie belangrijk. Als hij het goed voorheeft, werkt de minister eraan om een onderdeel van het VLIF te bestemmen voor innovatie.

ILVO heeft een proeffabriek voor de voedingsindustrie, die ook bruikbaar is voor landbouwers die aan thuisverwerking doen. Heel wat landbouwers willen daar gebruik van maken om nieuwe producten te testen en op de markt te brengen, maar vooralsnog staat de kmo-portefeuille voor hen niet open, hoewel dat wel in het regeerakkoord staat. Misschien kan het parlement daar een duwtje aan geven, oppert Joris Relaes. Zo kunnen landbouwers dankzij de kmo-portefeuille innoveren.

ILVO heeft zich de voorbije tijd in zijn onderzoek vooral gefocust op kostenreductie om de duurzaamheidsingrepen betaalbaar te houden. De meerwaardecreatie is wat uit het oog verloren. Het instituut moet daar meer op inzetten. De diversiteit van bedrijven is groot, er is geen modelbedrijf. De kleine tomaatjes bijvoorbeeld zijn een niche, maar worden door heel grote bedrijven op de markt gebracht en de interesse bij supermarkten is groot. Dat zijn soms familiebedrijven, maar wel met 150 werknemers. Niche hoeft dus niet kleinschalig te zijn, maar kan ook heel professioneel en innovatief zijn, alsook een bron van tewerkstelling.

Wat de perceelsgrootte betreft, heeft Joris Relaes gewoon vastgesteld dat de omvang van de percelen zeer klein is. De bedrijfsgrootte stijgt, terwijl de perceelsgrootte niet optimaal is. Als we in een regio als Vlaanderen via ruilverkaveling grotere percelen willen creëren, moeten we volgens de spreker opletten om de maatschappelijke en natuurwaarden niet in het gedrang te brengen. Hij stelt voor erover na te denken of het in bepaalde regio's misschien wel kan.

Volatiliteit is een probleem, waaraan kan worden verholpen met instrumenten als niet-speculatieve grondstoffentermijnmarkten. Dat komt in Europa weinig van de grond, maar elders wel, aldus de spreker. Hier moet zeker meer aandacht aan besteed worden.

Dat de gronden hier versnipperd zijn, heeft ook met het Napoleontisch erfrecht te maken, waardoor de eigendommen in gelijke omvang onder de kinderen verdeeld worden. In het Verenigd Koninkrijk erft de oudste alles, met als doel de omvang van de bedrijven te bestendigen. Nochtans is dat land slechts voor 60 percent

zelfvoorzienend voor voeding en voert het voor 40 percent in omdat het rekende op de invoer vanuit de landen van de Commonwealth. Polen, met vooral heel kleine bedrijfjes met 1 tot 3 hectare, is nu een omslag aan het bewerkstelligen. Waar Vlaanderen 100 jaar over gedaan heeft, probeert Polen in 10 tot 15 jaar tijd te doen, met als resultaat zeer grote, moderne bedrijven. In Spanje zijn er grote bedrijven, die de kleintjes wegduwen. Tsjechië heeft door het communistische bewind grote kolchozen. Gezien de verschillende historische ontwikkelingen, is het dus moeilijk om landen te vergelijken, besluit Joris Relaes.

Jos DE MEYER,
voorzitter

Cathy COUDYSER,
verslaggever

Gebruikte afkortingen

AMS	afdeling Monitoring en Studie (van het Departement Landbouw en Visserij)
CSA	community supported agriculture
FAO	Food and Agriculture Organization of the United Nations
ILVO	Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek
kmo	kleine of middelgrote onderneming
KU Leuven	Katholieke Universiteit Leuven
PDPO	Programmeringsdocument voor Plattelandsontwikkeling
UGent	Universiteit Gent
VLIF	Vlaams Landbouwinvesteringsfonds