



Vlaams
Parlement

vergadering **C146**
zittingsjaar 2015-2016

Woordelijk Verslag

Commissievergadering

Commissie voor Landbouw, Visserij en Plattelandsbeleid

van 2 maart 2016

INHOUD

VRAAG OM UITLEG van Jos De Meyer aan Joke Schauvliege, Vlaams minister van Omgeving, Natuur en Landbouw, over de rol van de voedingsketen in de marktgerichte differentiatie van de varkenssector – 1268 (2015-2016)	3
VRAAG OM UITLEG van Steve Vandenberghe aan Joke Schauvliege, Vlaams minister van Omgeving, Natuur en Landbouw, over het Belgische aandeel in de vangst en verwerking van de grijze garnaal – 1304 (2015-2016)	
VRAAG OM UITLEG van Bart Caron aan Joke Schauvliege, Vlaams minister van Omgeving, Natuur en Landbouw, over Vlaamse noordzeegarnalen – 1328 (2015-2016)	6
VRAAG OM UITLEG van Francesco Vanderjeugd aan Joke Schauvliege, Vlaams minister van Omgeving, Natuur en Landbouw, over het instrumentarium voor landbouwers om zich te verzekeren tegen het grotere risico op natuurrampen – 1299 (2015-2016)	14

VRAAG OM UITLEG van Jos De Meyer aan Joke Schauvliege, Vlaams minister van Omgeving, Natuur en Landbouw, over de rol van de voedingsketen in de marktgerichte differentiatie van de varkenssector – 1268 (2015-2016)

Voorzitter: de heer Bart Dochy

De voorzitter: De heer De Meyer heeft het woord.

Jos De Meyer (CD&V): Een aantal weken geleden hadden we in onze commissie een gedachtewisseling over de G30. Op de G30 waren niet enkel varkenshouders aanwezig maar ook tal van andere ketenpartners. Het departement Landbouw en Visserij presenteerde het rapport 'Weg met de eenheidsworst' op de varkenstop in Gent, trouwens een heel interessant rapport. Het beschrijft een aantal Belgische initiatieven voor marktgerichte differentiatie.

Wanneer een varkenshouder zijn eigen label of initiatief in de markt wil zetten, vergt dit het nodige lef. Markt- en/of vraaggericht produceren doe je niet zomaar. Het vergt tijd, durf, een goede analyse en een uitgekiend plan. Het is niet voor elke varkenshouder een oplossing om af te stappen van de reguliere markt en het heft in eigen handen te nemen.

Samenwerking is een belangrijke succesfactor om het gedifferentieerd product bij de consument te krijgen en om waardevolle ketens voor varkensvlees te ontwikkelen op de Belgische markt. Tijdens de eerste hoorzitting over de schaalverandering werd ook verwezen naar valorisatieketens en de samenwerking tussen de landbouwsector en de voedingssector.

Gezien de hoge zelfvoorzieningsgraad, 260 procent, moet ook een sterke exportgerichtheid behouden blijven. Het rapport stelt dat het aanbod van varkensvlees kan differentiëren in twee segmenten: enerzijds het exportsegment en anderzijds een meer gedifferentieerd binnenlands segment. Dit neemt niet weg dat men in exportmarkten kan differentiëren.

Een duidelijk pijnpunt is het gebrek aan snelle en correcte marktcijfers in Vlaanderen en bij uitbreiding Europa. Betrouwbaar cijfermateriaal is nodig voor zowel de productie, de prijsvorming, de opslag, de verwerking als de consumptie van varkensvlees en dit zowel in Vlaanderen als op Europees vlak. De nood aan beter cijfermateriaal is immers een van de aanbevelingen van het rapport. Deze kwestie is in deze commissie al meermaals aan bod gekomen.

Minister, hoe stonden de stakeholders uit de voedingsketen tegenover de samenwerking met de varkenshouders om echte valorisatieketens te realiseren? Wat waren hun concrete suggesties?

De Belgische markt is een ideale testmarkt voor nieuwe producten van de voedingsketen. Zal de voedingsketen ook voor varkensproducten dit potentieel gebruiken?

Op welke manier kan de meerwaarde die gerealiseerd wordt ook ten goede komen aan de varkenshouders die extra moeten investeren door de hogere productiekosten? Welke afspraken kunnen tussen de ketenpartners gemaakt worden om dat te bereiken?

De verschillende ketenpartners beschikken elk over bruikbare marktinformatie. Zijn zij bereid om marktinformatie ter beschikking te stellen om meer inzicht te krijgen in de markt voor varkensvlees?

Wat waren de belangrijkste opmerkingen om de export te versterken volgens de voedingssector?

De voorzitter: Minister Schauvliege heeft het woord.

Minister Joke Schauvliege: Mijnheer De Meyer, uit de reacties bleek duidelijk dat men een meer doorgedreven samenwerking met de varkenshouders als een noodzakelijke voorwaarde ziet om die valorisatieketen te realiseren.

De concrete realisatie daarvan zal op interprofessioneel niveau, dus binnen de keten zelf, moeten worden afgesproken en uitgewerkt. In het rapport waarnaar u verwijst, staan enkele goede voorbeelden zoals een aantal vooraanstaande Belgische retailers die samen met varkensleveranciers een speciale voeder-samenstelling voor de dieren hebben afgesproken. Maar ik ben er van overtuigd dat nog andere dergelijke valorisatiemogelijkheden kunnen worden uitgewerkt.

In de varkenskolom focussen de verschillende schakels vaak op andere accenten. Dat maakt dat die sector complexer in elkaar steekt dan bijvoorbeeld de zuivel-sector. Zo is er binnen de vleesverwerkende sector een sterke vraag naar varkensvlees met een specifieke technische kwaliteit, wat noodzakelijk is om bijvoorbeeld hoogwaardige kookhammen te kunnen produceren. De distributie en retailsector zijn dan weer vragende partij voor nieuwe producten en specifieke types van varkensvlees, met aandacht voor smaak en dierenwelzijn. Om zo optimaal aan de behoeftes van elke sector te voldoen, moet men op zoek gaan naar nieuwe producten en deze testen op hun commerciële potentie.

Een belangrijke voorwaarde om tot een correcte verdeling van de gecreëerde meerwaarde in de keten te komen, is een heldere en transparante prijsvorming en een duidelijk afsprakenkader. Ik stel vast dat dit een zeer moeilijk proces is maar er is geen andere optie dan daar op interprofessioneel niveau uit te geraken. Zonder voeders geen varkens, zonder varkens geen slachthuizen, zonder slachthuizen geen varkensvlees. Men kan niet zonder elkaar en is dus op elkaar aangewezen.

Transparantie en duidelijke afspraken zijn essentieel want enkel op die manier is een goede bedrijfsvoering op lange termijn mogelijk. De interprofessionele samenwerking zal dus ook hier essentieel zijn. Wij geloven sterk in de erkenning van brancheorganisaties die wij vanuit de overheid kunnen ondersteunen.

Wat nieuwe producten betreft, heeft het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM) in het verleden al met succes het varkenskroontje geïntroduceerd, een product dat nog altijd succesvol is. Hier ligt dus zeker een opportuniteit voor onze varkenssector om mee te werken aan nieuwe producten.

Tijdens de G30 is duidelijk naar voren gekomen dat marktinformatie van cruciaal belang is. Dan gaat het om de marktinformatie die vandaag al beschikbaar is maar die op een snellere manier zou moeten worden ontsloten.

