

Biologische landbouw:

Mens,

Markt en

Mogelijkheden

Voorwoord

Het initiatief voor dit boek is gegroeid uit een samenwerkingsverband tussen de Universiteit Gent (Vakgroep Landbouweconomie, Faculteit Bio-ingenieurswetenschappen) en het Centrum voor Landbouweconomie (wetenschappelijke instelling van het Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap) en het resultaat van diverse onderzoeksprojecten die voor het grootste gedeelte gefinancierd werden met IWT-middelen¹. Een derde partner is het Expertisecentrum agro-ecologische ontwikkeling (BLIVO) dat met veldexpertise een belangrijke toetssteen bood voor de wetenschappelijke analyses. Maar het onderzoek zou ook niet mogelijk geweest zijn zonder de bereidwilligheid van verschillende spelers (landbouwers, voorlichters, marktspelers,...) uit de biosector en de medewerking van gangbare landbouwers die bereid waren hun visie op biologische landbouw kenbaar te maken.

Bij de opstart van de genoemde IWT-projecten in 2001, zat biologische landbouw volop in de lift. Hoewel België nog achter bleef op het Europese gemiddelde, was er voldoende steun (o.a. dankzij medefinanciering van de Europese Gemeenschap), waren de vooruitzichten goed en de plannen ambitieus. De bioboom na de diverse voedselcrisissen maakte dat de vraag naar bioproducten de nationale productie ruim oversteeg. De campagne “10 op 10” mikte op 10 % van het landbouwareaal biologisch tegen 2010. Gegeven de tijdsperceptie, was deze ambitie gerechtvaardigd.

Na een korte periode van expansie valt de biologische productie in België voor het eerst terug in 2003. Verdere voedselschandalen blijven achterwege en er wordt alles aan gedaan om het vertrouwen van de consument in gangbare landbouwproducten terug te winnen. Terwijl de omzet binnen sommige biologische productgroepen nog jaarlijks stijgt, wordt voor andere biologische producten geen verdere groei meer opgetekend. Het huidige biologische aandeel van 1,25% van het landbouwareaal toont aan dat de realisatie van de vooropgestelde ambitie van 10% biologische landbouw in 2010, of hiervan afgeleid 5% tegen 2005, niet zo evident is. Het stokken van de ontwikkeling is echter voor het beleid niet direct een reden geweest om de ambities op te bergen.

De veranderende tijdsgeest doet echter niets af aan de relevantie van het boek. De recente ontwikkelingen hebben zelfs de noodzaak om antwoorden te zoeken op de gestelde onderzoeksvragen nog sterker bevestigd. Hopelijk zorgt deze studie voor de nodige onderbouw en inzichten in de algemene ontwikkeling van de bio-sector. Het boek is dan ook geschreven voor al wie betrokken is in de ontwikkeling van de biologische landbouw: politici, ambtenaren, voorlichters, marktspelers, beleidsvoorbereiders, ..., maar ook voor gewone burgers geïnteresseerd in de ontwikkelingen binnen de landbouwsector. Zoals in het besluit gesteld zal het al dan niet ondersteunen van deze andere vorm van landbouw immers afhangen van het feit of hiervoor voldoende maatschappelijk draagvlak bestaat. Met dit boek hopen we een aantal elementen aan te bieden aan diegenen die zich hierover een mening wensen te vormen.

Veel leesgenot!

¹ IWT, Instituut voor de aanmoediging van Innovatie door Wetenschap en Technologie in Vlaanderen, overeenkomst Nr S-5995 (periode 2001-2003) en overeenkomst Nr IWT/20415 (periode 2003-2005)

Inhoudstafel

INHOUDSTAFEL	3
INLEIDING:	7
MENS, MARKT EN MOGELIJKHEDEN	7
ALS DRIELUIK VAN ONTWIKKELING	7
1. Probleemstelling: Vlaanderen en België (nog) niet in de hoofdstroom	8
2. Noodzaak van stimuli en onderzoek: belang voor de Vlaamse landbouwontwikkeling anno 2005	9
3. Doelstelling boek	11
4. Van principes naar normen en daadwerkelijke ontwikkeling	11
5. De mens achter en tegenover de omschakeling	12
6. Het consumentengedrag en de marktomgeving	13
7. Economische mogelijkheden: onbegrepen of geïdealiseerd?	14
8. Wat vangen we er mee aan?	15
HOOFDSTUK 1:	16
VOORWAARDEN VAN DE BIOLOGISCHE TEELT:	16
NORMEN AFGELEID VAN IDEALEN	16
1. Intenties, uitgangspunten en richtlijnen	17
2. Productieregels en normen	20
3. Wetgeving, controle en certificering	25
HOOFDSTUK 2:	37
DE ONTWIKKELING VAN DE BIOLOGISCHE SECTOR IN BELGIË: GROEI GEVOLGD DOOR STAGNATIE	37
1. Biologische landbouw: een netwerk van organisaties en instituten	38

2.	Evolutie van de biologische productie in België	46
3.	Besluit	50
HOOFDSTUK 3:		51
OMSCHAKELEN NAAR BIOLOGISCHE LANDBOUW: EEN INNOVATIEPROCES		51
1.	Het innovatie-beslissingsproces	52
2.	Het keuzeproces van Belgische biolandbouwers doorgelicht	54
3.	Het keuzeproces van Belgische gangbare landbouwers nader bekeken	62
4.	Besluit	69
HOOFDSTUK 4:		71
OMSCHAKELING: HET RESULTAAT VAN PERSOONS-, BEDRIJFS- EN OMGEVINGSFACTOREN		71
1.	Factoren van de omschakelingsbeslissing	72
2.	De bedrijfsleider als beslissingsnemer	73
3.	Persoonlijke en bedrijfsdoelstellingen als beslissingsbasis	80
4.	Perceptie meerwaarde biologische productiemethodes	81
5.	Het bedrijf als beslissingseenheid	83
6.	Sociale acceptatie biologische landbouwmethodes	92
7.	Besluit	94
HOOFDSTUK 5:		96
VISIES EN PROBLEMEN VAN BIOLOGISCHE BOEREN: GROTE VERSCHILLEN NAARGELANG HUN MOTIEVEN		96
1.	“De” biologische landbouwer bestaat niet	97
2.	Aandachtspunten biologische landbouw	101
3.	Besluit	110
HOOFDSTUK 6:		111
DE MARKT EN DE CONSUMENT VAN BIOPRODUCTEN		111
1.	Organisatie van de biologische sector	112

2.	De consument en bio	117
3.	Besluit	127
HOOFDSTUK 7:		128
BELGISCHE BIO: STRIJD OM DE BINNENLANDSE MARKT		128
1.	Knelpunten in de marktomgeving	129
2.	Concurrentiemonitor	134
3.	Sterkte - Zwakte analyse van de concurrentiepositie op de Vlaamse markt	144
4.	Conclusies, huidige beleid en aanbevelingen	146
HOOFDSTUK 8:		149
PRIJS VOOR GROEI		149
1.	Prijsverschil tussen gangbare en biologische producten	150
2.	Prijsverschillen op het niveau van de distributiekkanalen	155
3.	Prijsvorming in de biologische melkketen	161
4.	Conclusie en aanbevelingen voor het beleid	164
HOOFDSTUK 9:		166
ECONOMISCHE OMSCHAKELINGSPOTENTIE: ZICHT OP MEER-INKOMEN?		166
1.	Het gebruik van een normatief model als onderzoeksinstrument	167
2.	Het basismodel getoetst voor gangbare bedrijven	172
3.	Het inkomensverlies bij een starre zienswijze op omschakeling	174
4.	Potentiële inkomensstijging bij een meer flexibele omschakelingsvisie	179
5.	Liquiditeitsproblemen in de overgangsperiode	185
6.	Besluit	188
HOOFDSTUK 10:		190
SCENARIOANALYSE:		190
OMGAAN MET EEN ONZEKERE TOEKOMST		190
1.	Beschrijving van de scenario's	191
2.	Analyse van de scenario's	196

3.	Invloed van externe factoren op de omschakelingspotentie	198
4.	Impact van het beleid op de omschakelingspotentie	202
5.	Besluit	204
BESLUIT		206
REFERENTIELIJST		211
LIJST AFKORTINGEN		218
CV AUTEURS		220

Inleiding:

Mens, markt en mogelijkheden als drieluik van ontwikkeling

Lieve De Cock, Centrum voor Landbouweconomie (MVG)

Ludwig Lauwers, Centrum voor Landbouweconomie (MVG)

Guido Van Huylenbroeck, Vakgroep Landbouweconomie (UGent)

In dit inleidende hoofdstuk wordt vertrokken van de vaststelling dat de biologische landbouw in België stagneert. De vraag wordt gesteld in hoeverre dit te wijten is aan onvoldoende draagkracht en of we ons daar eigenlijk zorgen hoeven over te maken. Als verantwoording voor een stimulerend beleid en verder wetenschappelijk onderzoek worden, enerzijds, het belang van biologische landbouw voor de landbouwontwikkeling in verstedelijkte gebieden en, anderzijds, de vertaling van maatschappelijke verzuchtingen in een politieke wil aangehaald. De algemene doelstelling van het boek wordt verduidelijkt vanuit de huidige problematiek, maar tevens getoetst aan het ruimere tijds kader van de historische en de verhoopte ontwikkeling. Tot slot wordt de indeling van het boek kort besproken: na twee inleidende beschrijvende hoofdstukken, bestaat de hoofdindeling uit het drieluik “mens” (bereidheid tot omschakelen en houding tegenover biologische landbouw), “markt” (afstemming vraag en aanbod, meerprijs biologische producten, concurrentie) en “mogelijkheden” (economische en financiële mogelijkheden in een onzeker beslissingskader).

1. Probleemstelling: Vlaanderen en België (nog) niet in de hoofdstroom

Ofschoon de biologische landbouw in de Europese Gemeenschap slechts ongeveer 3% van de totale oppervlakte cultuurgrond in beslag neemt, wordt ze als één van de meest dynamische landbouwsectoren binnen de EG beschouwd. De afgelopen jaren kende de biosector in heel wat landen in Europa een flinke groei. Landen als Oostenrijk (12% van het landbouwareaal), Zwitserland (10%), Italië (7%), Denemarken (6,5%) en Zweden (6,3%) speelden hierin een voortrekkersrol. De grootste oppervlaktes zijn te vinden in Italië, Duitsland, Spanje, Verenigd Koninkrijk en Frankrijk, samen goed voor iets meer dan de helft van het Europese biologisch landbouwareaal. Terwijl in sommige lidstaten sprake is van een stagnatie of inkrimping van het biologische areaal, laten andere landen nog steeds een duidelijke groei optekenen zodat het biologische landbouwareaal in Europa eind 2003 ruim met 14% steeg (Biologica, 2005). Onder andere landen als Duitsland (+5,3% in biologisch areaal) en Spanje (+9%) lieten nog een uitgesproken groei optekenen tegenover het jaar daarvoor en dit zowel wat het aantal bedrijven als de oppervlakte betreft. Italië, daarentegen, één van de landen met de grootste biologische oppervlakte (zelfs wereldwijd), kende in 2003 een afname van het biologische areaal met 11%.

Wereldwijd is het areaal biologisch landbouw nog beperkt maar ook op dit niveau stijgt het biologische areaal: ten opzichte van 2002 is het areaal in 2003 met ruim 10% toegenomen. In steeds meer landen wordt de biologische productie wettelijk geregeld met een gunstig gevolg op de uitbreiding van het biologische areaal.

Deze ontwikkelingen maken dat biologische landbouw steeds moeilijker weg te denken is binnen de landbouwproductie. Toch wordt biologische landbouw steeds weer in vraag gesteld.

In België boert biologische landbouw na een kortstondige opstoot momenteel achteruit en ligt met 1,72% van het totale landbouwareaal in 2003 nog ver achter op het Europese gemiddelde. De regionale verschillen zijn groot. Vlaanderen (met 0,54% van het landbouwareaal) kent hierbij duidelijk een tragere omschakelingssnelheid dan Wallonië (met 2,71% van het landbouwareaal) (NIS, 2005).

Hoewel de sterke stijging van de vraag naar bioproducten de laatste jaren wat afgezwakt is, blijft de vraag naar bioproducten in België en in Vlaanderen nog steeds groter dan het aanbod. Dit betekent dat de eigen productie nog steeds ontoereikend is om aan de vraag te voldoen en er nog dus nog ruimte is voor groei. Toch worden steeds minder landbouwers bereid gevonden om hun bedrijf te certificeren voor de biologische productie en ondervinden bestaande biolandbouwers steeds meer de concurrentie van buitenlandse landbouwers die veel grootschaliger kunnen produceren.

Het intensieve karakter van de Belgische en vooral de Vlaamse landbouw maakt een omschakeling niet altijd eenvoudig. Bovendien heeft men in de omliggende landen te maken met een overproductie van sommige producten en kampt de sector met relatief lage importprijzen. Men kan zich hierbij afvragen of het wenselijk is om kost wat kost de productie van een eigen biologische productie te stimuleren en of het aanvaardbaar is dat de bestaande markt voor biologische producten bevoorraad wordt vanuit het buitenland. De vastgestelde opgang en relatief snelle stagnatie van de biologische landbouw in België en vooral Vlaanderen roept de vraag op of biologische landbouw in Vlaanderen en België mogelijkheden heeft.

Deze vragen leiden tot de kern van dit boek: het boek behandelt een aantal aspecten die mogelijk een verklaring geven voor een al of niet gebrek aan draagkracht. De bereidheid en mogelijkheden tot omschakelen worden onderscheiden en afgewogen binnen hun sociale en economische omgeving (markt, prijs, concurrentie). Het geografische kader is Vlaanderen, bij uitbreiding België. Het boek gaat er van uit dat we ons inderdaad zorgen moeten maken. Het waarom wordt in de volgende paragraaf aangegeven en zal ook uitgewerkt worden in de twee volgende hoofdstukken met een inleidende beschrijving van de ontwikkeling van de biologische sector in België.

2. Noodzaak van stimuli en onderzoek: belang voor de Vlaamse landbouwontwikkeling anno 2005

Moet Vlaanderen, en bij uitbreiding een aantal regio's die eveneens een sterk verstedelijkte landbouw kennen, zich zorgen maken om die ontoereikende ontwikkeling? Of anders gesteld, moet Vlaanderen er alles aan doen om in een eigen biologische productie te voorzien? Men zou gerust kunnen stellen dat een goed georganiseerde import ruimschoots de vraag zou kunnen voldoen. Hierbij kan dan volop geprofiteerd worden van het feit dat de biologische producten elders goedkoper kunnen geproduceerd worden en moeten geen nodeloze subsidies worden voorzien om een eerder uitzichtloze situatie in stand te houden.

Deze diagnose en gevolgtrekkingen lijken ons iets te eenvoudig en naast de kwestie.

Biologische landbouw wordt meestal eigenschappen toegedicht als beter voor de gezondheid, zuiniger met input en minder vervuילend, beter voor dierenwelzijn, leverancier van een fraaiër landschap en een productie gericht naar de consument. Kortom, biologische landbouw wordt erkend als een productiemethode met een combinatie van positieve milieu, sociale en economische effecten. Hierdoor kan biologische landbouw als een kraamkamer fungeren voor meer milieuvriendelijke nieuwigheden.

Toch is er niet altijd eensgezindheid over deze voordelen, vooral wanneer bepaalde aspecten geïsoleerd en uit hun context beoordeeld worden. Savelkoul's en Dokter (2004) doorprikken een tiental algemeen aanvaarde voordelen van de biologische productie met vaststellingen van het tegendeel en noemen biologische landbouw te pretentius. Het probleem is dat bovengenoemde auteurs de biologische landbouw aspect per aspect aanpakken en niet als een geheel. Maar de kracht van biologische landbouw zit precies in het feit dat deze productiewijze het aspectgewijs denken overstijgt. Een ander niet onbelangrijk argument is de potentiële rol die biologische landbouw kan spelen in de ontwikkeling van het platteland.

Pretentius of niet, al of niet vermeende goede eigenschappen, meestal wordt er van uit gegaan dat biologische landbouw een tweeledige rol kan vervullen (Commission of the European Communities, 2004):

- Biologische landbouw als een methode om voedsel te produceren waarvoor een specifieke markt bestaat en waarvan een deel van de consumenten bereid zijn, ondanks de hogere prijs, de producten te kopen. Vanuit dit oogpunt zou men kunnen stellen dat biologische landbouw moet gefinancierd worden door de consumenten die de voordelen ervan erkennen en dat de ontwikkeling van de markt zou moeten overgelaten worden aan de marktmechanismen. Vele tegenstanders van biologische

landbouw gaan er hierbij van uit dat biologische landbouw nooit uit de nichemarkt zal groeien door de weerstand van de consument om een meerprijs te betalen. Maar waarom wordt deze hogere prijs betaald?

- Anderzijds wordt biologische landbouw vaak gezien als leverancier van publieke goederen, voornamelijk door de milieuvriendelijke voordelen, maar ook door voordelen voor de publieke gezondheid, de sociale en plattelandsontwikkeling en het dierenwelzijn. De nadruk wordt hierbij gelegd op de wijze waarop de biologische landbouwer het land beheert. De publieke goederen die zo geleverd worden, kunnen door publieke gelden gefinancierd worden. Vanuit dit oogpunt zal de ontwikkeling van biologische landbouw een politieke keuze zijn, voornamelijk gesteund vanuit milieupolitieke basis.

Beide uitgangspunten dragen bij tot het inkomen voor de landbouwer, terwijl de economische mogelijkheden voor de actoren verderop in de voedingsketen voornamelijk gedictieerd worden vanuit het marktmechanisme. De ontwikkeling van biologische landbouw zal uiteindelijk moeten onderbouwd worden vanuit deze beide benaderingen. Een structurele lange termijn ondersteuning voor de levering van publieke goederen kan de sector laten groeien, maar de ontwikkeling van een stabiele markt is nodig opdat de biologische sector niet volledig afhankelijk zou blijven van publieke ondersteuning.

Deze visie rechtvaardigt het overheidsingrijpen en diepgaander onderzoek. Ten minste twee concrete argumenten kunnen hierbij extra worden aangehaald:

Ten eerste, biedt biologische landbouw, door haar specifieke omvattende karakter, een referentie voor de landbouwontwikkeling. Vaak wordt de fout gemaakt om de biologische landbouw te zien als vervanger van gangbare landbouw. Biologische landbouw en gangbare landbouw worden dan als opponenten tegen elkaar uitgespeeld, wat al te vaak geleid heeft tot polarisatie. Biologische landbouw moet echter eerder gezien worden als het breder kader waarin bepaalde duurzame productietechnieken kunnen gedijen. Er voor zorgen dat dit vergelijkingskader een voldoende kritische massa krijgt, is een uitdaging voor overheid en onderzoek.

Ten tweede blijven maatschappelijke verzuchtingen zich vertalen in politieke doelstellingen, zowel op Europees als regionaal vlak. Sinds de hervormingen van het gemeenschappelijke landbouwbeleid in 1992 is steun aan de biologische landbouw voorzien, maar ook recenter blijft biologische landbouw op de politieke agenda staan. Sinds 1999 wordt biologische landbouw erkend als een mogelijke bijdrage tot de strategie van de Europese Commissie tot milieu-integratie en duurzame ontwikkeling binnen het algemene landbouwbeleid. Hierbij gaat men er van uit dat landbouwers die diensten leveren die verder gaan dan de referentieniveau's van goede landbouwpraktijken hiervoor mogen beloond worden. Eind 2004 keurde de Raad van Landbouwministers het Europese actieplan voor biologisch voedsel en biologische landbouw goed. Op Vlaams niveau blijft het objectief van 10% in 2010 overeind en werden de krachtlijnen van het tweede Vlaamse actieplan biologische landbouw waarin een sterk stimuleringsbeleid wordt gevoerd met o.a. de hervormde hectarepremie, focus op keten- en marktontwikkeling en het voeren van een duidelijke communicatie over de meerwaarden van de biologische teeltmethode naar de sector en het grote publiek, herbevestigd. Vanuit de algemene landbouwpolitiek is men de weg ingeslagen kwaliteit te belonen eerder dan kwantiteit en de stimuleringspolitiek van de biologische sector en andere milieuvriendelijke landbouwmethodes kadert hier perfect in. Het blijft dus menens voor het

beleid. Toch gaan stemmen op om het geweer van schouder te gaan veranderen. De vraag is hoe?

Hiermee komen we tot de eigenlijke doelstelling van het boek: welke factoren zijn determinerend voor een omschakeling naar biologische landbouwmethodes, en hoe kunnen we ermee omgaan ten einde het resultaat te verbeteren?

3. Doelstelling boek

De veralgemeende kijk op de evolutie van bio-landbouw verraaft een spanningsveld. Enerzijds is er een groot voluntarisme om bio te promoten, de hemel in te prijzen, als voorbeeld te stellen, anderzijds komt de ontwikkeling niet van de grond, althans niet in onze contreien.

Dit spanningsveld roept een aantal vragen op:

- Ligt het aan de boer of zijn omgeving?
- Is de innovatie te complex, te radicaal?
- Is de markt voldoende gestructureerd, competitief?
- Wordt er wel meer mee verdiend?
- Of is de toekomst nog te onzeker?
- Hebben we wel op de juiste manier naar biolandbouw gekeken?
- En worden vanuit het beleid de juiste prikkels gegeven?

Als kerndoelstelling van het boek wordt voorop gesteld de remmende of stimulerende factoren van de huidige biologische landbouwontwikkeling te analyseren vanuit een sociaal-wetenschappelijk oogpunt. Het boek bundelt een aantal bijdragen die een bepaald socio-economisch aspect of een omgevingsfactor van de omschakeling diepgaander onderzoeken. Het accent ligt op de socio-economische invalshoek, niet op de technisch-agronomische kant.

Deze zeer brede vraagstelling wordt georganiseerd vanuit een drieluik, vandaar ook de drie “m”-trefwoorden in de titel: mens, markt en mogelijkheden. Een grondige studie van deze drie aandachtspunten zou moeten toelaten het beleid doelmatiger te sturen en de sector helpen om zich verder te ontwikkelen.

Het boek bestaat, naast deze inleiding uit 10 hoofdstukken, te groeperen in vijf delen. Het eerste deel betreft twee hoofdstukken met een eerder inleidend doel, gericht op een algemene beschrijving van de biologische productiewijze en zijn ontwikkeling. De drie volgende delen behandelen de belangrijkste aandachtspunten in het socio-economisch onderzoek: de mens, de markt en de mogelijkheden. Ten slotte worden conclusies getrokken uit het onderzoek. Hierbij werd er gekozen dit te laten doen vanuit de praktijk

4. Van principes naar normen en daadwerkelijke ontwikkeling

Het boek mikt op een doelpubliek dat verondersteld wordt op de hoogte te zijn van een aantal basisprincipes. Toch zullen onvermijdelijk een aantal zaken de lezer ontgaan: waar staat biologische landbouw voor, hoe worden die principes concreet gemaakt en hoe heeft de sector zich in België ontwikkeld? Vandaar dat een beknopt oplist van basisprincipes en van de

huidige ontwikkeling geen overbodig luxe is. Daarom zijn twee hoofdstukken voorzien met een eerder inleidend, kennismakend karakter. Het doel ervan is om de lezer vertrouwd te maken met biologische landbouw.

Hierbij wordt aangetoond dat biologische landbouw een holistische benadering veronderstelt, dit wil zeggen “in zijn geheel” moet bekeken worden. In hoofdstuk 1 wordt een algemeen beeld geschetst van biologische landbouw, vertrekkende van de algemene principes, te vertalen in concrete uitgangspunten en normeringen. De auteurs vertrekken van een algemeen filosofisch kader en de grote principiële lijnen van biologische landbouw. Deze principes worden getoetst aan de maatschappelijke rol van de landbouw in het algemeen en van biolandbouw in het bijzonder. Vervolgens worden de principes vertaald in concrete uitgangspunten en teeltprincipes. Hieruit volgt een agro-ecologische meerwaarde van de biologische productiemethode, die zich vooral laat weerspiegelen in het gemengde bedrijf. Ten slotte worden de normering en het garantiemechanisme met controle en certificering behandeld.

In het tweede hoofdstuk wordt de recente evolutie in Vlaanderen c.q. België geschetst. Dit beperkt zich niet tot een ongenueanceerde cijferbrij. De evolutieschets omvat tevens de institutionele ontwikkeling: hoe slaagt de sector er in om zich te organiseren met betrekking tot controle, normering, markt en kennisdiffusie? Deze evolutieschets moet reeds toelaten om een aantal belangrijke knelpunten en hun mogelijke verklarende factoren aan te geven. Zo wordt een deel van de opgang van biologische landbouw toegeschreven aan de dioxinecrisis en de extra aandacht voor voedselveiligheid. De evolutieschets is echter kritisch genoeg om de wetenschappelijke nieuwsgierigheid los te weken. Welke factoren verklaren de vastgestelde evoluties? Vragen die ons verder doorheen de uitwerking van het boek loodsen.

5. De mens achter en tegenover de omschakeling

Een eerste belangrijk aandachtspunt is de mens. De landbouwer die achter de omschakeling staat: deze die uiteindelijk de beslissing neemt om biologische producten voort te brengen. Maar ook de mens die tegenover de omschakeling staat: de producent die eerder negatief staat en beslist om niet om te schakelen. En ten slotte de burger die duurzame productie verwacht en uiteindelijk al of niet de producten zal kopen. Het boek is in hoofdzaak gericht naar de producent maar een aantal consumentaspecten komen aan bod bij het aandachtspunt “markt”. Er werd gekozen de landbouwers zelf aan het woord te laten. Via persoonlijke enquêtes werd aan biologische en gangbare landbouwers gevraagd hun visie en ervaring met biologische landbouw weer te geven. Hierdoor gaat het er vooral om hoe de biologische of gangbare landbouwer persoonlijk biologische landbouw ziet en niet noodzakelijk om de werkelijke situatie. Deze perceptie van de werkelijkheid is meestal meer bepalend voor het al of niet omschakelen dan de werkelijkheid zelf.

In hoofdstuk 3 wordt het omschakelen naar biologische landbouw geanalyseerd, vertrekkende van een theoretisch denkkader waarbij er van uit wordt gegaan dat al of niet omschakelen naar biologische landbouw geen plotse beslissing is, maar dat de landbouwer een gefaseerd beslissingsproces doorloopt. Dit keuzeprocess bestaat uit verschillende fasen waarin de landbouwers informatie verzamelen. In de loop van het proces beslist de biologische landbouwer te kiezen voor biologische productiemethodes, de gangbare landbouwer verkiest dit niet te doen. Tot op heden hebben vele gangbare landbouwers dit volledige proces nog niet doorlopen en zodanig nog niet bewust nagedacht over een omschakeling van hun bedrijf. Een

deel van de gangbare landbouwers zal dit alsnog doen, anderen zullen nooit tot een omschakeling naar biologische landbouwmethodes komen.

Hoofdstuk 4 gaat dieper in op factoren die bepalend zijn voor de uiteindelijke beslissing van de landbouwers. Centraal hierbij wordt de landbouwer, zijn bedrijf en zijn omgeving geplaatst. Er wordt gezocht naar onderliggende factoren die kunnen verklaren waarom sommige landbouwers de omschakeling naar biologische landbouw maken en andere weigerachtig blijven tegenover een omschakeling naar biologische landbouw.

Ten slotte wordt in hoofdstuk 5 ingegaan op bestaande verschillen binnen de populatie van de biologische landbouwers zelf en wordt er op gewezen dat “dé” gemiddelde biologische landbouwer niet bestaat. Binnen de biologische landbouwers bestaan diverse groepen, elk met hun eigen moeilijkheden en toekomstverwachtingen. Het ontstaan van deze groepen is voor een deel te verklaren door verschillen in reactie van landbouwers op het beleid. Onafhankelijk van de groep waartoe de biologische landbouwers behoren, werden tot slot een aantal aandachtspunten opgetekend die belangrijk zijn voor de verdere ontwikkeling van de biologische sector. Deze aandachtspunten samen met de bevindingen uit de vorige hoofdstukken vormen de basis voor de volgende hoofdstukken van het boek. De hamvraag blijft: Is biologische landbouw economisch leefbaar en als dusdanig een waardig alternatief voor de gangbare landbouwmethodes? Hierbij zullen enerzijds een goede afzet met mogelijkheden tot meerprijs en anderzijds de bedrijfsontwikkelingsmogelijkheden met uitzicht op meerinkomen een belangrijke rol spelen.

6. Het consumentengedrag en de marktomgeving

De omgeving waarin de landbouwer als mens achter de omschakeling opereert, is het volgende aandachtspunt. Diverse omgevingsstimuli en knelpunten wegen uiteindelijk sterk door op de beslissing tot omschakelen. Dit gaat van stimulerende of afremmende druk vanuit de familiale en professionele omgeving, het bestaan van een institutioneel apparaat ter ondersteuning van de bedrijfsvoering tot het koopgedrag van de consument en het bestaan van een transparant afzetsysteem. Het volgende luik van het boek, met de hoofdstukken 6, 7 en 8, is geconcentreerd op de marktomgeving. Belangrijke vragen die daarbij opkomen zijn: kunnen de producenten een afzet met meerwaarde bekomen, zijn de afzetstructuren voldoende voorhanden, is de consument bereid om een meerprijs te betalen en is de productie en afzet voldoende efficiënt om de producten competitief aan te bieden?

