



Samenvatting van de case studie hardfruit



Afbeelding : "La diversité des pommes et des poires", Alexandre Dulaunoy

*Auteurs: Tessa AVERMAETE, Isabelle BONJEAN, Eewoud LIEVENS
en Erik MATHIJS als coördinator van het project
(auteurs op alfabetische volgorde)*

KU Leuven

September 2017

H2020-SFS-2014-2
SUFISA
Overeenkomst 635577

Inleiding

Het doel van het nationaal rapport voor België is om na te gaan hoe beleidsvereisten en marktperfecties de veerkracht van onze fruitteeltsector beïnvloeden. Deze samenvatting is gebaseerd op een veel groter rapport, dat beschikbaar is op <http://www.sufisa.eu/publications> (project reports). Dit onderzoek maakt deel uit van het SUFISA project ("*Sustainable Finance for Sustainable Agriculture and Fisheries*") dat wordt gefinancierd door het Horizon 2020 programma van de Europese Commissie.

Dataverzameling

Hoewel andere SUFISA case studies steeds één landbouwproduct behandelen, werd ervoor gekozen om appel en peer gezamenlijk te bestuderen in Vlaanderen. Vanuit het standpunt van de fruitteler is dat logisch: beide soorten fruit worden meestal gezamenlijk en op zeer gelijkaardige wijze geproduceerd. De gekozen benadering van het onderzoek plaatst de landbouwer centraal: zijn perspectief op de onderzoeksthema's wordt belangrijk geacht. De eerste stap van het onderzoek bestond uit een media-analyse, waarin Vlaamse en internationale berichtgeving van 2006 tot 2016 geraadpleegd werd, en een documentaire analyse (*desktop study*) van marktcondities en regelgeving. De media-analyse gebeurde samen met de Universiteit Hasselt, voor zowel de fruit- als suikerbietensector. De documentaire analyse behandelde zowel wetenschappelijke publicaties, overheids- en beleidsdocumenten, marketing- en consultancy rapporten, als rapporten van private bedrijven en NGO's. Elf fruittelers werden bovendien geïnterviewd over deze thema's. Na analyse van de verkregen informatie werden twee focusgroepen met fruittelers georganiseerd, en een stakeholder workshop met diverse actoren uit de voedselketen (zie pagina 8 voor meer details over de focusgroepen en de workshop).

De Vlaamse hardfruitsector

Het aantal hardfruittelers (telers van appel, peer ofwel beide) in Vlaanderen bedroeg 949 in 2015. Dit getal neemt stelselmatig af (Van der Straeten, 2016). Het totale hardfruitareaal bleef nochtans min of meer constant sinds 2001. Dit wijst op een toenemende schaalvergroting van de bedrijven. 92,8% van het Belgisch areaal is in handen van Vlaamse bedrijven. De sterke concentratie van hardfruitteelt in Zuid-Limburg en het Zuidoosten van Vlaams-Brabant is opmerkelijk. Fruitbedrijven in deze regio zijn ook gemiddeld groter dan fruitbedrijven in andere provincies (16 ha gemiddeld, wat 5 à 6 ha meer is dan in andere provincies; Van der Straeten, 2016).

De huidige en ook verwachte toekomstige trend in de fruitsector is de verschuiving van de productie van appel naar de productie van peer. Het appelareaal verminderde met 24% terwijl het perenareaal steeg met 49% in de periode 2001-2014. Sinds 2007 is het Vlaamse perenareaal groter dan het appelareaal (Demeyer *et al.*, 2013; Departement Landbouw en Visserij, 2016). De meest geteelde appelrassen in België zijn *Jonagold*, *Jonagored* and *Golden*, die samen 79% van de appelbomen in België vertegenwoordigen. Daarnaast zijn er nog een heel aantal rassen die op kleinere schaal verbouwd worden. In de perenteelt is de specialisatiegraad nog veel sterker: de *Conférence* peer is nu goed voor 87% van het totale fruitareaal (Statbel, 2016). De verwachting is dat deze specialisatietrend zich zal doorzetten.

De omzet van hardfruittelers is in het algemeen erg hoog in vergelijking met dat van andere tuinbouwers. 75% van de fruittelers heeft een omzet van meer dan €150.000 per jaar, 20% van hen heeft zelfs een omzet van meer dan €500.000 per jaar (Vervloet et al., 2015). De waarde van de gehele fruitsector bedroeg €370 miljoen in 2014. Appels hadden hierin een aandeel van €74 miljoen en peren een aandeel van €151 miljoen (Departement Landbouw en Visserij, 2016). De hardfruitsector is dus ruim de grootste fruitsector in Vlaanderen. Een ander belangrijk kenmerk van fruitteelt is de lange rotatieperiode van boomgaarden. Voor appelbomen bedraagt die 10 à 14 jaar; voor peren kan dit oplopen tot 25 jaar (Van Bogaert *et al.*, 2012; Demeyer *et al.*, 2013). Deze rotatieperiode zet een grote rem op productinnovatie in de sector.

De verkoop van groenten en fruit gebeurt sinds lange tijd grotendeels via coöperatieven in België. Ons land was een pionier op dit vlak. Deze coöperatieven (vaak “veilingen” genoemd) zijn door herhaaldelijke fusies sterk gegroeid gedurende de laatste decennia. Van de traditionele “veilingen” voor hardfruit blijven enkel nog de Belgische Fruitveilingen (BFV) en BelOrta over. Daarnaast zijn twee jonge, veel kleinere coöperatieven (coops) actief in Vlaanderen: New Green en Green Diamond. Alle coöperatieven van fruittelers zijn nu erkende producentenorganisaties¹. In de groenten en fruit sector is 83% van de landbouwers aangesloten bij een producentenorganisatie (PO), en hebben de PO's een marktaandeel van 85%. 70% van de productie binnen de PO's wordt geëxporteerd (Gijssels & Bussels, 2012).