Er is ook vraag naar bijkomende informatie. Zo is er bijvoorbeeld de concrete vraag gesteld naar het verzamelen van informatie over de verkoop van spermadosissen door de Vlaamse KI-centra (kunstmatige inseminatie), als vroege indicator voor de productievoorzichten.

Daarnaast was er ook een brede interesse voor meer informatie over de stocks van varkensvlees. Dit is dan ook een belangrijk actiepoint dat ik wil opnemen. De pas opgerichte producentenorganisatie Vlaamse Producenten Organisatie Varkenshouders (VPOV) heeft zich als primaire doelstelling gesteld om de varkenshouders te laten samenwerken rond marktinformatie. Zo kunnen varkenshouders slimmer worden gemaakt en beter inspelen op de markt.

Wat betreft de export, werd duidelijk gesteld dat het vooral gaat om een versterking van de huidige aanpak. De inspanningen op het vlak van export die

we vandaag in samenwerking met de sector al leveren, moeten verder worden geïntensifieerd. Het gaat dan zowel om een verbreding van onze export – nieuwe afzetmarkten – als om een verdieping – een breder gamma aan producten.

In de eerste plaats gaan we via de diplomatieke weg werken aan de opening van nieuwe markten. Zo is er binnenkort een handelsmissie gepland, onder andere naar Indonesië. We hebben gevraagd onze landbouw daar prominent aan bod te laten komen en dat zal ook gebeuren.

Een volgende belangrijke stap is het nog beter in kaart brengen van de beste match tussen ieder specifiek product uit ons breed gamma aan varkensvlees-producten en de meest geschikte afzetmarkt, dus vraag en aanbod beter op elkaar afstemmen.

De voorzitter: De heer De Meyer heeft het woord.

Jos De Meyer (CD&V): Minister, ik onthoud uit uw antwoord dat er hoe dan ook afspraken moeten worden gemaakt binnen de keten. De retailers spelen een bijzonder belangrijke rol voor de hele sector. Het ketenoverleg heeft uiteraard eigen wetmatigheden en dynamiek, maar misschien is het nuttig om een stimulerende rol te spelen als minister om de retailers te wijzen op hun verantwoordelijkheid.

Gisteren las ik toevallig een artikel over de situatie in Frankrijk waar McDonald's een afspraak heeft gemaakt met de sector voor bepaalde producten. Ook de minister van Landbouw heeft daarin een rol gespeeld.

Minister, ik begrijp dat u ervan overtuigd bent dat tijdige en goede marktinformatie immens belangrijk is voor de sector. Daar moeten we hoe dan ook verder werk van maken. Export blijft voor de varkenshouderij uiterst belangrijk. De zelfvoorzieningsgraad is 260 procent. Dan weet je dat export ook in de toekomst uiterst belangrijk blijft. U wilt inzetten op verbreding en verdieping. Beide pistes hebben hun nut.

De voorzitter: De heer De Croo heeft het woord.

Herman De Croo (Open Vld): Ik ben een beetje bezorgd en ik zal daarvoor een nieuw woord gebruiken: de 'halalisering' van de gewone gebruikersmarkt. In de Vlaamse scholen in Brussel eten ze halal, zelfs als het percentage ouders van kinderen die dat willen maar 10 of 15 bedraagt. Het gezond verstand zegt: varkensvlees is varkensvlees, hoe het dier ook aan zijn einde is gekomen. De halalisering grijpt in.

Er gaat nu een missie naar Indonesië. Indonesië is het grootste moslimland van de wereld. Er zijn 280 miljoen inwoners, die allemaal de islam op een zachte manier belijden. Ze eten dus geen varkensvlees. Als je daar met een missie heengaat die varkensvlees promoot, moet je uitkijken dat je nog terugkomt.

De producenten zeggen dat hun verloning verdampt in een lange keten van tussenpersonen. Transparantie zou daar nuttig kunnen zijn. Onze uitvoer gaat grotendeels over het vermarkten en versnijden van karkassen. Als dat ooit gebeurt in bijvoorbeeld China, waar men meer geïnteresseerd is in de oren en de poten, en wij minder, kan VLAM dan bijvoorbeeld niet een rol spelen in die markten? Er zijn geen varkens zonder oren en poten, dus die kunnen ook worden uitgevoerd. De potentialiteit van varkensvleesconsumptie dreigt in sommige landen volledig in het gedrang te komen voor een groot uitvoerend land.

De voorzitter: De heer Wouters heeft het woord.

Peter Wouters (N-VA): Minister, ik onthoud dat er goesting is in de sector om samen te werken, en dat is belangrijk. Alles wat van onderuit komt, is een steviger basis dan wat van bovenaf wordt gedicteerd. De meerwaardecreatie is

hier zeer belangrijk. Ons land heeft zeer goede producten, we kunnen die nog meer in de verf zetten. Denk bijvoorbeeld aan het label Meesterlyck. Voor varkensvlees hebben we topcharcuterie en dat kunnen we overal te berde brengen. Menig concurrerend land is daar jaloers op.

Ik dring erop aan dat u de VLAM er extra in stimuleert om op die manier de omzet van ons varkensvlees naar boven te trekken.

De voorzitter: Minister Schauvliege heeft het woord.

Minister Joke Schauvliege: Mijnheer De Meyer, ik ben het 100 procent met u eens. De afspraken kunnen interprofessioneel worden gemaakt met de verschillende schakels, maar ik speel daarin heel graag de rol van go-between en stimuleer dat graag. We hebben dat trouwens al gedaan. Ik heb daarnet het voorbeeld gegeven van een vooraanstaand retailer die afspraken maakt met een aantal producenten rond specifiek voeder en dergelijke, wat de kwaliteit van het vlees tegen een betere waarde verkoopbaar maakt. We hebben dat zelf mee gefaciliteerd en gelanceerd. Ik neem dat zeker op.

Het is niet omdat ik heb geschetst dat afspraken daar initieel aan bod moeten komen, dat wij niet aan die kar kunnen trekken.

Mijnheer De Croo, u schetst perfect wat de uitdagingen zijn. Iedereen voelt inderdaad dat de vraag naar varkensvlees wereldwijd daalt. Dat is voor ons een uitdaging om nieuwe toepassingen te zoeken. Dat gebeurt ook. We geven ondersteuning om dat te doen. VLAM is daar absoluut mee bezig.

Het is niet omdat de wereld verandert dat wij moeten stilzitten. Integendeel, het is voor ons een kans om ons meer te focussen op een aantal producten. Uw suggesties rond het mee vermarkten van andere segmenten van het varken is zeker iets wat ook gebeurt en waarop verder wordt ingezet.

De voorzitter: De heer De Meyer heeft het woord.

Jos De Meyer (CD&V): Minister, collega's, het fundamentele is natuurlijk dat de bedrijven die extra inspanningen doen, bijvoorbeeld op het vlak van bijzondere voeding, de smaak van het vlees en hogere normen dan de gangbare voor wat dierenwelzijn betreft, correcte afspraken kunnen maken met de retailers om te worden vergoed voor die extra inspanningen.

Collega's, mocht er eventueel belangstelling zijn om een aantal bedrijven die inzetten op het creëren van meerwaarde op het eigen bedrijf te bezoeken, kunnen we dat altijd organiseren met de commissie. Dat kunnen we bespreken bij de regeling van de werkzaamheden.

De voorzitter: De vraag om uitleg is afgehandeld.