Hoe de afzetkanalen gestructureerd zijn en de bioproducten hun weg naar de uiteindelijke consument vinden, wordt in hoofdstuk 6 kwantitatief onderbouwd met cijfers over omzet, aantal marktdeelnemers en aandeel van de biologische producten in de consumptie. De aard en het belang van de afzetorganisatie is sterk verschillend naargelang de bioproductgroep (zuivel, vlees, eieren, brood, fruit of groenten) en het type afzetkanaal (de korte ketens hoeveverkoop en versmarkt en de lange ketens speciaalzaak en grootwarenhuis). Het hoofdstuk besteedt tevens aandacht aan het consumentengedrag: wat zijn hun drijfveren om bio te kopen en hoe ziet hun profiel er uit? Door analyse van consumentengegevens wordt de invloed van socio-demografische factoren op het koopgedrag ingeschat. Dit moet toelaten om pro-actief de markt beter te structureren. Vooral de relatie tussen het koopgedrag en het type afzetkanaal kan hierbij de nodige input leveren.

Dat er nog een gevoelige verbeteringsmarge zit op de marktomgeving is een algemene vaststelling. Hoofdstuk 7 gaat nader in op de knelpunten zoals kleinschaligheid, gebrekkige transparantie en versnippering als oorzaken van een zwakke concurrentiepositie en een netto import van bioproducten op de Vlaamse markt. Een concurrentiemonitor op basis van de perceptie van diverse sectorspelers moet toelaten om de oorzaken van de zwakke concurrentiepositie op te sporen. De vaststellingen uit de concurrentiemonitor worden verder uitgewerkt in een sterktes-zwakten-kansen-bedreigingen-analyse (SWOT-analyse), gebaseerd op enquêtegegevens, diepte-interviews met marktspelers en relevante literatuurgegevens.

Uiteindelijk vertaalt het marktgebeuren zich in een prijssignaal. In hoofdstuk 8 worden de prijzen van biologische en gangbare producten vergeleken. Hogere prijzen voor bioproducten zijn een tweesnijdend zwaard: enerzijds bieden ze compensatie voor de hogere productiekosten, anderzijds vormen ze een rem op het aankoopgedrag van de consument. De hogere prijs voor de consument betekent daarenboven niet altijd een hogere prijs “af boerderij”. Het hoofdstuk besteedt dan ook de nodige aandacht aan de prijsopbouw binnen de keten en aan mechanismen om het prijsverschil tussen bio en niet-bio binnen de perken te houden.

7. Economische mogelijkheden: onbegrepen of geïdealiseerd?

Het laatste onderdeel is gericht op een factor die finaal in alle beslissingen in min of meerdere mate doorweegt, nl de portemonnee. Wordt de landbouwer er economisch en financieel beter van om de stap naar biologische landbouw te wagen? Intuïtieve (of liever voluntaristische?) antwoorden liggen ver uiteen: van een inkomensderving door de talrijke extra beperkingen tot een interessant alternatief.

Biologische landbouw blijft nog teveel aanzien als de beperkende versie van de conventionele landbouw (Oude Lansink *et al.*, 2002). Om de subsidiemaatregelen te onderbouwen vertrokken de eerste berekeningen (Lauwers, 1999) stevast van bestaande productieplannen met bijkomende beperkingen. Subsidies moesten het verlies te wijten aan die beperkingen compenseren. Hierdoor ontstond de hardnekkige negatieve zienswijze dat biologische landbouw sowieso met inkomensverlies gepaard gaat.

Om op de vraag boven aan deze sectie te kunnen antwoorden, zijn theoretisch meerdere onderzoeksbenaderingen mogelijk, onder meer:

- het vergelijken van het bedrijf voor en na de omschakeling;
- het vergelijken van vergelijkbare gangbare en biologische bedrijven;
- het vergelijken van gangbare en biologische bedrijven die eenzelfde ontstaansgeschiedenis hebben.

Elk van deze methoden heeft zijn troeven en tekortkomingen. Een belangrijke beperking van alle benaderingen samen, is evenwel de beschikbaarheid van voldoende basisgegevens die voor de nodige wetenschappelijke betrouwbaarheid van het onderzoek moeten zorgen.

In hoofdstuk 9 wordt dit gebrek aan vergelijkbare basisgegevens opgevangen met een normatief wiskundig model, een model dat van een gangbaar bedrijf weergeeft wat het bedrijfsresultaat “zou moeten zijn” na omschakeling. Een gebudgetteerde nieuwe inkomenstoestand van het bedrijf wordt vergeleken met deze van de uitgangssituatie. Maar ook deze werkwijze heeft zijn beperkingen. De belangrijkste beperking is dat het model een

geïdealiseerde toestand weergeeft. Daardoor laat deze werkwijze niet toe om een uitspraak te doen over de vergelijking tussen “de” gangbare en biologische landbouw. Hiervoor zou je ook voor de gangbare landbouw een geïdealiseerde toestand moeten voorzien. De vraag wordt dan echter welke optimalisatie binnen de gangbare landbouw te simuleren die vergelijkbaar blijft met een omschakeling naar biologische landbouw?

In het onderzoek worden verschillende modelvarianten voorzien, hierbij wordt telkens een ander deel van de hypothetische werkelijkheid blootgelegd. Door deze verschillen in de modelsimulaties wordt duidelijk wat het “kost” om met een starre bril naar de omschakeling te kijken. Of omgekeerd wat het kan opbrengen om meer flexibeler met de omschakeling om te gaan. De modelbenadering laat toe om verschillen in omschakelingspotentie tussen bedrijfstypes in beeld te brengen en een aantal determinerende factoren in beeld te brengen.

Om de inzichten te verruimen, worden de modellen gebruikt in een scenario-onderzoek (Hoofdstuk 10). In het bijzonder onderscheiden de scenario’s optimistische en pessimistische inschattingen van de omgevingsfactoren. De scenarioanalyse laat aldus toe om de omschakelingspotentie te refereren aan minder geïdealiseerde omschakelingsvoorwaarden. Hierdoor worden meer robuuste inschattingen van de economische omschakelingspotentie bekomen: blijven de ingeschatte mogelijkheden overeind bij minder gunstige omgevingsfactoren? Bovendien laat zo’n scenarioanalyse toe om de omschakeling naar biologische bedrijfsvoering te vergelijken met veranderingsprocessen die voor een gedeelte in de biologische richting gaan, maar niet volledig, bijvoorbeeld een verbetering van de bedrijfsvoering zonder de meerprijzen voor input en output.

8. Wat vangen we er mee aan?

Wetenschappelijke conclusies trekken is één zaak, uiteindelijk moeten praktijk en beleid de nodige aanknopingspunten vinden om de ontwikkeling te ondersteunen. Gekozen wordt om de conclusies door iemand uit de praktijk te laten trekken. Deze praktijkgerichte aftoetsing biedt een meerwaarde aan het wetenschappelijk onderzoek. In het bijzonder kunnen de determinerende factoren van omschakeling terug gesynthetiseerd worden naar een omschakelingskans die in grote lijnen overeenstemt met de waarnemingen te velde. De wetenschappelijke uitdaging bestaat er in om deze synthese verder te verfijnen en het gewicht van afzonderlijke factoren (lees: aangrijpingspunten voor beleid of verbeterpunten voor de sector) beter in beeld te brengen.

Uiteraard wordt gestreefd naar een aantal concrete aanbevelingen, doch boven dit alles moet voor ogen gehouden worden dat biologische landbouw vooral een algemeen ontwikkelingskader voorhoudt. Dit kader laat dan het zoeken naar oplossingen binnen de biologische landbouw toe, oplossingen die ook als voorbeeld kunnen dienen voor meer duurzame productie in de gangbare landbouw. Biologische landbouw kan dus als een soort testlaboratorium gezien worden voor nieuwigheden die ook in de gangbare landbouw doorsijpelen maar biedt tevens een diagnose van wat kan verkeerd lopen, wanneer nieuwe productievormen of sterk van de gangbare productie afwijkende systemen ingang moeten vinden.

Hoofdstuk 1:

Voorwaarden van de biologische teelt: Normen afgeleid van idealen

Erik Krosenbrink, Expertisecentrum agro-ecologische ontwikkeling (BLIVO)

Wim Govaerts, Expertisecentrum agro-ecologische ontwikkeling (BLIVO)

“De manier waarop we dingen doen, vertelt ons veel over hoe wij zelf zijn, hoe we onszelf zien of zouden willen zien. Immers, dat wij allemaal moeten eten om in leven te blijven, staat vast, maar per individu verschillen onze tafelmanieren; we kunnen met mes en vork eten of met onze handen, we kunnen een boer onbeleefd vinden of juist een blijk van waardering. Ook wát we eten, valt onder de richtlijnen die we voor ons handelen ontwerpen. We kunnen kiezen voor vegetarische voeding of vlees op ons menu zetten. We kunnen kiezen voor bespoten of onbespoten groente, voor frieten of salade.

Normen zijn van idealen afgeleide richtlijnen voor ons eigen gedrag en dat van een ander. Het zijn hulpjes bij het verwerkelijken van idealen. In de norm is het ideaal afgedaald tot de nuchterheid van het dagelijks leven. Soms verstart zij tot een conventie of, erger, tot een dwangbuis. Normen kunnen dus een leeg bestaan gaan leiden wanneer de oorspronkelijke idealen er niet meer in te herkennen zijn. In dat geval worden we geleefd door de regels die we niet vanuit ons hart hebben gekozen.

Het gevaar is, dat we denken zonder normen te kunnen leven. Dit is een illusie, omdat normen een verbinding met onze idealen geven. Een leven zonder normen is een leven zonder toekomst. Onze tijd vraagt dus om het zoeken naar nieuwe oriëntatiepunten.”

Manfred van Doorn

(uit: Karma als kans, zingeving en koersbepaling in het dagelijks leven)

Vanuit deze visie van Manfred van Doorn, een gerenommeerde psychotherapeut, willen we in dit hoofdstuk de voorwaarden van de biologische teelt benaderen, van de intenties tot de productieregels en de controle.

De agro-ecologische ideaalsituatie zo concreet mogelijk werkelijk maken, daar gaat het om in de biologische landbouw. Heel de bioregelgeving, de controle, de keurmerken, de biobeweging - kortweg de biocratie - is een middel om dit proces zo goed mogelijk te sturen. Natuurlijk zijn er ook verschillende idealen in de biobeweging. Jarenlang hebben voorvechters van de sector rond de tafel gezeten om over normen te praten, soms met ellenlange discussies. Maar samenwerking op basis van de grootste gemene deler heeft tot nog toe geen windeieren gelegd. Het feit dat de biologische productie uiteindelijk is ingebed in een publieke wetgeving betekent een maatschappelijke plaats en erkenning van de voortrekkersrol.

1. Intenties, uitgangspunten en richtlijnen

De maatschappelijke rol van de (bio)landbouw

Land- en tuinbouwers zijn in feite managers van levenskrachten, iedereen heeft belang bij een correcte uitvoering van hun werk. Vandaag staat de landbouw maatschappelijk onder druk. Producenten die kiezen voor kwaliteit hebben echter toekomst. Niet enkel de kwaliteit van het eindproduct, ook de kwaliteit van het productieproces hoort daarbij. Dit is waar het allemaal om begonnen is: de consument bedienen op een smakelijk, gezond en milieu- en diervriendelijk product. Deze uitdaging van duurzame productie biedt volop kansen. Vooruitziende boeren en tuinders oriënteren zich op deze mogelijkheden en maken dikwijls ingrijpende keuzes. Een aantal ondernemers gaat de uitdaging van de biologische landbouw aan.

Biologische landbouw wordt nog vaak geassocieerd met kleinschaligheid, weinig rendabel en enigszins oubollig. Niets is minder waar. Even goed kan de biosector beschouwd worden als toonaangevend in de ontwikkeling van de landbouw. De jongste jaren waren het vooral zogenoemde voorhoedebedrijven die omschakelden. Het zijn doorgaans goed gestructureerde, eerder grote landbouwbedrijven met goed opgeleide bedrijfsleiders. Hun maatschappelijke functie, boven op de eigen persoonlijke doelstellingen, was de aanvaardbaarheid van de teeltmethode vergroten. Zij zijn in dit opzet geslaagd. Ondertussen bekijken tal van bedrijven deze voorhoede biologische bedrijven met argusogen en vaak pikken zij stukken van de biologische teelt op. Deze technieken gebruiken ze ter verbetering van hun technische, economische en milieuprestaties. De verbeterde technische en economische prestaties staan hierbij centraal, de milieu- en landschapseffecten zijn mooi meegenomen. Opmerkelijk is de bereidheid van telers om milieu- en landschapsvriendelijk te boeren indien dit gepaard gaat met een betere technische en economische bedrijfsvoering. Dit in tegenstelling tot het verleden waarin er vaak weerstand was tegen deze doelstelling omdat ze opgelegd werd en vaak ook kostenverhogend werkte.

Zo kreeg de biologische sector er een opdracht bij: ontwikkelingslaboratorium voor de gangbare landbouw. Wellicht is deze laatste functie al even belangrijk als de bediening van de nichemarkt, die onmiskenbaar bestaat voor biologische producten.

Wat is de meerwaarde van de biologische productiemethode?

Het gaat niet alleen om het weglaten van kunstmest en chemische bestrijdingsmiddelen. Biologische landbouw is een landbouwmethode die veel aandacht heeft voor de samenhang en de evenwichten van het agro-ecosysteem. Het behoud van de bodemvruchtbaarheid en het milieu staat centraal. Een ruimere vruchtwisseling, gebruik van groenbemesters en organische bemesting zijn typische kenmerken. De onkruidbestrijding gebeurt voornamelijk mechanisch of thermisch. In de veeteelt ligt de nadruk op dierenwelzijn, preventieve gezondheidszorg en biologisch geteeld veevoeder. Sleutelwoorden bij de bedrijfsvoering zijn werken aan de bodemvruchtbaarheid, preventie, dierenwelzijn en natuurlijke evenwichten.

Dit leidt onmiskenbaar tot een aantal potentiële **voordelen** ten aanzien van het **agrarisch productiemilieu**. Door grondverbonden mestbeheer zijn mestoverschotten per definitie onmogelijk. Efficiëntere omgang met stikstof maakt dat de EG nitraatrichtlijn vlot gehaald wordt. Ruime aandacht voor dierenwelzijn zit ingebakken in de bedrijfsfilosofie en de toepassing van genetisch gemodificeerde organismen wordt als overbodig geacht. Diversificatie van het landschap door ruimere teeltrotaties en respect voor natuur zijn een logisch gevolg.

Daarnaast kan men spreken van een **sociale meerwaarde**. De verkorte afstand tussen consument en producent vermijdt vervreemding. Minder nutriënten-import en geen verstoring van de Noord-Zuid relaties zijn het gevolg van een grondverbonden productie. Gezien de milieuvriendelijkheid van de teeltmethode is de kostprijs eerlijker, met minder bijkomende milieukosten voor de gemeenschap. Bovendien biedt biologische landbouw meer werkgelegenheid en kansen voor plattelandsontwikkeling.

Uitgangspunten van de biologische landbouw

Het hoofdaccent van biologische landbouw ligt op de begrippen vitaliteit en duurzaamheid. De bio-landbouw wil voldoen aan de normen die de samenleving waarschijnlijk in de toekomst zal stellen op het gebied van productkwaliteit, milieu, dierenwelzijn, economie en arbeidsomstandigheden. Biologische landbouw is dan ook gebaseerd op een aantal basisprincipes welke leiden tot een holistische omgang met het agro-ecosysteem. Die laat zich het best weerspiegelen in het gemengde landbouwbedrijf.

Basisprincipes

Één van de basisprincipes is het **produceren van voedingsmiddelen die voedingsfysiologisch hoogwaardig zijn, in een voldoende hoeveelheid, zonder residu's van stoffen die de gezondheid van mens en dier kunnen schaden**. Vaak gaat het zelfs verder dan deze negatieve benadering en zijn de voedingsproducten rijker aan bepaalde voedingsstoffen zoals hoge gehalten aan onverzadigende vetten in melk van koeien die een grasklaverrijk rantsoen krijgen.

Vervolgens wordt, omdat de teeltmethode **geen synthetische chemische kunstmest** toestaat, het behoud of herstel van een optimale bodemvruchtbaarheid als noodzakelijk geacht om te komen tot goede technische en economische prestaties. Vlinderbloemigen kunnen voldoende stikstof fixeren zodat stikstofrijke kunstmest overbodig wordt. Zo krijgt men verduurzaming van de productiviteit en vaak leidt dit tot verhoging van het organische stofgehalte in de bodem.

Zorg voor natuur en landschap horen inherent bij de biologische teeltmethode. Biotelers zien natuurgebieden niet als onproductief, maar als een bron van soortenrijk grasland dat de basis moet vormen voor gezonde koeien in de droogstand. Bovendien zijn droge natuurgebieden vaak een welkome bron van microbieel leven dat de basis vormt van een gezonde bedrijfsvoering zowel op niveau van dier, plant als bodem. Teeltafwisseling, het streven naar grondverbonden dierlijke productie en de bijbehorende teeltplanning op basis van de eiwit- en energiebehoeften van de dieren leveren een gevarieerd landschap. Kleine landschapselementen zijn vaak een bron voor ecologisch evenwicht inzake flora en fauna op het bedrijf.

Een **minimaal gebruik van eindige grondstoffen** staat centraal in het streven naar een autonome bedrijfsvoering. Een bedrijfsstructuur met zoveel mogelijk gesloten kringlopen moet leiden tot efficiëntie allerhande bijvoorbeeld op het gebied van mineralenbenutting.

Het **behoud van de genetische diversiteit** is belangrijk om op verschillende bodems en in verschillende omstandigheden met aangepast genetisch materiaal te kunnen werken. Genetische modificatie is overbodig indien de soortenrijkheid van de natuur gebruikt wordt om onder diverse omstandigheden op zoek te gaan naar een hoge productie.

Het **vermijden van handelingen die het milieu belasten** is vanzelfsprekend voor een teeltmethode die haar productiviteit ziet afhangen van agro-ecologische evenwichten.

Landbouwhuisdieren, tot slot, worden dusdanig gehouden dat ze hun **soorteigen gedragingen** kunnen uiten. Inzake veevoeding wordt er uitgegaan van de kracht van het verteringsapparaat van de dieren: bv. herkauwers worden gevoederd met ruwvoerders teneinde optimaal gebruik te maken van hun herkauwcapaciteit, veeleer dan ze met voer voor éénmagigen te drijven naar topprestaties.

De holistische omgang met het agro-ecosysteem

De biologische landbouw vertrekt van een holistische benadering van de levensprocessen. Daaruit volgt een 'andere' omgang met het agro-ecosysteem. De levensprocessen in de bodem zijn in belangrijke mate verantwoordelijk voor de algemene bodemvruchtbaarheid. Een divers bodemleven speelt een grote rol in de plantenvoeding en de totstandkoming van een gunstige bodemstructuur. Bouwplan en bemesting dienen de werking van het bodemleven te optimaliseren in functie van een gezonde ontwikkeling van de gewassen. De biologische teler respecteert hierbij zoveel mogelijk de bodemecologie.

De bemesting gebeurt met organische middelen, mest en/of plantenresten, waardoor stofkringlopen gesloten worden. In het landbouwsysteem zijn twee kringlopen te herkennen die beide een opbouw, afbraak- en mineralisatie-gedeelte hebben: de eerste kringloop van de plantaardige productie via veevoer en dier naar de bodem en dan weer terug naar de plantaardige productie, de tweede kringloop van de plantaardige productie via gewasresten en composthoop of rechtstreeks naar de bodem en zo weer terug naar de plantaardige productie. Op een bedrijf zonder vee vindt enkel de tweede kringloop plaats, terwijl men op een gemengd bedrijf beide kringlopen kan terugvinden.

Weerspiegeling in het gemengde bedrijf

Deze andere omgang met het agro-ecosysteem laat zich vertalen in het gemengde bedrijfstype, in de biologische landbouw de bedrijfstype bij uitstek. De mineralenkringloop wordt zoveel mogelijk gesloten gehouden. Dit wil zeggen dat er steeds een sluitende relatie bestaat tussen enerzijds de voederbehoefte en anderzijds de mestproductie. Het gesloten bedrijf is minder afhankelijk van buitenaf en kan zoveel mogelijk zelfvoorzienend zijn voor wat veevoerders en mest betreft. Indien dit niet te realiseren is op één bedrijf, kunnen een aantal bedrijven regionaal als een gesloten bedrijf functioneren.

Het gemengde bedrijf biedt heel wat voordelen t.o.v. het ontmengde bedrijfstype, zowel op energetisch en milieukundig vlak als op landbouwkundig vlak. Vanuit energieoogpunt is een gemengd bedrijf zeer efficiënt. Er wordt niet veel getransporteerd, mest en veevoer leggen maar een kleine afstand af. Vanuit milieuoogpunt heeft een gemengd bedrijf meer mogelijkheden om efficiënt om te springen met mineralen. Bovendien is de biologische veehouderij grondverbonden. De totale veebezetting mag maximaal 2 GVE per hectare bedragen. Meer mag ook, maar in geval van overschrijding moet de overgeproduceerde mest afgezet worden op (gecontroleerde) biologische percelen. Door deze grondverbondenheid ontstaan er geen mestoverschotten.

Ook vanuit een louter landbouwkundig oogpunt heeft een gemengd bedrijf voordelen. Ten opzichte van een ontmengd akkerbouw- of vee-teeltbedrijf zien die er als volgt uit. De gewasresten uit de akkerbouw/groentetak van het bedrijf kunnen vervoederd worden aan het vee. De afbraak of vertering in een koe gaat sneller dan de afbraak in een composthoop of

bodem. Composteren duurt al gauw zes maanden terwijl een koe slechts twee dagen nodig heeft voor de vertering. De dieren produceren hoogwaardige mest die optimaal kan benut worden in het bemestingsplan. Het vee geeft de boer de mogelijkheid de vruchtwisseling met ruwvoedervlinderbloemigen te verruimen. De voordelen van een ruimere vruchtwisseling laten zich zien in minder ziekten en plagen.

Door een maximale benutting van het zelfregulerend vermogen van het landbouwecosysteem slaagt de biologische landbouwer erin te telen met respect voor mens, dier, gewas en cultuurland én bovendien op een economisch rendabele wijze. Deze principes en richtlijnen vormen de grondslag voor normering en regelgeving.

2. Productieregels en normen

Productieregels en normen zijn nodig om ondubbelzinnig vast te leggen wanneer een landbouwproduct nu biologisch is of niet. De termen 'bio' of 'biologisch' zijn beschermde begrippen. Niet iedereen kan deze benamingen zomaar gebruiken. Indien een teler als biologisch producent erkend wil worden, moet hij voldoen aan de productieregels zoals vastgelegd in de EG wetgeving 2092/91 en moet de teler op deze normen gecontroleerd worden. Bovendien is hij verplicht de controle te laten uitvoeren door een erkend controleorganisme.

In deze sectie worden de productieregels en normen als rechtstreekse afleiding van de principes behandeld. De wetgeving en controle, nodig om deze normen ook hard te maken en een garantie te bieden aan de consument, worden verder in sectie 3 behandeld.

Gedetailleerde informatie over de normen is terug te vinden bij 'de Biotheek' (www.biotheek.be / 078-151 152).

Biologische plantaardige productie

De omschakelingsperiode

Vooraleer de teler een product van zijn gronden biologisch mag noemen, moet hij een omschakelingsperiode doorlopen. Binnen deze periode dient de teler zich reeds te houden aan de geldende wetgeving maar mag hij zijn producten nog niet biologisch noemen. De omschakelingsperiode voor plantaardige producten is vastgelegd op 2 jaar plus een groeiseizoen van de desbetreffende teelt. Voor doorlevende teelten geldt een omschakelingsperiode van 3 jaar. De teler mag evenwel de producten die 1 jaar na het starten van de biologische productie geoogst worden, verkopen als zijnde geproduceerd tijdens omschakeling naar de biologische landbouw.

Inputgebruik en productie

Het zaad- en plantgoed moet van biologische herkomst zijn. Alleen in uitzonderlijke gevallen kan nog een ontheffing worden verkregen. Genetisch gemodificeerde organismen en/of daarvan afgeleide producten mogen niet worden gebruikt, met uitzondering van geneesmiddelen voor diergeneeskundig gebruik. Zowel biologische als gangbare teelten kweken van dezelfde soort mag niet om een eventuele verwisseling van beide producten onmogelijk te maken. De biologische producten moeten op de juiste manier geëtiketteerd en verpakt worden om de traceerbaarheid te garanderen.

De voor gangbare landbouw belangrijke inputs zoals bemesting en gewasbescherming worden hiernavolgend meer in detail behandeld.

Bemesting

De teler streeft naar een gezonde bodem door middel van groenbemesters, meerjarige vruchtwisseling en organisch materiaal, zonder gebruik van kunstmeststoffen. Enkel welbepaalde meststoffen en bodemverbeteraars die op een positieve lijst staan, mogen toegediend worden. Bovendien mag slechts 170 kg stikstof afkomstig uit dierlijke mest per hectare en per jaar toegediend worden.

Gewasbescherming

Parasieten, ziekten en onkruid moeten worden bestreden door middel van geschikte rassen, mechanische teeltmaatregelen, natuurlijke vijanden en thermische onkruidbestrijding, zonder het gebruik van synthetische gewasbeschermingsmiddelen. Ook hier mogen enkel welbepaalde middelen die op een positieve lijst staan gebruikt worden.

In Tabel 1.1 worden de verschillen tussen biologische en gangbare teeltmethodes ter verduidelijking nog even op een rijtje gezet.

Tabel 1.1: Vergelijking teeltmethodes biologische en gangbare landbouw

Biologisch	Gangbaar
Bemesting	
- organische bemesting is het belangrijkste middel om de planten te voeden	- minerale bemesting is het belangrijkste middel om de plant te voeden
- planten worden vooral via het bodemleven gevoed	- planten worden overwegend rechtstreeks gevoed
-de humusvoorraad in stand houden is uiterst belangrijk	- humusvoorziening is van belang, maar wordt vaak verwaarloosd
- veel gebruik van compost en groenbemesters	-weinig gebruik van compost, weinig groenbemesting
-matig gebruik van natuurlijke en niet-chemisch bewerkte minerale meststoffen	- intensief gebruik van minerale meststoffen, veelal ingrijpend bewerkte natuurproducten samengesteld uit chemisch bereide stoffen.
- gebruik van snel opneembare meststoffen verboden	- gebruik van snel opneembare meststoffen is regel
- overbemesting is niet toegestaan	-bemesting vaak toegepast om maximale opbrengsten te verkrijgen
Grondbewerking	
- de bodemlagen niet nodeloos omwoelen	-met de gelaagdheid van de bodem wordt minder rekening gehouden
Gewasbescherming	
-nadruk op gezond uitgangsmateriaal, verzorgde geschikte grond	- gericht op symptoombestrijding
-nadruk op preventieve maatregelen, zoals doorgedreven vruchtwisseling, rassenkeuze in functie van resistentie	-overwegend bespuitingen, zowel ter preventie als ter bestrijding
- stimuleren van natuurlijke vijanden	-er wordt weinig rekening gehouden met natuurlijke vijanden
-gebruikte gewasbeschermingsmiddelen moeten van natuurlijke oorsprong, veilig en milieuvriendelijk zijn	-de meeste gewasbeschermingsmiddelen zijn chemisch-synthetisch, veilig tot heel onveilig en schadelijk voor het milieu
- onkruidbestrijding overwegend mechanisch	- onkruidbestrijding overwegend chemisch
Genetisch gewijzigde organismen (ggo's)	
- bewuste keuze om ggo's niet te gebruiken	-gebruik van ggo's indien ze door de overheid toegelaten worden

Biologische dierlijke productie

De omschakelingsperiode

Ook vóór de teler een dier of een dierlijk product biologisch mag noemen, moet hij een omschakelingsperiode doorlopen. Binnen deze periode dient hij zich reeds te houden aan de geldende wetgeving maar mag hij zijn producten niet biologisch noemen. Algemeen is de omschakelingsduur 2 jaar voor runderen en 6 maanden voor varkens en kippen.

Veebezetting en het vermijden van overbemesting

De biologische veehouderij is principieel grondgebonden. De maximale veebezetting werd op 2 GVE/ha (grootvee-eenheden/hectare) vastgesteld. In de biologische landbouw wordt aangenomen dat 2 GVE, 170 kg N produceren per jaar. De totale hoeveelheid mest die per bedrijf wordt gebruikt, mag niet meer bedragen dan 170 kg stikstof per jaar per hectare cultuurgrond. Indien nodig moet de totale veebezetting verlaagd worden om te voorkomen dat deze grens wordt overschreden. Mestoverschotten zijn aldus uitgesloten. Tabel 1.2 geeft per diersoort een overzicht van het aantal dieren die overeenstemmen met 2 GVE of 170kg stikstof per jaar.