Oorspronkelijk was de rol van de “veilingen” voornamelijk het veilen van groenten en fruit (G&F), het dragen van administratieve lasten, kwaliteitscontrole en het bieden van logistieke ondersteuning zoals het ophalen en opslaan van de producten. Vandaag de dag is die rol sterk uitgebreid: coops treden op als makelaar voor bilaterale contracten tussen fruittelers en afnemers (meestal supermarkten of exporteurs), treden op als groothandelaar (inclusief het importeren en exporteren van fruit), bieden teelttechnische ondersteuning, en staan in voor marketing en innovatie van de producten (Gijssels & Bussels, 2012). Coops hebben dus sommige functies van hun afnemers overgenomen. De ooit levendige veiling is grotendeels vervangen door online veilingen en bilaterale contracten. Dit fenomeen wordt niet alleen waargenomen in België: Bijman en Hendrikse (2003) beschrijven een zeer gelijkaardige transitie van de Nederlandse G&F veilingen (*auction cooperatives*) naar coops die hun verkoop aanpassen aan de individuele noden van hun klanten (*marketing cooperatives*). De oorzaak van deze historische evolutie is een samenloop van factoren. De belangrijkste hieronder zijn wellicht de toegenomen concentratie in de laatste schakel van de voedselketen, waar enkele supermarkten het grootste deel van de markt in handen hebben, de vraag naar meer gedifferentieerde en hoogkwalitatieve producten, meer uiteenlopende consumentenvoorkeuren, en de toegenomen schaal en specialisatiegraad van de landbouwproductie (Bijman en Hendrikse, 2003). In België is de concentratie van het marktaandeel van supermarkten opmerkelijk hoog: de drie grootste ketens hebben nu meer dan 70% van de markt in handen. We zien dan ook een toename van het aantal individuele overeenkomsten tussen supermarktketens en grote, sterk gespecialiseerde fruitteeltbedrijven. Coops zijn vandaag gericht op het behalen van efficiëntiewinsten door schaalgrootte en het verminderen van de transactiekosten van hun belangrijkste klanten, namelijk supermarkten en exporteurs.

¹ Erkende producentenorganisaties vallen onder een specifiek wettelijk kader binnen de Gemeenschappelijke Marktordening voor Groenten en Fruit, onderdeel van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB) van de EU.

Tenslotte kunnen we niet heen rond het embargo op Europese groenten en fruit in Rusland, dat de fruitsector zeer zwaar trof. Dit embargo is gestart in 2014 en is nog steeds van kracht. Vele stakeholders in de fruitsector beschouwen dit embargo als de belangrijkste oorzaak van de problemen waar de fruitsector vandaag mee kampt. In 2013, voor het embargo, was de waarde van de export van peren en appels respectievelijk 30,1% en 5,6% van de totale exportwaarde van landbouw- en voedingsproducten naar Rusland. Toen het embargo van kracht werd kromp de markt van peren met 39,33% en die van appels met 11,06%. Bijgevolg werden een aantal noodmaatregelen genomen. 85.650 ton fruit mocht tegen betaling uit de markt verwijderd worden (niet verkocht worden), om het overaanbod in te perken. Slechts een klein percentage werd echter effectief verwijderd.

De instorting van de appelprijs in 2014 lijkt vooral het gevolg te zijn van een toestroom aan Poolse appels, die hun gebruikelijke afzet in Rusland verloren hadden. Poolse appels waren toen (en zijn nu nog steeds) merkkelijk goedkoper dan Belgische appels. Dit is in belangrijke mate te wijten aan een verschil in arbeidskosten. Waarom haar lagere competitiviteit de Belgische appelteelt niet eerder in grote problemen bracht is niet eenvoudig te verklaren. De directe en decennialange relatie tussen de Belgische retail en veilingen, en mogelijks ook een voorkeur van consumenten voor Belgische appels zijn de meest logische oorzaken. Hardfruittelers deelden dus in de klappen van zowel de perenmarkt, waar de Russische afzetmarkt verdween, als de appelmarkt, waar de Poolse appels een alternatief dienden te vinden voor de Russische afzetmarkt.

Beleidsvereisten

Subsidies

Een belangrijk instrument in de Gemeenschappelijke Marktordening (GMO) voor G&F is de financiële ondersteuning van PO's. Met deze ondersteuning wil men PO's meer aantrekkelijk maken voor landbouwers en zo collectieve afzet en innovatie stimuleren. De EU kiest dus duidelijk voor collectieve actie en risicodeling onder landbouwers in de groenten en fruit sector. Één van de verwachte voordelen van de versterking van de PO's is een sterkere onderhandelingspositie van landbouwers in de voedselketen (Gijssels & Bussels, 2012).

Binnen het algemene kader van de GMO hebben de lidstaten nog de ruimte om prioriteiten te stellen. Deze worden vastgelegd in de Nationale Strategieën voor de G&V sector. PO's moeten een Operationeel Programma indienen, waarin zij maatregelen voorstellen om de doelstellingen geformuleerd in de Nationale Strategieën te behalen. Deze maatregelen kunnen tot 50% gesubsidieerd worden met Europese middelen, de andere helft moet gefinancierd worden door de PO zelf. De Europese steun is begrensd op 4,1% van de totale waarde van de door de PO verkochte producten. Daar kan nog 0,5% aan toegevoegd worden voor crisispreventie of –beheersmaatregelen. Minimum 10% van het budget van het Operationele Programma moet gewijd zijn aan (ten minste twee verschillende) milieumaatregelen.

