



Vlaams
Parlement

ingediend op **450** (2014-2015) – Nr. 1
27 juli 2015 (2014-2015)

Verslag van de gedachtewisseling

namens de Commissie voor Landbouw, Visserij en Plattelandsbeleid
uitgebracht door Danielle Godderis-T'Jonck

over de werking van de agrovoedingsketen

Samenstelling van de commissie:

Voorzitter: de heer Jos De Meyer.

Vaste leden:

mevrouw Cathy Coudyser, de heer Jelle Engelbosch, de dames Danielle Godderis-T'Jonck, Sofie Joosen, de heer Jan Van Esbroeck, mevrouw Sabine Vermeulen;
de heren Jos De Meyer, Bart Dochy, mevrouw Tinne Rombouts, de heer Johan Verstreken;
de heren Herman De Croo, Francesco Vanderjeugd;
de heer Rob Beenders, mevrouw Els Robeyns;
de heer Bart Caron.

Plaatsvervangers:

de heren Matthias Diependaele, Andries Gryffroy, Bert Maertens, Marius Meremans, Wilfried Vandaele, mevrouw Tine van der Vloet;
de heren Robrecht Bothuyne, Lode Ceyssens, Michel Doomst, Jan Durnez;
de dames Lydia Peeters, Freya Saeys;
de heren John Crombez, Kurt De Loor;
de heer Johan Danen.

Toegevoegde leden:

de heer Stefaan Sintobin.

INHOUD

I.	Toelichting door de voorzitter van het Ketenoverleg	4
1.	Initiatiefnemers en ontstaan.....	4
2.	Achtergrond Ketenoverleg.....	5
3.	Ketenoverleg vandaag	5
4.	Belgische gedragscode.....	5
4.1.	Elf aanbevelingen.....	6
4.2.	Geschillenregeling	7
5.	Openheid	8
6.	Verdere uitwerking.....	8
7.	Wat kan in het kader van de mededinging?	9
8.	Valorisatie bovenwettelijke kwaliteit	9
9.	Duurzame ontwikkeling	10
10.	Maatschappelijk debat	10
II.	Bespreking.....	10
	Gebruikte afkortingen	18

Op 17 juni 2015 organiseerde de Commissie voor Landbouw, Visserij en Plattelandsbeleid een gedachtewisseling over de werking van de agrovoedingsketen met een vertegenwoordiging van de Stuurgroep Ketenoverleg Agrovoeding:

- Piet Vanthemsche, voorzitter, en Pieter Verhelst, adviseur Europees en internationaal beleid, Boerenbond;
- Hendrik Vandamme, voorzitter ABS;
- Nathalie De Greve, hoofd productbeleid en duurzame handel Comeos;
- Claire Bosch, secretaris-generaal Fevia Vlaanderen.

I. Toelichting door de voorzitter van het Ketenoverleg

1. Initiatiefnemers en ontstaan

Piet Vanthemsche schetst dat het Ketenoverleg een vrijwillig privé-initiatief is dat vanuit een aantal representatieve beroepsorganisaties van de agrovoedingssectoren is gegroeid. Het situeert zich op het Belgische niveau en overstijgt dus de Vlaamse regio. Van bij het begin is vooropgesteld dat waar mogelijk Europese aansluiting wordt gezocht, omdat een gelijk speelveld tussen België en de rest van de eengemaakte markt belangrijk is voor een exportregio.

De beroepsorganisaties uit de agrovoedingsketen die aan de basis liggen van het Ketenoverleg zijn: de toelevering aan de landbouw met Bemefa, het Belgische agrofront (Fédération Wallonne de l'agriculture, ABS en Boerenbond), de federatie van de sector van de voedingsindustrie Fevia, de sectorvereniging van de distributie Comeos, en voor de kmo's UNIZO en UCM.

Er bestaat geen Europees reglementair kader voor een dergelijke samenwerking, geeft de spreker mee. Het initiatief staat derhalve los van het bestaande gereguleerde kader uit het GLB. Er worden wel elementen gehanteerd uit de gemeenschappelijke marktordening die toelaten bepaalde zaken onderling af te spreken. Het initiatief is van bij de start een interprofessioneel gegeven, waarbij de sectoren willen samenzitten, onafhankelijk van de overheid.

Het Ketenoverleg is ontstaan naar aanleiding van de zware zuivelcrisis in 2009, toen melkveehouders in Wallonië protesteerden door melk weg te gieten. *Piet Vanthemsche* geeft aan dat het een keuze tussen conflict of dialoog betrof. De beroeps- en belangenverenigingen achtten het zinvol om samen de problemen te bekijken en te proberen het gezamenlijk belang te identificeren.

Over een periode van zes jaar heeft het Ketenoverleg in diverse crisismomenten goed resultaat opgeleverd, meent de spreker. Bij de zuivelcrisis kon men tijdelijk een financiële incentive bieden aan de melkveehouders. Tijdens de varkenscrisis van januari 2011 – waarbij Duitsland met een soort dioxinekwestie te maken kreeg – slaagde men erin om met toestemming van de Belgische Mededingingsautoriteit tijdelijke afspraken te maken om de prijzen van veevoeders niet te laten stijgen en ervoor te zorgen dat de afnemers de garantie gaven dat ze niet van leverancier zouden veranderen. Het Ketenoverleg wist op die heikele momenten de grenzen te verkennen van wat de mededinging toelaat, schetst *Piet Vanthemsche*. De spreker noemt het een belangrijke verworvenheid dat mededinging impliceert dat op crisismomenten afspraken mogelijk zijn.

Het Ketenoverleg is intussen een gevestigd platform voor bespreking van gedeelde problemen en uitdagingen in een evenwichtige en open verhouding. Men gaat samen op zoek naar gezamenlijke evoluties en een kader voor zelfregulering. De meerderheid in het Ketenoverleg is ervan overtuigd dat zelfregulering minstens even doeltreffend kan zijn als interventies van de overheid.

2. Achtergrond Ketenoverleg

De terugtrekkende overheid stelt de land- en tuinbouwsector steeds meer bloot aan de volatiliteit van de internationale markten in alle vormen en op alle niveaus, schetst de spreker. Globalisering in de agrovoeding neemt hand over hand toe en individuele boeren staan zwak in de keten. De melkveehouderij is op dit moment sterk onderhevig aan de prijsvolatiliteit, met sterk gedaalde prijzen wereldwijd. Dat is te wijten aan de houding van China, de wereldmarkten, grote tenders die uitgeschreven worden in Nieuw-Zeeland enzovoort. Het Ketenoverleg probeert de afgebouwde bescherming te compenseren door stabiele relaties op te bouwen in de keten. Marktregulering 2.0 noemt de spreker dat.