Tabel 1.2: Aantal dieren die overeenstemmen met 2 GVE of 170 kg stikstof/jaar en waarvoor dus 1 ha grond (die bovendien onder controle moet staan voor de biologische teelt!) beschikbaar moet zijn

Paardachtigen ouder dan zes maanden	2	Vrouwelijke fokkonijnen	100
Mestkalveren	5	Ooien	13,3
Andere runderachtigen < 1 jaar	5	Geiten	13,3
Mannelijke runderachtigen 1-2 jaar	3,3	Fokzeugen	6,5
Vrouwelijke runderachtigen 1-2 jaar	3,3	Biggen	74
Mannelijke runderachtigen >2 jaar	2	Mestvarkens	14
Fokvaarzen	2,5	Andere varkens	14
Mestvaarzen	2,5	Slachtkippen	580
Melkkoeien	2	Leghennen	230
Uitstootkoeien	2	Poeljen tussen 3 dagen en 18 weken	580
Andere koeien	2,5		

Biologische landbouwbedrijven met een overschot aan mest mogen met het oog op het uitrijden van mestoverschotten van de biologische productie samenwerkingsregelingen treffen met andere biologische bedrijven. De maximumgrens van 170 kg van mest afkomstige stikstof per jaar per hectare cultuurgrond wordt dan berekend op basis van alle bij een dergelijke samenwerking betrokken biologische percelen.

Huisvesting en uitloop

De huisvestingsomstandigheden voor dieren moeten aangepast zijn aan de biologische en ethologische behoeften van de dieren zoals bijvoorbeeld de met het gedrag samenhangende behoeften wat betreft bewegingsvrijheid en comfort. De dieren moeten gemakkelijk toegang hebben tot voeder- en drenkplaatsen. De isolatie, de verwarming en de ventilatie van het gebouw moeten ervoor zorgen dat de luchtcirculatie, het stofgehalte, de temperatuur, de relatieve luchtvochtigheid en de gasconcentratie beperkt blijven tot een niveau dat voor de dieren niet schadelijk is. Natuurlijke ventilatie en daglicht moeten ruimschoots in het gebouw kunnen komen.

Buitenruimten, bewegingsruimten in de openlucht of uitlopen in de open lucht moeten, indien nodig, voldoende beschutting bieden tegen regen, wind, zon en extreme temperaturen, afhankelijk van de plaatselijke weersomstandigheden en het betrokken ras. Er zijn

minimumoppervlakten vastgelegd voor de huisvestingsruimten binnen en de bewegingsruimten buiten, evenals voor andere kenmerken van de huisvesting voor verschillende soorten en categorieën van dieren. Deze waarden zijn te vinden in Tabel 1.3.

Tabel 1.3: Minimum oppervlakte van de binnen-en buitenruimten en andere kenmerken van de huisvesting voor vee

	Binnenruimte voor de dieren beschikbare netto-oppervlakte		Buitenruimte bewegingsruimte, behalve weidegrond
	Levend gewicht (kg)	m ² /dier	m ² /dier
Fok- en mestrunderen en paardachtigen	tot 100	1,5	1,1
	tot 200	2,5	1,9
	tot 350	4	3
	meer dan 350	5 en minstens 1m ² /100kg	3,7 en minstens 0,75m ² /100kg
Melkkoeien Fokstieren		6	4,5
		10	30
Schapen en geiten		1,5 per schaap/geit en 0,35 per lam/jong	2,5 per schaap/geit en 0,5 per lam/jong
Zogende zeugen met biggen tot 40 dagen oud		7,5per zeug	2,5 per zeug
Mestvarkens	tot 50	0,8	0,6
	tot 85	1,1	0,8
	tot 110	1,3	1
Biggen	> 40 dagen en tot 30kg	0,6	0,4
Fokvarkens		2,5 per zeug	1,9 per zeug
		6,0 per beer	8 per beer

Veevoeding

Het vee moet gevoederd worden met biologische voeders. Deze zijn bij voorkeur afkomstig van het eigen bedrijf maar kunnen ook bij erkende voederhandelaren of bij een collega bio-landbouwer aangekocht worden. Met de voeders wordt een kwaliteitsproductie nagestreefd rekening houdend met de voedingsbehoeften van de dieren in de verschillende ontwikkelingsfasen en niet zozeer met een maximale productie. Teeltsystemen voor herbivoren moeten worden gebaseerd op maximaal gebruik van weidegronden naargelang de beschikbaarheid daarvan tijdens de verschillende perioden van het jaar. Mestmethoden zijn toegestaan voorzover deze in alle stadia van het teeltproces omkeerbaar zijn. Dwangvoeding is verboden.

Tot 24 augustus 2005 is nog een beperkte hoeveelheid gangbaar voeder toegelaten. Voor herbivoren is deze hoeveelheid beperkt tot 15% aan droge stof per dier en per dag. Op jaarbasis is deze hoeveelheid beperkt tot 10%. Voor niet-herbivoren is deze hoeveelheid beperkt tot 20% aan droge stof per dier en per dag. Enkel de volgende voeders komen hiervoor in aanmerking: tarwegluten, maïsgluten, moutkiemen, bierbostel, getoaste sojabonen, lijnzaad, lijnzaadschilfers, aardappelwit, voederbiet, melasse als bindmiddel in mengvoeders, zeewier en niet geraffineerde levertraan. Andere producten mogen alleen gebruikt worden indien ze gecertificeerd “biologisch” of “in omschakeling” zijn.

Bijvoorbeeld luzerne staat niet in de opsomming en mag bijgevolg enkel gebruikt worden indien ze gecertificeerd “biologisch” of “in omschakeling” is. Het binnenbrengen van gangbare diervoeders in de biologische productieketen mag enkel gebeuren onder de vorm van enkelvoudige ingrediënten, tenzij deze werden aangekocht bij een aan de controle onderworpen voederleverancier.

Gemiddeld mag maximaal 30 % van het voederrantsoen bestaan uit omschakelingsvoeders die buiten het bedrijf werden aangekocht. Dit aandeel mag tot 60 % worden verhoogd indien de omschakelingsdiervoeders afkomstig zijn van het eigen bedrijf.

Alle zoogdieren moeten gedurende een minimumperiode met natuurlijke melk worden gevoed. De voeding van kalveren moet gebaseerd zijn op natuurlijke melk, bij voorkeur moedermelk. Die periode bedraagt drie maanden voor runderen en paarden en 40 dagen voor varkens.

Ten minste 60 % van de droge stof van het dagrantsoen dient te bestaan uit ruwvoer, vers of gedroogd voer of kuilvoer. Voor dieren in de zuivelproductie kan de controleautoriteit of -instantie bij het begin van de lactatie gedurende een maximale periode van drie maanden evenwel een verlaging tot 50 % toestaan.

Aankoop dieren en veehouderijpraktijken

Het houden van biologische en gangbare dieren van dezelfde diersoort is niet toegelaten. De aankoop van dieren kan alleen indien deze zelf ook afkomstig zijn van een biologisch bedrijf. Gangbare vrouwelijke dieren die nog niet geworpen hebben, mogen in aantallen van maximaal 10% van de aanwezige biologische veestapel in het biologisch bedrijf worden ingebracht ter aanvulling van de natuurlijke aanwas en voor de vernieuwing van het bestand.

Preventieve maatregelen moeten de gezondheidstoestand van de veestapel bevorderen. Als desondanks een ziekte wordt vastgesteld bij een dier, moet het onverwijdeld behandeld worden. Dit gebeurt bij voorkeur met homeopathische middelen, doch ook gangbare geneesmiddelen zijn, op voorschrift van een dierenarts, toegelaten. Het gebruik van groei- of productiebevorderende stoffen (waaronder antibiotica en andere kunstmatige groeibevorderende hulpmiddelen) en het gebruik van hormonen of soortgelijke stoffen om de reproductie te regelen (bijvoorbeeld het opwekken of synchroniseren van bront) of voor andere doeleinden, zijn verboden. Niettemin mogen hormonen bij een individueel dier worden toegediend bij wijze van therapeutische diergeneeskundige behandeling.

Het gebruik van rassen waarbij de geboorteproblemen het gebruik van een keizersnede noodzakelijk maken, moet vermeden worden. De keizersnede wordt enkel toegelaten om het leven van een dier te redden of om lijden te voorkomen. Voor de dieren van het vleestype van een bepaald bedrijf moet het aantal natuurlijke geboorten, 5 jaar na het begin van de omschakeling, groter zijn dan 80 % van het totaal aantal geboorten van het jaar. Bovendien dient een percentage van minstens 30 % natuurlijke geboorten al bereikt te worden 3 jaar na het in omschakeling treden. Bedrijven die voor 1 december 2004 aan de omschakeling begonnen zijn moeten de 80% natuurlijke geboorten halen tegen 1/12/2009. Kunstmatige inseminatie en natuurlijke dekking zijn toegelaten. Embryotransplantatie echter niet. Andere ingrepen bij dieren zoals snavelkappen, onthoornen, castratie en het toepassen van keizersneden zijn aan strikte voorwaarden gebonden.

In Tabel 1.4 wordt als voorbeeld de biologische en gangbare melkveehouderij met elkaar vergeleken en de belangrijkste verschillen benadrukt. Voor de plantaardige productie op het melkveebedrijf gelden de zelfde verschillen als opgenomen in Tabel 1.1.

Tabel 1.4: De belangrijkste verschillen tussen de gangbare en biologische melkveehouderij

Biologisch	Gangbaar
Bemesting	
- organisch + klavers, max. 170 kg N dierlijke mest	- organisch + kunstmest
Bouwplan	
- in functie van evenwichtig voerantsoen. Voorkeur voor graansilage.	- in functie van voedergrondstofprijs. Voorkeur voor maïssilage.
Veebezetting	
- max 2 GVE/ha	- geen beperkingen
Huisvesting	
- los met ingestrooide ligplaatsen / 50% dichte vloer, verplichte weidegang	- diverse systemen, zerograzing mogelijk
Gezondheidszorg	
- homeopathische medicijnen, curatief op attest en dubbele wachttijd	- preventief gebruik van medicijnen en wettelijke wachttijden
Krachtvoer	
- biologische grondstoffen/minimaal 60% biologisch ruwvoer	- onbeperkt
Droogzetters	
- alleen selectief tot max. 10% van het aantal melkkoeien	- standaard
Opfok	
- kalveren met koemelk of biologische melkpoeder	- kalveren met melkpoeder

3. Wetgeving, controle en certificering

De voorbije jaren nam de vraag naar biologische producten voortdurend toe. Steeds meer consumenten kiezen voor producten die milieuvriendelijk zijn geteeld, met respect voor mens, plant en dier. Tegelijk stijgt de behoefte naar informatie bij deze nieuwe gebruikers over de garantie van het bio-product. Ze stellen zich vragen over de etikettering en de reglementering van biologische producten en over de degelijkheid van de controle.

De wetgevende basis van de controle en certificering van biologische producten.

De regelgeving van de Europese Gemeenschap

In alle Europese lidstaten moet de biologische productie minimum voldoen aan dezelfde Europese bepalingen. Voor alle plantaardige producten zoals granen, groenten en fruit is deze EG- regelgeving van kracht sinds 1991 (EU Verordening 2092/91). De regelgeving omhelst niet alleen de landbouwproductiemethode, maar voorziet ook in voorschriften voor etikettering, verwerking en controle van de biologische producten. Bovendien worden regelingen voorzien voor het handelsverkeer binnen de Gemeenschap en de invoer uit derde

landen. Sinds 1998 heeft Europa ook bioregels voor dierlijke productie zoals vlees, melk, eieren, honing.

De hele voedselketen moet worden gecontroleerd: elke marktdeelnemer die biologische producten teelt, verwerkt of verhandelt – van boer over verwerker tot importeur – moet zich aanmelden en krijgt jaarlijks één of meermaals bezoek van een controleur. In sommige Europese lidstaten is het de overheid die controleert, zoals in Denemarken. Maar meestal wordt de taak overgedragen aan onafhankelijke controleorganisaties die door de gewestelijke departementen van landbouw zijn erkend. In België zijn dit **Blik** en **Ecocert**. De controleorganisaties moeten werken volgens een Europees kwaliteitssysteem en krijgen jaarlijks een inspectie of audit door het Ministerie van Economische Zaken.

De erkende controleorganisaties in België

Integra bvba afdeling Blik heeft sinds 1988 ervaring in controle en certificering van de hele biologische productie: boeren, verwerkers en handel. In 2001 is Blik vzw een afdeling geworden van Integra bvba, een vennootschap die actief is in de controle van de land- en tuinbouw, de toeleveringsbedrijven aan de land- en tuinbouw en de voedselverwerkende bedrijven. De certificeringdomeinen gaan van biologische landbouw over o.a. geïntegreerde fruitproductie tot voedselveiligheid.

Ecocert Belgium bvba werd in oktober '91 opgericht door enkele landbouwingenieurs samen met de Franse controleorganisatie Ecocert. Ecocert maakt deel uit van een internationaal Ecocert-netwerk dat actief is in zowat alle werelddelen. Ecocert controleert alle stadia van de biologische productie, van de boerderij tot de kleinhandel.

Tabel 1.5: Overzicht van het aantal boeren, verwerkers, invoerders en verkooppunten onder controle bij Blik en Ecocert en het aantal uitgevoerde controles en analyses in 2002

Blik/Ecocert 2002	Aantal bedrijven	Aantal controles	Aantal analyses
Gecontroleerde boeren	718	1644	498
Verwerkers en invoerders	843	1767	866
Verkooppunten	84	199	35

De controleurs biologische landbouw bezoeken op regelmatige basis de landbouwbedrijven, verwerkers, importeurs en verkooppunten voor grondige inspecties. Deze inspecties verlopen volgens gestandaardiseerde procedures. Zo legt de wetgever aan de controleorganisaties op hoe vaak de marktdeelnemers moeten worden bezocht en hoeveel productstalen de controleurs moeten laten analyseren. Per 100 boeren worden minstens 150 controlebezoeken afgelegd. Voor verwerkers of importeurs is dat per 100 adressen 175 controlebezoeken. Boeren en verwerkers krijgen allemaal minstens eens per jaar controle. Er zijn aangekondigde bezoeken en onverwachte controles. Minstens één op twee bezoeken is onaangekondigd.

Registratie en controle op land- en tuinbouwbedrijven

Registratie

Wie bij de controle-organisatie is aangesloten als landbouwer, dient voor de plantaardige productie jaarlijks een **teeltplan** bij te houden. Per perceel moeten teeltgegevens worden bijgehouden over onder meer zaai- en plantgoed en geogoste hoeveelheden.

Bij de aanvang van de controle zorgen de producent en de controle-instantie voor:

- een volledige beschrijving van de (op)stallen, de percelen, de bewegingsruimten in de open lucht, de uitlopen in de open lucht, enz., en, in voorkomend geval, van de

- ruimten voor opslag, verpakking en verwerking van dieren en dierlijke producten, grondstoffen en inputs;
- een volledige beschrijving van de installaties voor de opslag van dierlijke mest;
- een schema voor het uitrijden van deze mest waarover met de controleorganisatie overeenstemming is bereikt, samen met een volledige beschrijving van het areaal dat is bestemd voor plantaardige productie;
- in voorkomend geval, de contractuele afspraken met andere landbouwers over het uitrijden van mest;
- een beheersplan voor de biologische veehouderij (bijvoorbeeld beheer inzake voeding, voortplanting, gezondheid, enz.);
- de vaststelling van alle concrete maatregelen die op het veehouderijbedrijf moeten worden genomen om aan de biologische regelgeving te voldoen.

Veehouders dienen **veeboeken** bij te houden die permanent op het adres van het bedrijf beschikbaar moeten zijn voor de controleorganisatie. Deze bevatten een volledige registratie van de wijze waarop de veestapel of het bestand wordt beheerd.

In deze veeboeken worden de volgende gegevens vermeld:

- per soort, voor de dieren die op het bedrijf aankomen: herkomst en datum van aankomst, omschakelingsperiode, identificatiemerk, diergeneeskundig dossier;
- voor dieren die het bedrijf verlaten: leeftijd, aantal, gewicht in geval van slachten, identificatiemerk en bestemming;
- gegevens omtrent eventuele verliezen aan dieren en oorzaken daarvan;
- voor voeder: soort voeder, met inbegrip van voedingssupplementen, hoeveelheden ingrediënten in het rantsoen, perioden waarin de dieren toegang hebben tot uitlopen, perioden van het overbrengen van de kudde naar andere weidegronden indien er op dit punt restricties bestaan;
- voor ziektepreventie, behandelingen van ziekten en diergeneeskundige zorg: datum van behandeling, diagnose, aard van het middel waarmee het dier behandeld is, behandelingswijze, recepten van de dierenarts met motivering en vermelding van de wachttijden die moeten worden aangehouden voordat de betreffende dierlijke producten in de handel mogen worden gebracht.

Staalnames en analyses

Bij alle biologische landbouwbedrijven met aardappelen, groenten en fruit wordt minstens 1 staal per jaar geanalyseerd op de aanwezigheid van pesticiden en zware metalen. Bij akkerbouwbedrijven wordt bij minstens 1 op 3 bedrijven jaarlijks een staal genomen. Bij verwerkers en importeurs is de staalnamefrequentie eveneens 1 op 3, bij verwerkers van groenten en fruit ligt de frequentie 1 op 1.

Hierbij wordt meestal geanalyseerd op een groot aantal pesticiden via de GCMS methode. GCMS staat voor gaschromatografie/massaspectrometrie en is een niet-kwantitatieve methode die een breed spectrum van actieve stoffen opspoort. Indien via deze methode de aanwezigheid van residuen wordt vastgesteld, wordt onmiddellijk daarop een kwantitatieve analyse uitgevoerd om het gehalte te bepalen.

Uniek tracé

Vers geoogste producten moeten worden vervoerd in een gesloten verpakking – kratten bijvoorbeeld, of dozen en containers. Belangrijke gegevens zoals naam en adres van de producent reizen mee met die verpakkingen. Ook naam en/of codenummer van de

controleorganisatie blijft zichtbaar op de kistkaart of de begeleidende documenten. Eventuele opslag van biologische bulkproducten, in bijvoorbeeld graansilo's, moet strikt gescheiden blijven van gangbare producten. Dit geldt als biologische producten verder verwerkt worden in een bedrijf dat ook nog gangbare voedingsmiddelen aflevert. Als biologische producten toch worden verwerkt in dezelfde ruimte of met dezelfde machines, moet die verwerking op een duidelijk ander moment gebeuren en moet het bedrijf de machines vooraf grondig reinigen.

Registratie en controle in de keten

De tussenhandel

Op de weg van de boer naar verkooppunt of verwerker passeert een vers product via de gecontroleerde tussenhandel. Hier zijn heel wat verschillende spelers op de markt, elk met een eigen rol: de veiling, verdelers, veehandelaars en traders.

De **veiling** groepeerde de producten van verschillende boeren, bepaalt de marktprijs en biedt de producten in een eigen verpakking aan. De afnemers zijn heel verscheiden: groothandel, exporteurs, restauranthouders, supermarkten en gespecialiseerde verkooppunten zoals natuurvoedingswinkels.

De **verdelers** halen de verse producten rechtstreeks op bij de boer of kopen ze aan via de veiling. Als ze de biologische producten alleen in gesloten verpakkingen aankopen en ook zo verhandelen, staan de verdelers niet verplicht onder controle. Toch kiezen de meesten er voor zich wel te laten controleren op basis van het Biogarantie®-lastenboek. Dan kunnen ze immers in hun prijslijst de biologische producten met het Biogarantie®-label aanduiden.

De **veehandelaars** halen slachtklare dieren op bij de veeboer en brengen ze naar het slachthuis. De karkassen worden vervolgens afgeleverd bij de vleesverwerker: de slagerij, of de vleeswarenfabrikant. Tijdens het hele traject blijft de herkomst van het biologisch vlees te controleren aan de hand van de originele verhandelingsbon.

De **traders**, ten slotte, verhandelen op de internationale markt grote partijen bulkproducten tussen aanbieders en afnemers, bijvoorbeeld tarwe of soja.

Het vervoer van biologische producten moet altijd apart gebeuren van gangbare producten. Tijdens het vervoer blijft het product verplicht vergezeld van een origineel certificaat van een erkende controleorganisatie. Alle tussenhandelaars moeten de herkomst van hun bioproducten kunnen bewijzen aan de hand van kistkaarten, facturen of certificaten. De controleur gaat na via een boekhoudkundige controle, of er niet meer producten zijn verkocht dan aangekocht.

De import

Wat nu met de biologische producten die ingevoerd worden van buiten de EG? Volgens welke normen worden zij geproduceerd? Wie controleert die Boliviaanse graanboer op zijn akker, 3000 meter hoog gelegen in de Andes? Er zijn twee mogelijkheden.

Een aantal landen hebben een EG-erkenning omdat de biologische productie er gebeurt volgens gelijkwaardige normen als de Europese. Normen alleen zijn niet genoeg: ook de controle biedt garanties. Ook de controle verloopt in deze landen volgens een gelijkvormig kwaliteitssysteem als in de EG. Acht landen voldoen hier reeds aan: Hongarije, Tsjechië, Zwitserland, Israël, Argentinië, Nieuw-Zeeland, Australië en recent ook Costa Rica. Hun

gecontroleerde biologische producten kunnen zonder meer in de EG worden ingevoerd en als bio worden verhandeld.

Maar wat als een importeur biologische prinsessenboontjes invoert uit een land dat die erkenning niet heeft, bijvoorbeeld uit Kenia? Dan moet hij een dossier indienen bij een Belgische controleorganisatie. Dat dossier bevat onder meer de normen van de biologische productie in Kenia en een verklaring van de controlerende organisatie ter plaatse. Als het ministerie van Landbouw van het importland oordeelt dat dit gelijkwaardig is aan de Europese reglementering, dan kunnen de prinsessenbonen overal in Europa als biologisch worden geïmporteerd en verdeeld – tenminste als elke partij vergezeld gaat van een origineel certificaat van herkomst.

De verwerking

Een verwerkt biologisch product zoals een pizza, brood, müsli of een vegetarisch slaatje bevat minstens 95% biologische ingrediënten. De overige 5% kunnen grondstoffen zijn die nog onvoldoende in bioversie beschikbaar zijn. Op het etiket van een verwerkt biologisch product lees je bijvoorbeeld biologische ketchup en de naam of het codenummer van de controleorganisatie. Een merk of productnaam mag alleen melding maken van bio, eco of organisch als het werkelijk om biologische en dus gecontroleerde producten gaat.

De regelgeving is duidelijk omdat ze uitgaat van **positieve lijsten**. Met andere woorden: alles is verboden, tenzij het een plaatsje verdient op die positieve lijst. Dit is typisch voor de biologische landbouw, in de gangbare regelgeving is dat vaak net andersom. Nieuwe stoffen bijvoorbeeld worden daar niet per definitie uitgesloten maar pas als ze afgewezen worden. De biolandbouw speelt dus op zeker met die positieve lijsten. Zo zijn er ook positieve lijsten van technische hulpstoffen die in de biologische productie mogen worden gebruikt: klontermiddelen voor de kaasbereiding bijvoorbeeld, of een 40-tal additieven overwegend van natuurlijke oorsprong.

Biologische ingrediënten mogen in geen geval doorstraald zijn. Doorstraling is een techniek die vaak gebruikt wordt om ingrediënten langer houdbaar te maken, maar die bio niet zo natuurlijk vindt.

Marktdeelnemers die verse of gedroogde ingrediënten gebruiken om er pakweg een vegetarisch slaatje, een granenkoffie of een brood mee te maken, zijn verwerkers. Ook **restauranthouders en cateringbedrijven** die maaltijden bereiden voor scholen en kantines, doen aan verwerking. Willen zij hun producten of schotels als biologisch kunnen verkopen, dan moet uit de receptuur blijken dat minstens 95% van de ingrediënten biologisch is. Zij moeten dit ook kunnen staven met aankoopfacturen en etiketten op de ingrediënten die zij in voorraad hebben.

Loonwerkers zijn een aparte soort verwerkers die in opdracht van derden producten maken: ze verpakken koffie voor Oxfam-Wereldwinkels, groenten voor de supermarkten, of vullen honing af voor de natuurvoedingswinkels. Zij moeten kunnen aantonen dat in hun eindproducten evenveel biologische grondstoffen zitten als wat ze afnemen. En er is meer: ze moeten ook kunnen bewijzen dat de opslag en verwerking van biograndstoffen gescheiden blijft van andere productie, zowel wat betreft de plek als het moment waar dit gebeurt.

De verkooppunten

Voor verkooppunten zoals **natuurvoedingswinkels, boeren met thuisverkoop of een kraam op de markt** regelt de Europese wetgeving weinig of niets. Daarom heeft Biogarantie® een eigen lastenboek voor verkooppunten die zich met biologische producten willen profileren. Zij moeten ten minste brood, rijst, fruit en groenten uitsluitend in bioversie aanbieden. Daarnaast kunnen ze zich nog engageren om uit zo'n 25 andere productgroepen alleen bio aan te bieden: bijvoorbeeld zuivel, of deegwaren. De aangesloten winkels krijgen zo'n twee keer per jaar onaangekondigd bezoek van een controleur. In 2003 hebben de eerste verkooppunten het Biogarantie®-charter ondertekend van het '100% bio-verkooppunt'. Dat charter kiest ook voor duurzaamheid buiten de voedingssector: voor kleding bijvoorbeeld, of houten speelgoed.

Supermarkten die dezelfde producten in bio en niet-bio versie broederlijk naast elkaar te koop willen aanbieden, moeten de biologische producten apart verpakken of labelen. Hierdoor wordt de consument niet misleid wanneer de gangbare sla per vergissing in het schap van de biologische sla ligt. Ook supermarkten worden regelmatig steekproefsgewijs bezocht om na te gaan of alles correct is aangegeven.

Enkele praktijkvoorbeelden

Aardappelen

Bij de aardappelteelt tracht de bioteler de belangrijkste plagen te voorkomen door allerlei preventieve maatregelen. Hij kiest voor aardappelrassen met een goede resistentie. Hij plant een gerichte vruchtwisseling in een rotatie van minstens 1 op 4. De bemesting mag maximaal oplopen tot 170 kg stikstof uit dierlijke mest per hectare. Tegen de aardappelziekte kan de bioboer voorlopig nog enkele koperverbindingen inzetten. Voorlopig, want het gebruik van koper moet tegen 2005 afgenomen zijn tot 6 kg per hectare in plaats van 8 kg. Tijdens de bewaring mogen biologische aardappelen niet worden behandeld met chemisch-synthetische kiemremmers.

De controle bij een aardappelboer gebeurt deels boekhoudkundig: als het gaat om de aankoop van pootgoed, van meststoffen en bestrijdingsmiddelen maar ook als het gaat om het vruchtwisselingschema. Verder gebeurt de controle in de praktijk, visueel op het veld. Daar gaat het om onkruidbeheer en beheersing van ziekten. Een derde luik gebeurt tijdens de opslag van de oogst. Elk jaar wordt er een staal genomen voor analyse in het labo. Dit wordt gescreend op een vrij groot aantal niet toegelaten pesticiden.

Legkippen

Voor legkippen mogen de aangekochte kuikens maximaal zes weken oud zijn. Dan kunnen ze nog zo'n 12 weken biologisch worden gevoerd voor ze aan de leg zijn. De pluimveehouder noteert elke dag de eierproductie. Zo kan die later worden vergeleken met de verkoopscijfers. Ook de aangekochte hoeveelheid voeder is voor die afweging belangrijk. Biologische eieren worden soms door de pluimveehouder zelf verpakt in doosjes met een goede identificatie. Dan hoeft een label of een nummer op elk ei niet. Maar de meeste bio-eieren passeren een pakstation dat op elk ei een herkenningsnummer moet aanbrengen. Het pakstation zelf moet onder controle staan.

Melk

Een melkveebedrijf wordt in de regel pas na twee jaar gecontroleerde biologische bedrijfsvoering erkend als biologisch bedrijf. Intussen wordt de melk nog verkocht als gangbaar. Is de omschakelingsperiode eenmaal achter de rug, dan kan de melkveehouder de melk als 'biologisch' op de markt brengen.

De melkveehouder kan lid worden van de coöperatie Biomelk Vlaanderen die een biologische melkophaalronde heeft opgezet. De opgehaalde hoeveelheden melk worden in een rijboek genoteerd samen met het adres, dag en uur van de ophaling. De biomelk wordt ten slotte afgeleverd bij een melkverwerkend bedrijf. Als dat bedrijf ook gangbare melk verwerkt, moeten opslag en verwerking strikt gescheiden gebeuren. Afvulmachines en kaasinstallaties moeten zorgvuldig schoongemaakt zijn voor de bioproductie start. Met de controleorganisatie wordt een scheidingsprocedure afgesproken. De controle beslaat verschillende stappen: de ‘controleur landbouw’ zal in het veeboek bij de boer nagaan of er geen gangbare melkkoeien in de veestapel zijn geslopen, bijvoorbeeld bij de Sanitel database, de ‘controleur verwerking’ checkt de hoeveelheden geleverde melk en het rijboek bij de coöperatie en volgt de productie op bij de melkerij.