VRAAG OM UITLEG van Steve Vandenberghe aan Joke Schauvliege, Vlaams minister van Omgeving, Natuur en Landbouw, over het Belgische aandeel in de vangst en verwerking van de grijze garnaal – 1304 (2015-2016)

VRAAG OM UITLEG van Bart Caron aan Joke Schauvliege, Vlaams minister van Omgeving, Natuur en Landbouw, over Vlaamse noordzeegarnalen – 1328 (2015-2016)

Voorzitter: de heer Bart Dochy

De voorzitter: De heer Vandenberghe heeft het woord.

Steve Vandenbergh (sp.a): Minister, men noemt grijze noordzeegarnalen ook wel eens de kaviaar van de Noordzee. *(Opmerkingen)*

Ja, langs de hele kust wordt dat de kaviaar van de Noordzee genoemd. Het behoort vandaag nog altijd tot de vaandel dragers van onze nationale eetcultuur.

– *Jos De Meyer treedt als voorzitter op.*

Op 18 januari stelde de provincie West-Vlaanderen een nieuw themanummer 'West-Vlaanderen Werkt' voor over garnalen. Die themanummers zijn trouwens altijd interessant. Met de grijze garnaal gaat het blijkbaar goed, wat niet kan worden gezegd over de visserij- en verwerkingssector ervan in België.

Garnalenvisserij is een typische kustvisserij met kleinere schepen, en die zijn er in België nog nauwelijks. Concreet gaat het om zestien schepen die enkel in het najaar op garnalen vissen en dertien rederijen die alleen op garnalen vissen. Het gemiddelde bouwjaar van de dertien garnalenkotters is 1982, wat betekent dat de garnalenvloot gemiddeld 33 jaar oud is. Zeven van de dertien schepen hebben hun thuishaven in Oostende.

Ons land is met voorsprong de grootste verbruiker van die garnalen. 54 procent van de grijze garnalen wordt geconsumeerd in ons land. Nederland en Duitsland volgen op afstand met respectievelijk 20 en 15 procent.

Anderzijds is het aandeel van de Belgische vissers in de Europese garnalenvangst nauwelijks 1 procent van het totale gevangen volume, dat 35.000 ton bedraagt. Het Belgische aandeel is gedaald van 1500 ton garnalen per jaar in 1955 naar 500 ton garnalen per jaar in 2014. De Nederlandse vissers zorgen voor 45 procent, Duitsland voor 37 procent, Denemarken voor 10 procent van de noordzeegarnalenvangst.

Voor de verwerking en verhandeling van de garnalen bedraagt het Belgische marktaandeel slechts 2 tot 3 procent, niet meer. Twee Nederlandse verwerkers beheersen 80 procent van de totale Europese garnalentratiek en -handel, inclusief 4000 pellers verspreid over een zevental Marokkaanse pelstations. Minister, ik denk dat u op de hoogte bent van die cijfers, aangezien ze al eerder werden gepubliceerd.

Slechts drie binnenlandse bedrijven zijn zelf actief in het pellen van de grijze noordzeegarnaal. Gevolg: onze markt wordt overspoeld door in Marokko gepelde garnalen, die met behulp van bewaarmiddelen terugkeren om hier een plekje te zoeken in onze kroket of tomaat met garnaal. *(Opmerkingen van Bart Caron)*

Mijnheer Caron, mag ik even? Dan zal ik ook luisteren naar úw betoog.

De vismijn van Zeebrugge was jarenlang de grootste aanvoerhaven van verse garnalen, een positie die in 2006 werd overgenomen door Oostende. Sinds 2010 worden er in de vismijn van Zeebrugge geen garnalen meer aangevoerd en gezeefd. In 2010 was er een fusie tussen Oostende en Zeebrugge, de Vlaamse Visveiling. De zeefinstallaties van Zeebrugge zijn overgebracht naar Oostende. Dit als achtergrondinformatie.

Minister, hoe verklaart u dat slechts 1 procent van de garnalen gevangen wordt door Belgische vissers?

Zijn er reeds inspanningen geleverd om dit aandeel te vergroten? Zo ja, dewelke? Indien nee, bent u bereid om in de toekomst daarrond inspanningen te leveren?

Hoe verklaart u dat slechts 2 à 3 procent van de garnalen verwerkt en verhandeld worden in ons land?

Uiteraard hebben we niets tegen werk voor de vierduizend pelsters in Marokko, maar ecologisch lopen de transportkosten torenhoog op en dient er te worden gewerkt met bewaarmiddelen die de beestjes tot elf dagen in de running houden. Ik weet niet of dat zo opportuun is. Is die werkwijze niet in strijd met ons hart voor lokale voeding uit de korte keten?

Waarom worden er geen garnalen meer aangevoerd en gezeefd in Zeebrugge?

Die laatste vraag beschouw ik als bijkomend, vooral de vier eerste vragen vind ik belangrijk.

De voorzitter: De heer Caron heeft het woord.

Bart Caron (Groen): Collega Vandenberghe, mijn verontschuldiging, maar ook mijn complimenten voor uw uitstekende vraag, die duidelijk dezelfde bronnen heeft als de mijne, maar dat is niet erg, integendeel. Het gaat over dezelfde problematiek.

Het is een absolute paradox dat wij de grootste consumenten van garnalen zijn – we hebben goede smaak –, maar tegelijkertijd op het vlak van aanvoer een zeer onbeduidende speler zijn. Dat is eigenlijk een zeer merkwaardige situatie. Daarnet praatten we over vlees en kwaliteitsontwikkeling. In dit geval hebben we topkwaliteit en toch wordt het merendeel gevangen door vissersvloten uit Nederland, Denemarken en Duitsland. Slechts 1 à 2 procent wordt door onze eigen vissersvloot aangevoerd. Dat is een grote discrepantie en het is merkwaardig dat we blijkbaar die boot hebben gemist. Sorry voor de flauwe woordspeling.

Ik wil ook nog even de nadruk leggen op wat collega Vandenberghe zei over het pellen van die garnalen. Vandaar mijn zeer oneerbiedige interruptie daarnet, collega: ik maakte een flauw grapje over de 'halalisering' van het pellen van de garnalen. Het is inderdaad ecologisch moeilijk te verantwoorden dat men die garnalen overvliegt naar Tanger, om ze daar in de buurt te laten pellen en vervolgens te laten terugvliegen. Dat is een oud verhaal, ik ken het al vele jaren. Blijkbaar is dat ginds een hele industrie geworden, waarin naar verluidt vierduizend mensen werken, op een plaats waar helemaal geen garnalen worden gevangen. Dat is een zeer bizarre situatie. Dat is iets dat we toch echt zouden moeten kunnen keren.

Daarnaast is er de kwestie hoe we die verkoop bij ons van kwaliteitsvolle garnalen uit de Noordzee kunnen stimuleren. Het lijkt me zinvol om het bestaande keurmerk Purus beter bekend te maken om dat duidelijker te maken, of om een ander keurmerk te ontwikkelen, dat is mij gelijk, ik ben geen marketeer. Ik moet eerlijk bekennen dat ik Purus niet kende, terwijl ik een liefhebber van garnalen ben. De vraag is of we niet veel beter iets kunnen doen met betrekking tot onze eigen Vlaamse, Belgische noordzeegarnalen dat meteen herkenbaar is. Ik vraag hier in het selfservicerestaurant altijd waar een en ander vandaan komt. Gisteren waren het tongrolletjes. Ik vind de herkomst van een product niet onbelangrijk. Nooit kan men me op die vraag antwoorden. Maar goed, dat is een afgewerkt product. Je krijgt het op je bord, letterlijk. Als het echter gaat om iets dat je in de winkel koopt, zou het fijn zijn dat de kwaliteit van onze eigen noordzeegarnalen op die manier wordt gepromoot.