Het GLB reikt een aantal hefbomen aan en voorziet in de mogelijkheid van producentenorganisaties, interprofessionele organisaties, brancheorganisaties, unies van producentenorganisaties, producentengroeperingen en coöperaties. Dat moet voor een klein deel de afbouw compenseren van de bescherming die Europa voorheen kende inzake landbouwprijzen en -marktenbeleid.

3. Ketenoverleg vandaag

Het Ketenoverleg stoelt op een aantal activiteiten. Belangrijkste daarvan was initieel de gedragscode voor faire handelspraktijken. Van daaruit zijn twee zuilen gegroeid. Aan de ene kant is een algemeen wettelijk kader gecreëerd voor interprofessionele afspraken op sectorniveau. Die gaan de facto verder dan de algemene afspraken in de gedragscode en zijn sectorspecifiek. Aan de andere kant is er de valorisatie van de bovenwettelijke kwaliteit. Intussen is het Ketenoverleg inhoudelijk verder verbreed met werkzaamheden inzake duurzame ontwikkeling, exportpromotie en -prospectie – vooral na de Ruslandcrisis – samenwerking rond voedselverlies en -verspilling en rond voeding en gezondheid.

Piet Vanthemsche situeert het kader voor de zelfregulering. De gemeenschappelijke marktordening of integrale GMO dekt alles af wat te maken heeft met contracten en interprofessionele akkoorden. Die laatste zijn toegelaten op het niveau van brancheorganisaties, dus sectorgebonden. Daaronder ressorteren dan contracten die collectief kunnen zijn (tussen producentenorganisaties van landbouwproducten en afnemers) of tussen individuele partijen (landbouwers en bedrijven).

4. Belgische gedragscode

Binnen het Ketenoverleg is een gedragscode afgesproken. Doel was een kader te ontwikkelen voor faire interprofessionele relaties. De code moet toelaten eerlijke handelspraktijken te identificeren en ze bevat elf aanbevelingen over de relatie tussen aanbieder en koper.

In de agrovoedingsketen zijn alle schakels betrokken. Op 20 mei 2010 werd de gedragscode ondertekend, na intensief overleg. Fundament is de vrijwillige individuele toetreding van bedrijven, met publicatie van een charter van goede handelspraktijken waarin naar de code verwezen wordt. Sectororganisaties publiceren de leden die de code onderschrijven. De landbouworganisaties hebben besloten om zich collectief aan te sluiten, wat betekent dat individuele boeren de code niet ondertekenen. Hetzelfde geldt voor UNIZO en UCM. Voor Bemefa, Fevia en Comeos ligt het anders. Daarbinnen zijn grote bedrijven actief en die treden zelf vrijwillig toe. De organisaties publiceren de leden die zijn toegetreden, schetst de spreker.

Op 14 juni 2014 is de code aangepast om uitwisselbaar te zijn met en erkend te worden binnen het Europese Supply Chain Initiative, een Europees interprofessioneel intersectoraal initiatief. Het Belgische systeem stond daarvoor model, merkt de spreker op. De Europese federaties, Copa-Cogeca voor de landbouw, Food and drink Europe voor Fevia en Eurocommerce voor Comeos zijn met elkaar in debat gegaan over het nut van Ketenoverleg op Europees niveau. Het systeem houdt de mogelijkheid in van een wederzijdse erkenning van elkaars gedragscodes. Die kunnen verschillen tussen landen. Het Europese Supply Chain Initiative maakte een referentie aan de hand waarvan de erkenning kan gebeuren.

4.1. Elf aanbevelingen

Piet Vanthemsche overloopt vervolgens de elf aanbevelingen van de gedragscode.

4.1.1. Aanbieders en kopers wisselen algemene marktinformatie en consumptietrends uit

Als landbouworganisaties en de voedingsindustrie zo marktgericht mogelijk willen werken, moeten ze de vraag van de markt ook kennen. De landbouw kent lange cyclussen en dus is dat niet vanzelfsprekend. Uitwisseling van de kennis in de diverse federaties is zinvol.

4.1.2. Aanbieders en kopers hebben oog voor de duurzame ontwikkeling van elke schakel in de keten

Economische, ecologische en sociale duurzaamheid zijn de belangrijke elementen in diverse sectoren. Duurzaamheid in de ontwikkeling van elke schakel komt ten goede van de hele keten. Dat is de reden voor afspraken in crisismomenten, want die kunnen het voortbestaan van een deel van de keten, van bedrijven, bedreigen.

4.1.3. Aanbieders garanderen een zorgvuldige behandeling van producten

Een frustratie bij landbouwers is dat ze producten in de rekken zien komen met een heel andere kwaliteit dan het product dat de hoeve had verlaten.

4.1.4. De promotie van een competitief lokaal aanbod

Als de keuze zich aandient, krijgen lokale producten de voorkeur als ze competitief zijn. Dat is volgens Piet Vanthemsche een belangrijke afspraak.

4.1.5. Aanbieders en kopers en in het bijzonder de overeenkomsten die ze afsluiten, respecteren alle contractueel overeengekomen clausules m.i.v. de contractueel overeengekomen of wettelijk bindende betalingstermijnen

Betaaltermijnen behelzen doorgaans een afspraak tussen partijen, stelt de spreker, en hij betwijfelt of een wettelijke regeling ter zake veel zoden aan de dijk zou zetten.

4.1.6. Aanbieders en kopers engageren zich door middel van een geschreven contract

De zesde aanbeveling geeft aan dat geschreven contracten de voorkeur genieten. Dat laat ook toe controle te houden op het respecteren van de contractuele basis.

4.1.7. Aanbieders en kopers dwingen geen eenzijdige wijzigingen aan de contractvoorwaarden af

Deze volgens Piet Vanthemsche belangrijke aanbeveling betekent dat alles het resultaat moet zijn van een onderhandeling tussen gelijkwaardige partners en niet van de machtspositie van één van hen.