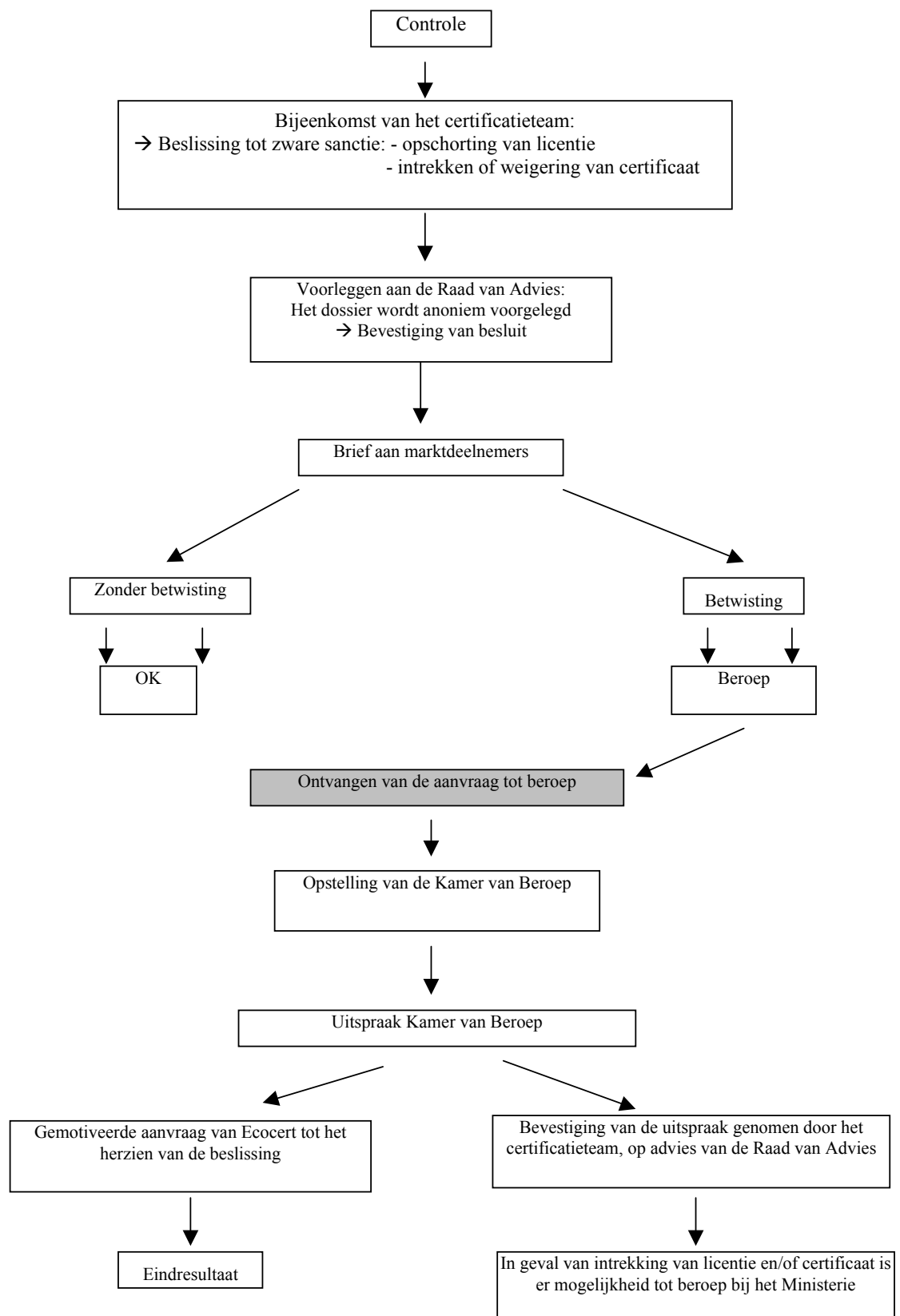
Sancties en beroepsprocedure

De meeste sancties hebben te maken met onnauwkeurige etikettering of met andere administratieve onvolkomenheden. De controle-organisaties formuleren een brief met opmerkingen. Deze opmerkingen en waarschuwingen gaan meestal eerder over kleine administratieve nalatigheden waarbij de marktdeelnemers nog een grotere nauwkeurigheid moeten leren aan de dag leggen. Als een marktdeelnemer zich niet houdt aan de **vraag tot verbetering**, volgt een **waarschuwing** en wordt een **verscherpte controle** opgelegd. Escaleert de zaak verder, of worden er bijvoorbeeld nog méér residu's van bestrijdingsmiddelen gevonden, dan wordt zo nodig de erkenning van een perceel, een product of van een heel bedrijf ingetrokken (zie Tabel 1.6). Zware frauduleuze misdrijven worden uiteraard aan het gerecht overgemaakt voor vervolging.

Tabel 1.6: Overzicht van sancties geformuleerd door Blik in 2002, aantal bedrijven

	Land- en tuinbouwers	Verwerkers	Verkooppunten
Opmerking	88	391	92
Vraag om verbetering	160	157	9
Waarschuwing	39	38	3
Verscherpte controle	46	39	0
Intrekking erkenning lot	11	18	-
Intrekking erkenning perceel	3	-	-
Intrekking erkenning product	4	2	-
Intrekking erkenning bedrijf	0	0	0
Weigering certificering	11	1	-

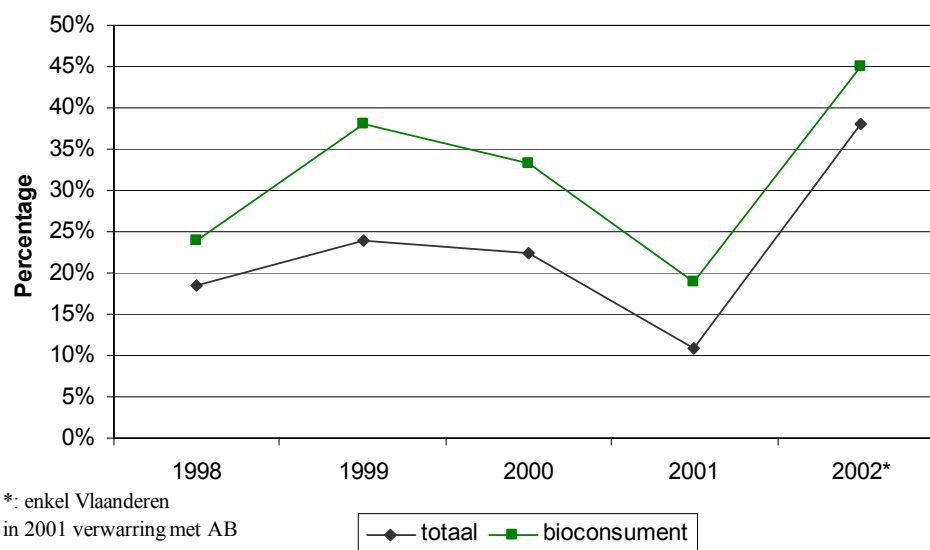
Indien de teler het oneens is met een uitspraak van het controle-organisme kan hij een beroepsprocedure starten (zie Figuur 1.1).



Figuur 1.1: Schema beroepsprocedure bij Ecocert (Baert, 2003)

Hoe bioproducten herkennen: het Biogarantie®-keurmerk

Volgens de Biobarometer, het jaarlijkse marktonderzoek van de VLAM, herkent 40% de Vlaamse bevolking het Biogarantie®-keurmerk. Dit is niet mis. Maar waar staat Biogarantie® nu precies voor, wie beheert het, wie bepaalt de normen, wie betaalt het toezicht, wie zorgt voor de promotie?



Figuur 1.2: Herkenning van het Biogarantie®-keurmerk in België. Het dal in het jaar 2001 is te verklaren door een gewijzigde vraagstelling (INRA, 2002)

Een stukje geschiedenis

Biogarantie vzw bestaat sinds 1990 en beheerde het gelijknamige privékeurmerk reeds voordat de publieke wetgeving rond bio in voege trad. De biologische sector in België behoorde daarmee bij de voorlopers in Europa door op eigen initiatief voor heel het land een lastenboek met de basisproductieregels op te stellen. Labels als Demeter en Natur&Progres werden een soort Biogarantie plus voor 'die hard-bioassociaties', overigens in goede overeenstemming.

Vanaf 1992 wordt de EG-verordening gevolgd. De hoofdstukken over plantaardige productie in het lastenboek zijn aldus doorverwijzingen naar de wetgeving. Vanaf 1998 werd ook de dierlijke productie wettelijk geregeld. Ook dit hoofdstuk is van dan af een integrale doorverwijzing naar de Belgische wetgeving. Deze wetgeving is op een aantal punten strenger dan de EG-verordening, bijvoorbeeld de lijst met toegelaten gangbare voedermiddelen is sterk ingekort. Opmerkelijk is bovendien dat het Biogarantie® -lastenboek de wetgeving niet volgt op enkele detailpunten zoals het gebruik van gelatine, nitraten/nitrieten en PVC bij verpakkingen.

Vanaf 1998 bestaat het Biogarantie® -lastenboek aldus vooral uit productienormen voor non-food zoals textiel, regels voor het merkgebruik, importcriteria en regels voor de verkooppunten.

Keurmerk is communicatie

Bij biologische producten vind je dikwijls een logo of label op het etiket dat aangeeft dat het product biologisch is geteeld. Deze keurmerken zijn niet verplicht, maar voor de meeste

consumenten zijn ze een duidelijk herkenningsteken. Zo spreekt het Belgisch Biogarantie® keurmerk voor zichzelf. In Figuur 1.3 staan de meest voorkomende Europese keurmerken afgebeeld. Tevens is aangegeven of het om een publiek dan wel een privaatrechtelijk keurmerk gaat.

Belgium (private)	Denmark (state)	Germany (state)
Netherlands (state)	Norway (private)	Austria (state)
Switzerland (private)	Finland (state)	France (state)
Spain (state)	Czech Republic (state)	Sweden (private)

Figuur 1.3: Labels (privaat en publieke) voor de biologische productie in Europa

De meerwaarde van Biogarantie® is de communicatie met de consument, die moet een bioproduct vlot kunnen herkennen. Daarnaast heeft Biogarantie vzw nog de taak om te voorkomen dat het keurmerk misbruikt wordt en dat er aan normontwikkeling wordt gedaan. Biogarantie® is nodig op het eind van de bio-productieketen, maar is het niet veel logischer om daarvoor een EG-label te gebruiken?

Sinds 2004 bestaat een EG-label, alleen de mensen kennen het nog niet. Bovendien is de uitwerking van dit label voor ingrediënten buiten de EG momenteel nog niet goed geregeld. In principe kan Biogarantie® op termijn verdwijnen wanneer het EG-label echt gebruikt en gepromoot wordt.

Gebruik van Biogarantie in de praktijk

Blik certificeert in België 4691 producten als biologisch, daarvan dragen er 3427 het Biogarantie® label. Dit verschil heeft twee oorzaken: producenten en verwerkers hebben voor

halffabrikaten geen Biogarantie®-label nodig. Halffabrikaten gaan niet rechtstreeks naar de consument, dus volstaat een certificaat bio volgens de wetgeving. Melkveehouders, varkenshouders, onderaannemers, loonwerkers, verdelers van bulk laten zich dan ook doorgaans niet certificeren voor Biogarantie®-label. Daarnaast zijn er ook producten die expliciet voor export worden vervaardigd en dan komt er meestal een label van het betreffende land op.

Tabel 1.7: Aantal producenten, verwerkers en winkels gecertificeerd voor het Biogarantie® label

Aantal	Gecertificeerd volgens wetgeving	Gecertificeerd Biogarantie®-
Boeren en tuinders	282	109
Verwerkers	306	144
Winkels	0 (geen wetgeving)	49

Ondanks de EG-regelgeving gebruikt elke lidstaat één of meerdere bio-keurmerken. Dit maakt het de certificeringorganisaties niet gemakkelijker en levert soms een pak extra werk op. Een voorbeeld is het lastenboek van het Britse Soil Association. Dit heeft zoveel supplementaire regels dat de controletijd en dus kosten aanzienlijk stijgen. Marktprotectionisme is vaak een belangrijke instandhouder van de diverse keurmerken.

Biogarantie® heeft wat dat betreft een soepele regeling, alle buitenlandse producten die voldoen aan de EG verordening kunnen een Biogarantie®-label krijgen behalve als er gelatine of nitriet in zit. Deze situatie levert voor de certificeerders louter extra administratief werk op.

Keurmerkbeheer in een internationale context levert soms vreemde situaties op. Een voorbeeld van biologische melk: voederen van gangbare bietenpulp aan melkkoeien is volgens de EG-verordening toegestaan. In Nederland wordt de EG-verordening gevolgd. De bioboer net over de grens voert aan zijn koeien gangbare bietenpulp omdat dit de melkproductie efficiënter maakt en de kostprijs verlaagt. Deze melk krijgt het Biogarantie® keurmerk, omdat Biogarantie® bij import in België de plaatselijke regels erkent. De Belgische wetgeving is iets strenger op dit vlak, bietenpulp mag niet gevoederd worden. In de biowinkel staan twee pakken melk van twee bekende Belgische merken naast elkaar, één met Belgische melk als grondstof en één met Nederlandse. Op beide pakken staat uiteraard het Biogarantie®-label. De herkomst van de melk staat niet vermeld, verder zijn er geen kwaliteitsverschillen zichtbaar. Het pak met Nederlandse melk is vijf eurocent goedkoper, welke kiest u in dit geval? In feite concurreren de Belgische marktdeelnemers zichzelf uit de markt. Ze zijn eigenaar van het Biogarantie® keurmerk dat in dit geval vooral de belangen van de concurrent dient.

Het meest vrije systeem wordt tegenwoordig in Duitsland toegepast. Daar bestonden tot voor kort tal van keurmerken: BIOLAND, BIOPARK, NATURLAND, DEMETER, ... elk met hun eigen lastenboek waarin principiekwesties het verschil uitmaakten. Landbouwminister Künast maakte korte metten met dit onderscheid. Alle bioproducten die voldoen aan de EG-verordening krijgen een Duits BIOzegel, ook de buitenlandse. Het kost de marktdeelnemer niets extra, ook de importeur/exporteur niet.

Verdere ontwikkeling en verdediging van gezamenlijke belangen

Waarom neemt in België de overheid het keurmerkbeheer van Biogarantie® niet over naar Duits model? De sector beweegt voorzichtig in deze denkpiste maar gans het Biogarantie-systeem is door hen ontwikkeld, er is enorm veel in geïnvesteerd en dat wil men niet zomaar

weggeven. Bovendien heeft de sector Biogarantie® nodig om de werking van de beroepsverenigingen te financieren.

Bij het gebruik van Biogarantie® is lidmaatschap verplicht en worden royalty's aangerekend. Met dit geld worden de belangen van de marktdeelnemers verdedigd en er wordt publiciteitsmateriaal voor de winkels aangeboden en promotie gevoerd.

Toch klagen marktdeelnemers vaak over de hoeveelheid facturen die toekomen voor het keurmerkgebruik: van Integra voor de controle, van Probila voor het lidmaatschap, van Biogarantie vzw voor de royalty's, en nog eens van het Vlaams Centrum voor Agro- en visserijmarketing (VLAM) voor de marketing. Op dit laatste vlak is er vooruitgang, de facturen voor de royalty's en de VLAM bijdrage zullen in de toekomst worden samengevoegd.

De oplossing zal liggen in een vereenvoudigd en werkbaar systeem. Certificeren van de term biologisch gebeurt op basis van de wetgeving, de overheid beheert die wetgeving, dus kunnen zij best ook Biogarantie® beheren door het rechtstreeks te koppelen aan de wetgeving. Dit scheelt een hoop kosten voor de marktdeelnemers, maar natuurlijk moet er dan wel eerst een alternatief worden uitgewerkt voor de financiering van de beroepsorganisaties.

Wil Biogarantie® als een doos met inhoud duurzaam blijven bestaan dan zal er een keuze moeten worden gemaakt: ofwel 100% koppelen aan de wetgeving zonder meer, ofwel ontwikkelen met serieuze inhoudelijke meerwaarde

Maar er is meer, menigmaal klinkt er een bezorgdheid over de uitholling van de wetgeving. Zodra multinationals geld gaan verdienen aan bio, zullen ze de drempel van de productievoorwaarden willen verlagen. Die pronostiek wordt dan weer doorkruist door signalen over extra elementen in de normen. Zo wordt er in ieder geval gelobbyd voor een verdere normontwikkeling waarbij sociale elementen worden meegenomen, met name het implementeren van FairTrade elementen binnen bio. Deze ontwikkeling wordt in België vooral warm gehouden vanuit de maatschappelijke sectororganisaties zoals VELT en Bond Beter Leefmilieu. Ook bij de internationale koepel IFOAM staat dit punt hoog op de agenda.

Hoofdstuk 2:

De ontwikkeling van de biologische sector in België: groei gevolgd door stagnatie

Lieve De Cock, Centrum voor Landbouweconomie (MVG)

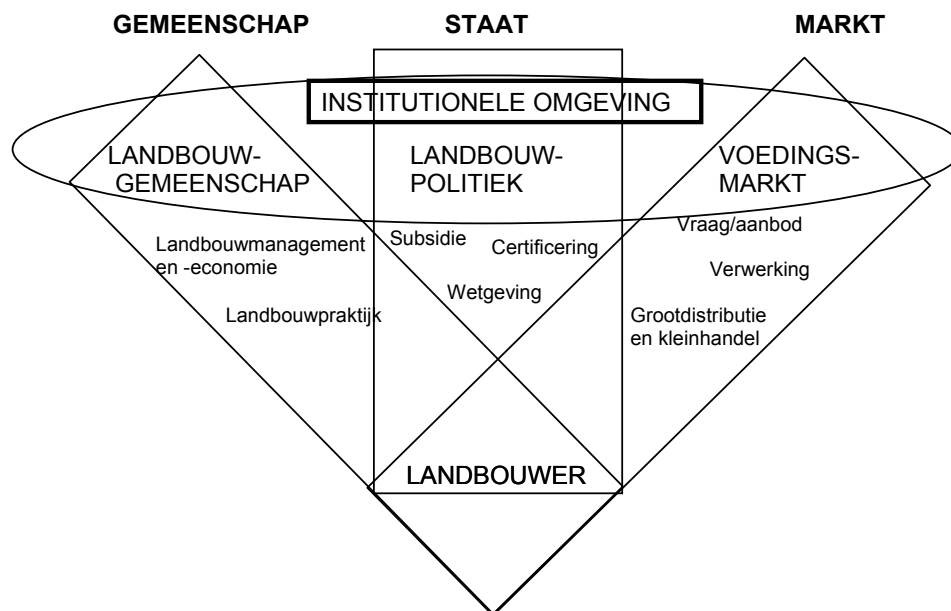
Erik Krosenbrink, Expertisecentrum agro-ecologische ontwikkeling (BLIVO)

De biologische sector in België heeft de laatste decennia, zoals in de meeste andere West-Europese landen, grote veranderingen ondergaan. Vanuit een sociale beweging buiten de landbouw, is de biologische landbouw gegroeid tot een erkende productiemethode binnen de landbouw. Deze ontwikkeling ging gepaard met een geleidelijke professionalisering van de biologische sector. Het ontstaan van organisaties en instituten heeft de biologische sector in zijn ontwikkeling ondersteund en beïnvloed. Het succes van biologische landbouw in een land wordt vaak verklaard aan de hand van continue initiatieven en aanpassingen vanuit het beleid, de markt en andere spelers van de omgeving van de landbouwer. Anderzijds kunnen institutionele ontwikkelingen eveneens belemmerend werken voor een verdere ontwikkeling van de sector.

De ontwikkeling van de biologische landbouw kan dus niet los worden gezien van de institutionele, socio-economische en politieke scène waarin de landbouwer zijn beslissing neemt om al dan niet naar biologische productiemethodes over te schakelen. In het eerste deel van dit hoofdstuk wordt een overzicht gegeven van de historische en institutionele achtergrond waartegen de biologische sector zich in België heeft ontwikkeld. In het tweede deel wordt aangegeven hoe de veranderingen in deze omgeving de groei van de biologische landbouw mogelijk hebben beïnvloed.

1. Biologische landbouw: een netwerk van organisaties en instituten

De landbouwer opereert niet geïsoleerd maar doet dit in interactie met zijn omgeving. Deze omgeving kan onderverdeeld worden in drie domeinen: de landbouwersgemeenschap, de landbouwpolitiek en de markt waarvoor de landbouwer produceert. Ontwikkelingen binnen deze domeinen beïnvloeden de beslissingen die door de bedrijfsleiders worden genomen. De houding ten aanzien van biologische landbouw binnen deze domeinen zal het ontstaan van nieuwe organisaties evenals de relaties tussen gangbare en biologische instituten, de omschakeling naar biologische landbouw en de ontwikkeling van de biologische sector beïnvloeden. Figuur 2.1 geeft schematisch de bestaande relaties tussen de landbouwer en de verschillende domeinen weer, samen met de bepalende spelers. Binnen elk van deze domeinen wordt nagegaan hoe de biologische sector zich in België ontwikkeld heeft en welke instituten en organisaties hierbij een rol hebben gespeeld.



Figuur 2.1: Onderlinge relaties tussen de landbouwer en zijn omgeving (naar Lynggaard, 2001)

De biologische landbouw binnen de landbouwgemeenschap

De biologische sector kwam in België van de grond tijdens de negentienzestiger jaren als kritiek op bestaande landbouwmethodes die steeds sterker intensiveerden en steeds meer gebruik maakten van kunstmest en gewasbeschermingsmiddelen. Een groot deel van de personen die zich in deze vroege periode bezighielden met biologische landbouw, hadden geen praktische landbouwwerfing maar een goed sociaal netwerk en sterke ideologische motieven. Ze experimenteerden met landbouwmethodes waarbij men er van uit ging dat het gebruik van chemische gewasbeschermingsmiddelen en kunstmest een negatief effect heeft op de gezondheid van mens en dier en het milieu en dus verbannen moeten worden. Natuurverenigingen, waarvoor een milieuvriendelijke productie centraal staat, speelden een belangrijke rol in de biologische bewustwording.

De eerste biologische producenten en consumenten groepeerden zich binnen organisaties als Natur & Progrès (1967, voornamelijk Wallonië) en Velt (Vereniging voor Ecologische Leef-

en Teeltwijze, 1974, voornamelijk Vlaanderen), organisaties die zich later meer gingen toespitsen op consumentenbelangen. De principes voor biologische landbouw werden vastgelegd in officieuze lastenboeken. Slechts een beperkte groep van personen waren betrokken bij het formuleren en interpreteren van het vroege concept van biologische landbouw en slechts een beperkt aantal hiervan kwam van binnen de landbouwsector. In 1976 werd Crabe (Coopération Recherche Animation pour le Brabant Wallon de l'Est) opgericht als advies-, training- en inspectiedienst voor de biologische productie, zij waren hoofdzakelijk actief in Wallonië.

Begin jaren '80 organiseren de biologische landbouwers zich in de landbouwersorganisaties Belbior (Vlaamse beroepsvereniging van biologische boeren vzw, 1981) en Unab (Union Nationale des Agrobiologistes Belges, 1984) om respectievelijk in Vlaanderen en Wallonië samen hun belangen te verdedigen. Natur et Progrès (in 1967), Velt (in 1974) en Belbior kennen hun eigen label toe aan biologische producten. In 1988 worden de labels van Belbior en Velt vervangen door het label van Biogarantie. Het oprichten van labels formaliseerde de vroege principes van biologische landbouwmethodes in gestandaardiseerde normen binnen de algemene landbouwproductie. Controleorganismen als Blik vzw (1987) en Ecocert Belgium bvba (1991) garanderen aan de consument dat de productie volgens de biologische productiewijze verloopt. Deze formalisering van de biologische sector, waarbij deze zich duidelijk begint te onderscheiden van de gangbare en zich organiseert in instituten met specifieke taken als onderzoek, advies, controle en certificatie,..., wordt door Michelsen *et al.* (2001) als een noodzakelijke basis gezien voor de verdere ontwikkeling van de sector. Het ontstaan van een Europese verordening EC 2092/91 stimuleerde de biologische sector zich verder te structureren. De bestaande standaarden werden omgezet in nationale productiestandaarden in overeenstemming met de Europese verordening en een specifieke wetgeving voor het certificeren en labelen van biologische producten werd uitgewerkt.

Hoewel de politieke erkenning van de biologische landbouwmethodes reeds begin jaren '90 plaatsvond, duurde het nog tot eind jaren '90 vooraleer ook binnen de 'gangbare' landbouworganisaties de biologische landbouw als volwaardig alternatief voor de gangbare landbouwmethodes erkend werd. 'Gangbare' landbouworganisaties als VAC (Vlaams Agrarisch Centrum), ABS (Algemeen Boerensyndicaat) en Boerenbond begonnen zich pas laat in de tweede helft van de jaren '90 anders op te stellen en initiatieven te nemen om de belangen van de biologische landbouwers binnen hun organisatie te verdedigen. De Boerenbond stelde in 1999 een consulent aan die zich voltijds bezighoudt met voorlichting en begeleiding van biologische boeren en verleent steun aan het biologische onderzoekscentrum PCBT (Interprovinciaal Proefcentrum voor de Biologische Teelt vzw, Rumbeke) terwijl het ABS via hun Nationaal Agrarisch Centrum sinds 2000 vormingsactiviteiten over biologische landbouw organiseert. Het VAC verdedigde als één van de eersten een duurzame productie met bijzonder veel aandacht voor de biologische landbouw. Heel wat biologische boeren zijn dan ook bij het VAC aangesloten (eigen waarneming). In tegenstelling tot de Vlaamse 'gangbare' landbouworganisaties, blijken de Waalse 'gangbare' landbouworganisaties nog minder werk te maken van biologische landbouw. Zowel de FWA (Fédération Wallonne de l'Agriculture) als de AAB (Alliance Agricole Belge) verklaarden niet tegen de biologische productiewijze te zijn, maar ze nemen geen specifieke initiatieven om de sector te ondersteunen (Carels *et al.*, 2001).

De ontwikkeling van een sector gaat eveneens steeds gepaard met een grote vraag naar informatie en onderzoek. Het gebrek aan en de vraag naar informatie over biologische landbouwmethodes leidden in 1993 tot het oprichten van BLIVO (Biologisch Landbouw-

Instituut voor Voorlichting en Onderzoek vzw) en CARAB asbl (Centre d'Animation et de Recherche en Agriculture Biologique) als advies-, promotie-, en onderzoekinstellingen. Vanuit de Europese verordening 2078 werden deze initiatieven gefinancierd door het dan nog bestaande federale Ministerie van Landbouw en Middenstand, Dienst Onderzoek en Ontwikkeling (DG6). In 1998 werden het biologische onderzoekscentrum PCBT in Vlaanderen en CEB (Centre technique pour le development de l'agriculture et de l'horticulture biologique) in Wallonië opgericht en eveneens gefinancierd door het toenmalige federale Ministerie van Landbouw en Middenstand. Deze centra leggen zich voornamelijk toe op het uitvoeren van praktijkgericht technisch onderzoek. Verder lopen aan een aantal onderzoeksinstituten en universiteiten onderzoeksprojecten in verband met biologische landbouw. Deze projecten worden meestal gefinancierd met overheidsgelden.

Vanaf 1999 werden beperkte initiatieven ondernomen door BIOconsult, adviesbureau voor bedrijfsontwikkeling in de biologische landbouw, in samenwerking met BLIVO om de bedrijfsindividuele omschakeling te bevorderen en het gebruik van biologische landbouwtechnieken in de gangbare landbouwproductie te illustreren en te stimuleren. Deze initiatieven kennen echter maar een beperkt succes en de biologische landbouwers worden door hun 'gangbare' collega's nog veel als buitenstaanders binnen de landbouw gezien. Deze veelal competitieve relatie tussen de gangbare en biologische landbouwgemeenschap in België wordt door Lynggaard (2001) en Michelsen *et al.* (2001) aangehaald als belemmerende factor voor de ontwikkeling van de biologische sector in België.

De mogelijkheden tot het volgen van specifieke opleidingen zijn tot nu toe in België steeds beperkt, zodat biologische landbouwers zich voor informatie en opleiding vaak buiten de landsgrenzen richten. Sommige landbouwscholen zijn in Vlaanderen pas recent begonnen met het aanbieden van biologische lessenspakketten. Sinds 1998 organiseert Landwijzer als vormingsorganisatie in de Vlaamse bio-sector, een twee jaar durende professionele opleiding in biologische en biodynamische landbouw. Massa- en groepsvoorlichting wordt in Vlaanderen verstrekt door BLIVO, individueel bedrijfsadvies door BIOconsult, Belbior, VAC, BBconsult, PCBT, PCG (Provinciaal Centrum voor de Groenteteelt, Kruishoutem) en individuele Nederlandse adviseurs. Andere instellingen die instaan voor voorlichting binnen de biologische sector zijn het POVLT (Provinciaal Onderzoeks- en Voorlichtingscentrum voor Land- en Tuinbouw, Rumbeke) en het Koninklijk Opzoekingsstation van Gorsem (Sint-Truiden). In 2004 werd BLIVO gereorganiseerd en werden een aantal taken overgedragen aan andere verenigingen binnen en buiten de biosector. BLIVO fungeert sindsdien als een ontwikkelingsplatform op het gebied van agro-ecologische ontwikkeling dat ruimer werkt dan biologische landbouw alleen en kreeg een nieuwe naam 'Expertisecentrum agro-ecologische ontwikkeling'.