Ik ben natuurlijk geen intense televisiekijker, maar ik heb ook nog nooit zo'n spotje gezien van het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM). *(Opmerkingen van Herman De Croo)*

Geen sprotje, maar spotje. Daarvoor kijk ik echter misschien net iets te weinig televisie.

Minister, hoe komt het dat het aandeel van onze vloot zo onbeduidend is, terwijl de afzetmarkt zich grotendeels bij ons situeert? Acht u het wenselijk om die

aanvoer in onze havens te verhogen? Welke maatregelen kunt en wilt u daar eventueel toe nemen? Welke maatregelen kunt en wilt u nemen om het transport naar en van Marokko niet langer standaard te maken? Dat lijkt me een punt waarvan zeker echt werk moet worden gemaakt. Hoe kunnen we in Vlaanderen tot een echt sterk keurmerk voor Vlaamse noordzeegarnalen komen? Welke rol kan VLAM daarin spelen?

De voorzitter: Minister Schauvliege heeft het woord.

Minister Joke Schauvliege: Geachte leden, er wordt hier een duidelijke bezorgdheid geformuleerd. Er wordt inderdaad slechts 1 tot 4 procent van de garnalen gevangen door Belgische vissers. We moeten natuurlijk ook beseffen dat onze kuststrook bescheiden is in vergelijking met die van een aantal andere lidstaten, zoals Nederland of Frankrijk, namelijk 67 kilometer.

Er is sprake van twee types vaartuigen die garnaalvangst verwezenlijken. Er zijn enerzijds de kustvissersvaartuigen, die het hele jaar rond op garnaal vissen. Dat zijn meestal ook de oudere vaartuigen. Anderzijds zijn er de vaartuigen die in het hoogseizoen, de herfst, de garnaalvisserij bedrijven. Die hebben dus ook andere vangsten. Tot deze categorie behoren ook enkele Eurokotters uit het zogenaamde kleinvlootsegment.

In 2015 bedreven een twintigtal vaartuigen voltijds of deeltijds de garnaalvisserij. De helft ervan was het grootste deel van het jaar actief inzake garnaalvissen, terwijl de andere helft vooral in de herfst de garnaal opzocht. Gemiddeld werd 34 ton garnaal per vaartuig en per jaar aangevoerd, met een aantal uitschieters. In 2013-2014 bedroeg de onder Belgische vlag gevangen hoeveelheid garnaal ongeveer 1200 ton per jaar. Daarvan werd slechts ongeveer 400 ton in 2013 en 500 ton in 2014 in Vlaamse visveilingen te koop aangeboden. In 2015 liep de totale aanvoer verder terug tot 700 ton, waarvan de helft in Belgische havens werd verkocht. Het gaat dus om schommelende cijfers in functie van de situatie van het bestand en van de vraag of er al dan niet alternatieven zijn op dat moment.

De vraag naar en de afzet van ongepelde garnaal blijft een nichemarkt. Dat is beperkt. Vooral in onze kuststreek is dat natuurlijk in. Men vroeg ook waarom er in Zeebrugge geen garnalen meer worden aangevoerd en gezeefd. België heeft drie veillocales, waarvan de twee grootste onder eenzelfde beheer vallen. Gezien de beperkte garnaalaanvoervolumes zijn er efficiëntiewinsten te boeken via specialisatie en is de aanwezigheid van garnaalzeven op de drie locaties dus niet vereist. Dat is een keuze die de veilingen ook zelf hebben gemaakt.

Er is wel een grote markt voor gepelde garnalen, die we in hoofdzaak invoeren en die inderdaad via een omweg langs Marokkaanse pellerijen, meestal in handen van Nederlandse ondernemingen, in de winkelrekken liggen. Die bedrijven werken op industriële schaal, maar het pellen gebeurt volledig manueel. Machinaal pellen biedt nog maar gedeeltelijk een oplossing, en de technologie moet nog verder ontwikkeld worden.

De ecologische voetafdruk is inderdaad niet gunstig, maar gelet op de geringe productie, is de handel in België bijna genoodzaakt om een beroep te doen op buitenlandse aanvoer voor gepelde garnalen. Hopelijk zullen andere technologische oplossingen het machinaal pellen mogelijk maken, zodat we dat product ook volledig lokaal in de markt kunnen zetten.

We hebben al heel veel gedaan voor de sector. Ik keer even terug naar de crisis in 2010-2011. Er was toen een heel zwakke prijsvorming door een overaanbod. Er werden toen heel wat rondetafels georganiseerd. De gemiddelde garnaalprijs in 2010 was amper 2 euro per kilogram bij eerste verkoop in de veiling. Op jaarbasis

werd 2,50 euro per kilogram gehaald, terwijl dat bijvoorbeeld in 2013 4,70 euro was. Vorig seizoen steeg de gemiddelde prijs verder naar 4,89 euro per kilogram.

Er zijn ook afspraken gemaakt met andere lidstaten. We hebben gekeken hoe we het konden oplossen. Denemarken, Duitsland, Nederland en België hebben een overleg op touw gezet. De mogelijkheden om de garnaal onder de TAC, de Total Allowable Catches, te brengen, met als ultieme doel een deel van de Nederlandse vloot met overheidssteun te slopen, werden op tafel gelegd en onderzocht. Uiteindelijk werd ervoor gekozen om de volumes te beperken, wat natuurlijk heel wat ophef heeft teweeggebracht bij de Nederlandse mededingingsautoriteit. België is daar, gelet op de geringe productie en de hoge consumptie, niet echt gevolgd.

Ik geef u dat overzicht om aan te geven dat er altijd gezocht wordt naar oplossingen voor een lage prijszetting, maar dat het niet altijd zo evident is.

We hebben ook inspanningen geleverd om hier bij ons de prijs van het product te verbeteren. We hebben de garnaal gepromoot, collega Caron, onder meer via steun aan de Dag van de Garnaal in Nieuwpoort. Verder is er het verplicht zeven aan land van de garnaal, om ervoor te zorgen dat de handelsnormen worden nageleefd. Ook heeft de producentenorganisatie zich aangesloten bij het Nederlandse initiatief om de verkoop van de grootteklasse 2-garnalen met een carapaxbreedte van minder dan 6,8 millimeter te verbieden.

De rondetafels die werden georganiseerd tijdens de crisisperiode, hebben ook impulsen gegeven aan onderzoek en innovatie in de sector. Zo heeft het Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek (ILVO) een project opgestart om de kwaliteit van de garnaal te verbeteren via identificatie en bestrijding van kwaliteitsbedervers, om zo de houdbaarheid te verlengen. Daarnaast werd het project 'Levende garnalen' opgezet, om in te spelen op de nichemarkt, zoals die in Frankrijk bestaat. Er lopen ook projecten om het machinaal pellen van garnalen te stimuleren, om zo oplossingen te bieden voor het naar het buitenland exporteren. Het project 'Purus-garnaal' is daar een commercieel voorbeeld van, waarbij gepelde garnalen zonder bewaarmiddelen in de handel kunnen worden gezet.

U ziet dat we niet stil zitten en dat we de bekommernis delen, en dat we ook blijven zoeken naar oplossingen voor de sector.

De voorzitter: De heer Vandenberghe heeft het woord.

Steve Vandenberghe (sp.a): Minister, u hebt heel veel informatie en een aantal ad-hoczaken gegeven, maar ik ben niet echt overtuigd en niet echt onder de indruk van uw antwoord. Duurzame, structurele maatregelen hoor ik hier niet. U zegt dat de visserijsector geoptimaliseerd moet worden en dat er geïnnoveerd moet worden. Dat zijn goedbedoelde initiatieven, maar hebt u een plan op lange termijn om daar initiatieven rond te nemen? Ofwel heb ik niet zo goed geluisterd, ofwel hebt u dat niet geformuleerd.