4.1.8. Aanbieders en kopers wisselen enkel informatie uit mits strikte naleving van de mededingings- en andere geldende wetgeving en zorgen er redelijkerwijs voor om correcte en niet-misleidende informatie te geven

Deze aanbeveling meldt dat aanbieders en kopers slechts informatie uitwisselen mits strikte naleving van de mededingings- en andere geldende wetgeving. Er wordt alleen correcte informatie doorgegeven, geen misleidende. Niet alle informatie, bijvoorbeeld over prijzen, mag zomaar gedeeld worden, merkt de spreker op.

4.1.9. Aanbieders en kopers respecteren de vertrouwelijkheid van informatie

Deze aanbeveling is logisch bij individuele bedrijven, stelt de spreker.

4.1.10. Alle contracterende partijen in de keten zullen hun eigen passende ondernemersrisico dragen

Het is niet de bedoeling van het Ketenoverleg om het ondernemersrisico, dat inherent is aan elke activiteit, uit te schakelen.

4.1.11. Alle contracterende partijen zullen niet dreigen om een ongerechtvaardigd voordeel te bekomen of om een ongerechtvaardigde kost over te dragen

4.1.12. Conclusie

Alle afspraken zijn kapstokken om verdere interprofessionele akkoorden aan op te hangen, verklaart Piet Vanthemsche. Het zijn zeer belangrijke principes, die al aan de basis lagen van aanpassingen door de betrokken partijen.

4.2. Geschillenregeling

Binnen de gedragscode is er een geschillenregeling, een governance comité, en Piet Vanthemsche is als voorzitter van het Ketenoverleg ook voorzitter van dat comité. Klachten kunnen anoniem worden ingediend via sectororganisaties. Dat gaat de drempelvrees tegen van bedrijven die zich moeten afzetten tegen bijvoorbeeld hun afnemers.

Inzake geschillen wordt het principe van comply or explain gehanteerd. De eerlijke handelspraktijk hangt samen met de context. Het is niet zwart-wit, stelt de spreker. De soorten geschillen zijn talrijk. Met individuele geschillen kan men niet bij het comité terecht. Dan moet men een geschillenoplossing kiezen in een escalatiemodel. Als commerciële onderneming zijn er contractuele opties. Zo is interne geschillenbeslechting mogelijk of arbitrage met toestemming van beide partijen. Uiteindelijk zijn er juridische stappen mogelijk. Dat is niet nieuw, merkt de spreker op. Binnen het VBO is een vzw actief die niets anders doet dan dergelijke arbitrage, om zo de rechtbank te vermijden.

In het governance comité komen geaggregeerde geschillen terecht. Het gaat dan om fenomenen die niet beperkt zijn tot de relatie tussen twee individuele bedrijven. Er zijn heel wat mogelijkheden: nationaal geschil, grensoverschrijdend

geschil enzovoort. Op de nieuwe website www.supplychaininitiatieve.be wordt gedetailleerd toegelicht hoe men een beroep kan doen op dergelijke geschillenregeling.

Het principe comply or explain wordt gehanteerd omdat reputatieschade voor bedrijven die niet op een correcte manier B2B-relaties onderhouden veel effectiever blijkt dan een wetgever die mogelijk kan dreigen met een boete. Men probeert op deze manier ook weer goede handelspraktijken te bevorderen en de handelsrelaties te bestendigen.

5. Openheid

Over het Ketenoverleg is veel gecommuniceerd, in eerste instantie onder de eigen leden. Er worden studiedagen georganiseerd, er is de website die gelinkt is met een Europese website, er is een generiek jaarverslag en de eigen werking wordt geëvalueerd. Suggesties van anderen, bijvoorbeeld uit de politiek, worden meegenomen, geeft Piet Vanthemsche mee.

Het blijft een onafhankelijk interprofessioneel initiatief, maar dat betekent niet dat er geen interactie is met de overheid. Zeer geregeld worden de bevoegde ministers en administraties geïnformeerd over de activiteiten. Daarnaast is er een samenwerkingsovereenkomst met de FOD Economie, die drie onderdelen bevat. Het eerste omvat informatie en het kenniscentrum, met onder meer de werking van het prijzenobservatorium. Dat kan een neutrale bron van informatie zijn. Binnen het Ketenoverleg is een rundvleesindex ontwikkeld, waarvoor het prijzenobservatorium de objectieve basis aanlevert. Tweede onderdeel is de interpretatie en juridische steun. Met de mededinging moet bijzonder omzichtig worden omgesprongen, gezien de heel restrictieve wetgeving, zeker wat prijsafspraken aangaat. Derde punt is dat er een actief toezicht mogelijk is vanuit de FOD Economie. Dat heeft vooral te maken met ijking van weegschalen en dergelijke. Optreden is mogelijk via de algemene economische inspectie.

Het Ketenoverleg heeft de regelgever nodig voor de erkenning van branche- en producentenorganisaties, wat grotendeels een regionale bevoegdheid is, merkt de spreker op. Het belang daarvan schuilt erin dat interprofessionele akkoorden binnen een brancheorganisatie veralgemeend kunnen worden naar alle spelers binnen dezelfde branche, in uitvoering van de veralgemeningsclausule die is ingeschreven in de Europese GMO. Er is een interprofessioneel akkoord ondertekend voor de rundvleesproductie, dat vervolgens wordt voorgelegd aan de Vlaamse en de Waalse overheid. Men wil de veralgemeningsclausule toegepast zien, zodat alle rundvleesproducenten aan het systeem voor kwaliteitsbewaking en veiligheid moeten deelnemen. Maar in beginsel blijft het een keteninitiatief, stipt Piet Vanthemsche aan.

6. Verdere uitwerking

Het Ketenoverleg werkt verder aan sectorale interprofessionele akkoorden. Met de rundvleessector is men in discussie en is er een akkoord. De gesprekken met de diepvriesgroentensector lopen, net als in de varkenssector. De zuivelsector heeft al langer een eigen interprofessioneel overleg dat in het kader past. Met de interprofessionele akkoorden probeert het Ketenoverleg de gedragscode te concretiseren naargelang de behoeften van een bepaalde sector en de specificiteit van de deelketens. Die evolutie acht de spreker nog niet afgerond en ze maakt voortdurend interprofessioneel overleg in diverse sectoren nodig. Het intersectoraal overleg is een opdracht van de brancheorganisaties en het initiatief ligt daar bij de ketenpartners.