De biologische landbouw binnen het Belgisch landbouwbeleid

Eind jaren '80 werd door het federale Ministerie van Landbouw biologische landbouw officieel erkend als een deel van de Belgische landbouw. Zoals in de meeste andere Europese landen werd in 1993 ook in België de Europese verordening EC-2092/91 voor de biologische plantaardige productie in de nationale wetgeving geïmplementeerd. In aanvulling hiervan stelt België ook de wetgeving voor biologische dierlijke productie op (KB-17/07/98 en 30/10/98) eind 1998, die aangepast werd aan de Europese verordening EC-1804/1999 in 2000. Dit ging tevens gepaard met de erkenning van Blik en Ecocert als officiële certificering- en controleorganisaties (KB 17/04/92).

De overheid koos ervoor om in overeenstemming met de EG-reglementering biologische landbouwers financieel te ondersteunen. Aanvankelijk gebeurde dit in het kader van de begeleidende maatregelen van de MacSharry hervormingen van het Europese landbouwbeleid in 1992. Later zijn deze financiële steunmaatregelen opgenomen in het federale plattelandsontwikkelingsplan 2000-2006. Sinds 1995, met terugwerkende kracht tot 1994, wordt voor iedere professionele landbouwer, die zich voor 5 jaar verbindt te werken volgens de biologische productiemethodes, een teelt-afhankelijke financiële vergoeding voorzien. Hierbij werd geen onderscheid gemaakt tussen de regio's. Na een eerste periode van financiële tegemoetkoming (1994-1998) werd beslist de financiële ondersteuning van de biologische landbouw ook na vijf jaar na de omschakeling verder te zetten. Deze beslissing liet op zich wachten tot juni 2000 waardoor heel wat onzekerheid binnen de biologische sector ontstond. Bij de regionalisering van het ministerie voor landbouw op het einde van 2002 werden ook de uitbetaling van de subsidies voor biologische landbouw overgedragen naar de regio's. Dit heeft als gevolg dat het Vlaamse en het Waalse gewest hun eigen landbouwbeleid kunnen uitwerken. In 2003 werden de Vlaamse en Waalse biologische actieprogramma's herbekeken en de subsidieniveau's aangepast. Voor Vlaanderen werden vooral de subsidies per hectare glasgroenten sterk opgetrokken en kunnen ook deeltijdse landbouwers op steun rekenen. In Wallonië werden eveneens de steunbedragen opgetrokken en afhankelijk gemaakt van de oppervlakte die omgeschakeld wordt. Zo ligt bijvoorbeeld het subsidieniveau voor de 32 eerste omgeschakelde hectares weide hoger dan voor de volgende hectares. Zowel in Vlaanderen als in Wallonië kunnen landbouwers na 5 jaar steun voor een tweede cyclus van 5 jaar een verbintenis aangaan en steun ontvangen.

Hoewel de subsidieregeling voor biologische landbouw tot 2002 federaal verliep, waren er ook tijdens deze periode in beide regio's duidelijke verschillen in de promotie van biologische landbouw. Vooral sinds het aantreden van een groene minister van landbouw en milieu (in 1999) werd biologische landbouw in Vlaanderen als een van de propagandapunten binnen het beleid gesteld. Dit resulteerde in 2000 in een eerste actieplan voor biologische landbouw (Actieplan Biologische landbouw I) met als doel de omschakeling naar biologische landbouw in Vlaanderen aan te sporen. In dit document werden 19 actiepunten gedefinieerd die moesten bijdragen om de biologische oppervlakte tegen 2010 naar 10% van de landbouwoppervlakte in Vlaanderen te brengen. Voorbeelden van actiepunten zijn investeringssteun (tot 40 % van het bedrag van de investeringen), steun voor individueel bedrijfsadvies bij omschakeling, uitbouw van een netwerk van biologische demonstratiebedrijven, steun voor de introductie van biologische landbouw in scholen en steun aan onderzoek.

In 2002 werd dit actieplan herwerkt tot het Actieplan Biologische landbouw II waarbij speciaal aandacht werd besteed aan het vermarkten en de promotie voor biologische producten. Twee bioketenmanagers werden aangesteld om gedurende een periode van minstens drie jaar (2002-2004) een impuls te geven aan de samenwerking tussen de marktpartijen. Dit had als doel de productie en afzet van biologische producten in een stroomversnelling te brengen. Bij de regeringsswissel in 2004 verliet de groene partij de Vlaamse regering maar werden de krachtlijnen van het actieplan door de nieuwe Vlaamse minister van Landbouw herbevestigd.

In Wallonië kon de biologische landbouw al langer dan in Vlaanderen op een positieve houding van de overheid rekenen. Hierbij voorzag het Waalse Gewest in een (beperkte) financiële ondersteuning van biologische projecten.

In 1999 richtte het toenmalige Ministerie van Middenstand en Landbouw een speciaal opvolgingscomité op met als taken het bijhouden van de initiatieven in de biologische landbouwsector, het organiseren van informatie-uitwisseling, het bewerkstelligen van de interactie tussen de 'gangbare' en de biologische landbouw en het bevattelijk samenbrengen van de noden inzake onderzoek en ontwikkeling (Carels *et al.*, 2001). Dit overlegorgaan werd later gewestelijk voortgezet.

In 2004 werd als reactie op de algemene stagnatie in de ontwikkeling van de biologische sector in de meeste landen van de Europese Gemeenschap, ook op Europees niveau een actieplan uitgewerkt. Biologische landbouw wordt binnen het Europese plattelandsbeleid gezien als vergelijkingsbasis voor een meer duurzame productie binnen de landbouw. Via meer professionele kennisbehandeling, voorlichting aan consumenten en eenvormige normen en controle moet het actieplan ervoor zorgen dat de biologische sector in Europa een nieuwe impuls krijgt.

De biologische landbouw binnen de voedingsmarkt

Biologische producten worden traditioneel in grotere mate dan reguliere producten verhandeld via directe verkoop op het bedrijf, wekelijkse markten, abonnementsystemen en natuurvoedingswinkels. Het wederzijdse vertrouwen tussen producenten en consumenten speelt hierbij een cruciale rol. Oorspronkelijk verzekerde een gamma van kleine labels als Natur & Progrès, Velt, Belbior, Demeter, Bioland ... het ecologische en natuurvriendelijke karakter van de producten. In 1987 werden de logo's van Velt en Belbior vervangen door het nationale privaatrechtelijke biologische label Biogarantie®. Biologisch als officiële erkenning was belangrijk voor het vertrouwen van de consument die een garantie wil voor de hogere prijs die hij moet betalen voor biologische producten. Het Biogarantie® keurmerk geldt als belangrijkste herkenningsteken voor biologische producten. Dit label is echter niet verplicht. Blik en Ecocert controleren de producten met Biogarantie®-label. Producenten die produceren volgens de principes van de biologisch-dynamische landbouw gebruiken meestal het internationaal erkende Demeter-keurmerk dat al sinds 1928 bestaat.

Sinds 2000 is eveneens op Europees niveau een keurmerk voor de identificatie van biologische plantaardige en dierlijke productie beschikbaar (Verordening (EG) 331/2000). De meeste landen gebruiken echter voorlopig nog steeds hun eigen keurmerken. Het gebruik van een keurmerk is voor de landbouwers niet verplicht maar verhoogt de herkenbaarheid van de producten voor de consument. Dit is vooral belangrijk bij het langer worden van de keten van biologische producten waarbij de oorspronkelijk sterke relatie tussen producent en consument verdwijnt.

Voor al sinds de voedselcrisissen (BSE, dioxines, chloormequat, vogelpest, GGO's, ...) op het einde van de jaren '90 werden aspecten van de biologische landbouw als voedselveiligheid en voedselkwaliteit meer en meer erkend door de consumenten en worden biologische producten als alternatief voor gangbare producten gezien. Dit leidde tot een graduele toename van de vraag naar biologische producten. Gestimuleerd door deze stijgende vraag gingen meer en meer spelers op de voedingsmarkt zoals verwerkers, distributeurs, importeurs, groot- en kleinhandel interesse tonen en worden steeds meer van deze spelers actief binnen het biologische marktsegment. Deze bedrijven zijn vooral gevestigd in Vlaanderen. De belangen van de bedrijven werkzaam in de verwerking en verdeling van producten van de biologische landbouw worden sinds 1984 verdedigd door Probila-Unitrab (Nationale beroepsvereniging van verwerkers en verdelers van de producten van de biologische landbouw). NAREDI (Federatie voor de handel en nijverheid in natuur-, reform-,

en dieetwaren in België), opgericht in 1990 voor het verdedigen van de belangen van producenten, importeurs, groothandelaars en gespecialiseerd detailhandel in natuurproducten, besteedde eveneens veel aandacht aan de biologische productie. Recent zette NAREDI bewust een stap opzij en besloot dat de verdediging van de biologische sector beter door andere bestaande instituten kan gebeuren.

De Belgische supermarkten, met Delhaize op kop, zijn zeer vroeg de biologische markt gaan invullen, dit in tegenstelling tot deze in de rest van Europa. Hoewel lokale en gespecialiseerde afzetkanalen belangrijk blijven, droegen vooral supermarkten bij tot de toenemende groei van de verkoop van biologische producten in België. In 2003 werd meer dan de helft van de biologische voeding verkocht door supermarkten als Delhaize, GB en Colruyt. De distributie van biologische producten in deze conventionele afzetkanalen maakte een ruimer publiek vertrouwd met biologische producten. Elk van deze grootwarenhuizen biedt een zo volledig mogelijk gamma aan biologische producten aan onder een eigen huismerk. Delhaize en Colruyt gingen echter nog verder en richtten in 2001 de eerste supermarkten met uitsluitend biologische producten op: Biosquare (Ukkel, moeder Delhaize) en Bioplanet (Kortrijk, moeder Colruyt). Terwijl Colruyt-keten verder ging met het oprichten van een tweede en een derde biologische supermarkt in Gent en in Dilbeek, besloot Delhaize in 2003 zijn biologische supermarkt te sluiten en zich te concentreren op het aanbieden van biologische producten in zijn conventionele supermarkten.

De toename in de vraag naar biologische producten bereikte haar hoogtepunt in 2001. Vergeleken met vorige jaren, bleef de conventionele sector in 2002 en 2003 gespaard van schandalen en crisissen terwijl de biologische sector met het nitrofen-schandaal in 2002 zijn eerste crisis kende. Door de algemene economische recessie in Europa werd het bovendien moeilijk extra consumenten te overtuigen om de over het algemeen duurdere biologische producten te kopen. Dit resulteert in België in een markt voor biologische producten die nog steeds gefocust is op een relatief beperkte groep consumenten.

De vraag naar biologische producten overtreft in België echter nog steeds de nationale productie. Deze neemt desondanks niet verder toe. De relatief kleine schaal van de biologische productie en de achterblijvende toename van de nationale productie in België maakt het voor de Belgische biologische boeren moeilijk te concurreren met buitenlandse leveranciers. Door hun grotere schaal kunnen deze beter voldoen aan de vraag van verwerkers en distributeurs om grote hoeveelheden van uniforme kwaliteit te leveren en de continuïteit van leveren te verzekeren. De oprichting van coöperatieven en verdeelcentra als Biomarché (1987), Biofresh (1994), Atalanta (1997), en de veiling Brava (1994) probeerden aan deze behoefte te beantwoorden. De grote druk vanuit andere landen van de Europese Gemeenschap waar, door de snelle ontwikkeling van de biologische sector, overproductie voor sommige producten ontstaat, vertragen mee de ontwikkeling van de Belgische productie. Het is algemeen erkend dat het de biologische markt in België, ondanks de reeds gedane inspanningen, ontbreekt aan een goed georganiseerde structuur en dat bijkomende inspanningen nodig zijn om tot een betere samenwerking en organisatie van de biologische markt te komen.

Samenwerking binnen het biolandschap

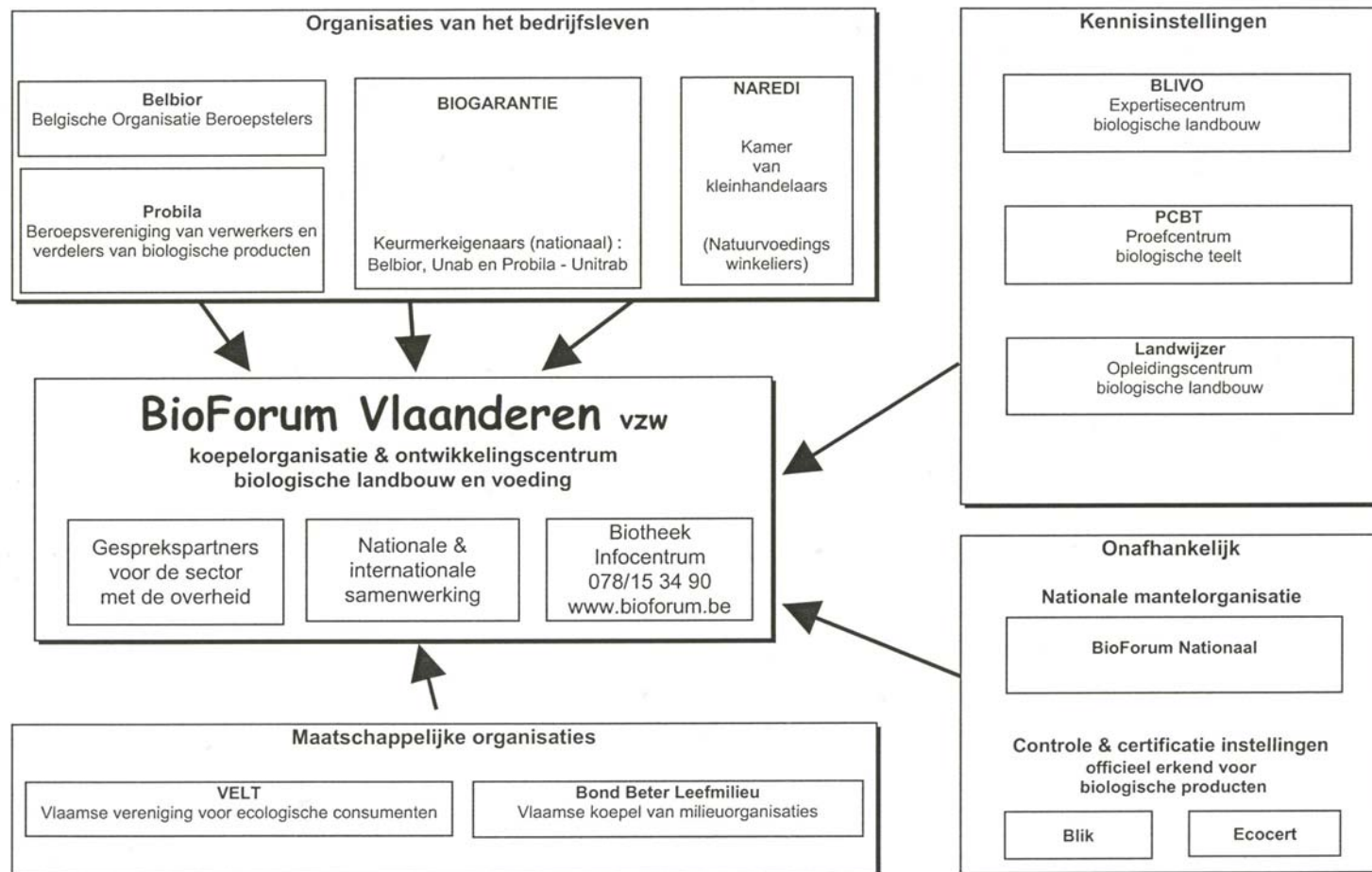
In 1987 werden verschillende spelers binnen de biologische sector zoals Belbior-Unab, Probila-Unitrab, Velt, Natur & Progrès, Bond Beter Leefmilieu (BBB), Inter Environnement wallonie (IEW), samengebracht binnen de organisatie Biogarantie die ook het Biogarantie®-label beheerde. De bedoeling was een koepelorganisatie voor de biologische

landbouw op te richten en zo de wensen van de verschillende spelers uit de biologische sectoren beter op elkaar af te stemmen. In 1998 werd op initiatief van Biogarantie vzw BioForum vzw opgericht waarbij de taken in verband met overleg binnen de sector overgeheveld werden naar BioForum. Hierdoor kon Biogarantie zich verder alleen concentreren op het beheer van het biologische label Biogarantie®. Van dan af fungeerde BioForum vzw als overlegplatform tussen de verschillende organisaties actief in de biologische sector en als belangrijke gesprekspartner bij het formuleren van standpunten en beleidsaspecten. BioForum vzw startte in 2001 met de Biotheek die dienst doet als informatiecentrum voor biologische landbouw en voeding. Ze heeft als taak het verschaffen van informatie aan consumenten en alle spelers die op een professionele wijze bij de biologische sector betrokken zijn. In 2003 werden door BioForum vzw regionale kamers opgericht en uitgebouwd in zelfstandige vzw's: BioForum Vlaanderen vzw (zie Figuur 2.2) en BioForum Wallonie vzw. BioForum Vlaanderen vzw nam het Biotheek project over en bouwde het verder uit.

Om het algemeen imago van de biologische landbouw te verbeteren werd in 1997 in Vlaanderen en in 2001 in Wallonië een platform voor de biologische landbouw opgericht. Hierbij betuigen verschillende maatschappelijke organisaties, milieuverenigingen en lokale besturen hun steun aan de biologische sector en onderschrijven de algemene doelstellingen om in België tegen 2010 een aandeel van 10% van de landbouwoppervlakte voor bio te bereiken. Deze doelstellingen van het platform zijn omschreven in de platformtekst "10 op 10 voor de biologische landbouw". Sinds 1999 in Vlaanderen en sinds 2002 in Wallonië staat dit platform in voor de organisatie van "de week voor de biologische landbouw", elk jaar in juni. Tijdens deze week wordt biologische landbouw in de kijker gezet door het organiseren van conferenties en opendeurdagen bij biologische landbouwers, verwerkers en handelaren. In 2004 werd dit in Vlaanderen uitgebreid tot een biozomer.

Velt, een van de spelers van het eerste uur, blijft een belangrijke rol spelen in de sectorontwikkeling en bij de informatieoverdracht naar de consument door onder meer de uitgave van een regelmatig geactualiseerde consumentengids 'biologisch Vlaanderen in een notendop'.

Sinds 2000 werkt het Vlaams Centrum voor Agro- en visserijmarketing (VLAM) samen met Biogarantie vzw aan de promotie van biologische producten. In 2002 werd een eerste publieke campagne – Bioblos - gelanceerd met tv spots, advertenties, affiches en receptenfolders gevolgd door een tweede – 'Bio, ik weet wat ik eet' - in 2003 en een derde - 'De smaakacademie' - in 2004. Deze campagnes moeten meer consumenten aan zetten biologische producten te consumeren.

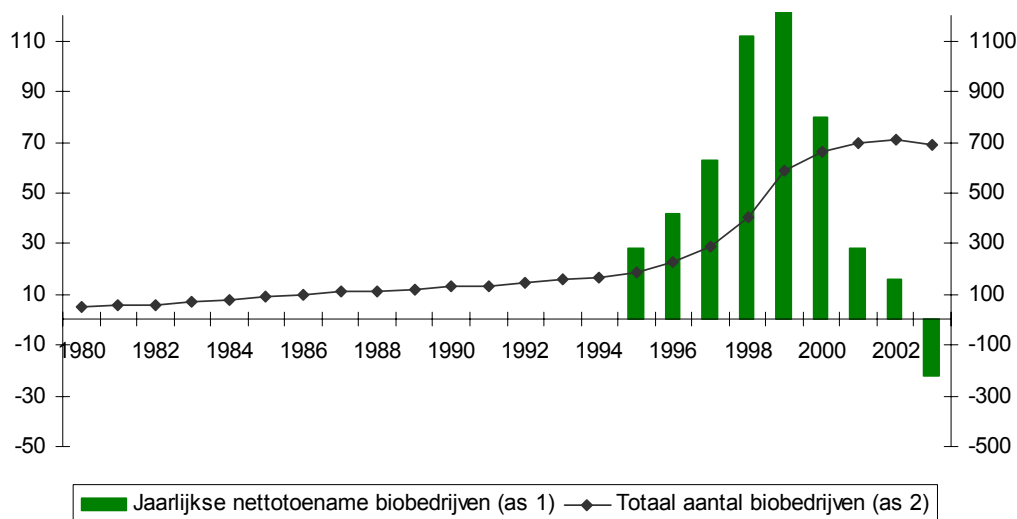


Figuur 2.2: Overzicht structuur BioForum Vlaanderen vzw, het overlegplatform tussen de verschillende organisaties actief in de biologische sector

2. Evolutie van de biologische productie in België

Stagnatie na expansie

De doorbraak van de biologische landbouw vond in België in de tweede helft van de jaren '90 plaats. Tijdens deze periode nam het aantal biologische bedrijven toe van 168 in 1994 tot 710 in 2002 of respectievelijk 0,22 en 1,25% van de landbouwers. Dit komt overeen met een toename van de biologische landbouwoppervlakte van 2 683 ha in 1994 tot een biologisch areaal van 24 874 ha in 2002 of respectievelijk 0,2% en 1,79% van het landbouwareaal in België.



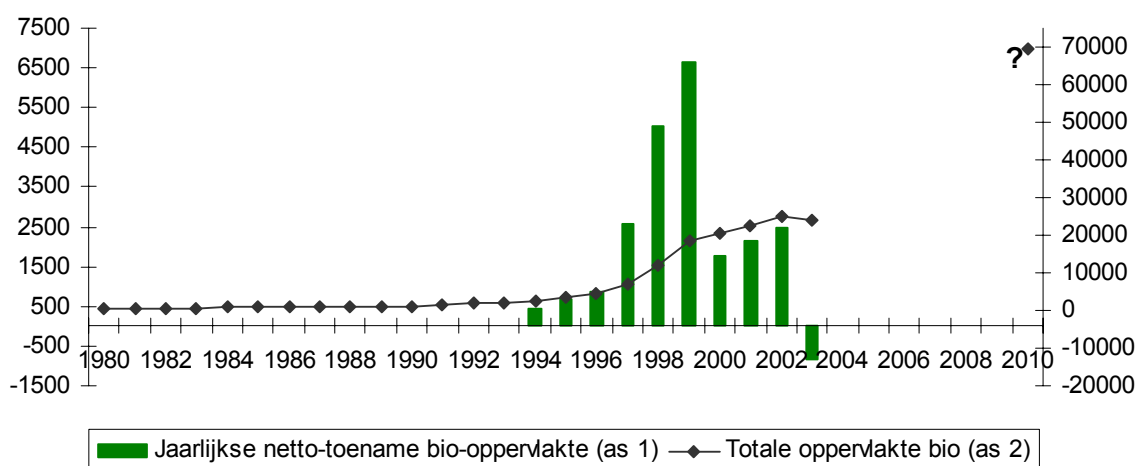
Figuur 2.3: Evolutie van het aantal biologische landbouwers en de jaarlijkse netto-toename aan biologische bedrijven in België. Bron: AM&S en NIS

In vergelijking met andere landen uit de Europese Gemeenschap is dit aandeel in de totale landbouw relatief laag. Het gemiddelde areaal biologische landbouw in de Europese Gemeenschap van 25 landen bereikte in 2002 reeds 3,36 % (3,51%, EG15) van het totale Europese landbouwareaal (Organic-Europe, 2005). Dit komt overeen met ongeveer 1,72% (2%, EG15) van de Europese landbouwers die de beslissing genomen hebben hun bedrijf biologisch uit te baten. Dit verschil in percentage duidt erop dat relatief grote bedrijven omschakelden naar biologische landbouw.

In 2003 stopten in België meer bedrijven met hun biologische bedrijfsvoering dan dat er nieuwe biologische bedrijven bijkwamen zodat het aantal bedrijven afnam tot 688 en de oppervlakte daalde tot 24 018 ha. Deze afname was zowel het gevolg van het stopzetten van bedrijven als het gevolg van bedrijven die kiezen om niet verder meer gecertificeerd te worden als biologische bedrijf. Deze stagnatie of daling in de groei van biologische landbouw is een algemene tendens in Europa, wereldwijd echter groeit biologische landbouw nog steeds.

Zoals voor vele andere innovaties vertoont de ontwikkeling van de biologische sector het S-patroon dat typisch is voor de diffusie van innovaties (figuren 2.3. en 2.4). Na een trage start vóór 1990, kende de sector een exponentiële groei in de tweede helft van de jaren '90. Sinds 2000 kende de biologische productie echter een stagnatie. Na een gemiddelde jaarlijkse groei van het aantal biologische landbouwers met 34% tussen 1996 en 1999, nam de jaarlijkse groei

geleidelijk af tot amper 2% in 2002 en een negatieve groei in 2003. Dit kwam overeen met een jaarlijkse groei van de biologische oppervlakte van gemiddeld 54% tussen 1996 en 1999 met een piek van ongeveer 74% in 1998. In 1998 overtrof het aantal omschakelende bedrijven het totale aantal pionierbedrijven vier jaar eerder. De grotere procentuele toename van het biologische areaal in vergelijking met het aantal biologische landbouwers is voornamelijk het gevolg van het uitbreiden van de bedrijfsoppervlakte op bestaande biologische landbouwbedrijven. In 2002 nam het biologische areaal ondanks het afnemende aantal bedrijven nog met 11% toe om vervolgens in 2003 af te nemen met 3%.



Figuur 2.4: Evolutie van het aantal hectare gecertificeerd biologisch areaal in België (inclusief oppervlakte in omschakeling) en de jaarlijkse netto-toename/afname van het biologische areaal.
Bron: AM&S en NIS

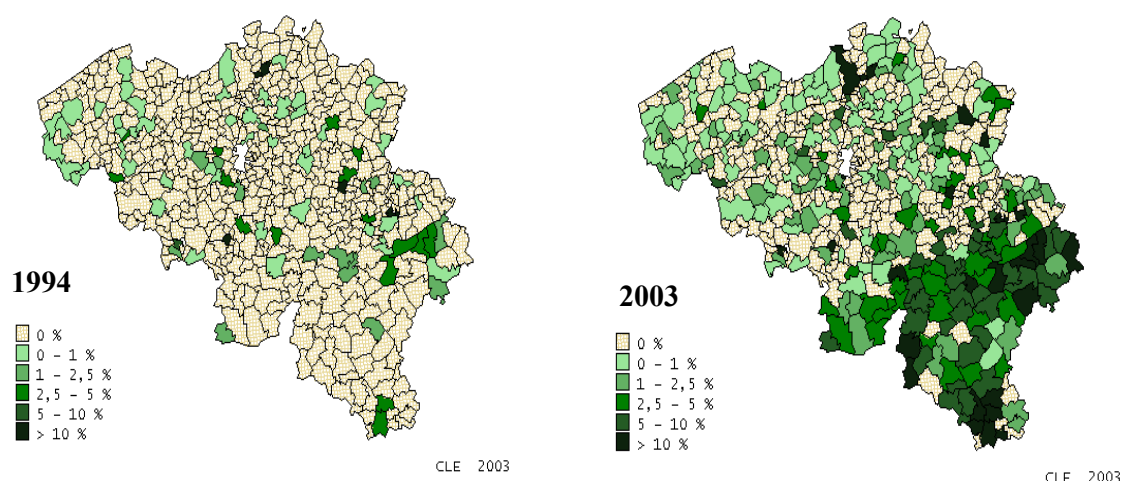
Deze cijfers zijn echter nog ver verwijderd van de vooropgestelde doelstelling van 10% van de landbouwoppervlakte in 2010. Om deze doelstellingen te bereiken zou de huidige biologische oppervlakte de komende jaren bijna moeten verdubbelen en zou er jaarlijks een omschakelingspercentage van gemiddeld 30% moeten worden gehaald. Dit percentage werd enkel tijdens de jaren '90 gehaald wanneer de sector in volle expansie was. Momenteel ziet men dat na 2000 het areaal biologische teelten amper nog toegenomen is en dat het aantal biologische boeren niet meer stijgt.

De introductie van de Europese verordening EC2092/91 in 1993 waarbij duidelijke productiestandaarden en certificatiesystemen werden gedefinieerd en de financiële ondersteuning voor omschakelende en biologische bedrijven mogelijk werd, heeft duidelijk de evolutie van de biologische sector ook in België versneld. Het gelijktijdig invoeren van duidelijke productiestandaarden en financiële tegemoetkomingen maakt het echter moeilijk om het effect van beide maatregelen afzonderlijk te kwantificeren. Hoewel de introductie van financiële ondersteuning het omschakelingsproces versneld heeft, is er geen bewijs dat deze financiële tegemoetkoming op lange termijn effect heeft. Cijfers duiden op het tegendeel, en er wordt op gewezen dat andere factoren op lange termijn belangrijker zijn (Michelsen, 2001). Zo kon de dip in de toename van het biologisch areaal in 2000 verklaard worden door de administratieve problemen en de onduidelijkheden betreffende veranderingen in notificatie en het uitbetalen van financiële tegemoetkomingen na de omschakelingsperiode. Na een kort herstel vertoont de huidige situatie echter geen echte verbetering. Problemen met afzet, overproductie van sommige producten op de nationale en de Europese markt worden

aangehaald als mogelijke verklaring voor het vertragen van het omschakelingsgedrag van gangbare landbouwers.