De voorbije jaren is er, mede door het ondertekenen van een convenant voor duurzame visserij, meer aandacht gekomen voor duurzamere visserijmethoden. Het Purus-label is van 2006. Dat is een beetje een stille dood gestorven. Ik denk dat de overheid en u als minister het initiatief moeten nemen om in een label of een controlemiddel te voorzien, zodat mensen het weten als de garnalen op een pure manier in de groothandel terechtkomen. De hogere overheid moet daar een initiatief rond nemen, maar ik hoor daar niets over. U hebt gewoon verwezen naar het Purus-label uit 2006, dat een commercieel gebeuren was van een bepaalde reder en dat een stille dood is gestorven. Ik vind nergens iets structureels om daar initiatieven rond te nemen. Ik blijf dus echt op mijn honger zitten met uw antwoord.

De voorzitter: De heer Caron heeft het woord.

Bart Caron (Groen): Minister, we kregen inderdaad veel informatie, maar ik voel ook enige gelatenheid bij het beleid – of bij het non-beleid. Er zijn wel kleinere dingen, die vooral gericht zijn op een aantal kwaliteitskenmerken, het bewaren enzovoort, en daar zijn we zeker niet tegen, maar met die inspanningen alleen zullen we de problematiek niet veranderen. De vraag is: willen we dat een groter deel van de markt bij ons verhandeld wordt? Vinden we dat belangrijk? Vinden we het belangrijk dat we investeren in onderzoek naar andere peltechnieken die in eigen land kunnen gebeuren? Dat zou ook een meerwaarde kunnen zijn voor onze economie. En wat kunnen we doen om, in functie van een goede prijs, de consumptie van dat waardevolle en gezonde product bij ons te promoten?

Ik denk dat een wat specifiekere actieplan aan de orde is. Ik zeg niet dat wat nu gebeurt vanuit het beleid niet oké is, maar het is matig en beperkt. Wanneer we onze achteruitgang in de visserij in ogenschouw nemen, dan is dit een heel belangrijke hefboom voor nieuwe groei.

De voorzitter: De heer De Croo heeft het woord.

Herman De Croo (Open Vld): Ik heb veel geleerd. Indien ik wat coole humor zou hebben, dan zou ik zeggen dat ik het onderscheid heb gehoord tussen kleine en grote garnalen. Enkele zaken hebben me getroffen.

Mijnheer Caron, ik had het stilletjes gezegd maar ik zeg het nu hardop: eigen garnalen eerst, maar dat zult u wellicht niet graag horen. Wat me treft, is dat in Nederland 2 rederijen 80 procent van de garnalenmarkt van Europa hebben gecapteerd. Met 67 kilometer kan men natuurlijk niet zoveel garnalen vissen als met 300 à 400 kilometer, maar wij die gewoonlijk profiteren en recycleren op landbouwgebied, ik denk dan aan de diepvriesfrietten, het varkensvlees en een aantal producten die ons een toegevoegde waarde kunnen bezorgen, lijken daar in dit geval niet in te slagen.

Er is natuurlijk ook sprake van globalisering. Ik vind het eigenaardig dat in Marokko 4000 pellers onze garnalen pellen die vervolgens terugkomen naar hier. Hetzelfde gebeurde destijds met het textiel dat naar Tunesië ging. Vandaag wordt het varkensvlees gesneden in Duitsland omdat de lonen daar lager liggen waarna het terugkomt naar onze slachterijen. Die bewegingen kennen we intussen overal. Indien we de fruitbomen konden verplanten, dan zou het fruit in Polen worden geplukt in plaats van de plukkers naar hier te halen.

Die beweging is onafwendbaar maar ik begrijp niet goed dat onze collega's een marktpositie hebben die zo dominant is. Vraag is wat er hier niet lukt. De heer Caron zegt dat wij niet eigentijds en eigenzinnig genoeg zijn. Ik maak me echter een beetje zorgen over de disproportie tussen de Nederlandse verwerkers en bevoorraders van de markt die een marktaandeel hebben dat tachtig keer groter is dan het onze. Vraag is wat we daaraan kunnen doen.

Minister, ik ben ervan overtuigd dat uw administratie en uzelf van goede wil zijn maar misschien blijft het resultaat een beetje uit. Ik wil u en uw medewerkers aanmoedigen om daar verder aan te werken.

De voorzitter: De heer Dochy heeft het woord.

Bart Dochy (CD&V): Het vangen van garnalen is een aspect, maar het vermarkten en verwerken is een ander aspect. Ik had onlangs een gesprek met Herwig Dejonghe, gewezen CEO van Pinguin, die zich nu op de markt van de garnaalkroket heeft geworpen. Men zou denken dat de garnaalkroket een banaal product is maar blijkbaar ligt die kroket heel goed in de markt en wordt die over heel Europa uitgevoerd. Het is een bedrijf in Veurne dat zorgt voor de artisanale kroket.

Dat betekent dat wij erin slagen om op dat vlak het product te verwerken en als een Belgisch product op de markt te brengen. Het stukje tussen de zee en de kroket ontbreekt echter en daar moeten we ons vragen bij stellen: hoe kunnen we dat stuk invullen?

Cathy Coudyser (N-VA): Ik sluit me aan bij deze vragen. Het gaat hier onder meer over de discrepantie tussen de aanvoer van garnalen en ons fantastisch eindproduct, de garnaalkroket en de tomaat-garnaal die in vele restaurant en brasserieën, zeker aan de Vlaamse kust, met smaak worden verorberd.

De overheid zet wel in op die aanvoer maar voor aanvoer is kustvisserij nodig. Ik ben ervan overtuigd dat er voor de kustvisserij nog meer kan gebeuren. We kunnen die nog meer ondersteunen, onder andere door de gereserveerde visgronden voor de kust te vergroten maar ook door specifieke begeleiding aan te bieden en de huidige subsidies te heroriënteren naar de kustvisserij.

Een tweede probleem is de afzet. Op dat vlak kijk ik uit naar het machinaal pellen. Het klopt, zoals de minister ook heeft gezegd, dat de technologie nog niet 100 procent op punt is, maar er zijn wel opportuniteiten die we met beide handen moeten grijpen zodat we kunnen vermijden dat garnalen die hier zijn gevangen naar Marokko moeten worden gebracht om te worden gepeld om dan terug naar België te worden gebracht. Dat is ook niet goed voor onze ecologische voetafdruk. We moeten proberen dat hier in Vlaanderen te houden, ook met het oog op de jobcreatie.

Wat ook opvalt, is dat het eindproduct, de garnaalkroket, echt een delicatessen is. Vlaanderen speelt daarin de eerste viool. In geen enkel buurland is dat een culinaire delicatessen. 90 procent van onze garnaalkroketsen wordt verorberd door Belgische consumenten, 70 procent wordt geproduceerd door inlandse en voornamelijk Vlaamse bedrijven. Er zijn 18 lokale fabrikanten van garnaalkroketsen waarvan er 10 West-Vlaamse zijn. Dat is ook belangrijk voor de jobcreatie. Die Vlaamse bedrijven hebben allemaal hun eigen kenmerken en schaalgroottes.