Ook individuele of collectieve contracten worden verder uitgewerkt. De keuze tussen beide ligt bij de betrokken boer of partij. Men bekijkt in hoeverre commerciële onderhandeling over prijs en hoeveelheid nodig zijn, al botst men daar wel op de grenzen van de mededinging.

7. Wat kan in het kader van de mededinging?

Voor zover het niet is afgedekt in het GLB, is het Ketenoverleg volledig onderhevig aan de wetgeving inzake mededinging. Het Ketenoverleg kan derhalve op geen enkel ogenblik onderhandelen of aan zelfregulering doen als dat de markt beïnvloedt. Artikel 210 van de integrale GMO voorziet in een uitzondering op de mededinging. Volgens het VWEU mogen brancheorganisaties geen onderhandelingen voeren die de markt of de prijs beïnvloeden. Het gaat dan om organisaties op sectorniveau: voor de rundvleessector gaat het om alle actoren die er actief in zijn, zoals vleesveehouders, slachthuizen, versnijderijen enzovoort. Ze mogen wel sectorale zelfregulering tot stand brengen op duidelijk afgebakende terreinen. Verregaand voorbeeld is de kostenindex in de rundvleessector die de kostprijsevolutie aangeeft. Er wordt aan iets gelijkaardigs gewerkt voor de varkensvleessector. Over algemene zaken zoals kwaliteit, receptievoorwaarden en termijnen kunnen wel afspraken gemaakt worden.

Artikel 209 van de GMO voorziet in een uitzondering voor producentenorganisaties en unies van producentenorganisaties. Producentenorganisaties zoals groeperingen van boeren kunnen derhalve onderhandelen over prijzen en volume, maar dat kan slechts in enkele sectoren zonder eigendomsoverdracht. Bij wijze van voorbeeld verwijst de spreker naar de producentenorganisatie die binnenkort voor melkverwerker Friesland Campina wordt opgericht. Zelfs als de producentenorganisatie geen eigenaar wordt van de melk in het proces, kan ze onderhandelen over prijs en volume, omdat dat expliciet toegelaten is voor die sector. Olijfolie, rund- en kalfsvlees en een aantal akkerbouwteelten vallen ook onder die uitzonderingsregel. Andere PO's niet. Zij mogen dus nooit onderhandelen over prijs en volume zonder eigendomsoverdracht van het product. Alleen coöperaties kunnen dat dan, want dan is het product gemeenschappelijke eigendom. Vlaanderen erkent alleen PO's in coöperatieve vorm. Met de mededinging kunnen binnen bepaalde grenzen alleen producentenorganisaties over prijs en volume onderhandelen.

Toepassing van de mededingingsregels blijkt niet altijd even gemakkelijk, merkt Piet Vanthemsche op. Als een producentenorganisatie wordt opgezet, welk marktaandeel mag die dan vertegenwoordigen? Er zijn limieten gesteld aan de omvang van het marktaandeel in één producentenorganisatie. Daarover lopen discussies met de mededingingsautoriteit. Basisvraag is hoe groot de relevante markt is: België, Europa of het afzetgebied?

8. Valorisatie bovenwettelijke kwaliteit

In het kader van de derde doelstelling van het Ketenoverleg, de valorisatie van bovenwettelijke kwaliteit, wordt een basiskwaliteit geconcipieerd, die toegang tot de markt en een basisprijs verzekert. Bovenwettelijke kwaliteit gaat verder dan de basis en in dat geval kan onderhandeld worden over een meerprijs. Ook de optimalisering van certificatiekosten en de rationalisering van de certificeringsprocedures behoort tot het werkterrein. Dat kan in het kader van interprofessionele akkoorden. Voorts zijn er afspraken rond sectorgidsen, die noodzakelijk zijn voor het FAVV in het kader van autocontrole in de private systemen. Men probeert die systemen in één platform onder te brengen. Commerciële labels zijn er altijd, onderstreept de spreker. Ze behoren tot de marketing en het promotiebeleid van privébedrijven, en zitten dus bij private beheerders. De

meerkost en de meerprijs zullen onderwerp van onderhandeling zijn tussen de leverancier en de klant.

9. Duurzame ontwikkeling

Het Ketenoverleg hanteert het principe dat de keten de duurzame ontwikkeling zelf in handen moet nemen. De overheid creëert kaders, maar innovatie en duurzame ontwikkeling kan zeker in het geval van de agrovoedingsketen alleen maar voortkomen uit de economie en het bedrijfsleven, stelt de spreker.

Er werden al verschillende initiatieven genomen. Zo is een inventaris van duurzaamheidseisen opgemaakt door UGent. Alle lastenboeken werden daarvoor gescreend. De generieke duurzaamheidseisen worden opgenomen in de lastenboeken voor markttoegang: binnen Vegaplan voor de plantaardige productie en akkerbouwgewassen, binnen IKM-QFL voor de zuivel, en de veilingen doen het met Responsibly Fresh voor groenten en fruit.

Er wordt ook heel actief nagedacht over een transformatie van het landbouw- en voedingssysteem. Er is een link met de toekomstvisie die de Vlaamse Regering wil uitschrijven over de ontwikkeling van de regio. Het Ketenoverleg wil daaraan bijdragen. In het kader van het nieuw industrieel beleid was er een ViA-project. Met een budget van de Vlaamse overheid werd gewerkt rond best practices, keteninitiatieven waarin men de gedachtegang inzake transformatie probeert vorm te geven. In Wallonië is een gelijkaardig project goedgekeurd, situeert de spreker.

10. Maatschappelijk debat

Het Ketenoverleg neemt volop deel aan het maatschappelijk debat. In 2014 werd voor de verkiezingen een politiek memorandum opgemaakt, waarin bezorgdheden werden opgesomd, onder meer over de kilometerheffing. De Ruslandcrisis deed reflecteren over export en de initiatieven die op ketenniveau valabel kunnen zijn om meer exportmarkten te openen en te verwerven. Er werd een nota uitgewerkt met suggesties over een goede samenwerking tussen de diverse bevoegdheidsniveaus inzake export. Om de concurrentie bij te benen – zoals Nederland dat alles op alles zet in China – is een vlotte samenwerking binnen de keten en tussen de verschillende overheidsniveaus en -instanties essentieel, verzekert Piet Vanthemsche.