De G&F sector is nooit intensief ondersteund geweest door het GLB. De hoeveelheid subsidies toegekend aan landbouwers onder de eerste pijler van het GLB was steeds veel minder dan in de meeste andere sectoren. Tussen 2007 en 2012 kregen fruitbedrijven gemiddeld €1.626 steun uit de eerste pijler, ofwel 2% van het inkomen uit het landbouwbedrijf (Platteau et al., 2014; Departement Landbouw en Visserij, 2016). Met de invoering van het “*internal convergence*” principe moeten lidstaten een eerlijke verdeling van de inkomenssteun over alle sectoren nastreven tegen 2019. Meer bepaald, een eerlijke

verdeling van de inkomenssteun per oppervlakte landbouwgrond moet worden nagestreefd. Men verwacht dat de fruitsector hiervan zal profiteren.

De uitvoering van de tweede pijler van het GLB in Vlaanderen wordt om de zes jaar vastgelegd in het Vlaams Programmadoocument voor Plattelandsontwikkeling (PDPO). In het huidige derde PDPO is 30% van het budget gereserveerd voor maatregelen met betrekking tot klimaatverandering en andere milieumaatregelen (Platteau et al., 2014). In de praktijk maakt een lidstaat een keuze uit de ondersteuningsmaatregelen uit de tweede pijler van het GLB, en biedt deze aan. In Vlaanderen zijn de belangrijkste categorieën van maatregelen investeringssteun² en beheersovereenkomsten. Investeringssteun (ten belope van 30% van de investering) is er onder andere voor de aanplant van “nieuwe” rassen, hagelnetten, koelcellen, enz. Uit data van het Departement Landbouw en Visserij (2016) blijkt dat in de periode 2007-2013 steun uit de tweede pijler gemiddeld 8% van het inkomen bedroeg in de fruitsector. Steun uit de tweede pijler is dus belangrijker voor de fruitsector dan directe inkomenssteun uit de eerste pijler.

Wetgeving gerelateerd aan productiefactoren

Omwille van de lange tijdshorizon waarmee fruittelers werken is de toegang tot landbouwgronden een essentieel onderdeel van hun strategie. De Vlaamse pachtwetgeving is de meest belangrijke wetgeving in dit verband: 75% van de landbouwgrond valt hieronder. In een gewone pachtovereenkomst wordt de grond eerst voor negen jaar verpacht, waarna de eigenaar van de grond het contract éénzijdig kan opzeggen. Na een tweede periode van negen jaar vermindert deze termijn tot drie jaar. Naast gewone pachtovereenkomsten zijn ook andere vormen van pacht mogelijk, zoals bijvoorbeeld loopbaanpacht. Wat alle vormen van pacht gemeenschappelijk hebben is dat ze de vrijheid van de eigenaar om zijn pachter te kiezen sterk inperken, wat tot gevolg heeft dat een groeiende groep eigenaars zich aan de wetgeving onttrekt door zijn gronden enkel nog voor korte periodes te verhuren aan één landbouwer. Deze trend is niet onbelangrijk aangezien fruitteelt niet mogelijk is op gronden die niet in eigendom zijn of gepacht worden.

De fruitsector is ook uitgesproken afhankelijk van seizoenarbeid. In het oogstseizoen, dat voornamelijk plaatsvindt in september en oktober, zijn vaak tientallen seizoenarbeiders actief op de fruitbedrijven. Deze arbeid door derde personen is de grootste variabele productiekost in de hardfruitteelt. In 2013 besloeg ze 21% van de productiekosten (data van het Departement Landbouw en Visserij, 2016). Het loon van een seizoenarbeider is wettelijk vastgelegd. In 2015 bedroeg dit €8,55 bruto per uur. Ten opzichte van concurrente productieregio's, met name Polen, is dit loon hoog. Het statuut van seizoenarbeider biedt echter belangrijke voordelen voor de werkgever: omdat er gewerkt wordt met dagcontracten is het aanbod van arbeid zeer flexibel, en de lasten bovenop het brutoloon voor de werkgever zijn beduidend lager dan voor andere statuten.

Tenslotte dient gezegd dat de fruitsector één van de meest pesticide-intensieve sectoren is in Vlaanderen. In 2012 verbruikte de fruitsector 26% van de actieve bestanddelen (het werkzame deel van een pesticide) gebruikt in de Vlaamse landbouw, terwijl ze slechts 2,5% van het totale landbouwareaal beslaat en 6% van de productiewaarde vertegenwoordigt. Het is logisch om op basis van dit gegeven de ecologische duurzaamheid van de Vlaamse fruitteelt in vraag te stellen. Met wetgeving omtrent

² Beheerd door het Vlaams Landbouwinvesteringsfonds (VLIF).

pesticiden komen de meeste Vlaamse fruitteilers echter niet in de problemen: de producentenorganisaties vereisen over het algemeen dat hun leden voldoen aan de Vegaplan standaard, die onder andere telers verplicht om te werken volgens de principes van geïntegreerde gewasbescherming.

Handelsverdragen

De import van verse groenten en fruit in de EU wordt gereguleerd door het zogeheten *entry price system*, zoals vastgelegd in de verordening EC 1234/2007. Het doel van dit systeem is om de prijzen op de Europese markt voldoende hoog en stabiel te houden. Op dagelijkse basis wordt een minimale importprijs bepaald, gebaseerd op de marktprijzen die voorkomen in de lidstaten. Ter hoogte van de douane wordt dan de importprijs vergeleken met de minimale importprijs, en een eventueel negatief verschil als extra taks geïnd.

Marktimperfecties

De wereldmarkt van appel en peer

De grootste producenten van zowel appel als peer zijn China, gevolgd door de Verenigde Staten en de EU. De Chinese productie is sterk toegenomen in de laatste twee decennia. Hoewel China een sterke positie heeft door zijn enorme productie en lage arbeidskosten is het geen concurrent op de Belgische markt van appels. Poolse appels daarentegen zijn meer gelijkaardig aan Belgische appels, en hebben ook het voordeel van lagere productiekosten en hogere productievolumes (en bijgevolg een grotere invloed op prijzen in de EU). Vermits Belgische appels, en in het bijzonder *Jonagold* appels sterk gelijkaardig zijn aan Poolse appels zijn Belgische fruitteilers in principe niet competitief op deze markt.