De rode draad doorheen dat verhaal is vakmanschap en kwaliteit. We moeten dat koesteren maar er wordt nog te weinig werk gemaakt van marketing en van de creatie van een sterk eigen merk. Ook de export van die garnaalkroket of van producten met garnalen is nog onontgonnen terrein.

Als buitenlandse bezoekers speciaal naar hier komen om onze garnaalkroketsen te proeven en tomaat-garnaal te eten, dan ligt er nog een hele weg open voor expansie en export. De productie van garnaalkroketsen is de fabriek van de toekomst. Die niche past perfect binnen de West-Vlaamse voedingscluster die de provincie ook aanwakkert. Daar liggen dus nog mogelijkheden, en daar moeten we allemaal aan voortwerken.

Jos De Meyer (CD&V): Ik deel de bezorgdheid van de vraagstellers. Wat de reacties betreft, wil ik wat genuanceerder zijn. Daarvoor zit ik meer op de golflengte van mevrouw Coudyser. Tussen garnaal en kroket zit er een heel proces. Dat heeft niet alleen te maken met technologie. Je wordt ook geconfronteerd met de loonhandicap die sommige sectoren, zoals de vleessector, nog hebben. Als er initiatieven moeten worden genomen, moeten er ook ondernemers zijn met lef en durf.

Zijn de plannen vanuit de sector of via de Strategische Adviesraad voor Landbouw en Visserij (SALV) wel of niet opgevolgd? Dat is voor mij een betere leidraad om een beleid te beoordelen dan er wat gratuite uitspraken over te doen.

Er werd verwezen naar het Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek (ILVO), ook in de beleidsbrief. Er liep van 1 oktober 2014 tot 15 november 2015 een project over de lokale verwerking van visserijproducten die een meerwaarde

kunnen betekenen. Is dat project afgerond? Bestaat daar een studie over die ons via het secretariaat ter beschikking kan worden gesteld?

De voorzitter: De suggestie van een eventueel bezoek gaan we bekijken in de regeling der werkzaamheden.

Minister Schauvliege heeft het woord.

Minister Joke Schauvliege: Mijnheer Vandenberghe, u blijft op uw honger zitten – je zou van minder als we op dit uur van de dag over noordzeegarnalen praten. Toch geef ik enkele kanttekeningen. Ik heb op uw vragen geantwoord, ik heb het niet gehad over het convenant visserij, waarbij we inzetten op de kustvisserij en het stimuleren ervan. Daar zijn we absoluut mee bezig. Wat we niet kunnen doen, is Vlaamse overheidssteun geven, want dan botsen we op bepaalde Europese principes.

In vergelijking met andere vissen, vallen garnalen niet onder die taks. Het is een heel vrije markt en wij hebben een bescheiden segment. Daarmee moeten we opletten, want ik hoor hier nogal wat tegenstrijdigheden. We kunnen heel protectionistisch proberen onze eigen noordzeegarnalen bij ons te houden en die hier aan de man te brengen, maar dan botsen we op heel wat initiatieven die de heer Dochy en mevrouw Coudyser hebben genoemd. Wij hebben zelf fantastische exportproducten die we over heel de wereld uitdragen en uitvoeren. Is het dat wat u wilt, mijnheer Caron en mijnheer Vandenberghe? Wilt u dat die sectoren niet meer kunnen uitvoeren omdat wij onze markt afschermen voor onze producten alleen? Ik hoop dat u dat niet vraagt, want daar doe ik niet aan mee.

Het label promoten, dat doen we. We werken op zo'n manier dat de sector er zelf bij betrokken is. Ook bij VLAM is dat zo. Als de sector vragende partij is om iets extra te doen, los van wat er nu gebeurt, zal die dat in VLAM naar voren brengen. Ze kunnen die labels dus zelf sturen. Ik ga niet van bovenaf een label invoeren tegen de goesting van vangers en producenten. Ze zijn vertegenwoordigd en kunnen dat perfect uitwerken. Vanuit de overheid zullen we daar met veel enthousiasme aan meewerken.

Doordat we wereldwijd een klein segment vertegenwoordigen, is het nadeel dat we de prijs niet beïnvloeden. Als je een van de grootste vangers van garnalen bent, dan kun je de prijs mee sturen. Wij zijn een kleine speler. Als de garnalen veel goedkoper kunnen worden gepeld in Marokko, dan zoekt men naar mogelijkheden om dat daar te doen. Maar daarom zullen we vanuit het ILVO nagaan of er geen mogelijkheden zijn om het pellen toch hier te houden, en hoe we dat kunnen doen dat het de kostprijs drukt. Als je verplicht om ze hier te pellen en dat drijft de prijs van de garnalen steil omhoog, dan zou dat voor sector bijzonder nadelig kunnen zijn. Ik hoop dat dat ook niet uw vraag is, mijnheer Vandenberghe.

Mijnheer De Meyer, de suggesties uit de sector zelf worden absoluut opgevolgd, binnen VLAM, maar ook binnen het convenant visserij. De resultaten van het project van het ILVO zal ik opvragen en overmaken aan het secretariaat van deze commissie.

De voorzitter: De heer Vandenberghe heeft het woord.

Steve Vandenberghe (sp.a): Minister, ik heb de bezorgdheid gehoord van de collega's. De cijfers zijn wat ze zijn, de situatie is wat ze is, ondanks de inspanningen die wel of niet worden gedaan. Ik hoop dat u deze problematiek ernstig neemt en structurele initiatieven neemt. Wat dat label betreft, ik heb niet gezegd dat je dat van bovenaf moet doordrukken, maar de Vlaamse overheid moet er wel een coördinerende rol in spelen. Participeren is goed, maar je kunt je niet altijd verstoppen achter de sector, die dan maar uit zijn kot moet komen als hij daar zin in of nood aan heeft. De overheid moet, zonder te betuttelen, een

coördinerende rol spelen. We moeten de problemen aanpakken en vooral oplossen, en dat mis ik een beetje. Ik zal het vooral van nabij blijven opvolgen.

Bart Caron (Groen): Minister, ik ben niet uit op een discussie, ik ben niet op zoek naar tegenstellingen. Ik denk ook niet dat ik dingen anders hebben gezegd dan collega's uit de meerderheid. Maar goed, we worden in twee kampen verdeeld. Ik begrijp het, dat is het politieke spel.

Ik druk een bekommernis uit over een potentie. 'West-Vlaanderen Werkt' heeft een themanummer gewijd aan de hele garnalenvangst- en productie. Dat is de bron van onze vraag. Het is een brede bekommernis die vooral, maar niet uitsluitend in West-Vlaanderen, mijnheer De Croo, wordt gedeeld. *(Opmerkingen van Herman De Croo)*

Het is een sector met potentie. Die potentie is er in het verleden in ieder geval geweest. Laat ons daarop inzetten. Dat is mijn enige bekommernis.

Het is een natuurproduct. We hebben er de mogelijkheden voor. Het is een ongelooflijk interessant product, toch?

Ik wil het even hebben over cijfers. De aanvoer in onze eigen veiling is in de loop van de voorbije 50 jaar drastisch verminderd. We hebben een deel van onze markt laten inpikken door de Nederlandse vloot, de Nederlandse reders. Dat is wat er is gebeurd. Op topmomenten in de jaren zeventig was er een aanvoer tot 3500 ton. Dat is het zevenvoud van wat er vandaag wordt aangevoerd. Dat is toch zich de kaas van het brood laten eten.

Het is wel degelijk zinvol dat er een zekere vorm van beleid is. Protectionisme is het laatste wat ik wil. We voeren toch altijd discussie over meerwaarde en kwaliteitstoevoeging? Die kroketten zijn een mooi voorbeeld van zo'n toevoeging.