Er is een werkgroep actief rond voedselverlies en -verspilling en een rond voeding en gezondheid, geeft de spreker nog mee.

Uit de politiek vangt men signalen op van bezorgdheid over de moeilijke prijsvorming in de agrovoedingsketen. Het Ketenoverleg probeert daarover binnen afzienbare tijd conclusies en antwoorden te formuleren. Op 29 juni is een persconferentie gepland met de minister-president en de federale vicepremier en minister voor Economie en Consumentenzaken, besluit Piet Vanthemsche.

II. Bespreking

Lode Ceyssens verwijst naar food.be en de basislijn 'small country, great food'. Het lid acht dit een mooi concept, maar er rijzen wel twee vragen bij. Enerzijds wild de spreker weten hoe dat alles spoort met wat door VLAM gebeurt. Anderzijds wordt met food.be de nadruk gelegd op kwaliteit en innovatie. Wie kwaliteit wil afleveren, moet ook de kwaliteit van de grondstoffen in acht nemen. Hoe kan men in de keten opnemen dat voor het vermarkte product gebruik is gemaakt van kwaliteitsgrondstoffen en dat ook duidelijk maken bij de promotie

van het eindproduct? Fevia heeft er al op gewezen dat in dat verband de mededinging meespeelt, maar ook de prijs van de grondstoffen speelt mee. Het lid stelt dat het om kwaliteit in de brede zin gaat. Men moet kunnen aantonen dat de grondstoffen die aan strenge kwaliteitsvoorwaarden geproduceerd zijn, een meerwaarde bieden, ook in het afgewerkte product.

Grete Remen wil graag meer weten over de regulering en de zelfregulering. Er is sprake van contracten tussen distributeur en leverancier. Het lid acht het zeer belangrijk om het principe van gelijkwaardigheid van de partners te vrijwaren in het Ketenoverleg. Vaak gaat het om kleine landbouwers of kmo's die hun producten willen lanceren bij de grote spelers. De verhouding tussen de partners wordt dan heel duidelijk zichtbaar, stelt het lid. Hoe wil het Ketenoverleg die verhoudingen concreet reguleren of aanpakken? In Europa zou volgens een enquête uit 2013 al 96 percent van de voedingsproducenten geconfronteerd zijn met oneerlijke handelspraktijken. Dat heeft een negatief effect op de hele keten, van producent tot consument, stelt het lid.

Francesco Vanderjeugd stelt dat de vrije markt een doel is, maar dat liberalisering stopt waar het niet langer eerlijk is tegenover elkaar. Dat het Ketenoverleg op vrijwillige basis tot stand kwam, vindt het lid zeer positief. Dat mag niet betekenen dat het ook vrijblijvend is: er moet van alle partners een volledig engagement zijn.

Een klacht indienen tegen een partner blijkt niet eenvoudig. De klachtencommissie behandelde in 2014 zowat 14 klachten. Waarover gaan de klachten? Wat is het resultaat na behandeling?

In het Verenigd Koninkrijk volgt een ombudsvrouw het Ketenoverleg nauwgezet op. Minister-president Bourgeois zag wel wat in dat concept. Hoe staan de partners tegenover dergelijke meer dwingende initiatieven met sanctionerende bevoegdheden?

Francesco Vanderjeugd wijst erop dat ook de ethiek van de spelers vaak een probleem is. Hij herinnert daarbij aan acties van ABS tegen Lidl en Aldi, die als hard discounters bij de producenten dermate lage prijzen bedingen dat de concurrentie moordend wordt. Dat is geen correcte marktwerking, stelt het lid. Wat beschouwen de partners uit het Ketenoverleg als zwakke punten die een faire prijsvorming belemmeren? Hoe kan het Ketenoverleg zich daartegen verzetten? Wat is de invloed van buitenlandse actoren? Hoe ervaart het Ketenoverleg de samenwerking met het federale prijzenobservatorium? Ziet men verbeteringspunten?

Bart Caron vindt de toelichting een boeiende kennismaking met de ketenwerking. Zitten alle potentiële spelers in het Ketenoverleg? Zijn alle coöperaties uit de groenten- en fruitsector en de melksector betrokken?

Bart Dochy stelt vast dat de inspanningen die gebeuren vanuit de keten zich vooral richten op het wekken van vertrouwen, onder meer met contracten die gehonoreerd moeten worden. Producenten begrijpen volgens het lid echter vaak niet hoe de prijsvorming tot stand komt. Zo zijn er in de varkenssector twee prijzen richtinggevend: bij de levende varkens is er de Westvleesprijs en de Danisprijs. Ze komen onafhankelijk van elkaar tot stand met een verschil dat steeds in dezelfde grootteorde en verhouding ligt. Er functioneert allicht een of ander mechanisme, waarop volgens de spreker echter niemand zicht heeft. Is het mogelijk transparantie na te streven en te stimuleren? Kan het een meerwaarde zijn dat mensen weten hoe de prijs tot stand komt? Op een veiling is dat helder: de prijs die de landbouwer krijgt, is de gemiddelde prijs voor de kwaliteitscatego-

rie, die rechtstreeks verkocht wordt aan de koper aan de prijs waarop hij heeft afgeklokt.

Er is al sprake van de veralgemeningsclausule voor rundvlees, de erkenning van producenten- en brancheorganisaties enzovoort, maar ziet het Ketenoverleg randvoorwaarden die eventueel in een wettelijk kader op een of ander niveau kunnen worden ontwikkeld die de werking kunnen vereenvoudigen?

Jos De Meyer stelt dat het Ketenoverleg vooral ter sprake kwam in het licht van de crisis in de varkenshouderij. Het lid verwijst naar een werkgroep rond varkensvlees binnen het Ketenoverleg, die zich onder meer buigt over de mechanismen die de prijsvolatiliteit in de varkensketen bepalen. Het Ketenoverleg stuurde ook een brief aan de Belgische overheid met de vraag naar de daar aanwezige expertise om een vergelijkende studie te maken over de werking van de varkensketen in de exporterende buurlanden. Wat betekent die werkgroep concreet voor de varkenshouders? Welk voordeel kan de sector halen uit het Ketenoverleg?