Peren, en in het bijzonder *Conférence* peren, zijn echter eerder schaarse en dure producten op de wereldmarkt. Hoewel de productievolumes en verkoopprijzen van Belgische appels en peren gelijkaardig zijn, is België de 11^e-grootste producent van peren ter wereld (zowel in productiewaarde als -volume). In de wereldmarkt van appels heeft België nooit een grote rol gespeeld. In 2012 produceerde België 10% van de Europese perenproductie, tegenover slechts 1,9% van de Europese appelproductie (Delombaerde en Lambrechts, 2014). Over het algemeen worden Belgische appels eerder op de binnenlandse markt verkocht en peren geëxporteerd. De laatste jaren werd tot 80% van de perenproductie geëxporteerd. Omwille van het milde zeeklimaat, dat een lang groeiseizoen toelaat, hebben Belgische fruitteilers voor peren wel een competitief voordeel.

Sinds vele jaren ondertussen wordt de wereldmarkt van appels gekenmerkt door overaanbod. De vraag naar appels daalt systematisch in Europese landen, terwijl de vraag naar exotisch fruit toeneemt. Anderzijds is er de sterk toegenomen productie in China en de beperkte aanpassing hieraan door andere landen. *Jonagold* is met zijn sub-rassen nog steeds het meest populaire ras: het stond in voor 43% van het productievolume en 34% van de productiewaarde van appels in 2014. Het verliest wel systematisch zijn marktaandeel ten voordele van nieuwe, innovatieve (club)rassen (VLAM, 2015). Het meest bekende alternatieve ras is Pink Lady, dat zijn marktaandeel de laatste jaren snel zag groeien. Dit ras is niet geschikt voor het Belgische klimaat, en wordt meestal geïmporteerd vanuit Frankrijk, Spanje of Italië. Om de dreiging van geïmporteerde appels tegen te gaan worden lokale (club)rassen zoals *Kanzi*, *Belgica* en *Braeburn* nu gepromoot door de coöperatieven.

De geïnterviewde stakeholders geloven niet dat in de toekomst nog een belangrijke rol is weggelegd voor België als exporteur van appels. Naast de eerder genoemde redenen is het een probleem dat de rassen die nu ontwikkeld worden eerder veredeld worden met het oog op andere klimaten dan het Belgische (omwille van de reeds zwakke internationale positie) en dat *Jonagold* weinig in de smaak valt in verre exportmarkten. Er zijn echter wel beloftevolle pistes voor appelexport in de toekomst: *Joly Red* bijvoorbeeld, dat door BFV geëxporteerd wordt naar Indië, lijkt daar in de smaak te vallen (VILT, 2016). Op het vlak van kwaliteit doen Belgische appels het ook niet bijzonder goed. Daarom was de Russische markt een aantrekkelijke afzetmarkt: de kwaliteitsvereisten liggen er laag.

De kostenstructuur van hardfruitteelt geeft ons ook belangrijke informatie over de competitiviteit en kwetsbaarheid van landbouwers. Arbeidskosten door derden zijn de belangrijkste kost (ongeveer 20%), gevolgd door investeringen in grond en infrastructuur (18%), machines (12%) en gewasbeschermingsmiddelen (8%) (Departement Landbouw en Visserij, 2016).

Publieke en private standaarden voor fruitteelt

Om de handel in landbouwproducten binnen de EU te vergemakkelijken heeft de EU een aantal kwaliteitsstandaarden in het leven geroepen. Dit zijn de minimale kwaliteitsvereisten waaraan een product moet voldoen om verhandelbaar te zijn binnen de EU. Onder andere het Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV) ziet erop toe dat deze standaarden gehaald worden. De standaarden voor voedselveiligheid, waarop toegezien wordt door het FAVV, zijn de enige standaarden waaraan fruittelers wettelijk gezien moeten voldoen. Er zijn echter geen afnemers meer die dit voldoende vinden.

Alle telers aangesloten bij een coop en ook de meeste telers die niet aangesloten zijn volgen de *Vegaplan* standaard. Deze omvat de sectorgids G-040 voor voedselveiligheid, ontwikkeld door het FAVV, de IKKB standaard voor traceerbaarheid en de geïntegreerde gewasbeschermingsstandaard (IPM). Deze laatste standaard wordt op dit moment voorbijgestoken door de wetgeving m.b.t. pesticidegebruik, en wordt zo minder relevant. De meeste Belgische afnemers vereisen dat telers *GlobalG.A.P.* gecertificeerd zijn. Dit internationale label omvat de *Vegaplan* eisen, maar is net iets strikter. De grote meerderheid van fruittelers is bijgevolg door *GlobalG.A.P.* gecertificeerd. Vorig jaar werd *GRASP* als onderdeel aan *GlobalG.A.P.* toegevoegd. *GRASP* omvat regels omtrent werkomstandigheden, onder andere van seizoenarbeiders. *GRASP* wordt toegekend op niveau van de coop: indien een steekproef van 5% van de telers in orde is met de regels, wordt de hele coop gecertificeerd.

De sortering op grote schaal van fruit in kwaliteitsklassen gebeurt met zeer gesofisticeerde, dure machines. Deze kost is een belangrijke reden voor fruittelers om de sortering en verpakking van fruit centraal door de coop te laten uitvoeren.