Ik ben helemaal niet voor protectionisme. Ik ben wel voor het stimuleren van die vloot, voor het grijpen van kansen, niet alleen in de verwerking en de toegevoegde waarde, maar ook bij de vangst. Dat is wat mij bekommert. Ik wil helemaal geen kwaliteitslabel opdringen.

U zegt dat er twintig schepen zijn in West-Vlaanderen en iemand anders heeft het over dertien. Het is een kleine sector die misschien niet de kracht heeft om dit soort initiatieven op eigen houtje te nemen.

Ik wil maar zeggen: we delen een bekommernis. Ik zou graag hebben dat het delen van die bekommernis overweegt op het eventueel op punctuele punten van mening verschillen rond de aanpak.

Ik dank u.

De voorzitter: De vragen om uitleg zijn afgehandeld.

VRAAG OM UITLEG van Francesco Vanderjeugd aan Joke Schauvliege, Vlaams minister van Omgeving, Natuur en Landbouw, over het instrumentarium voor landbouwers om zich te verzekeren tegen het grotere risico op natuurrampen – 1299 (2015-2016)

Voorzitter: de heer Jos De Meyer

De voorzitter: De heer Vanderjeugd heeft het woord.

Francesco Vanderjeugd (Open Vld): Volgens het KMI en grote herverzekeraars neemt het aantal natuurrampen en de daarbij horende schade in ons land toe. Grote

boosdoener is ongetwijfeld het veranderende klimaat dat alsmaar extremere vormen aanneemt. Ik denk dat we in dat verband stappen ondernemen in de goede richting.

De voorbije eeuw is het aantal onweersdagen in België verdubbeld van gemiddeld 40 naar 60 en zelfs met pieken tot 120 dagen per jaar. Daarenboven blijken de onweersbuien alsmaar heviger te worden. Eén op de 3 onweders gaat bij ons gepaard met de gekende hagel. 2 tot 3 keer per jaar kan dat gebeuren met hagelstenen met een diameter van 2 tot 3 centimeter. Dat zijn er al van redelijke omvang. Eén keer om de 3, 4 jaar komen extreme hagelbuien met bollen tot 5 centimeter voor.

Dergelijke weersomstandigheden hebben een brede impact, met schade aan huizen, auto's enzovoort. Maar het is vooral de landbouw die doorgaans het grootste slachtoffer wordt van extreme weersomstandigheden. Niet alleen omdat de oogst van het betreffende jaar om zeep kan zijn, maar ook op langere termijn wanneer de planten zelf worden geraakt.

Vandaar ook de vraag naar een beter instrumentarium voor landbouwbedrijven om zich in te dekken tegen risico's. Ik verwijs graag naar een resolutie die tijdens de vorige legislatuur vanuit onze fractie door Karlos Callens en Lydia Peeters werd ingediend. Daarin werd de Vlaamse Regering gevraagd een passende noodweerverzekering uit te werken. Vorige legislatuur werd inderdaad telkens verwezen naar de hervorming van het gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB) enerzijds en de regionalisering van het Landbouwrampenfonds anderzijds. Die regionalisering van het Landbouwrampenfonds is inmiddels een feit. Ik wil de administratie graag een pluim geven voor die hervorming. Ik hoor daarover alleen maar positieve zaken. Sinds die regionalisering verloopt het vlot. Dat is alvast een positief gegeven.

In het PDPO III (Programmeringsdocument voor Plattelandsontwikkeling) wordt voorzien in de ondersteuning van landbouwers voor deelname aan een brede weersverzekering vanaf 1 januari 2017. De te betalen premie kan voor 50 procent worden gesubsidieerd, indien wordt voldaan aan de vooropgestelde voorwaarden in het PDPO.

In het verleden is er over de opstart van een brede weersverzekering een taskforce opgericht met vertegenwoordigers van diverse landbouworganisaties, de verzekeringssector, onderzoeksinstellingen en onze eigen overheid. Veel overleg en studiewerk dus, maar stilaan wordt het tijd om te landen.

Minister, ik weet dat u een goede intentie hebt. Wat er in uw beleidsnota staat, stelt mij in dat verband gerust.

Wat is de stand van zaken van de uitbouw van een brede noodweerverzekering? Wat zijn de eventuele knelpunten?

Wanneer zult u eventueel naar voren komen met een concreet voorstel? Welke modaliteiten wilt u zeker opnemen in deze reglementering?

Wordt het overleg binnen de taskforce voortgezet? Zo ja, met welke frequentie? Welke output heeft die taskforce tot nog toe opgeleverd?

Welke budgetten trekt u uit voor de tussenkomst in de weersverzekering? Wat is de stand van zaken van de evaluatie van het huidige Landbouwrampenfonds?

De voorzitter: Minister Schauvliege heeft het woord.

Minister Joke Schauvliege: Mijnheer Vanderjeugd, u hebt het al een aantal keren gehad over dit thema en u hebt er ook een aantal schriftelijke vragen over gesteld. Ik heb daarop geantwoord dat op dit ogenblik geen banken of

verzekeringsmaatschappijen die 'brede weersverzekering' voor landbouwteelten aanbieden. Diverse studies wijzen ook op weinig interesse om dat in de toekomst te doen. Dat bleek onder andere uit het ARAMIS-project (Agrarisch RisicoAnalyse Management en InformatieSysteem) 'Bedrijfsgerichte opvolging en analyse van risico in de land- en tuinbouw' uitgevoerd door de Universiteit Gent.

Er zijn vier knelpunten. De ontwikkeling van dergelijke verzekeringsproducten is duur voor de banken en vraagt een specifieke expertise. De wijze van schadevaststelling is zeer duur en vergt veel expertise. De Vlaamse markt is te klein om risico's te kunnen spreiden en om teeltverzekeringsproducten rendabel te maken. In een beperkt aantal andere lidstaten hebben lokale verzekeraars wel al een dergelijk product, maar het commerciële succes daarvan blijkt heel beperkt te zijn. Dat levert eigenlijk niet op wat het zou moeten opleveren, wat onze banken en verzekeringsmaatschappijen natuurlijk terughoudend maakt.

Er is uiteraard al heel wat overleg geweest met die sectoren. Enkel voor hagel schade worden er verzekeringspolissen aangeboden, maar dus geen brede weersverzekering.

In een van uw vragen hebt u gesuggereerd dat de Vlaamse Regering zelf een brede weersverzekering zou ontwikkelen. Ik ben het niet met u eens dat het een kerntaak van de overheid is om verzekeringen op de markt te brengen. Als we daarmee starten, stellen we ons bijzonder kwetsbaar op, denk ik. Ik voorzie wel in verder overleg met de sector om te peilen naar de bereidwilligheid om die producten aan te bieden.

Om dit proces ook aan te wakkeren, heb ik wel in het kader van het PDPO aan Europa de toestemming gevraagd om landbouwers te subsidiëren die zich privaat verzekeren tegen teeltschade. Europa ging daarmee akkoord. We hebben dat dus verkregen. De maatregel werd goedgekeurd en zal vanaf 2017 in werking treden. Dat is dus al een heel belangrijke stap om ervoor te kunnen zorgen dat er misschien meer interesse komt in de sector.