Piet Vanthemsche stipt aan dat samen met Fevia een roadshow werd gemaakt over food.be voor de handelsmissies in het buitenland. Food.be wordt er voorgesteld als de Belgische landbouw en de Belgische voedingsindustrie. Initieel had Fevia het concept ontwikkeld rond enkel de voedingsindustrie, maar dat is aangepast. In het najaar van 2015 gaat een handelsmissie naar Canada, waar het verhaal van landbouw, grondstoffen en voedingsindustrie als één geheel wordt verteld.

Wat betreft de gelijkwaardigheid van contracterende partijen verwijst de spreker naar de mogelijkheden. In brancheorganisaties kan men met interprofessionele akkoorden een gelijk speelveld creëren, waarna producentenorganisaties hun werk kunnen doen in de markt. Producentenorganisaties bestaan al jaren: veilingen, coöperaties enzovoort. De horizontale krachtenbundeling in coöperaties is deels het antwoord vanuit de landbouwsector op het onevenwicht tussen contractuele partijen. Voor de rest van de voedingsindustrie kan de spreker daarover geen uitspraak doen.

Wat het Ketenoverleg doet, is niet vrijblijvend. Er worden klachten behandeld, en dat op transparante wijze. Het verheugt *Piet Vanthemsche* dat het vrijwillig initiatief de voorkeur geniet. Men denkt nog na over een aantal suggesties, maar een vergelijking met het Britse systeem gaat niet op. Binnen de groep blijkt een grote voorkeur voor het comply or explain-principe op interprofessioneel niveau. Dat werkt volgens de betrokkenen beter dan overheidsinterventie.

Claire Bosch stelt dat het juist een van de aandachtspunten is om de gelijkheid tussen de verschillende partners te versterken. In het gehanteerde systeem wordt iedereen betrokken, elke schakel van de voedselketen. Elke actor wordt op dezelfde manier behandeld en heeft dezelfde rechten en plichten die uit de gedragscode volgen. Iedereen kan een beroep doen op het systeem.

Nathalie De Greve stelt dat het model stoelt op overleg en bemiddeling. Dat is belangrijk voor de duurzaamheid van de handelsrelaties. Een externe partij zal steeds oordelen over gelijk van de ene en ongelijk van de andere partij, terwijl in het comply or explain-principe een compromis nagestreefd wordt waarin beide partijen zich vinden. Dat garandeert ook de voortzetting van hun commerciële relatie nadien.

Hendrik Vandamme oppert dat men uiteindelijk moet vaststellen dat discussies uitgeklaard raken binnen het Ketenoverleg. Dat is onmiskenbaar een meerwaarde voor de agrovoedingsketen. ABS heeft niet de ambitie om de prijzen omhoog te

praten in de stuurgroep van het Ketenoverleg, stelt de spreker. Daar hoort dat niet thuis. Soms zijn er wel discussies over de margeverdeling in de keten en de machtsverhoudingen zijn er nu eenmaal, stelt de spreker. Hij verwijst naar het zandlopermodel: een grote groep producenten, een beperkte groep aankopers en een grote groep consumenten. Alles gaat op zeker moment door de handen van een zeer beperkte groep. Het is dan ook van belang om op een goede manier met elkaar om te gaan. Binnen de keten is er een vorm van bemiddeling. Als het vastloopt, meent ABS dat er toch een stok achter de deur moet zijn om in geval van nood op terug te vallen. Er wordt intern over gepraat, en ook met de diensten van de minister van Economie, de FOD Economie, de mededingingsautoriteit enzovoort.

Het Britse model gaat niet op, want daarin is alleen sprake van de relatie tussen leverancier en retailers. Net als voor de zuivelsector, bestaat er voor de suikersector al jaren een interprofessioneel akkoord dat eerst met goedkeuring van de federale overheid, intussen van de gewesten, werkt. Tussen planters en suikerfabrikanten is er tweejaarlijks een harde discussie. In het licht van wijzigende regelgeving en vooral de afschaffing van de Europese GMO voor suiker vanaf 2017 is dat van belang. De Europese kaders vallen weg en de marktwerking wordt alsmaar meer voelbaar, wat het wezenlijk belang van de interprofessionele akkoorden onderstreept, aldus de spreker. In de keten is er interprofessioneel overleg, met de gedragscode waaraan al is gesleuteld en waar volgens Hendrik Vandamme nog verfijning en bijsturing mogelijk zijn.

Piet Vanthemsche treedt die visie bij. Hij stelt dat er discussie is over bepaalde zaken en dat er ook verschillende meningen zijn. Men wil en moet er evenwel samen uit raken.

Wat betreft de ethiek van de spelers en de uitspraak dat wat de hard discounters doen, geen correcte werking van de markt zou zijn, benadrukt de spreker dat zij niks onwettelijks doen. Als de wetgever van mening is dat hun werkwijze niet kan, dan moet hij die verbieden. Vooralsnog is dat niet het geval en dus krijgt men ermee te maken, schetst de spreker.

De zwakke punten die de faire prijsvorming verhinderen, zijn te vinden bij de mededingingswetgeving, die is opgesteld om voedsel zo goedkoop mogelijk te maken, maakt de spreker duidelijk. Ze moet de consument de garantie bieden dat er nooit prijsafspraken worden gemaakt. Faire prijzen worden overeengekomen tussen twee partijen, maar botsen meteen op de grenzen van de wetgeving. Het is de harde realiteit van de markt en de regelgeving ter zake.

Met het federaal prijsobservatorium werkt het Ketenoverleg goed samen. Minister Borsus werkt aan een actualisering van de taken op basis van vragen vanwege het Ketenoverleg, aldus Piet Vanthemsche.

Hendrik Vandamme gaat nog in op de vraag over het wetgevend kader en eventuele bijkomende randvoorwaarden om het Ketenoverleg te versterken. De rundvleesindex binnen de keten moet een indicatie geven van de te betalen prijs op basis van de productiekost op boerderijniveau. Er is een besluit van de Vlaamse Regering over karkasclassificatie. Daarin zijn een aantal strikte regels uitgeschreven. Het kader bestaat, maar de toepassing verloopt niet altijd zoals het hoort. De spreker stipt aan dat het de verantwoordelijkheid is van de Vlaamse overheid om die toepassing op te volgen. Er zijn randvoorwaarden en er staat nog een vergadering op stapel over het vermelde besluit binnen de keten.