Een belangrijke trend van de laatste jaren is de introductie van maximum residu niveaus (gekend als MRL) en maximale aantallen residu's voor pesticiden door supermarkten zelf. De Duitse "discount" supermarktketens begonnen hiermee, om de duurzaamheid van hun producten aan te tonen. Een aantal Britse ketens volgde al snel. Deze eisen zijn strenger dan de eisen vastgelegd in *GlobalG.A.P.*, en verschillend per supermarkten, waardoor ze een enorme uitdaging vormen voor fruittelers: een teler moet nu al rekening houden met de beoogde afnemer tijdens het productieproces. De Belgische coops zijn begonnen met advies te verlenen aan hun telers om hen te helpen aan deze eisen te voldoen.

Een verstrenging van de kwaliteitseisen vinden we ook terug bij clubrassen. De introductie van nieuwe (club)rassen is momenteel de meest belangrijke innovatietrend in de fruitteelt (Deuninck et al., 2007). We spreken van clubrassen wanneer een organisatie een licentie heeft op de productie van een ras, en zodoende het aanbod stuurt. Vaak wordt aanbodbeperking gebruikt in combinatie met uitgebreide marketingcampagnes en zeer stringente kwaliteitseisen om hoge prijzen te bedingen. Het meest succesvolle clubras is Pink Lady, dat ondertussen een groot deel van de wereld wist te veroveren.

SWOT diagram van beleidsvereisten en marktimperfecties

Een overzicht van de meest belangrijke interne en externe condities³ voor fruittelers wordt gegeven in het volgende SWOT diagram.

<p>Sterktes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organisatie van de sector (coops, samenwerkingen met afnemers) • Nabijheid: concentratie van telers en coops in centrale regio in Europa • Samenwerking met (praktijk)onderzoeksinstellingen van hoog niveau 	<p>Zwaktes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verzwakking van de coops, onder andere door interne conflicten • Beperkte diversificatie op het gebied van rassen • Lange rotatieperiode van boomgaarden • Beperkte differentiatie ten opzichte van producten uit andere Europese landen • Hoge schuldgraad bij fruittelers
<p>Opportunities</p> <ul style="list-style-type: none"> • Innovatie met (club)rassen • De mogelijke ondersteuning vanuit de overheid bij marketing naar Belgische consumenten toe • Toenemende vraag vanuit consumenten in het Zuiden • Toenemende interesse in de maatschappij voor lokale, korte voedselketens en gedifferentieerde landbouwproducten • Russisch embargo: dwingt tot diversificatie • Supermarket-specifieke MRL's: kans voor differentiatie • Interesse van supermarkten in verticale coördinatie 	<p>Bedreigingen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Schaarste van landbouwgrond in Vlaanderen • Overaanbod, zowel nationaal als internationaal • Verbeterende kwaliteit van Poolse appels • Relatief hoge arbeidskosten • Russisch embargo • Verticale coördinatie met supermarkten: afhankelijkheid • Supermarket-specifieke MRL's: afhankelijkheid • Klimaatverandering: mogelijks meer extreme weersfenomenen

Inzichten uit de focusgroepen en stakeholderworkshop

Om beter te begrijpen hoe fruittelers de uitdagingen waar zij voor staan ervaren, werden twee focusgroepen (FG) met uitsluitend fruittelers georganiseerd in april en mei 2017. Daarnaast werd een stakeholderworkshop (SW) met diverse stakeholders uit de fruitsector georganiseerd (bestuurders van de coops, private handel, banken, boerenorganisaties, retail en overheidsinstanties), enerzijds om een

³ Het begrip condities werd gedefinieerd in het theoretisch kader van SUFISA (niet opgenomen in deze publicatie). Sterktes en zwaktes verwijzen naar interne condities, opportuniteiten en bedreigen naar externe condities.

breder perspectief op de ervaringen van de fruittelers te verkrijgen, en anderzijds om het perspectief van deze verschillende actoren te leren kennen. De inzichten uit deze drie overlegmomenten worden hieronder samengevat.

De rendabiliteit van hardfruitteelt

Het is duidelijk dat er een sterk negatief beeld heerst over de rendabiliteit en leefbaarheid van de hardfruitteelt. De belangrijkste redenen hiervoor zijn de nauwe marges voor landbouwers en de recente sterke prijsdalingen voor zowel appel als peer. Wanneer we meer in detail gaan kijken, blijken de meningen over de sowieso verschillende situaties van appel- en perenteelt vaak uiteen te lopen. Hoewel prijschommelingen eigen zijn aan de markten van appel en peer, zitten veel fruittelers ondertussen in de situatie dat de “goede jaren” niet meer volstaan om de “slechte jaren” te compenseren. Toegang tot liquide middelen begint voor deze telers een reëel probleem te worden (of is het al). Volgens sommige fruittelers is het vandaag moeilijker om toegang tot krediet te verkrijgen bij banken dan vroeger. Dit werd echter tegengesproken door de vertegenwoordigers van de banken.

Fruittelers erkennen over het algemeen dat er een overaanbod is van appels. Ze geven ook aan dat ze moeilijk kunnen concurreren met andere productieregio's (met name Oost-Europa) voor dit product. Daarom wordt de evolutie van de Poolse appelsector met argusogen gevolgd. Sommige fruittelers zijn van mening dat de fruitteelt in Oost-Europa zijn huidige groei dankt aan subsidies van de Europese Commissie. De competitie met de Oost-Europese fruittelers ervaren ze als oneerlijk, omdat de verkoopprijzen bepaald worden op de ééngemaakte Europese markt, terwijl subsidies en regelgeving vaak verschillen van land tot land. De competitie met overzeese productieregio's zoals Argentinië wordt ook vaak als oneerlijk beschouwd, vanuit de perceptie dat de regelgeving met betrekking tot milieu- en arbeidsstandaarden in Europa het strengste is, maar de Europese producenten daar onvoldoende voor gecompenseerd worden.