Vlaanderen en Wallonië, ongelijke omschakelingssnelheden

De ontwikkeling van de biologische sector in België is duidelijk niet gelijk verdeeld over de verschillende Belgische regio's (Figuur 2.5). Tot 1994 waren de biologische bedrijven voornamelijk gesitueerd dicht tegen de verstedelijkte gebieden waar de biologische producten via thuisverkoop en markten hun weg vonden naar de consumenten.



Figuur 2.5: Spreiding biologische oppervlakte in België (op basis cijfers NIS, Ecocert en Blik). Uitgedrukt als percentage biologische oppervlakte in totale landbouwoppervlakte per gemeente

In 1994 telde Vlaanderen meer biologische landbouwers dan Wallonië. Het biologisch areaal in Wallonië was echter groter dan in Vlaanderen (Tabel 2.1.) doordat zoals in de gangbare landbouw, de biologische bedrijven in Wallonië gemiddeld groter zijn dan in Vlaanderen. Het relatieve belang van de biologische sector is altijd groter geweest in Wallonië dan in Vlaanderen. In vergelijking met het totale aantal boeren en het totale landbouwareaal in beide regio's, overtrof het aandeel van zowel het aantal biologische boeren als het biologische areaal in Wallonië ruim dit in Vlaanderen.

Tabel 2.1: Aantal biologische landbouwers en hectare biologische oppervlakte in Vlaanderen, Wallonië en België en het aandeel ervan in de totale populatie van landbouwers en landbouwoppervlakte in de gewesten. Bron: Blik, Ecocert en NIS

		Biologische oppervlakte (ha)	% in totale landbouwoppervlakte	Aantal biobedrijven	% in totaal aantal landbouwbedrijven
België	1994	2 683	0,2	168	0,22
	2001	22 410	1,61	694	1,17
	2002	23 991	1,79	710	1,25
	2003	24 018	1,72	688	1,25
Vlaanderen	1994	640	0,1	95	0,19
	2001	4 026	0,63	253	0,64
	2002	3 879	0,61	251	0,66
	2003	3 444	0,54	233	0,64
Wallonië	1994	2 043	0,27	73	0,28
	2001	18 384	2,44	441	2,23
	2002	20 995	2,78	459	2,42
	2003	20 574	2,71	455	2,48

Sinds 1994 kent vooral het zuiden van België een sterke expansie van de biologische sector. Tussen 1994 en 2002 steeg het aantal biologische landbouwers en het biologisch areaal in Wallonië respectievelijk tot 459 bedrijven en 20 995 ha of respectievelijk 2,42% en 2,78% van het aantal landbouwers en het landbouwareaal in Wallonië. De rest van het biologische areaal of 3 879 ha is gelegen in Vlaanderen. Dit komt overeen met een aandeel van 0,61% van het totale Vlaamse landbouwareaal. In 2002 was dus ongeveer 86% van het biologische productieareaal gelegen in Wallonië, terwijl dit in 1994 nog maar 76% was.

Terwijl de biologische sector in Wallonië nog steeds groeide, daalde de biologische productie in Vlaanderen voor het eerst in 2002. In vergelijking met 2001 daalde de biologische oppervlakte in Vlaanderen met 3,7%. Deze daling was vooral te wijten aan een afname in het areaal groenten onder glas en fruit en een afname van het aantal biologische landbouwers. Het totale aantal landbouwers in Vlaanderen nam echter nog meer af waardoor het aandeel van de biologische landbouwers in het totale aantal landbouwers in Vlaanderen nog relatief toenam. Deze evolutie zette zich in 2003 door met een verdere daling van het biologisch areaal met 11,2%. Een tweede jaar op rij stopten meer bedrijven met hun biologische bedrijfsvoering dan dat er bij kwamen. Vooral het areaal biologisch weiland (hoofdzakelijk door de stopzetting van een bedrijf) en in mindere mate het areaal akkerbouw daalde terwijl het areaal biologisch fruit en groenten na een daling in 2002, in 2003 terug een kleine vooruitgang maakte (Carels & Samborski, 2004). In Wallonië kon in 2002 nog steeds 14% meer oppervlakte biologische gecertificeerd worden. Het aantal biologische landbouwers en het biologische areaal namen in Wallonië voor het eerst af in 2003. Deze trend zette zich eveneens door in 2004.

Deze verschillen in ontwikkeling van de biologische sector in de twee Belgische regio's worden meestal verklaard door structurele verschillen in de landbouwbedrijven in de beide regio's. De Waalse landbouw wordt vooral gekarakteriseerd door zogenaamde extensieve bedrijven met een gemiddelde oppervlakte die ruim de gemiddelde oppervlakte op de Vlaamse bedrijven overschrijdt. Bovendien gaat het vaak om gemengde en vleesveebedrijven met grote arealen grasland en gewassen die heel wat Europese subsidies opsorpen. De volledige ontkoppeling van de subsidies voor biologische landbouw van het opbrengstniveau, maakt dat vooral de meest extensieve oppervlaktes en bedrijfstypes gestimuleerd worden om om te schakelen. Vooral grasland werd omgeschakeld met als gevolg een enorme expansie in de biologische vleesveesector en een uitbreiding van de biologische melkveesector. Dit heeft als gevolg dat de omschakeling naar biologische landbouw in Wallonië in grote mate kan verklaard worden door de premies die voor de omschakeling kunnen ontvangen worden. Ongeveer 90% van het totale volume van EC Reg. 2078/92 steun voor biologische landbouw werd in 1998 in België uitgekeerd aan Waalse landbouwers.

In Vlaanderen daarentegen wordt de landbouw vooral gekarakteriseerd door intensieve bedrijven zoals kippen-, varkens- en tuinbouwbedrijven. Deze tuinbouwbedrijven gebruiken relatief grote oppervlaktes voor het telen van groenten en fruit, maar de subsidies voorzien voor de omschakeling van deze oppervlaktes zijn relatief laag. De noodzaak om de omschakelingsperiode financieel te overbruggen en ontoereikende financiële subsidies weerhouden veel landbouwers om te schakelen. In Vlaanderen werd aanvankelijk de omschakeling naar biologische landbouw vooral gestimuleerd door de toenemende vraag naar biologische producten. De versnippering en kleinschaligheid van de sector in Vlaanderen en de gebrekkige afzet stagneren echter de verdere groei. Bovendien verklaren vele bedrijven die hun biologische bedrijfsvoering stopzetten, dat de controlekosten te hoog zijn (Carels & Samborski, 2004).

3. Besluit

De biologische sector heeft in België de laatste decennia grote veranderingen ondergaan. Verschillende initiatieven hebben hiertoe, vanuit de verschillende domeinen van de omgeving van de landbouwer, bijgedragen. Belangrijke stappen als het formaliseren van de biologische sector in productiestandaarden in de jaren '80, de officiële erkenning van de biologische productiemethodes door de overheid eind de jaren '80 en de introductie van een financiële ondersteuning rond 1994 samen met het professionaliseren van de biologische sector door het oprichten van biologische instituten om specifieke belangen in de sector te verdedigen, hebben zeker bijgedragen tot de gerealiseerde groei in het aanbod van biologische producten. De relatief hoge premies voor de omschakeling van grasland zorgde er in België voor dat vooral de meest extensieve oppervlaktes en bedrijfstypes in Wallonië omschakelden. Deze groei vond voornamelijk plaats in de tweede helft van de jaren '90. Verschillende crisissen in de gangbare landbouw hebben bij de consument bijgedragen tot de erkenning van aspecten van de biologische landbouw als voedselveiligheid en voedselkwaliteit en een sterke toename in de vraag naar biologische producten.

De biologische sector heeft zich steeds verder gestructureerd en geprofessionaliseerd waarbij nieuwe instituten werden opgericht om specifieke taken uit te voeren zoals certificatie, controle, lobbying, onderzoek en advies,... De biologische instituten opereren hierbij echter nog grotendeels los van de gangbare sector. Hoewel beperkte initiatieven worden genomen door de 'gangbare' landbouwersorganisatie, wordt de 'gangbare' landbouw nog steeds gedomineerd door een negatieve houding ten aanzien van biologische landbouwmethodes. Bovendien hebben Belgische biologische producenten nog vaak te kampen met problemen bij de afzet van hun producten. Door hun relatieve kleine schaal ondervinden ze sterke concurrentie van buitenlandse producenten die beter kunnen voldoen aan de toenemende eisen van verwerkers en distributeurs van biologische producten.

Ondanks de reeds genomen maatregelen en de toenemende vraag blijft de ontwikkeling van de gehele Belgische biologische productie achter op het Europese gemiddelde en kent de laatste jaren zelfs enige achteruitgang. Steeds minder landbouwers, zowel in Wallonië als in Vlaanderen, zijn bereid om te schakelen naar biologische productiemethodes. Nieuwe initiatieven zijn dan ook nodig om de sector levendig te houden en nieuwe impulsen te geven. Als gevolg van de regionalisering van het beleidsdomein landbouw werd er eveneens binnen de biologische landbouw weer teruggegaan naar een regionale aanpak. Hierbij kan meer aandacht gegeven worden aan de specifieke noden van de regio's. Speciale aandacht wordt besteed aan het ontwikkelen van initiatieven die het vermarkten en de promotie voor biologische producten ondersteunen.

Of de biologische landbouw in de toekomst een belangrijker rol zal kunnen spelen in België, en een aandeel van 10 % zal kunnen bereiken, zal afhangen van het verbeteren van de aanbodstructuur (distributiekanaal, schaalvergroting en productdifferentiatie), de verbetering van de samenwerking tussen de biologische en gangbare landbouworganisaties, de houding van de 'gangbare' landbouwgemeenschap tegenover de biologische productiemethode en de blijvende bereidheid van de consument om meer te betalen voor biologische producten.

Hoofdstuk 3:

Omschakelen naar biologische landbouw: een innovatieproces

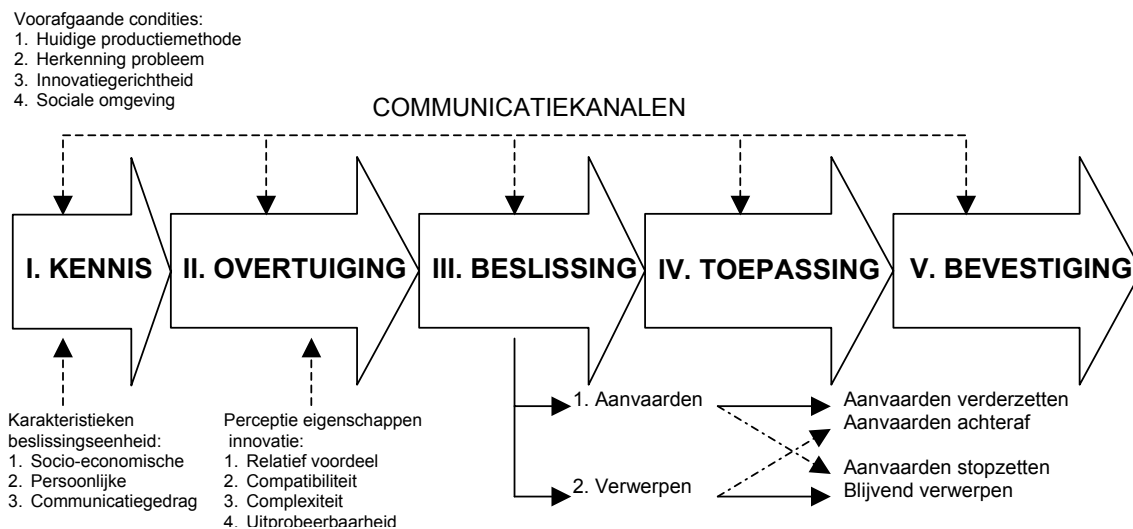
Lieve De Cock, Centrum voor Landbouweconomie (MVG)

Omschakelen naar biologische landbouw is voor de landbouwer geen evidente zaak. Het betreft een verandering van productiewijze die een specifieke kennis en beheersing van productietechnieken vereist en er wordt een product voortgebracht met eigen afzetkanalen en een eigen profiel van klanten. De landbouwer wordt bijgevolg zowel met een nieuw proces als een nieuw product geconfronteerd, wat in de bedrijfsvoering grote aanpassingen vereist.

Om het succes, of afwezigheid van succes, van de ontwikkeling van biologische landbouw te begrijpen, wordt er in dit hoofdstuk gezocht naar een verklaringskader om deze ingrijpende beslissing te analyseren. Hierbij wordt er van uit gegaan dat omschakelen naar biologische landbouw grote gelijkenis vertoont met het nemen van innovatiebeslissingen. Het hoofdstuk vertrekt van het diffusie-adoptiemodel uitgewerkt door Rogers (1995), een theoretisch denkkader dat het nemen van innovatiebeslissingen ziet als een proces opgesplitst in vijf fasen. Deze fasen worden als leidraad gebruikt om de omschakelingsbeslissing van biologische en gangbare landbouwers beter te kunnen begrijpen.

1. Het innovatie-beslissingsproces

Omschakelen naar biologische landbouw is voor de landbouwer geen overhaaste beslissing. Vooraleer hij de stap zet en zijn bedrijf omschakelt, verloopt een zekere tijd. In deze periode maakt de landbouwer kennis met biologische landbouw, vormt zich een beeld van biologische landbouw en schat de mogelijkheden in voor zijn bedrijf. Op basis van deze ervaringen vormt de landbouwer zich een mening over biologische landbouw. Ten slotte beslist hij om de biologische productiemethodes al dan niet op zijn bedrijf uit te proberen. Naargelang de onderzoeker wordt dit beslissingsproces opgedeeld in drie of meerdere stappen (Kennedy, 1977; Taylor & Miller, 1978; Ervin & Ervin, 1982; Sinden & King, 1990 en Rogers, 1995). In dit hoofdstuk wordt de benadering van Rogers (1995) gekozen. Rogers definieert 5 stappen in het innovatiebeslissingsproces: de kennismakingsfase, de overtuigingsfase, de beslissingsfase, de toepassingsfase en de bevestigingsfase (zie Figuur 3.1).



Figuur 3.1: Diffusie-Adoptiemodel volgens Rogers (1995)

Op elk van deze verschillende fases van het beslissingsproces spelen volgens Rogers (1995) een aantal factoren in. Deze factoren verklaren voor iedere bedrijfsleider de snelheid waarmee het beslissingsproces doorlopen wordt en helpen verklaren waarom een bedrijfsleider al dan niet een innovatie op een bepaald tijdstip aanvaardt. Personen die snel innoveren doen dit niet altijd omdat ze vroeger op de hoogte waren van de innovatie, maar ook omdat ze minder tijd nodig hebben om het beslissingsproces te doorlopen. De snelheid waarmee het beslissingsproces doorlopen wordt, wordt omschreven als de innovatiegerichtheid van een persoon. Op basis van deze innovatiegerichtheid deelt Rogers (1995) een populatie in in verschillende categorieën gaande van zeer innovatieve personen naar personen die zeer weigerachtig tegen verandering staan.

Informatie en communicatie lopen als een rode draad doorheen het innovatieproces. Het ter beschikking hebben van informatie en het uitwisselen van deze informatie laten de beslissingsnemer toe in elke fase de voor hem aangewezen beslissing te nemen. Het communicatiegedrag van de beslissingsnemer bepaalt welke informatie tot hem komt en zo welke beslissing uiteindelijk genomen wordt. De hoeveelheid informatie die een beslissingsnemer nodig heeft om tot een beslissing te komen verschilt van persoon tot

persoon. Hoe verder de beslissingsnemer zich in het beslissingsproces bevindt, hoe actiever hij zal op zoek gaan naar informatie.

Kennismakingsfase:

Vooraleer een bedrijfsleider een beslissing neemt, moet hij weten dat de innovatie bestaat en leren wat de innovatie inhoudt. Dit stadium wordt bepaald door de karakteristieken van de persoon die de uiteindelijke beslissing neemt doch verloopt nog relatief passief. Het is de zogenaamde voorbestemdheid van een bedrijfsleider om open te staan voor nieuwe ideeën.

Overtuigingsfase:

Het tweede stadium, daarentegen, verloopt reeds actiever. De bedrijfsleider heeft kennis genomen van het bestaan van de innovatie en de basisprincipes ervan en zijn interesse is gewekt. Hij gaat actief verder zoeken naar informatie en vormt zich een beeld op basis van de eigenschappen van de innovatie. Dit beeld kan al of niet realistisch zijn. Deze houding bepaalt de uiteindelijke beslissing die hij aanneemt.

Beslissingsfase:

In deze fase maakt de bedrijfsleider zijn uiteindelijke keuze. Deze keuze kan zowel positief als negatief zijn. Door het inschatten van de voor zijn eigen situatie te verwachten gevolgen beslist de bedrijfsleider of hij de innovatie probeert of niet. De karakteristieken van het bedrijf waarop de innovatie dient te worden toegepast, spelen hierbij een rol.

Toepassingsfase:

Het uiteindelijk al dan niet toepassen van de beslissing of aanvaarden van de innovatie, gebeurt tijdens een vierde stadium. Op basis van de in de vorige fasen gevormde houding ten opzichte van de innovatie en de ingeschatte gevolgen voor zijn bedrijf en voor zichzelf, beslist de bedrijfsleider de innovatie te aanvaarden of verwerpen. Wanneer de bedrijfsleider de innovatie aanvaardt, zal hij tijdens deze fase de nodige aanpassingen maken om de innovatie toe te passen.

Bevestigingsfase:

In dit laatste stadium gebeurt de bevestiging van de beslissing. Afhankelijk van de mate waarin de innovatie aan de verwachtingen voldoet, gaat de bedrijfsleider na een proefperiode zijn beslissing herbevestigen en er mee doorgaan of komt hij op zijn beslissing terug en past de innovatie niet langer meer toe.

Dit denkkader werd reeds toegepast in uiteenlopende onderzoeksdomeinen en droeg bij tot meer inzicht in zowel het innovatiegedrag binnen bepaalde gemeenschappen (bv landbouwers (Abadi Ghadim & Pannell, 1999), onderwijsinstellingen (Marra *et al.*, 2004), bevolkingsgroepen (Nordstrom, 2005),...) als in de diffusie van specifieke innovaties binnen gemeenschappen (bv toepassen computers (Mills, 1994), milieuvriendelijke technieken, draadloze communicatie (Lawrence *et al.*, 2003), ...).

2. Het keuzeproces van Belgische biolandbouwers doorgelicht

Om na te gaan hoe de biologische landbouwers in België deze verschillende fases doorlopen hebben, wie of wat hen aangezet heeft een positieve houding tegenover biologische landbouw te ontwikkelen en welke factoren hierin een rol hebben gespeeld, werden in de loop van het jaar 2001 persoonlijke enquêtes afgenomen bij 100 biologische landbouwers in België. Het onderzoek beperkte zich tot gecertificeerde biologische land- en tuinbouwers in hoofdberoep met als belangrijkste productierichting melkvee, zoogkoeien, groenteteelt of akkerbouw. Met het doorvoeren van deze eerste selectie werd getracht enkel deze biologische bedrijven nader te bestuderen waarvan de gangbare tegenpool een realistische kans heeft om succesvol om te schakelen. Hoewel bij het nemen van de steekproef rekening gehouden is met het omschakelingsjaar, het type van de productie en de geografische ligging (Tabel 3.1), kon door gebrek aan gegevens over de populatie van biologische landbouwers in België, niet gesproken worden van een *random sampling*. Aldus zijn de geselecteerde landbouwers statistisch niet representatief en kunnen de resultaten niet gegeneraliseerd worden voor de volledige populatie van biologische landbouwers in België. Niettemin geeft de enquête een goed beeld van het omschakelingsproces van biologische landbouwers in België.

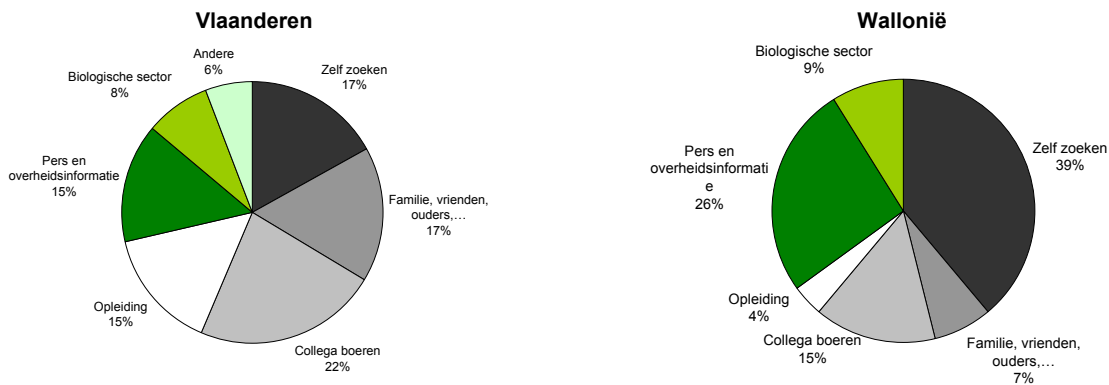
Tabel 3.1: Spreiding van de geënquêteerde biologische landbouwers volgens geografische ligging, bedrijfstype en jaar van omschakeling

	Vlaanderen		Wallonië		België
	Omgeschakeld vóór 1993	Omgeschakeld na 1993	Omgeschakeld vóór 1993	Omgeschakeld na 1993	
Melkvee	1%	6%	2%	21%	30%
Vleesvee	-	-	-	24%	24%
Akkerbouw	7%	3%	1%	8%	19%
Groenten	15%	7%	5%	-	27%
Alle bedrijven	23%	16%	8%	52%	100%

Kennismakingsfase

Bij de studie van diffusie van nieuwe ideeën is het belangrijk te weten waar beslissingsnemers voor het eerst van een idee gehoord hebben en zich bewust zijn geworden van de mogelijkheden voor hun bedrijf. Deze initiële kennis- en informatiestap vormt de basis voor het omschakelingsproces. Daarom werd er nagegaan via welke wegen de biologische landbouwers kennismaken met biologische landbouw. Hierbij kan de landbouwer actief op zoek geweest zijn naar informatie over nieuwe mogelijkheden of eerder op een toevallige wijze ermee in contact zijn gekomen.

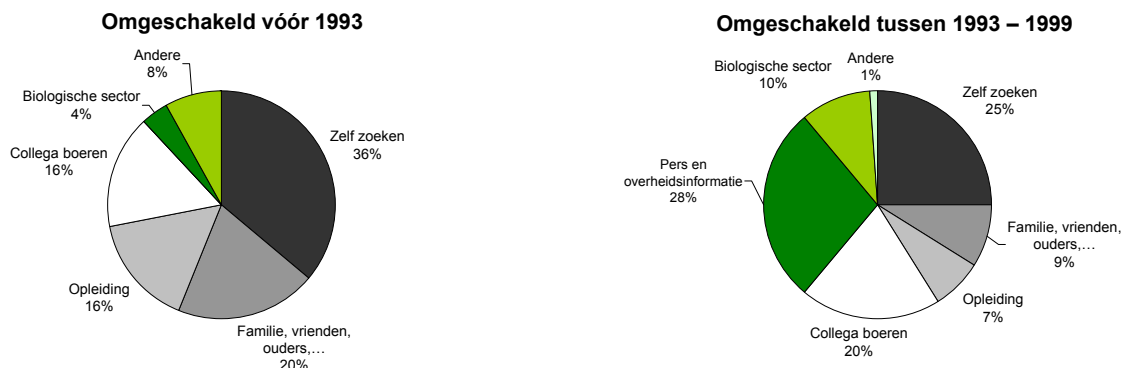
Uit de enquête blijkt dat vele biologische landbouwers zich niet precies herinneren waar ze de biologische landbouw leerden kennen. Ze duiden aan dat ze vooral door het **zelf zoeken** naar “andere methodes om aan landbouw te doen” met biologische landbouw in contact zijn gekomen. Vanuit een algemene onvrede over de gangbare landbouwmethodes gingen zij op zoek naar alternatieven. Andere landbouwers hoorden het eerst van biologische landbouw via **pers, overheidsinformatie** of **collega-boeren**.



Figuur 3.2: Kennismakingskanalen biologische landbouw volgens de gewesten

Uit regionale analyse van de gegevens blijkt dat er kleine verschillen waar te nemen zijn tussen Vlaanderen en Wallonië. Figuur 3.2 toont het belang van de diverse kanalen volgens de gewesten. Terwijl in Wallonië informatie verspreid door de overheid en de pers een beduidende rol speelt, zijn in Vlaanderen familie, vrienden en ouders en de collega-boeren belangrijker. Vlaamse landbouwers leren biologische landbouw, vaker dan in Wallonië, kennen via een opleiding hoewel hier de laatste jaren in Wallonië verandering in komt. Waalse biologische landbouwers geven meer dan in Vlaanderen aan dat ze door zelf op zoek te gaan naar andere landbouwmethodes de biologische landbouwmethodes leerden kennen.

Door de sterke evolutie die de biologische sector de laatste decennia doorgemaakt heeft, blijkt een zekere verschuiving plaats te vinden in het belang van de verschillende informatiekanalen. Vóór 1993, wanneer de institutionele omkadering nog weinig of niet uitgebouwd was, leerden veel biologische landbouwers via familie, vrienden en ouders de biologische landbouw kennen (zie Figuur 3.3). Iedere stimulans vanuit de overheid ontbrak en diegene die dan toch de stap zetten, deden dit vaker vanuit een persoonlijke overtuiging, als een manier van leven. Vanaf de jaren '90 kreeg biologische landbouw meer aandacht in de pers en begon de biologische sector zich meer te organiseren zodat deze kanalen een grotere rol begonnen te spelen bij de verspreiding van informatie naar de landbouwers toe. Meer landbouwers gingen omschakelen, trokken de aandacht van andere gangbare landbouwers en gaven op hun beurt de aanzet tot meer omschakeling naar biolandbouw. Deze evolutie is zowel in Vlaanderen als in Wallonië waar te nemen.



Figuur 3.3: Kennismakingskanalen biologische landbouw volgens tijdstip van omschakelen

Overtuigingsfase

Om te komen tot de beslissing om om te schakelen, gaat de landbouwer, nadat hij kennis heeft genomen van het bestaan en de basisprincipes van biologische landbouwmethode, zich een mening vormen over de biologische productiemethode. Tijdens deze fase moet de landbouwer overtuigd geraken dat de biologische landbouwmethode een waardevol alternatief vormt voor zijn huidige productiemethode. De landbouwer probeert antwoorden te vinden op vragen over welke voor- en nadelen aan biologische landbouw verbonden zijn.

In een open vraagstelling werd aan de biologische landbouwers gevraagd wat zij, ten opzichte van een gangbare bedrijfsvoering, ervaren als de drie belangrijkste winstpunten van biologische landbouw. Hierbij werd verondersteld dat de landbouwers deze aspecten zullen vermelden waaraan zij als biologische landbouwer het meeste belang hechten. Deze aspecten kunnen gezien worden als de basis voor hun positieve houding ten opzichte van de biologische landbouwmethode en voor hun motivatie om verder te gaan met biologische landbouw.

Tabel 3.2: Door de biologische landbouwers vermelde winstpunten van biologische landbouw, volgens bedrijfstype en omschakelingsperiode (percentage landbouwers dat winstpunt vermeldde)

Winstpunten	Bedrijfstype				Omschakelingsperiode	
	Melk	Vlees	Akkerbouw	Groenten	Omgeschakeld vóór 1993	Omgeschakeld na 1993
Imago biolandbouw	21%	5%	14%	14%	16%	13%
Eerlijke productie en handel	4%	0%	9%	5%	0%	6%
Kleinschalig en familiaal	7%	0%	0%	0%	4%	1%
Toekomstgerichte landbouw	0%	0%	5%	0%	4%	1%
Duurzaamheid en milieuvriendelijkheid	46%	48%	36%	50%	48%	44%
Geen gebruik van chemische middelen	7%	0%	5%	9%	8%	6%
Kwaliteit van de producten	11%	19%	5%	9%	12%	10%
Gezondere producten	32%	5%	27%	23%	28%	21%
Contact met consumenten	4%	5%	5%	18%	16%	4%
Uitdaging, vakmanschap, creativiteit en voldoening	25%	29%	14%	41%	20%	29%
Diervriendelijker	14%	14%	0%	5%	0%	12%
Dierengezondheid	4%	14%	0%	0%	0%	6%
Geen overproductie	4%	14%	0%	0%	0%	6%
Bodemvruchtbaarheid	4%	0%	0%	5%	4%	1%
Betere prijs	11%	19%	5%	0%	0%	12%
Beter inkomen	7%	0%	5%	0%	0%	4%
Kostenbesparing	0%	10%	0%	0%	0%	3%

Tabel 3.2 geeft een overzicht van de door de biologische landbouwers genoemde winstpunten van een biologische bedrijfsvoering. Voor de biologische landbouwers blijkt het werken volgens de biologische productienormen vooral een positief effect te hebben op het **milieu** en een manier te zijn om **duurzaam aan landbouw te doen**. De biologische teeltwijze geeft ruimte voor **creativiteit en vakmanschap** en vele biologische landbouwers vinden er dan ook een uitdaging in. Biologische landbouw geeft hen een zeer grote **voldoening** en het besef dat ze op een juiste manier bezig zijn. Ze zijn er van overtuigd dat de producten voortvloeiend uit

de biologische landbouw **gezonder** zijn en dat biologische landbouw een manier is om hoog **kwalitatieve producten** te produceren. Deze aspecten dragen bij tot het positieve imago van de biologische landbouw. Vlaamse en Waalse biologische landbouwers vertonen hierin weinig verschillen.