Piet Vanthemsche noemt dat een typisch voorbeeld van de receptievoorwaarden. Bij tekorten wordt er veel aanvaard, bij overschotten zijn alle argumenten goed om te stellen dat partijen niet voldoen aan dezelfde receptievoorwaarden. De

karkasclassificatie voor slachthuizen bepaalt de kwaliteit van het product en de prijs die daarbij hoort. Als men niet kan vertrouwen op die classificatie, dan ook niet op de prijs die erop wordt gezet, stelt de spreker. Vandaar het belang van interprofessionele akkoorden die afspraken vastleggen over voorwaarden waaraan een product moet voldoen om een bepaalde prijs te krijgen. Over het toezicht op de karkasclassificatie door overheden zijn wel degelijk opmerkingen te maken, meent de spreker. Slachthuizen zijn partners in de keten en men vraagt al jaren om correcter met die classificatie om te gaan. Er is ook vraag naar transparante informatie voor de boer en transparante facturatie.

Zitten alle potentiële spelers in het overleg? De stuurgroep van het Ketenoverleg telt tien mensen, de topmensen van de federaties. De brancheorganisaties zijn sectoraal. Het Verbond voor Belgische Tuinbouwveilingen is een brancheorganisatie voor groenten en fruit. Een veiling is een producentenorganisatie, een coöperatie. Als men die echt allemaal in de stuurgroep zou brengen, wordt het onwerkbaar en onoverzichtelijk. Ze zitten wel vervat in de structuur, merkt de spreker op.

De prijsvorming van varkens heeft niets te maken met het Ketenoverleg. Dat lijkt moeilijk te begrijpen voor velen en er is doorgaans een verwachtingspatroon bij de leden van de landbouworganisaties. Het blijkt ook niet eenvoudig om over te communiceren. Als de verwachtingen te hoog worden gelegd, dan is het Ketenoverleg gedoemd te mislukken, merkt Piet Vanthemsche op.

De prijsvorming zelf is sectoreigen. De Belgische Mededingingsautoriteit is evenwel alle prijzencommissies aan het verbieden, geeft de spreker nog mee. Die commissies gaven, met alle spelers rond de tafel, een min of meer indicatieve waarde. De mededinging laat dat niet toe, niet alleen in België, maar in heel Europa. Ook prijsafspraken in de voedingsindustrie heeft de mededingingsautoriteit in het vizier.

Veiling zou duidelijk zijn, maar dat klopt volgens de spreker slechts gedeeltelijk. Wat de varkensprijzen betreft, is er een verschil tussen de prijzen die geafficheerd worden en de uitbetaalde prijzen. De boer heeft alleen iets aan de uitbetaalde prijzen. Met kwaliteitstoeslagen die een substantieel deel van de prijs uitmaken, wordt het nog onduidelijker. Toezicht op prijzen is een federale materie en heel complex. Om te weten hoe bijvoorbeeld grote zuivelbedrijven een inschatting maken van de prijzen met alle elementen waarover ze beschikken, moet men die bedrijven contacteren, stelt de heer Vanthemsche.

Hendrik Vandamme oppert dat standaardisering belangrijk is, niet alleen in de varkenssector.

Met betrekking tot kwaliteit en innovatie, zou voor de spreker de meerwaarde die deels door de producent wordt gecreëerd ook voor een deel naar de producent moeten terugvloeien. Dat komt dan tot uiting in de prijs die tussen afnemers en producenten wordt afgesproken. Die discussies verlopen soms moeilijk, erkent Hendrik Vandamme. Daar steekt dan het verhaal van de margeverdeling in de keten opnieuw de kop op. De vraag luidt welk deel de verwerker en de retailer afstaan aan de producent van het primair product.

Claire Bosch stelt dat de consument aan het einde van de keten zit en bereid moet zijn de meerprijs te betalen voor de betere kwaliteit. Zolang men die consument blijft vertellen dat voeding goedkoop moet zijn, dan blijft men met een probleem zitten. Een kwalitatief hoogstaand product moet ook betaald worden.

Nathalie De Greve voegt eraan toe dat de consument niet altijd heel consequent is in zijn gedrag.

Wat betreft de vraag over meer transparantie in de prijsvorming, stipt ze aan dat het Ketenoverleg niet over prijsvorming kan discussiëren vanwege de mededingingswetgeving. Men kan wel proberen instrumenten te ontwikkelen om de transparantie te verhogen. Een dergelijk instrument is de rundvleesprijsindex die door de FOD Economie op haar website wordt gepubliceerd. De index geeft de verhouding weer tussen de evolutie van de karkasprijs en de voederprijs. Als de index zich buiten een bepaalde marge beweegt, dan wordt in de markt een signaal gegeven dat waarschuwt voor een verhoogde voederprijs die waarschijnlijk niet doorgerekend wordt in de karkasprijs. Dan weet men dat het tijd wordt om over de prijzen opnieuw te onderhandelen. Dat balanceert al op de marge van de mededinging, maar is wel een belangrijk signaal, stelt de spreker.

Wat betreft de klachten verwijst *Nathalie De Greve* naar de website waarop de gedragscode en de toetreding wordt uitgelegd, maar waar ook de jaarverslagen gepubliceerd worden. In die verslagen worden de klachten anoniem toegelicht, met het resultaat. De lijst is niet echt lang, maar men is zich terdege bewust van het feit dat er meer ruchtbaarheid moet worden gegeven aan de mogelijkheid om klacht in te dienen.

Piet Vanthemsche legt uit dat in de werkgroep varkensvlees over diverse zaken gepraat wordt: een varkensprijsindex, de problematiek van classificatie en de algemene moeilijkheden van de sector. Heel wat varkensvlees is bestemd voor het buitenland. De gevolgen daarvan worden duidelijk. Duitsland hanteert intussen het label 'born, raised and slaughtered in Germany'. Dat verklaart de achterstand die België oploopt inzake prijsvorming ten overstaan van Duitsland, zegt de spreker. Het trekt de markt wat scheef. De diverse aspecten van de varkenshouderij en de sector komen in de werkgroep aan bod.

De consument aanwijzen als schuldige voor de prijskwestie, lijkt de spreker te simplistisch. De consument blijkt bereid om voor goede kwaliteit te betalen. Zowat 4000 boeren in Vlaanderen verkopen rechtstreeks en krijgen best een goede prijs, stipt hij aan. Ook dat is een manier om inkomen te verwerven. Boerenbond stimuleert de leden dan ook om daarin mee te stappen.