Wat de perenteelt betreft heerst er wel optimisme: telers zijn er van overtuigd dat ze hun competitief voordeel zullen behouden in de productie van *Conférence* peren. Men gaat er van uit dat op zijn minst binnen Europa er geen regio's zijn waar de omstandigheden even goed zijn voor de productie van dit populaire ras, en sterke concurrentie dus zou kunnen opduiken. De verwachting is dan ook dat de specialisatie in *Conférence* peren zich zal doorzetten. Enkele telers waarschuwen voor de risico's die daarmee gepaard gaan, en refereren daarbij naar de *Jonagold* appel waar enkele decennia geleden sterk op ingezet is, maar ondertussen enkel nog lage prijzen haalt.

De lage waardering van de traditionele *Jonagold* appel staat in schril contrast met de populariteit van nieuwe “clubappels”. Het bekendste voorbeeld van zo'n clubappel is *Pink Lady*. Dit merk wist in een tiental jaar tijd een belangrijk marktaandeel te veroveren in België. Volgens verschillende fruittelers danken dergelijke nieuwe rassen hun succes voornamelijk aan marketing, en is het dus aan de coöperatieven en brancheorganisaties om de gewone Belgische appels beter te verkopen. Dit werd duidelijk tegengesproken in de stakeholderworkshop waar er geargumenteed werd dat het kwaliteitsverschil tussen de gewone Belgische appel en clubappels groot is, en dat dit verschil in sterke mate de keuze van de consument bepaalt. De strikte kwaliteitseisen die gehanteerd worden door de organisaties die de verkoop van merkappels organiseren worden soms gezien als een voorbeeld voor de hele sector. Daartegenover staat dat sommige fruittelers de kwaliteitseisen van de Belgische coöps en handel nu al onnodig streng vinden. Daarbij refereren ze naar voorbeelden van andere landen (met name

het Verenigd Koninkrijk) waar de eisen van de handel veel soepeler zouden zijn. Vanuit de retail wordt betoogd dat de smaak van de consument veranderd is in de laatste decennia, en dat de fruitsector daar onvoldoende rekening mee houdt.

Het trage karakter van fruitteelt, waar boomgaarden tot 25 jaar (peren) meegaan, wordt vaak aangehaald als een oorzaak van de huidige problemen van fruittelers. Het financieel risico van de aanplant van een nieuw ras, dat zijn populariteit bij de consument nog niet bewezen heeft, is zodanig groot dat het niet meer gedragen kan worden door een gewone fruitteler alleen. Anderzijds hebben stakeholders de indruk dat Belgische fruittelers langer wachten met het aanplanten van nieuwe rassen dan bijvoorbeeld Nederlandse telers. Dit was het geval met de *Kanzi* clubappel.

Clubrassen worden vaak genoemd als een oplossing voor het probleem van de weinig gedifferentieerde maar toch relatief dure productie in België. Uit de focusgroepen bleek dat fruittelers hier minder warm voor lopen dan verwacht. Zij vinden dat de marges voor de teler niet voldoende toenemen om de risico's die gepaard met het investeren in een nieuw ras te compenseren. Op welke manier investeringsrisico's gedeeld worden door de verschillende ketenpartners in een club verschilt van geval tot geval; het is dus moeilijk om hierover een uitspraak te doen. Sommige stakeholders vinden dat de coops meer initiatief moeten nemen op het gebied van innovatie met rassen. De coops beschouwen dit echter als een zeer risicovolle activiteit, omdat het moeilijk te voorspellen is welk van de vele geïntroduceerde rassen uiteindelijk een marktaandeel zal veroveren. Bovendien komen bij elke poging om een ras in de markt te zetten komen heel wat inspanningen en kosten voor marketing kijken. Fruittelers lijken dus voor een patstelling te staan: innovatie met nieuwe rassen is nodig om een hogere waardering door consumenten te bekomen, maar het financieel risico dat hieraan verbonden is, is een te grote barrière om het te doen.

Een grote bekommernis van fruittelers is de onzekerheid over exportmogelijkheden als gevolg van politieke verschuivingen. Dit volgt uiteraard uit de sterke focus op export van de sector. Een mogelijke belangrijke verandering in de toekomst op dit vlak is het uittreden van het Verenigd Koninkrijk uit de EU. Het VK is niet één van de voornaamste afzetmarkten, maar ook niet onbelangrijk. Het is opvallend dat sommige stakeholders er van uitgaan dat de huidige problemen omtrent afzet zich niet of nauwelijks zouden stellen indien het Russische embargo er niet gekomen was.

Een laatste bekommernis in verband met de economische duurzaamheid van de fruitteelt is de beschikbaarheid van seizoenarbeid. Fruittelers vinden het steeds moeilijker om seizoenarbeiders aan te trekken. Zowel de hogere lonen in de Belgische industrie als de stijgende lonen in Oost-Europa, waar veel seizoenarbeiders vandaan komen, lijken seizoenarbeid in de landbouw minder aantrekkelijk te maken.

Vertrouwen in de coöperatieven

Een groot deel van de Vlaamse fruittelers heeft op dit moment (zeer) weinig vertrouwen in de coops. Soms wordt geopperd dat de huidige problemen omtrent afzet zelfs grotendeels te wijten zijn aan de handelingen van de coops. Anderzijds zijn er ook grote voorstanders van de coops die hier helemaal niet mee akkoord gaan. Deze polarisatie bemoeilijkt uiteraard de analyse van de situatie op basis van kwalitatieve data.