Het tijdstip waarop de landbouwers omschakelden en het bedrijfstype, beïnvloedt slechts weinig de winstpunten die landbouwers ervaren. Groentebedrijven die reeds vroeg omgeschakeld zijn, zien de contacten met de consumenten als een bijkomende bron van voldoening. Op deze bedrijven worden de bioproducten meer dan op andere bedrijfstypes verkocht via thuisverkoop. Recent omgeschakelde bedrijven vermelden vaker economische voordelen zoals een betere prijs, een beter inkomen en lagere kosten. Het betreft hier hoofdzakelijk melkvee- en zoogkoebedrijven. Zoogkoebedrijven zijn minder dan andere bedrijfstypes overtuigd van het gezondere karakter van hun biologische producten maar benadrukken meer de kwaliteit van de biologische producten in het algemeen. Ook het **welzijn** en de **gezondheid** van de **dieren** wordt volgens de biologische landbouwers door het toepassen van biologische productiemethodes verbeterd.

Beslissingsfase

Algemeen wordt erkend dat ‘gedrag’ of ‘verandering’ steeds gestuurd wordt vanuit een specifiek doel of plan. Innovatie en verandering zijn echter geen doel op zich maar een instrument om de resultaten van het bedrijf te verbeteren. Veelal wordt er van uit gegaan dat het genereren van inkomen of continuïteit van de onderneming de belangrijkste drijfveren zijn. Ook andere doelstellingen zoals het ontwikkelen van meer duurzame productiemethoden, dierenwelzijn, verbetering van arbeidsomstandigheden en voedselveiligheid kunnen aanzetten tot het doorvoeren van veranderingen op het bedrijf

Tabel 3.3: Gemiddelde score per motief om over te schakelen naar biologische landbouw (maximale score= 5) volgens gewest

Motivaties	Vlaanderen	Wallonië	België
Milieu	3,28	2,09	2,68
Technisch	0,13	0,64	0,39
Bedrijfseconomisch	1,07	2,21	1,65
Dierenwelzijn	0,59	0,32	0,45
Consumentenwelzijn	1,26	2,79	2,03
Wetgeving conventionele landbouw	0,87	0,26	0,17
Arbeids- en ondernemingsvreugde	1,63	1,66	1,65

Om na te gaan wat de biologische landbouwers in België motiveerde om biologische landbouwmethodes te gebruiken, werd hen gevraagd uit 7 vooropgestelde motieven hun drie belangrijkste te kiezen. De voorgestelde motieven werden gekozen op basis van literatuurgegevens (Padel & Lampkin, 1994) en expertenadvies vanuit de Belgische biologische sector. De motieven vertonen grote gelijkenis met de voordelen die door de biologische landbouwers zelf werden vermeld. Voor elk van de motieven is een gemiddelde score berekend. Hierbij is rekening gehouden met het belang door de verschillende landbouwers aan het motief gegeven.

Als belangrijkste redenen om over te schakelen naar biologische landbouw worden vermeld **milieuredenen, bedrijfseconomisch, arbeid- en ondernemersvreugde en het consumentenwelzijn** (zie Tabel 3.3). Wetgeving van de conventionele landbouw, dierenwelzijn en technische aspecten worden veel minder aangehaald. Vlaanderen en Wallonië verschillen hierbij door de volgorde van het belang van de verschillende motivaties.

In Wallonië zijn het consumentenwelzijn en de bedrijfseconomische redenen duidelijk belangrijker dan in Vlaanderen. Deze verschillen hebben voornamelijk te maken met verschillen in de vertegenwoordigde bedrijfstypes in beide regio's (zie Tabel 3.4). Melkveebedrijven, bedrijven met zoogkoeien en akkerbouwbedrijven, zijn relatief meer vertegenwoordigd in Wallonië. Deze bedrijfstypes hechten veel belang aan een bedrijfseconomische motivatie. Het extensiever karakter van de bedrijven in Wallonië maakt bovendien de omschakeling eenvoudiger en minder ingrijpend dan voor de meer intensieve bedrijven in Vlaanderen. Bovendien stimuleert de ontkoppeling van de subsidies voor biologische landbouw van het opbrengstniveau vooral de omschakeling van extensieve bedrijven.

Tabel 3.4: Gemiddelde score per motief om over te schakelen naar biologische landbouw volgens bedrijfstype (maximale score= 5)

Motivaties	Melkvee	Vleesvee	Akkerbouw	Groenten
Milieu	2,37	2,47	2,00	3,95
Technisch	0,44	0,71	0,39	0,00
Bedrijfseconomisch	2,19	2,29	1,65	0,36
Dierenwelzijn	0,63	0,33	0,48	0,32
Consumentenwelzijn	2,07	3,24	1,30	1,59
Wetgeving conventionele landbouw	0,04	0,38	0,26	0,46
Arbeids- en ondernemingsvreugde	2,07	1,29	1,43	1,68

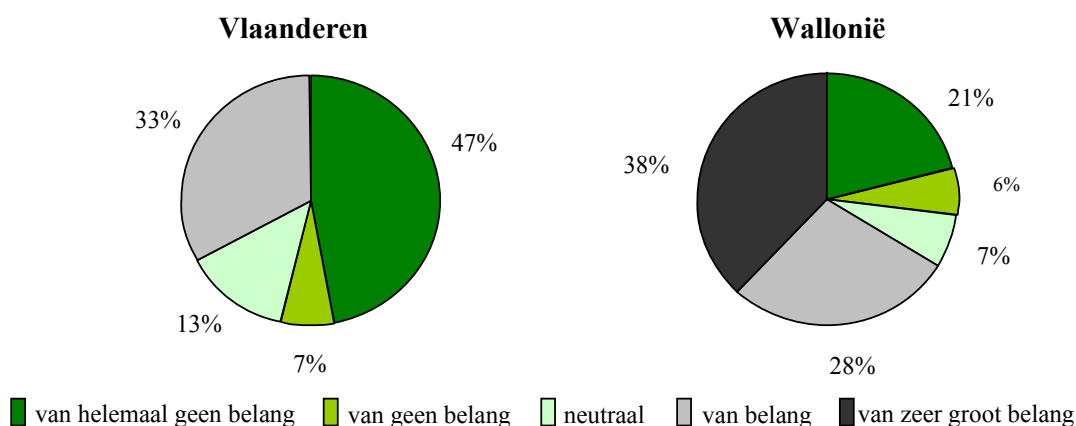
Het intensieve karakter van de Vlaamse bedrijven en de relatief lage subsidies voor groenten verklaren waarom in Vlaanderen een economische motivering ontbreekt. Het milieu en de arbeids- en ondernemersvreugde worden vooral op bedrijven met intensieve groenten en op akkerbouwbedrijven met een groot aandeel groenten als belangrijke drijfveren beschouwd. Consumentenwelzijn is een belangrijke motivering voor intensieve groentebedrijven.

Uit Tabel 3.5 blijkt dat er duidelijk een verschuiving in motieven waar te nemen is tussen de pioniers (omgeschakeld voor 1993) en de landbouwers die later omgeschakeld zijn. Deze verschuiving is een typisch verschijnsel bij diffusies van innovaties. In de periode vóór de jaren '90 waren nog geen premies beschikbaar en was de institutionele omkadering nog niet uitgebouwd. Dit maakte het heel wat moeilijker om de stap naar biologische landbouw te maken. Toen was duidelijk een sterke persoonlijke overtuiging nodig waarbij men biologische landbouw zag als een manier van leven. De verslechterende economische situatie in de landbouw en de strakker wordende conventionele wetgeving deden meer en meer land- en tuinbouwers uitkijken naar rendabelere alternatieven. De laatste jaren ziet men dan ook dat de economische redenen een grotere rol zijn gaan spelen naast de bezorgdheid voor het milieu en het consumentenwelzijn. De beschikbaarheid van omschakelingspremieën verschaft de biologische sector een toenemende financiële aantrekkingskracht en geeft de mogelijkheid om de kosten van omschakelen te overbruggen. Dit wil echter niet zeggen dat andere motieven geen blijvende rol spelen. Uiteindelijk zal de omschakeling naar biologische landbouw gebeuren op basis van een mix van motieven. Dierenwelzijn en technische aspecten worden eveneens gewaardeerd, maar zijn op zich niet een voldoende motivatie om naar biologische landbouwmethodes om te schakelen.

Tabel 3.5: Gemiddelde score per motief om over te schakelen naar biologische landbouw volgens bedrijfstype (maximale score= 5)

Motivaties	Omgeschakeld vóór 1993	Omgeschakeld na 1993	Omgeschakeld
Milieu	3,00	2,56	2,68
Technisch	0,20	0,46	0,39
Bedrijfseconomisch	0,68	2,00	1,64
Dierenwelzijn	0,60	0,40	0,45
Consumentenwelzijn	1,56	2,21	2,03
Wetgeving conventionele landbouw	0,00	0,25	0,17
Arbeids- en ondernemingsvreugde	1,92	1,54	1,65

Sinds 1995, met terugwerkende kracht tot 1994, kunnen professionele landbouwers die zich verbinden om voor 5 jaar te werken volgens de biologische productiemethodes, een teeltafhankelijke financiële vergoeding aanvragen. Deze vergoeding moet er voor zorgen dat de inkomensderving tijdens de omschakelingsperiode gecompenseerd wordt en zo financiële problemen voorkomen worden. Alle bedrijven in de enquête die na 1994 zijn omgeschakeld vanuit een gangbaar bedrijf hebben hier dan ook gebruik van gemaakt. Figuur 3.4 laat duidelijk zien dat vooral in Wallonië de **premie** de landbouwers gestimuleerd heeft in hun beslissing het bedrijf om te schakelen. Doordat de premies onafhankelijk zijn van het productieniveau en afhankelijk van de oppervlakte die omgeschakeld wordt, krijgen vooral extensievere bedrijven een gunstige compensatie voor de extra kosten tijdens de omschakelingsperiode en de eerste jaren na de omschakeling.



Figuur 3.4: Belang van premies bij de beslissing om het bedrijf om te schakelen per gewest

Voorals vleesveehouders en akkerbouwers zeggen dat de premies een belangrijke invloed hebben gehad op hun beslissing tot omschakelen (zei Tabel 3.6). De meeste van deze bedrijven geven financiële motieven aan als één van hun belangrijkste motieven om biologische productiemethodes toe te passen. In Vlaanderen hebben premies de omschakeling naar biologische landbouw amper gestimuleerd. De bedrijven produceren op kleinere oppervlaktes over het algemeen zeer intensief. Bovendien werd tot 2002 geen onderscheid gemaakt tussen extensieve en intensieve groenteteelt. De toegekende premies bleken echter ontoereikend te zijn om de extra kosten tijdens de omschakeling te compenseren voor de intensieve groenteteelt.

Tabel 3.6: Verschillen tussen verschillende bedrijfstypes in belang van premies bij de beslissing om het bedrijf om te schakelen

Belang premie	Melkvee	Vleesvee	Akkerbouw	Groenten	Alle bedrijven
Zeer belangrijk	20%	42%	40%	0%	28%
Niet belangrijk	28%	26%	30%	71%	33%

Toepassingsfase

Nadat de bedrijfsleider uiteindelijk de beslissing heeft genomen zijn bedrijf om te schakelen, moeten op het bedrijf een aantal aanpassingen gebeuren om aan het lastenboek van biologische landbouw te kunnen voldoen. Zo hebben groentetelers en akkerbouwers vooral nood aan een of andere vorm van onkruidbestrijding. Andere bedrijven voeren bij het omschakelen naar biologische landbouwmethodes nieuwe teelten in of breiden bepaalde productietakken uit welke specifieke investeringen met zich meebrengen zoals plant- en oogstmachines. Verschillende landbouwers beginnen na de omschakeling vaak meer producten zelf te bewaren of te verwerken vooraleer ze door te verkopen. In de veehouderij wordt er vooral geïnvesteerd in de huisvesting voor de dieren. Dit kunnen klein aanpassingen zijn zoals het voorzien van ingestrooide ligruimtes of grotere investeringen zoals het voorzien van groepshuisvesting of buitenloop. Door de sterke oriëntatie van de vleesveehouderij naar het Belgische Witblauwe ras met een hoog percentage aan keizersneden moet er op de vleesveebedrijven meestal geïnvesteerd worden in andere rassen om de bestaande veestapel te vervangen of om in de bestaande veestapel in te kruisen.

Deze aanpassingen kunnen volledig in één keer of geleidelijk aan in verschillende fases gebeuren. Dit betekent ook dat een bedrijfsleider kan beslissen niet het volledige bedrijf om te schakelen. Een aantal gronden met de bijhorende teelten kunnen verder op een gangbare wijze uitgebaat worden. Hierbij mogen echter geen zelfde variëteiten én biologisch én niet-biologisch verbouwd worden op het bedrijf. Om planten van dezelfde soort biologisch én niet biologisch te verbouwen, moeten ze gemakkelijk door hun uitzicht gedifferentieerd kunnen worden.

Tabel 3.7: Invoeren biologische landbouwmethodes op het bedrijf

	Melkvee	Vleesvee	Akkerbouw	Groenten	Alle bedrijven
Omschakeling in 1x	89%	71%	7%	83%	67%
Eerst geëxperimenteerd	32%	10%	42%	50%	34%
100% biologisch	86%	80%	36%	92%	76%

Met uitzondering van de akkerbouwbedrijven blijkt uit de enquête dat de omschakeling van het bedrijf veelal in een keer gebeurt (zie Tabel 3.7). Door een aantal bedrijven werd er wel op voorhand op beperkte schaal geëxperimenteerd. In de meeste gevallen was dit gewoon in de moestuin, maar op bedrijven waar financieel ruimte was, werden soms enkele percelen als experiment biologisch uitgebaat. Drie kwart van de geënuquêteerde akkerbouwbedrijven baten hun bedrijf niet voor 100% biologisch uit. Een aantal teelten op contract of suikerbieten worden verder op een gangbare wijze geteeld. Voor biologische suikerbieten bestaat er in België nog geen afzet en bestaande contracten voor gangbare teelten worden niet zo vaak opgezegd omdat die een deel van het inkomen verzekeren. Ook 20% van de bedrijven met zoogkoeien worden niet volledig biologisch uitgebaat. Hier worden vaak de dieren met de bijhorende weiden omgeschakeld maar niet de overige teelten. Op bijna alle melkveebedrijven en groentebedrijven wordt de bedrijfsvoering volledig biologisch gevoerd. Een gedeeltelijke omschakeling is voor melkveebedrijven weinig realistisch omdat de

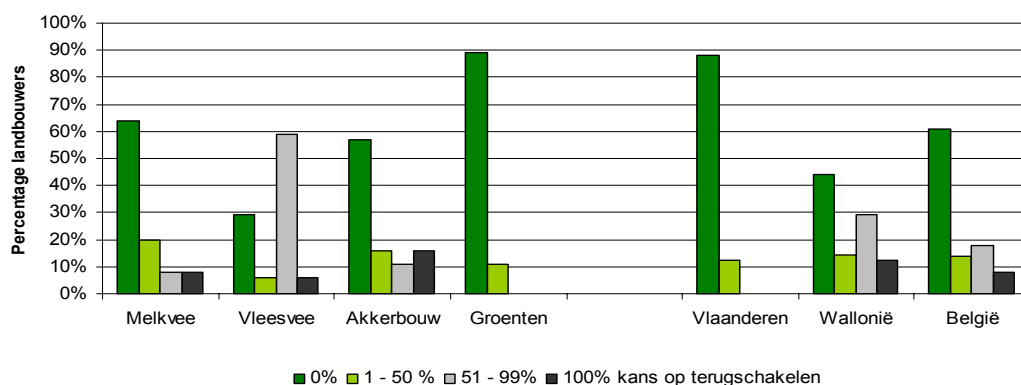
biologische melkveehouderij steunt op het voederen van de dieren met biologisch voeder geteeld op het eigen bedrijf. Op intensieve groentebedrijven is het omwille van de vruchtwisseling en de beperkte oppervlakte niet mogelijk een deel van het bedrijf nog gangbaar aan te houden.

Bevestigingsfase

In een laatste stadium van het beslissingsproces wordt tenslotte de beslissing herbevestigd. Is de landbouwer tevreden over het resultaat en voldoet de biologische landbouw aan zijn verwachtingen, dan zal hij zijn bedrijf verder biologisch uitbaten. Wanneer na een aantal biologische jaren blijkt dat de biologische productie niet de resultaten oplevert die de landbouwer had verwacht, dan kan de overtuiging dat biologische landbouw de geschikte productiemethode is voor het bedrijf afnemen en kan de bedrijfsleider beslissen terug te keren naar gangbare productiemethodes.

Van de in 2001 geënquêteerde biologische bedrijven werd in 2004 nagegaan of ze nog steeds gecertificeerd waren voor biologische productie. Hieruit bleek dat ongeveer 15% van de ondervraagde landbouwers zijn bedrijf niet meer biologisch uitbaatte. Het betrof hier zowel bedrijven met zoogkoeien, akkerbouwbedrijven als intensieve groentebedrijven. Sommige bedrijven hielden op te bestaan, andere bedrijven kozen ervoor niet verder hun gronden en dieren te laten certificeren voor de biologische productie.

Tot op heden werd bij elke herziening van het premiestelsel door de overheid beslist om ook na het 5^e jaar na de omschakeling, de biologische landbouwers nog verder te ondersteunen. Gezien het belang van de premies bij de omschakelingsbeslissing, werd eveneens nagegaan in welke mate een premie na deze periode nog belangrijk is in het voortbestaan van het biologische bedrijf. Uit Figuur 3.5 blijkt dat vooral vleesveehouders er aan twijfelen hun bedrijf verder uit te baten volgens de biologische productiemethodes wanneer ze niet langer een premie kunnen ontvangen. Het zijn vooral bedrijven waarbij de beslissing tot omschakelen gedreven werd door de mogelijkheid premies te ontvangen die het verder biologisch uitbaten van hun bedrijf laten afhangen van het uitbetalen van een premie. De meeste van deze bedrijven zijn niet echt tevreden over het inkomen dat ze behalen en zagen hun inkomen minder stijgen dan verwacht. In Vlaanderen ligt het percentage biologische landbouwers dat wil terugschakelen bij het wegvallen van de premies veel lager. De beslissing van biologische groentebedrijven en melkveebedrijven - sterk vertegenwoordigd in Vlaanderen - werd minder gestimuleerd door het premiestelsel. Hierdoor zijn de premies ook minder bepalend bij het voortzetten van de biologische bedrijfsvoering.



Figuur 3.5: Percentage landbouwers met hun kans tot terugschakelen naar niet-biologische productiemethodes bij het wegvallen van de premies na het 5^e jaar na de omschakeling volgens bedrijfstype en gewest

3. Het keuzeproces van Belgische gangbare landbouwers nader bekeken

Om na te gaan hoe de gangbare landbouwers in België het omschakelen van landbouwers naar biologische landbouw ervaren, werden in het jaar 2002 eveneens persoonlijke enquêtes afgenomen bij 200 gangbare landbouwers in België. Het onderzoek beperkte zich tot land- en tuinbouwers in hoofdberoep met als belangrijkste productierichting melkvee, zoogkoeien, groenteteelt of akkerbouw. De geselecteerde landbouwers in de steekproef zijn statistisch representatief voor de Belgische populatie land- en tuinbouwers rekening houdend met het type van het bedrijf, de economische dimensie en de geografische ligging (landbouwstrekken).

Gangbare landbouwers hebben, gezien ze nog steeds hun bedrijf gangbaar uitbaten, ofwel het volledige beslissingsproces nog niet doorlopen ofwel beslist hun bedrijf niet biologisch uit te baten. Sommige landbouwers zullen dichterbij een omschakeling staan dan anderen. De geënquêteerde gangbare landbouwers werden ingedeeld volgens de fase waarin ze zich in het beslissingsproces bevinden op basis van hun kennis over biologische landbouw en het gebruik van informatie over biologische landbouw.

Kennismakingsfase

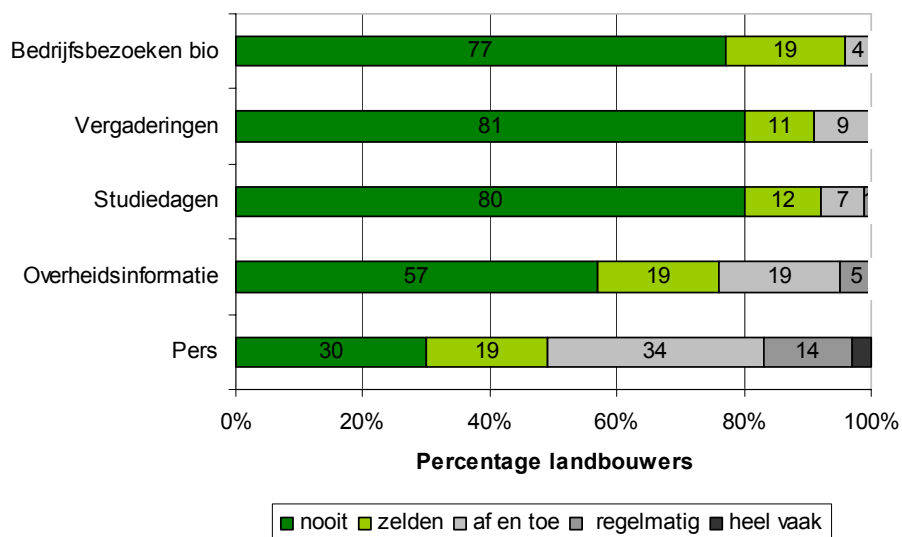
Vooraleer gangbare landbouwers denken aan omschakeling naar biologische landbouw moeten zij de biologische landbouw leren kennen. Door het verzamelen van informatie en het communiceren over biologische landbouw, leren ze wat biologische landbouw inhoudt, welke voordelen eraan verbonden zijn en welke mogelijkheden biologische landbouw kan bieden voor de landbouw en hun bedrijf in het bijzonder. De hoeveelheid informatie die de landbouwer verzamelt vooraleer hij tot een beslissing komt, kan sterk verschillen. Terwijl sommige personen reeds bij een beperkte hoeveelheid positieve informatie de stap wagen, zullen bij anderen door het verzamelen van informatie alle onzekerheden moeten weggenomen worden en de risico's die veranderingen met zich meebrengen, verkleind worden. Door zijn complexiteit wordt biologische landbouw algemeen als een zeer kennisintensieve productiemethode beschouwd (de Buck, 2001; Padel, 2001) waardoor heel wat informatie dient te worden verzameld om tot de beslissing van omschakelen te komen. Van groot belang is bovendien de aard van de berichtgeving. Negatieve informatie bij het leren kennen van nieuwe ideeën zal de landbouwer remmen in het zoeken naar nieuwe informatie.

Tabel 3.8: Kennis van gangbare landbouwers over de principes van biologische landbouw (uitgedrukt in percentage landbouwers)

Op de hoogte van volgende principes biologische landbouw:	Melkvee	Vleesvee	Akkerbouw	Groenten	Alle bedrijven
Zonder kunstmeststof werken	87%	97%	90%	90%	90%
Zonder chemische bestrijding	93%	97%	95%	90%	94%
Biologische voederen dieren	86%	90%	90%	-	87%
Grondgebondenheid	85%	74%	82%	-	81%
Beperken van keizersneden	65%	74%	57%	-	65%
Geen droogzetters	65%	77%	56%	-	65%
Ligruimtes met strooisel	65%	63%	71%	-	66%
Binnenruimtes dieren	55%	47%	56%	-	53%
Buitenloop dieren	49%	45%	38%	-	44%
Niet op de hoogte van principes biologische landbouw	23%	20%	20%	5%	19%

Hoewel biologische landbouw voor geen enkele gangbare landbouwer een onbekend begrip is, zeggen een groot deel van de gangbare landbouwers dat hun kennis over de regelgeving en principes van biologische landbouw beperkt is. Wanneer echter een aantal productiestandaarden waaraan biologische productie moet voldoen overlopen worden, blijkt dat de algemene principes zoals geen kunstmest en chemische bestrijdingsmiddelen gebruiken, het biologisch voederen van dieren en het beperken van het aantal dieren per oppervlakte-eenheid wel gekend zijn, maar dat vooral de structurele aspecten in verband met de huisvesting van dieren minder duidelijk zijn (zie Tabel 3.8). Slechts een heel klein percentage (1%) zegt zeer goed op de hoogte te zijn, terwijl 20% van de landbouwers van zichzelf vinden dat ze tamelijk goed op de hoogte zijn. Vlaamse landbouwers verschillen hierbij niet van Waalse landbouwers. Binnen de groentesector ligt de kennis van de regelgeving en de principes van biologische landbouw iets hoger dan in de andere sectoren.

Voor het opbouwen van kennis is het in de eerste plaats nodig dat er informatie aanwezig is. De informatie moet tevens toegankelijk en begrijpbaar zijn. Het ontbreken van informatie kan een ernstig obstakel vormen voor het opbouwen van kennis. Vooral Waalse landbouwers en landbouwers binnen de dierlijke productie zeggen dat het moeilijk is informatie over biologische landbouw te vinden. Anderzijds is de kennis eveneens afhankelijk van de mate waarin de landbouwer zelf op zoek gaat naar informatie. Het gebrek aan kennis bij gangbare landbouwers wordt duidelijk niet gecompenseerd door het zoeken naar informatie over biologische landbouw (zie Figuur 3.6). Gangbare landbouwers gaan over het algemeen zeer beperkt op zoek naar informatie over biologische teeltmethodes. Veelal wordt er wel gebruik gemaakt van de klassieke informatiekanalen zoals pers en andere media maar wanneer de landbouwer zelf meer actief op zoek moet gaan naar informatie bijvoorbeeld door het bijwonen van studiedagen, het deelnemen aan vergaderingen of het bezoeken van bedrijven, haken vele bedrijfsleiders af. Hoe actiever de landbouwer echter op zoek gaat naar informatie over biologische landbouw en hoe meer hij gebruik maakt van verschillende informatiekanalen, hoe beter hij op de hoogte is van de principes en regelgeving in verband met biologische landbouw. De interesse van de landbouwers in biologische landbouwmethodes hangt veelal nauw samen met de algemene interesse van landbouwers in milieuvriendelijke productiemethodes.



Figuur 3.6: Gebruik van informatie over biologische landbouw in verschillende informatiekanalen door gangbare landbouwers

Het beperkte gebruik van de beschikbare informatie over biologische landbouw weerspiegelt het algemene gebrek aan interesse van gangbare landbouwers in biologische landbouwmethodes. Hoe groter de interesse in biologische methodes, hoe vaker landbouwers gebruik maken van de aangeboden informatie. Ruim 25 % van de gangbare landbouwers maakt nooit gebruik van informatie over biologische teeltmethodes en kent geen enkel biologisch bedrijf. Hiervan staat bovendien ongeveer 10 % totaal weigerachtig tegenover biologische landbouw en zegt geen enkele interesse te hebben in biologische landbouw. Hun kennis is beperkt en ze ondernemen geen enkele poging om er meer van te weten te komen. De kans dat deze landbouwers ooit omschakelen naar biologische landbouw kan als vrij laag beschouwd worden. Van de overige landbouwers kan gesteld worden dat ze nog vrij vroeg in hun beslissingsproces zitten. Ze staan niet altijd negatief tegenover biologische landbouw en sommigen zeggen zelfs interesse te hebben, maar hun aandacht is nog onvoldoende gewekt om hen aan te zetten om informatie in te winnen.

Overtuigingsfase

Van ongeveer 75% van de gangbare bedrijven kan dus verondersteld worden dat hun aandacht, al is deze veelal beperkt, gewekt is en dat de bedrijfsleiders, al dan niet op regelmatige basis, gebruik maken van geboden informatie. Deze gangbare landbouwers zullen zich op basis van, al dan niet objectieve en beperkte, informatie en kennis een mening vormen over biologische landbouw. Deze mening is over het algemeen vrij negatief (Tabel 3.9). Gangbare landbouwers hebben de indruk dat de biologische bedrijven het moeilijk hebben om een rendabel inkomen te halen. Ze zijn van mening dat vooral op bedrijven met een plantaardige productie, veel en zwaar werk moet verricht worden om de akkers onkruidvrij te houden. Ongeveer 20% van de gangbare bedrijven zegt toch een vrij positieve indruk te hebben over biologische bedrijven. Het kennen van biologische landbouwers als familie, kennis of buur en het informeren van de landbouwers heeft bij een aantal van deze gangbare landbouwers duidelijk bijdragen tot deze positievere houding. Groentetelers nemen een relatief minder radicale houding aan tegenover biologische landbouwmethodes dan de andere bedrijfstypes.

De indruk van ongeveer een derde van de gangbare landbouwers is uitgesproken negatief. Het betreft hierbij zowel bedrijven die actief op zoek gaan naar informatie als bedrijven die slechts zeer sporadisch gebruik maken van informatie over biologische landbouw. De meeste van deze landbouwers geven echter aan dat hun kennis over de principes en de wetgeving van biologische landbouw relatief beperkt is.