U vroeg naar de stand van zaken met betrekking tot de evaluatie van het Landbouwrampenfonds. Voor zover dat nog niet bekend zou zijn, wil ik even het verschil tussen het Landbouwrampenfonds en het algemene Rampenfonds duidelijk maken. Die worden vaak toch wel door elkaar gehaald. De naam 'Landbouwrampenfonds' doet vermoeden dat schade aan landbouwteelten altijd via dat overheidsfonds gaat, maar dat is dus niet zo. Bijna alle schade die wordt veroorzaakt, ook teeltschade, gaat via het Rampenfonds. Op het Landbouwrampenfonds kan veel minder frequent een beroep worden gedaan. Teeltschade die voortvloeit uit de weersfenomenen zoals onweer, hagel en storm, wordt altijd door het algemene Rampenfonds behandeld. Dergelijke weersfenomenen, die meestal kort en hevig toeslaan, veroorzaken immers ook andere schade, dus niet alleen aan de landbouw, maar ook aan gebouwen, serres, machines, voertuigen enzovoort. Dat wordt dus algemeen behandeld. De bezorgdheden die u aankaart met betrekking tot de toename van onweders, hebben dus betrekking op het algemene Rampenfonds, waarvoor de minister-president bevoegd is.

Het Landbouwrampenfonds behandelt rampen die enkel en alleen teeltschade veroorzaken. Pas als er enkel teeltschade is, komt het Landbouwrampenfonds dus op de proppen. In de praktijk gaat het dan bijvoorbeeld over zeer extreme of langdurige droogte of heel natte periodes, maar niet over plotse onweders. De voorbije twintig jaar zijn er in België slechts zeven landbouwrampen erkend. De laatste dateert van 2011. Dat was die extreme droogte. In dezelfde periode was er een veelvoud aan algemene rampen met landbouwschadedossiers.

De evaluatie van de werking van het Landbouwrampenfonds is gaande. De aspecten die worden bekeken, zijn de criteria en de procedure qua aangifte en

uitbetaling. Dat moet ook altijd verlopen binnen de krijtlijnen van het Europese staatssteunsysteem. Hierbij kan ik meegeven dat de voorbereidingen worden getroffen om in de toekomst te werken met een digitale dossierafhandeling via het e-loket, waarmee de sector al zeer goed vertrouwd is. Op die manier kunnen we er dus voor zorgen dat alles snel en vlot verloopt. Zodra de ruime evaluatie rond is, zal er een update gebeuren, want het gaat om een wet uit 1976. Er zal een nieuw decreet, maar vooral een nieuw uitvoeringsbesluit moeten komen. We hopen daarover dan uiteraard ook hier meer duidelijkheid te kunnen geven.

De voorzitter: De heer Vanderjeugd heeft het woord.

Francesco Vanderjeugd (Open Vld): Minister, enerzijds is dat akkoord van Europa, met de engagementen ter zake en de deadline van 2017, positief. Anderzijds zal, als ik het zo hoor, een brede weersverzekering voor de sector er niet meteen of misschien zelfs niet komen. Ik hoor dat u de nodige stappen hebt gezet om daarover te overleggen. Met die vier knelpunten zal dat inderdaad een moeilijk gegeven zijn. Dat is dus wat ontgoochelend, maar als de sector niet mee wil...

Ik kijk ook reikhalzend uit naar de evaluatie die u hebt beloofd.

De voorzitter: De heer Dochy heeft het woord.

Bart Dochy (CD&V): Ik had een beetje de indruk dat er een orkaan was gepasseerd bij collega Vanderjeugd toen hij zijn vraag aan het schrijven was, want hij blijft alles door elkaar haspelen, van landbouwramp over algemene ramp tot hagelschade. Dat zijn immers inderdaad drie verschillende elementen. De minister heeft de duiding gegeven over het verschil tussen een landbouwramp en een algemene ramp. Hagelschade staat daar eigenlijk nog enigszins buiten, omdat dat wordt beschouwd als een verzekeraar risico, zodat het eigenlijk niet in aanmerking komt om te worden gedekt als algemene ramp of landbouwramp.

De sector heeft er vandaag geen belang bij om weersverzekeringen in het leven te roepen waar ook een particuliere bijdrage van de individuele producent zal worden gevraagd, zolang het algemene Rampenfonds en het Landbouwrampenfondsfonds georganiseerd zijn zoals dat vandaag het geval is.

Anders is het voor de hagelschade. Daarvoor zijn wel initiatieven lopende vanuit de sector. Er is zelfs een hagelverzekering in de groenteteelt in het leven geroepen, georganiseerd met een private verzekeringsmaatschappij. Daar wordt nu wel verder aan gewerkt om dat uit te bouwen. Ik denk dat dat een correcte benadering is, omdat het buiten de rampenwetgeving valt.

De voorzitter: Mevrouw Coudyser heeft het woord.

Cathy Coudyser (N-VA): Het zijn inderdaad twee verschillende zaken. Voor de weersverzekering, waar 50 procent via de PDPO III kan, zijn belangrijke stappen vooruit gezet. Dat zal in werking treden vanaf januari 2017. We kijken daarnaar uit. Ik begrijp ook dat er op dit moment nog weinig interesse is vanuit de bank- en verzekeringssector. Maar misschien kan er ook daar wat evolutie zijn. We zullen dat opvolgen.

Een tweede zaak is het Landbouwrampenfondsfonds, dat ook in het regeerakkoord staat. U zei daarover dat er een evaluatie loopt. Kunt u daar een timing van geven? Zou die evaluatie dit jaar aflopen, of is dat pas voor 2017? Op basis van die evaluatie moet er dan gekeken worden naar een update van de wet van 1976. Kunt u daar een timing van geven?

Een laatste positieve punt dat ik wil aanhalen, is dat er voorbereidingen getroffen worden voor de aangifte via het e-loket. Ook dat is een belangrijke stap vooruit.

Jos De Meyer (CD&V): Minister, het Landbouwrampenfonds is geregulariseerd. Er moet een nieuw decreet komen. Verondersteld dat er zich nu een landbouw-ramp zou voordoen – laat ons hopen van niet – zitten we dan juridisch in het luchtledige? Is het niet belangrijk dat we de decreetgeving ter zake zo spoedig mogelijk hebben?

De voorzitter: Minister Schauvliege heeft het woord.

Minister Joke Schauvliege: Collega Dochy, dat PDPO is goed, maar kan natuurlijk pas in werking treden als er ook verzekeringen worden aangeboden. Dat is het zwakke van het akkoord. We moeten dat natuurlijk hebben, maar we volgen het verder op.

Het is niet de bedoeling om de evaluatie op de lange baan te schuiven, mevrouw Coudyser. We hopen daar dit jaar mee rond te zijn.

Het is niet zo dat er ondertussen een probleem is, mijnheer De Meyer. Als er zich een probleem of een landbouwschadedossier zou voordoen, dan loopt de regeling zoals die vandaag bestaat, met de wet van 1976, verder. Wij hebben de mensen, de middelen en de mogelijkheden om daar een antwoord op te bieden. Het is dus niet dat we nu in een vacuüm of een overgangperiode zitten en dat er zich problemen op het terrein zouden kunnen voordoen. Mocht dat zo zijn, dan hadden we natuurlijk al veel sneller actie ondernomen, maar het is zeker niet zo.

De voorzitter: De heer Vanderjeugd heeft het woord.

Francesco Vanderjeugd (Open Vld): Het is belangrijk om dat verder op te volgen en blijvend overleg te houden met de sector. Wat hagel betreft: het gaat erom dat het verzekeraar is. Vroeger was het verzekeraar, maar tegen welke prijs en welke franchise? Het is goed dat er verder stappen worden gezet naar een betaalbaar gegeven. Het is positief dat daar verandering op til is.

De voorzitter: De vraag om uitleg is afgehandeld.