De perceptie dat de coops slecht presteren op het gebied van verkoop (nl. het bedingen van prijzen en het vinden van afzetmogelijkheden) is wijdverspreid onder fruittelers. Één argument van deze telers is dat de coops te groot geworden zijn om nog op het wisselende aanbod van leden te kunnen

inspelen. Sommigen beweren dat Rusland een zodanig makkelijke exportmarkt was dat de verkoopdiensten van de coops nooit echt op de proef gesteld geweest zijn tot aan het embargo. Het valt ook op dat sommige telers vinden dat voor hen zelf te weinig moeite wordt door de verkoopdienst van de coop. Zij beschouwen dit als een gevolg van meer of minder sterke persoonlijke banden (“vriendjespolitiek”) met het bestuur. In de wetenschappelijke literatuur is dit fenomeen bekend als het inschattingsprobleem (Bijman & Hendrikse, 2003): het is voor een individuele teler onmogelijk om de inspanningen die voor hem geleverd worden objectief te beoordelen. Dit is een terugkerend probleem bij coops die niet alleen met volledig transparante verkoopmechanismen (bv. veiling via de klok) werken.

Of deze perceptie terecht is kan niet eenvoudig achterhaald worden door verkoopprijzen één op één te vergelijken, aangezien coops de opdracht hebben om al het fruit van hun leden te verkopen. Zij moeten de opbrengst voor een grote, geaggregeerde productie maximaliseren, en dus ook beantwoorden aan de vraag wanneer de marktprijs niet gunstig is. Een groothandelaar of individuele fruitteler met een beperkte voorraad kan wel wachten met verkopen tot een gunstig tijdstip. Vertegenwoordigers van de coops argumenteren dat het een handicap is dat de finale beslissing over een transactie bij de teler ligt, omdat die de beste marktprijs wil afwachten. Zodoende ontstaat er al gauw weer een overaanbod wanneer de marktprijs gunstig is, en een onderaanbod wanneer die ongunstig is. In dit verband wordt “poolverkoop” vaak aangehaald als mogelijke oplossing. Dit houdt in dat telers de gemiddelde prijs voor de hele coop krijgen voor hun fruit (per kwaliteitsklasse), berekend per verkoopjaar. Het voordeel van dit systeem is dat de coop haar aanbod kan optimaliseren over het jaar heen. In Noord-Italië, waar fruitteeltbedrijven vaak tienmaal kleiner zijn dan in Vlaanderen en de sector bijgevolg veel meer collectief georganiseerd is, is poolverkoop heel gangbaar. In België staan telers eerder weigerachtig tegenover dit systeem. Voor sommige clubrassen wordt het wel toegepast. Experimenten met poolverkoop voor algemene rassen lijken ook op een positieve impact te wijzen.

Een andere vaak gehoorde klacht is dat landbouwers geen inspraak meer hebben in het bestuur van de coop. Het is opvallend dat over coops gesproken wordt als derde partijen, en niet als instellingen voor en door landbouwers. M. a. w., er is geen gevoel van “eigenaarschap”. Er leeft bij fruittelers een sterk gevoel dat coops meer en meer eigen belangen ontwikkeld hebben en behartigen, eerder dan de belangen van de telers. Een logische verklaring hiervoor is natuurlijk de toenemende grootte van de coops, na de vele opeenvolgende fusies⁴. Een andere verklaring is de beperkte mate waarin de meerderheid van de telers nog contact heeft met het bestuur van hun coop. De verkoop van een teler zijn fruit wordt vaak door één verkoper geregeld. Deze wordt zodoende de vertrouwenspersoon van de teler, eerder dan een bestuurslid. In de stakeholderworkshop werd geopperd dat een deel van het groot aantal telers dat recent van coop wisselde in feite gewoon zijn vertrouwde verkoper volgde wanneer die de coop verliet.

De uitbreiding van de rol van de coops van veiling naar handelsorganisatie is ook een bron van onenigheid onder telers. Over de handelsactiviteiten (waaronder import en export) wordt gezegd dat die te weinig transparant zijn. De investeringen in gedeelde infrastructuur en machines (voor bv. sortering en verpakking) worden soms als overbodig beschouwd door telers die hier zelf over beschikken. Dat telers deze naogst-handelingen zelf uitvoeren of het fruit zelf opslaan kan meerdere redenen hebben:

⁴ De traditionele “veilingen” zijn gefuseerd tot twee organisaties: BFV en BelOrta. Deze hebben respectievelijk +1200 en +1450 leden.

historische redenen, de locatie van het bedrijf (ver weg van een inzamelpunt van de coop), de wil om zelf de naoogst-handelingen te kunnen inplannen, ... Opnieuw is de toenemende grootte en verschil in grootte tussen fruitbedrijven een belangrijke factor: volgens experts hebben de grootste Vlaamse fruitbedrijven nu een schaal bereikt waarop individuele opslag en verwerking het meest efficiënt kan zijn. Deze, maar ook andere telers zien de rol van de coop dus liever beperkt tot het bundelen van het aanbod en de daaropvolgende verkoop.

Ondanks het lage vertrouwen bij veel fruittelers in de werking van de coops wordt samenwerking meestal als de uiteindelijke oplossing naar voor geschoven. De meerderheid van de fruittelers beschouwt samenwerking noodzakelijk om voldoende sterk te staan als schakel in de voedselketen. Sommige telers zijn zelfs van mening dat een gebrek aan solidariteit de oorzaak is van de huidige problemen, en dat een grotere solidariteit dus aan de basis van de oplossing zal liggen.

De onderhandelingsmacht van de fruitteler

Net zoals in veel andere sectoren het geval is, beschouwen fruittelers zich als een actor in de voedselketen met weinig onderhandelingsmacht. Vooral de zwakke positie ten opzichte van afnemers wordt benadrukt: in de ogen van sommige telers worden de verkoopprijs en de randvoorwaarden van een verkoop volledig bepaald door de afnemer. In dit verband wordt vaak verwezen naar de zeer hoge concentratie in de Belgische retailsector. Ook onder de exportgerichte groothandelaars zou de concurrentie beperkt zijn. Een andere vaak gehoorde klacht is dat de keuring van de kwaliteit van een lading fruit volledig in de handen ligt van de afnemer, die dus de mogelijkheid heeft om daar misbruik van te maken. In sommige gevallen wordt pas nadat de transactie voltrokken is de kwaliteitsklasse toegekend aan het fruit, en dus de finale prijs bepaald.