Vlaanderen zal nooit kostenleider, noch schaalleider worden. De spreker hoopt alvast dat het nooit een lageloonland wordt en stelt dat men het moet hebben van kennis en competentie, van kennisketens. De kenniscluster die Vlaanderen heeft rond landbouw en voeding noemt *Piet Vanthemsche* uniek. Er zijn onderzoeksinstellingen bij betrokken, opleidingsinstellingen en universiteiten, landbouwers en hun organisaties, en een voedingsindustrie die zijn gelijke niet kent. Dat is het competitief voordeel.

Hendrik Vandamme wil nog kwijt dat met de zuivelcrisis in 2009 het Ketenoverleg uit de startblokken schoot. Toen mocht men een overeenkomst sluiten met de retailsector, met goedkeuring van de Mededingingsautoriteit, om een toeslag te vragen aan de consument van 0,14 euro per liter verkochte drinkmelk in de tweede helft van het jaar gedurende zes maanden. Verrekend over de totale melkplas is er 1,9 eurocent per liter bijgekomen voor de producent of ongeveer 10 percent van de melkprijs toen. Het volstond niet om uit de kosten te raken, maar was wel een fundamenteel signaal. De verhoogde prijs voor de consument heeft niet geleid tot minder verbruik. In het totale gezinsbudget voor voeding was de verhoging marginaal. Er is volgens de spreker dus ruimte voor een meerprijs voor lokaal geproduceerde kwaliteitsproducten.

Lode Ceyssens wil weten of de voedingsindustrie, die naar eigen zeggen borg staat voor kwaliteit en kennis, bereid is om in de promotie op te nemen dat de verwerkte producten kwaliteitsvolle lokaal geproduceerde producten zijn, zodat er ook een marge is om meer te betalen voor de grondstoffen?

Grete Remen is er zeker van dat de consument meer wil betalen voor kwaliteit, maar wijst op de prijzenoorlog tussen de supermarktketens. Ze doen niets illegaal maar kopen marktaandeel, en concurreren elkaar bijna dood met zo laag mogelijke prijzen voor de consument ten koste van de kwaliteit, van de landbouw en de kleine kmo-producent. Dat mag het Ketenoverleg niet uit het oog verliezen, merkt het lid op.

Francesco Vanderjeugd wil evenmin de fout bij de consument leggen, maar meent dat men op bewustwording moet werken, onder meer via VLAM. Hij acht het van belang dat consumenten ook eens een kijkje kunnen nemen achter de schermen zoals met de initiatieven van Boerenbond op de 'Dag van de Landbouw'. Kennisclusters en innovatie zijn de toekomst, maar zonder correcte prijs, vallen op termijn ook de investeringen weg, stelt het lid.

Het lid vraagt nog of veertien klachten als veel beschouwd wordt of niet.

Bart Caron hecht ook veel belang aan een eerlijke prijs voor producenten met het oog op kwaliteitsopbouw. Is het een foute indruk dat de Belgische Mededingingsautoriteit strenger is dan voorheen? Hoe zit dat in vergelijking met Europese partners?

Zijn de verhalen over superlaag ingestelde prijzen – bijvoorbeeld voor asperges – geen bijzonder slecht signaal, waarbij één van de actoren uit de keten zich niet aan de gedragen doelstellingen houdt?

Jos De Meyer voelt een spanningsveld tussen wat de kritische burger zegt en het moment dat hij betalende consument wordt.

Nathalie De Greve verwacht eigenlijk meer klachten, zeker als men ziet dat er geen klachten vanuit de landbouw komen. Het is de bedoeling de actoren ertoe aan te zetten hun drempelvrees te overwinnen.

Piet Vanthemsche voegt eraan toe dat weinig boeren rechtstreeks aan grootwarenhuizen verkopen. Er zijn interprofessionele akkoorden in de landbouw waarbinnen gewerkt wordt. Dat functioneert goed. Vanuit Nederland is men het systeem komen beoordelen. Zij hebben in vier jaar geen enkele klacht ontvangen. De spreker vindt dat veertien een redelijk aantal is en men wil de leden bevragen en de bestaande problemen aan de oppervlakte brengen.

Nathalie De Greve hoopt dat de website mensen beter en sneller de weg zal wijzen. Als retailers zich niet gehouden zouden hebben aan de aanbevelingen van de code waartoe zij zich verbonden hebben, dan moeten de handelspartners die daarvan nadeel ondervinden dat melden, stelt de spreker. Ook de nieuwkomers op de Belgische markt hebben de code ondertekend en meestal ook de Europese code.

Wat betreft de asperges stelt *Piet Vanthemsche* dat de leverancier van de asperges geen klacht heeft ingediend, maar dat de landbouworganisaties in de media de praktijk schandelijk en schadelijk hebben genoemd. De retailer stelde dat er voor een heel jaar een contract was met een producent met de afspraak dat er die week promoties zouden zijn. De materie is complex, maar de discussie mag niet verworden tot zwart-witverhalen, waarschuwt de spreker nog. Concurrentie is normaal en dat er ethische vragen rijzen bij 'the race to the

bottom' ook. De sector probeert goed met elkaar om te gaan binnen de keten. Als de regelgeving dergelijke zaken toelaat, dan is dat zo.

Claire Bosch legt nog uit dat onder food.be alle voeding wordt geschraagd en dus ook de landbouw zit onder die koepel. Het gaat dan om kwaliteit, diversiteit en innovatie. Alle componenten zitten vervat in het promotie-instrument.

Jos DE MEYER,
voorzitter

Danielle GODDERIS-T'JONCK,
verslaggever

Gebruikte afkortingen

ABS	Algemeen Boerensyndicaat
FAVV	Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen
Fevia	Federatie Voedingsindustrie
FOD	Federale Overheidsdienst
GLB	gemeenschappelijk landbouwbeleid
GMO	gemeenschappelijke marktordening
IKM	integrale kwaliteitszorg melk
kmo	kleine of middelgrote onderneming
PO	producentenorganisatie
UCM	Union des Classes Moyennes
UGent	Universiteit Gent
UNIZO	Unie van Zelfstandige Ondernemers
VBO	Verbond van Belgische Ondernemingen
ViA	Vlaanderen in Actie
VLAM	Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing
VWEU	Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie
vzw	vereniging zonder winstoogmerk