De productiekosten lijken nog steeds te stijgen in de fruitteelt. Gewasbeschermingsmiddelen (GBM) hebben daar een belangrijk aandeel in. Er wordt geopperd dat het beperkt aantal leveranciers van GBM ervoor zorgt dat deze producten onnodig duur zijn (dat er m.a.w. sprake is van een oligopolie). Bovendien zijn fruittelers voor hun vaak gebruikte middelen aangewezen op een tiental producten. Volgens experts kunnen de prijzen van individuele producten wel sterk verschillen tussen België en haar buurlanden, maar is de gemiddelde prijs niet significant verschillend. Dat individuele producten veel duurder of goedkoper kunnen zijn heeft te maken met de beperkte omvang van de Belgische markt en de kost van het verkrijgen van een licentie (wat voor elke Europese lidstaat afzonderlijk moet gebeuren): producenten van GBM zien er vaak geen brood in om de concurrentie aan te gaan met een product met een gevestigd marktaandeel. In dit verband wordt de organisatie van samenaankopen door coops (of het oprichten van aankoop-coops) vaak als oplossing naar voor geschoven. De verschillende pogingen hiertoe hebben echter nooit op grote schaal succes gehad.

Mogelijkheden voor gewasbescherming

Het afnemen van de mogelijkheden om fruit te beschermen tegen ziekten en plagen werd als één van de voornaamste uitdagingen voor de sector naar voor geschoven. Het afnemend aantal beschikbare producten dwingt fruittelers om vaker dezelfde producten te gebruiken. Zij ervaren dat de resistentie tegen deze producten toeneemt. Anderzijds heeft het verschuiven van breed spectrum GBM naar specifieke GBM de kosten voor telers verhoogd. Een andere reden voor de bezorgdheid omtrent gewasbescherming is de trend van de retailer-specifieke MRL's (zie p. 6). In de stakeholderworkshop werd

duidelijk dat deze trend niet snel zal stoppen, aangezien MRL's door retailers als duurzaamheidsparameter aanzien worden, en ook op het gebied van de duurzaamheid de strijd om de consument woedt.

Referenties

Bijman, J. & Hendrikse, G. (2003) *Co-operatives in chains: institutional restructuring in the Dutch fruit and vegetable industry*. Journal on Chain and Network Science, 3, 95–107.

Delombaerde, A. & Lambrechts, G. (2014). *Nationale Strategie voor Duurzame Operationele Programma's – Deel 1. Toepassingsjaar 2015-2019*. Departement Landbouw en Visserij, Brussel, 103p.

Demeyer, R., De Baets, T., de Schaetzen, C., D'hooghe, J., Keulemans, W., Marchand, F., en Wustenberghs, H. (2013). *Duurzame fruitbedrijven: bepalende factoren – indicatoren - hot issues*. Departement Landbouw en Visserij, Afdeling Monitoring en Studie, Brussel, Brussel, 173p.

Departement Landbouw en Visserij (2016). *Voorlichting en Info: Feiten en Cijfers: Landbouwcijfers. Gehele land- en tuinbouw (1/1/2016)* [online]. Available on <http://lv.vlaanderen.be/nl/voorlichting-info/feiten-cijfers/landbouwcijfers>. [Retrieved on 25/01/2016].

Deuninck, J., Piessens, I., Van Gijseghe, D. and Carels, K. (2007) *Innovatie in land- en tuinbouw in Vlaanderen: een verkennende nota*. Departement Landbouw en Visserij, Afdeling Monitoring en Studie, Brussel, 49 p.

Gijselinckx, C., & M. Bussels (2012). *Support for Farmers' Cooperatives; Country Report Belgium*. Wageningen: Wageningen UR, 67p.

Platteau, J., Van Gijseghe, D., and Van Bogaert, T. (2014). *Landbouwrapport 2014*. Departement Landbouw en Visserij, Brussel, 321p.

Statbel (2016). *Chiffres Clés de l'Agriculture - L'Agriculture en Belgique en Chiffres 2016* [online]. Available from http://statbel.fgov.be/fr/binaries/FR_Kerncijfers%20landbouw_2016_Web_tcm326-279479.pdf [Retrieved on 20/09/2016].

Van Bogaert, T., Bernaerts, E., and Platteau, J. (2012). *Bedrijfskolom tuinbouw*. Departement Landbouw en Visserij, Afdeling Monitoring en Studie, Brussel, 30p.

Van der Straeten, Bart. (2016) *Rentabiliteitsanalyse appels en peren. Resultaten op basis van het Landbouw-monitoringsnetwerk: boekjaren 2009-2014*, Departement Landbouw en Visserij, Afdeling Monitoring en Studie, Brussel, 33 p.

Vervloet D., Vuylsteke A. & Deuninck J. (2015) *Groente- en fruittelers en producentenorganisaties: Niet in één verhaal te vatten. Enquêteresultaten bij leden en niet-leden van producentenorganisaties*, Departement Landbouw en Visserij, Afdeling Monitoring en Studie, Brussel, 98 p.

VILT (2016). *Exclusieve fruitvariëteiten zijn minder crisisgevoelig*. Available from <http://www.vilt.be/exclusieve-fruitvariëteiten-zijn-minder-crisisgevoelig> [Retrieved on 25/09/2017].

VLAM (2015). *Belgisch thuisverbruik van groenten en fruit* [online]. Available from <http://www.vlam.be/nl/feitenencijfers/groenten-en-fruit> [Retrieved on 20/11/2015].