Tabel 3.9: Indruk van gangbare landbouwers over bedrijf van biologische landbouwers (alle bedrijven incl. deze in kennismakingsfase) uitgedrukt in percentage landbouwers

	Melkvee	Vleesvee	Akkerbouw	Groenten	Alle bedrijven
Te arbeidsintensief	7%	0%	10%	14%	8%
Te complex	2%	3%	1%	13%	3%
Afzetproblemen	2%	0%	5%	9%	4%
Onvoldoende inkomen	19%	16%	20%	27%	20%
Geen toekomst	2%	3%	7%	5%	4%
Negatieve indruk	40%	39%	34%	11%	36%
Geen negatieve indruk	12%	24%	26%	14%	20%

Aan de gangbare landbouwers werd gevraagd waarom sommige landbouwers, ondanks het algemene negatieve beeld, toch omschakelen naar biologische landbouwmethodes. Tabel 3.10 geeft een overzicht van de door de gangbare landbouwers aangehaalde motivaties. Terwijl biologische landbouwers het milieu en de ondernemersvreugde als belangrijke motivaties voorop plaatsten, hebben de gangbare landbouwers vooral de indruk dat biologische landbouwers omwille van financiële redenen en premies omschakelden. Wanneer landbouwers niet om financiële redenen omschakelen, omschrijven gangbare melkveehouders en groentetelers de biologische landbouwers als idealisten. Het milieu en de bestaande markt voor biologische producten wordt door gangbare tuinbouwers vooral voor groentetelers als belangrijke motivatie aangeduid. Ongeveer 20% van de landbouwers zegt geen idee te hebben waarom landbouwers omschakelen. Deze laatste landbouwers zijn meestal deze die ook een zeer negatieve indruk hebben over biologische landbouw. De meest actieve informatiezoekers denken het vaakst dat problemen in de gangbare landbouw en de productie van gezondere producten de drijfveren zijn. Deze gangbare landbouwers zien in de biologische bedrijfsvoering vooral voor kleine bedrijven met een beperkte uitbreidingsmogelijkheid, een ligging in de buurt van woongebieden of gebieden met beperkingen omwille van het milieu, een manier om een respectabel inkomen te behalen. Anderzijds zien ze eveneens mogelijkheden voor extensieve bedrijven die hun inkomen kunnen verhogen via de betere prijs die ze kunnen krijgen voor biologische producten en de premies en dit terwijl ze weinig inspanningen moeten leveren om biologische gecertificeerd te worden.

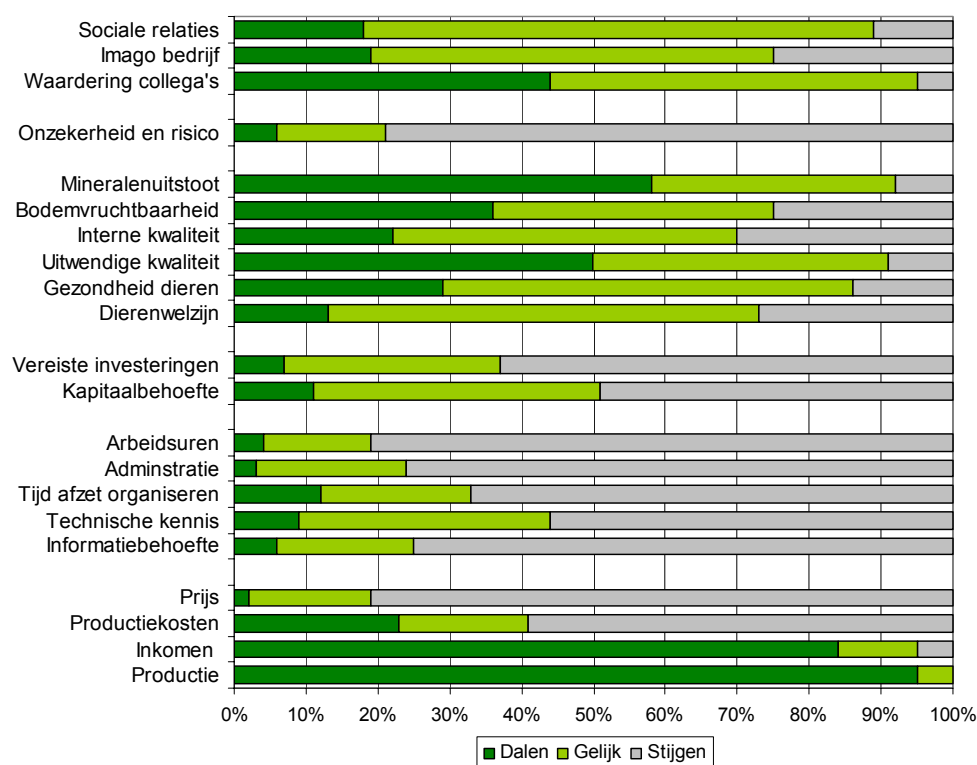
Tabel 3.10: Indruk van gangbare bedrijven over motivatie van omschakeling (uitgedrukt in percentage landbouwers die motivatie vermelden)

	Melkvee	Vleesvee	Akkerbouw	Groenten	Alle bedrijven
Financieel	43%	39%	26%	32%	35%
Premies	19%	25%	4%	0%	13%
Problemen gangbare landbouw	11%	19%	21%	0%	15%
Idealisme	21%	6%	16%	27%	18%
Markt en vraag	4%	0%	7%	18%	6%
Milieu	7%	6%	6%	14%	7%
Uitdaging	9%	3%	9%	9%	8%
Gezondere productie	3%	3%	3%	9%	3%

Hebben totaal geen idee	19%	25%	23%	18%	21%
--------------------------------	------------	------------	------------	------------	------------

Hoewel een deel van de gangbare landbouwers mogelijkheden ziet in biologische landbouw, wil dit niet zeggen dat deze landbouwers er voor hun eigen bedrijf voordelen in zien. Door het afwegen van de voor- en nadelen ten opzichte van hun bestaande gangbare productiemethodes, zullen de landbouwers moeten nagaan in hoeverre omschakeling naar biologische landbouw al dan niet een positieve strategie kan zijn in hun bedrijfsontwikkeling.

Figuur 3.7 geeft een overzicht van de verwachtingen die gangbare landbouwers uitspreken over een aantal aspecten voor hun bedrijfsvoering bij omschakeling. Hieruit blijkt dat gangbare landbouwers vooral verwachten dat de totale bedrijfsproductie zal dalen in combinatie met een sterke stijging van de productiekosten. De meeste landbouwers gaan er wel vanuit dat de prijs voor biologische producten hoger zal liggen dan deze voor gangbare producten maar slechts 42% van de landbouwers geloven dat deze prijs voldoende is om de hogere productiekosten te compenseren. Samen met de lagere productie vrezen de meeste gangbare landbouwers dan ook dat omschakeling gepaard zal gaan met een daling van het inkomen. Bovendien zal het aantal werkuren en de tijd die nodig is voor de toenemende administratie en het zoeken naar informatie stijgen. Vele gangbare landbouwers zien biologische landbouw als kapitaalintensief en zijn ervan overtuigd dat heel wat investeringen nodig zijn om het bedrijf aan te passen. Een groot aantal gangbare landbouwers is er wel van overtuigd dat biologische landbouw een positieve (of op zijn minst geen negatieve) bijdrage zou kunnen leveren aan het beperken van de mineralenuitstoot, de bodemstructuur- en de bodemvruchtbaarheid, de kwaliteit van de producten en de gezondheid en het welzijn van de dieren. Ongeveer de helft van de landbouwers zien de waardering van collega's, de sociale relaties en het imago van het bedrijf niet veranderen. De onzekerheid en de risico's verbonden aan een biologische bedrijfsvoering worden echter zeer hoog ingeschat.



Figuur 3.7: Verwachte veranderingen op het bedrijf bij de omschakeling naar een biologische bedrijfsvoering (uitgedrukt in percentage landbouwers)

Deze verwachtingen verschillen in beperkte mate naargelang het type van bedrijf. Zo ziet men dat vleesveebedrijven minder verwachten dat de arbeidsuren zullen toenemen en dat de informatiebehoefte zal stijgen. Relatief minder vleesveehouders verwachten dat door het gebruik van biologische productiemethodes de risico's en de onzekerheid op het bedrijf zullen stijgen. Akkerbouwers en groentetelers vrezen dan weer relatief meer dan de andere landbouwers dat hun tijd om de afzet van hun producten te organiseren sterk zal toenemen.

Ruim 30% van de landbouwers die zich in de overtuigingsfase bevinden, zeggen interesse te hebben in biologische landbouw. Deze landbouwers tonen ook in het algemeen meer interesse in milieuvriendelijke productiemethodes.

Beslissingsfase

Op basis van hun kennis en hun mening over biologische landbouw, zullen gangbare landbouwers uiteindelijk een beslissing nemen over het al dan niet omschakelen naar biologische landbouw. De huidige gangbare landbouwers beslisten tot op heden om dit (nog) niet te doen. De meerderheid van de landbouwers heeft zelfs de beslissing nooit in overweging genomen en heeft als dusdanig de beslissingsfase nog niet bereikt. Anderen (24% van de gangbare landbouwers) hebben wel al bewust nagedacht over omschakelen. 54% van deze landbouwers (ongeveer 13% van alle gangbare landbouwers) zegt nog steeds interesse te hebben in biologische landbouw. Voor een aantal landbouwers zal het waarschijnlijk een kwestie van tijd zijn waarin zij de nog ontbrekende informatie verzamelen waardoor de laatste onzekerheden weggenomen worden. Anderen zullen uiteindelijk nooit omschakelen.

Om een inschatting te kunnen maken over de te verwachten omschakeling van gangbare landbouwers werd aan gangbare landbouwers gevraagd hun eigen kans in te schatten dat ze hun bedrijf binnen een tijdspanne van 10 jaar zouden omschakelen naar biologisch landbouw (Tabel 3.11). Wanneer alle gangbare bedrijven (ongeacht het stadium in hun beslissingsproces) in beschouwing genomen worden, geeft 40% van de ondervraagde landbouwers aan dat ze absoluut niet zullen omschakelen naar biologische landbouw, 36% zegt dit waarschijnlijk niet te doen, 22% geeft aan dat ze misschien zullen omschakelen en ongeveer 2% zal waarschijnlijk tot zeker omschakelen naar biologische landbouw. Met uitzondering van een verschuiving van meer bedrijven naar de klasse "misschien" in Wallonië zijn er tussen Vlaanderen en Wallonië weinig verschillen te merken. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat in Wallonië, door het extensievere karakter van de bedrijven, een hoger percentage de mogelijkheid ziet biologische productiemethodes toe te passen op hun bedrijf. Waarschijnlijk zijn ze hierdoor ook minder radicaal in het uitsluiten van een omschakeling van hun bedrijf.

Tabel 3.11: Omschakelingsbereidheid van gangbare landbouwers volgens beslissingsfase (uitgedrukt in percentage landbouwers)

	Absoluut niet	Waarschijnlijk niet	Misschien	Waarschijnlijk wel	Zeker	Alle bedrijven
Kennismakingsfase	64%	21%	15%	0%	0%	25%
Overtuigingsfase	34%	43%	21%	1%	0%	51%
Beslissingsfase	24%	37%	30%	4%	4%	24%
Vlaanderen	41%	48%	11%	1%	0%	51%
Wallonië	39%	24%	33%	2%	2%	49%
Totaal	40%	36%	22%	1%	1%	100%

Vooral landbouwers die nog in de kennismakingsfase zitten, zeggen absoluut niet te willen omschakelen. Landbouwers in de overtuigingsfase zeggen hoofdzakelijk waarschijnlijk niet te zullen omschakelen, hoewel een aantal van deze landbouwers zeggen wel interesse te hebben in biologische landbouw en zeggen een mogelijke omschakeling op termijn in overweging te willen nemen. Terwijl een aantal landbouwers in de beslissingsfase vrij zeker zijn dat ze binnen de 10 jaar zullen omschakelen, zijn er ook een groot aantal die beslist dit absoluut niet of waarschijnlijk niet te doen. Ongeveer de helft van deze bedrijven gelooft niet dat het mogelijk is hun bedrijf uit te baten volgens de biologische teeltmethodes. De redenen die de overige landbouwers opgeven om niet om te schakelen kunnen heel divers zijn, gaande van leeftijd van de bedrijfsleider en gebrek aan opvolging, gezondheidsproblemen van de bedrijfsleider tot twijfels over de rendabiliteit en afzetmogelijkheden voor biologische landbouw.

De redenen die aangehaald worden om niet om te schakelen zijn grotendeels onafhankelijk van het stadium van het beslissingsproces waarin de landbouwers zich bevinden (zie Tabel 3.12). De **tevredenheid met de huidige bedrijfsvoering**, de **rendabiliteit** en **het risico en de onzekerheden** die gepaard gaan met de omschakeling naar biologische landbouwmethodes worden het vaakst genoemd als belangrijke redenen waarom gangbare landbouwers niet omschakelen naar biologische landbouwmethodes. Dit is het geval voor zowel de landbouwers die zeggen dat ze absoluut niet willen omschakelen naar biologische landbouw als voor deze die zeggen de overstap waarschijnlijk wel te zullen maken.

Bedrijfsleiders die twijfelen over een eventuele omschakeling duiden het tekort aan **informatie** vaker aan als meespelend in hun huidige beslissing niet om te schakelen dan deze die waarschijnlijk niet zullen omschakelen. De personen die open staan voor een eventuele omschakeling naar biologische landbouw zijn duidelijk meer op zoek naar informatie zodat het ter beschikking stellen van meer informatie voor deze bedrijfsleiders zou kunnen bijdragen tot het wegnemen van onzekerheden en twijfels. Dit zou dan een positieve beslissing tot omschakelen naar biologische landbouw kunnen bevorderen. Ook de biologische normen (beperken van keizersneden, verbod op hydrocultuur,...) zijn bij velen nog redenen om te twijfelen ooit om te schakelen naar biologische productiemethodes. Vooral in Wallonië houdt de aanwezigheid van een witblauwe veestapel op het bedrijf de landbouwer tegen om over te schakelen naar een biologische productie. Het hoge keizersnedenpercentage van dit ras noodzaakt de biologische landbouwer over te schakelen naar andere rassen.

Tabel 3.12: Belangrijkste redenen van gangbare landbouwers om niet om te schakelen naar biologische landbouwmethodes volgens de eigen perceptie van hun kans tot omschakelen binnen een tijdsperiode van 10 jaar

	Absoluut niet	Waarschijnlijk niet	Misschien	Waarschijnlijk wel
Belangrijkste redenen van gangbare landbouwers om momenteel niet om te schakelen naar biologische landbouw-methodes	<ul style="list-style-type: none"> - Rendabiliteit - Ziekte- en onkruidbestrijding - Tevredenheid huidige productiemethode - Risico en onzekerheid - Arbeid (aantal, aard...) - Ongeloof in bio - Ouderdom 	<ul style="list-style-type: none"> - Ziekte- en onkruidbestrijding - Rendabiliteit - Risico en onzekerheid - Afzet en prijsvorming - Eigen arbeid - Tevredenheid huidige productiemethode - Ongeloof in bio - Ouderdom 	<ul style="list-style-type: none"> - Risico en onzekerheid - Rendabiliteit - Afzet en prijsvorming - Huidige veestapel 	<ul style="list-style-type: none"> - Risico en onzekerheid - Afzet en prijsvorming - Premiereregeling - Informatietekort

Arbeidsaspecten en ziekte- en onkruidbestrijding spelen vooral een rol bij de beslissing van bedrijfsleiders die waarschijnlijk nooit zullen omschakelen. Ze zeggen dikwijls totaal niet te geloven in de mogelijkheden en de voordelen van biologische landbouw, niet in het heden en/of niet in de toekomst. Ze zijn er dikwijls van overtuigd dat het een **terugkeren is naar het verleden**. 20% van de bedrijfsleiders ouder dan 50 jaar haalt zijn leeftijd als belangrijke reden aan om niet meer om te schakelen. Dit is samen met arbeidsredenen de meest vermelde reden in deze leeftijdsgroep. Anderzijds zijn er nog 10% van de bedrijfsleiders met een leeftijd ouder dan 50 jaar die nog zouden willen omschakelen. Meestal is op deze bedrijven een opvolger aanwezig.

4. Besluit

Informatie staat centraal in het omschakelingsproces van landbouwers. Pers- en overheidsinformatie spelen in toenemende mate een rol in het leren kennen van wat biologische landbouw inhoudt. Zowel bij biologische als gangbare landbouwers zijn het de belangrijkste kanalen waarlangs landbouwers in contact komen met biologische landbouw en hun interesse in biologische landbouw gewekt wordt. In een latere fase worden contacten met biologische landbouwers belangrijker en gaat de landbouwer meer actief op zoek naar informatie. Hoewel kleine verschillen tussen de bedrijfstypes merkbaar zijn, worden biologische landbouwers voornamelijk gemotiveerd door de positieve bijdrage van biologische landbouw tot het milieu, het consumentenwelzijn, en de arbeids- en ondernemersvreugde die een biologische bedrijfsvoering met zich meebrengt. Vooral binnen de dierlijke sectoren spelen eveneens bedrijfseconomische motieven een rol. Het beschikbaar zijn van premies voor biologische landbouw speelt in deze sectoren een belangrijke rol in de beslissing het bedrijf om te schakelen.

Een groot aantal gangbare landbouwers erkent dat biologische landbouw een positieve (of op zijn minst geen negatieve) bijdrage kan leveren tot het milieu. Ze zijn minder overtuigd over de mate waarin een omschakeling kan bijdragen tot de arbeids- en ondernemersvreugde. Hoewel gangbare landbouwers denken dat biologische landbouwers omschakelen omwille van bedrijfseconomische redenen en premies, geloven ze niet in de rendabiliteit van biologische landbouw op hun eigen bedrijf. De gangbare landbouwers zien biologische landbouwers nog vaak als idealisten. Hierdoor beschouwen ze de biologische landbouw niet als een volwaardig alternatief voor de gangbare productiemethodes. Biologische landbouw wordt gezien als een oplossing voor vooral kleinere bedrijven met problemen in de gangbare landbouw of problemen met ruimtelijke ordening.

De interesse van gangbare landbouwers in biologische landbouw ligt over het algemeen laag en slechts weinigen hebben uiteindelijk reeds over een omschakeling van hun bedrijf nagedacht. Het gebrek aan interesse blijkt duidelijk uit het beperkt zoeken naar informatie. Dit brengt op zijn beurt een zeer beperkte kennis over biologische landbouw mee. Hierdoor kan veelal niet op een objectieve manier over biologische landbouw geoordeeld worden. Het kennen van biologische landbouwers als familie, vrienden of burens heeft over het algemeen een positief effect op de houding van landbouwer. Slechts de helft van de landbouwers die de omschakeling overwogen hebben, heeft nog steeds interesse in biologische landbouw. Het vinden van extra informatie voor het verder onderbouwen van hun beslissing wordt vaak als moeilijk ervaren.

Het omschakelingsbeslissingsproces wordt door de meeste landbouwers zeer traag doorlopen. Door zijn complexiteit is omschakeling naar biologische landbouw een kennisintensief innovatieproces. Het zal in de toekomst dan ook belangrijk zijn om de interesse van gangbare landbouwers te wekken door het verder aanbieden van concrete informatie via informatiekanalen die door de gangbare landbouwers aangewend worden. De interesse van de landbouwers in biologische landbouwmethodes hangt nauw samen met de interesse van landbouwers in milieuvriendelijke productiemethodes. Het streven naar een milieuvriendelijke productiemethode kan als een mogelijke springplank beschouwd worden voor het omschakelen naar biologische productiemethodes.

De beschikbaarheid van omschakelingspremies heeft vooral voor vleesveehouders een stimulerend effect gehad bij hun omschakelingsbeslissing. Terwijl de overheid deze vergoeding vooral beschouwt als een tegemoetkoming voor het overbruggen van de kosten van omschakelen, geven heel wat bedrijven te kennen dat het voortbestaan van hun biologisch bedrijf afhangt van het blijvend uitkeren van premies aan de biologische productiemethodes.

Hoofdstuk 4:

Omschakeling: het resultaat van persoons-, bedrijfs- en omgevingsfactoren

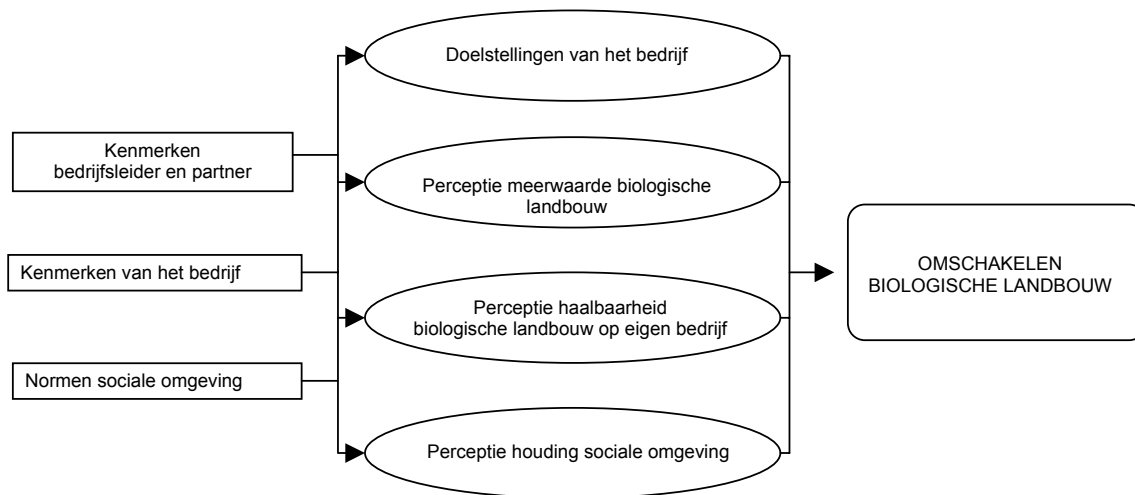
Lieve De Cock, Centrum voor Landbouweconomie (MVG)

In het vorige hoofdstuk werd een theoretisch kader geschetst waarin de nadruk werd gelegd op het gefaseerde verloop van de omschakelingsbeslissing. Hieruit bleek dat niet iedere landbouwer op eenzelfde moment de beslissing neemt en een zekere heterogeniteit bestaat tussen landbouwers. Ook zal niet elke landbouwer uiteindelijk de omschakeling naar biologische landbouw maken. In het voorliggende hoofdstuk wordt dieper ingegaan op deze heterogeniteit. Er werd gezocht naar een aantal mogelijke onderliggende factoren die het al of niet beslissen tot omschakelen kunnen verklaren.

Centraal hierbij wordt de landbouwer, het bedrijf en de omgeving geplaatst. Door de verschillende kenmerken van gangbare en biologische landbouwers en bedrijven te vergelijken, wordt getracht meer inzicht te krijgen in het feit waarom sommige landbouwers de omschakeling naar biologische landbouw maken en andere weigerachtig tegenover biologische landbouw blijven.

1. Factoren van de omschakelingsbeslissing

De landbouwer beslist op een bepaald moment al of niet om te schakelen naar biologische landbouw. Deze keuze wordt bepaald door meerdere factoren. Vanuit verschillende perspectieven (economisch, sociaal, psychologisch, etc.) is een uitgebreide studie ontstaan van factoren die het individuele beslissingsgedrag van bedrijfsleiders beïnvloeden en de heterogeniteit tussen individuen verklaren (bijvoorbeeld Padel & Lampkin, 1994; Burton *et al.*, 1999ab; Anderson, 1990; Sheppard *et al.*, 1988;...). Dit heeft geleid tot een uitgebreide set van variabelen die veelal bepaald zijn door een gezamenlijke achtergrond maar door hun verschillende oorsprong soms moeilijk met elkaar vergelijkbaar zijn. Deze talrijke variabelen werden tot 4 factoren teruggebracht op basis van twee theoretische modellen: het reeds in hoofdstuk 3 besproken innovatie/diffusiemodel van Rogers (1995) en het adoptie/houdingsmodel van Ajzen en Fishbein (1980). Dit laatste model is vooral ontwikkeld om het sociale gedrag van personen te voorspellen. Het gedrag van een persoon wordt hierbij hoofdzakelijk verklaard aan de hand van de houding van de beslissingsnemer en de sociale omgeving ten aanzien van het gedrag en de perceptie van de beslissingsnemer over het gemak waarmee een gedrag uit te voeren is. De factoren worden schematisch weergegeven in Figuur 4.1.



Figuur 4.1: Schematische voorstelling van de beïnvloedende factoren van de omschakelingsbeslissing

Kenmerken van de bedrijfsleider als leeftijd, opleiding, ervaring, communicatiegedrag risicoperceptie en risicogedrag zijn cruciaal in de informatieverzameling. Informatie zorgt hierbij voor het wegnemen van onzekerheden en risico's die onvermijdelijk verbonden zijn aan omschakelen naar biologische landbouw. De verzamelde informatie laat de bedrijfsleider toe zich een beeld te vormen over de **meerwaarde van biologische landbouw** en bepaalt in welke mate biologische landbouw kan voldoen aan zijn **doelstellingen**. Eveneens van belang zijn de **bedrijfskenmerken**. Rekeninghoudend met de kenmerken van het bestaande bedrijf zal de landbouwer een inschatting maken over de **haalbaarheid van biologische productiemethodes**. Biologische landbouw kan namelijk niet altijd even gemakkelijk met dezelfde gunstige consequenties tot gevolg op om het even welk bedrijf toegepast worden. Vertrouwdheid met aspecten uit de biologische landbouw op het gangbare bedrijf kan de inschatting van de toepasbaarheid van biologische productiemethodes op het bedrijf gunstig

beïnvloeden. Ten slotte zal de landbouwer bij het nemen van beslissingen beïnvloed worden door zijn onmiddellijke omgeving, het **sociale systeem** waarbinnen de landbouwer opereert. De binnen deze omgeving geldende normen bepalen de mate waarin omschakelen naar biologische landbouw algemeen wordt aanvaard.

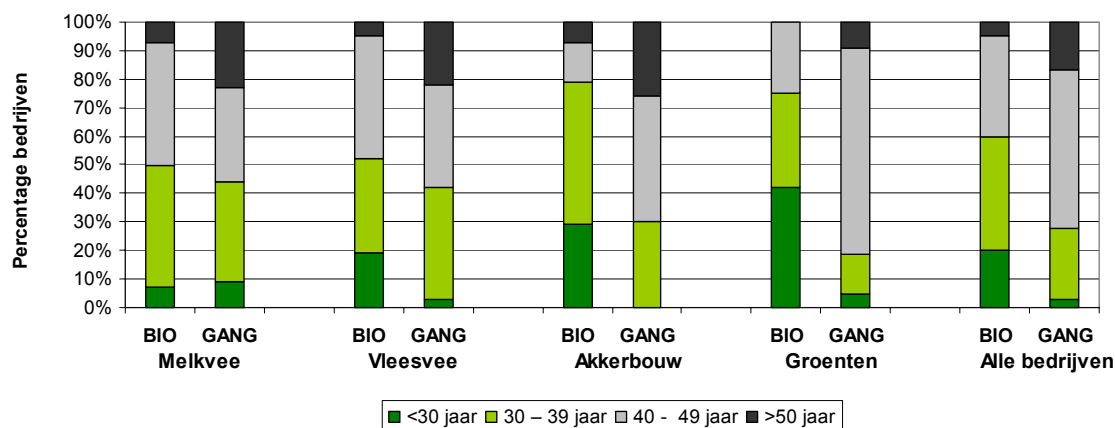
In het verdere hoofdstuk wordt nagegaan in welke mate gangbare en biologische landbouwers in elk van deze factoren verschillen van elkaar. De analyse maakt gebruik van de dezelfde enquêtegegevens als in vorig hoofdstuk. Hierdoor is het mogelijk eventuele verschillen volgens bedrijfstype (melkvee, vleesvee, akkerbouw en groenteteelt) en regio (Vlaanderen, Wallonië, België) af te leiden.

2. De bedrijfsleider als beslissingsnemer

Centraal bij het nemen van beslissingen wordt veelal de bedrijfsleider zelf geplaatst. Deze maakt op een bepaald tijdstip, op basis van de op dat moment verzamelde informatie, de keuze biologische landbouwmethodes toe te passen of niet toe te passen. Socio-economische kenmerken als leeftijd, opleiding en sociale achtergrond van de bedrijfsleider zijn hierbij bepalend voor de mate waarin de landbouwer in staat is informatie uit te wisselen, te verzamelen en te interpreteren en voor de mate waarin hij open staat voor nieuwe ideeën. Het communicatiegedrag van de bedrijfsleiders bepaalt de snelheid waarmee informatie verzameld wordt en de aard van de informatie. Door het verzamelen van informatie proberen de bedrijfsleiders zoveel mogelijk onzekerheden weg te nemen. Een deel van de onzekerheden en risico's blijven echter bestaan. Sommige bedrijfsleiders zijn bereid deze risico's te nemen en zullen vlugger omschakelen dan anderen. Doordat op vele landbouwbedrijven de partner meewerkt op het bedrijf en er een sterke verweving plaatsvindt tussen bedrijf en gezin, speelt ook de partner een belangrijke rol in het nemen van beslissingen.

Kenmerken van de bedrijfsleider en zijn partner

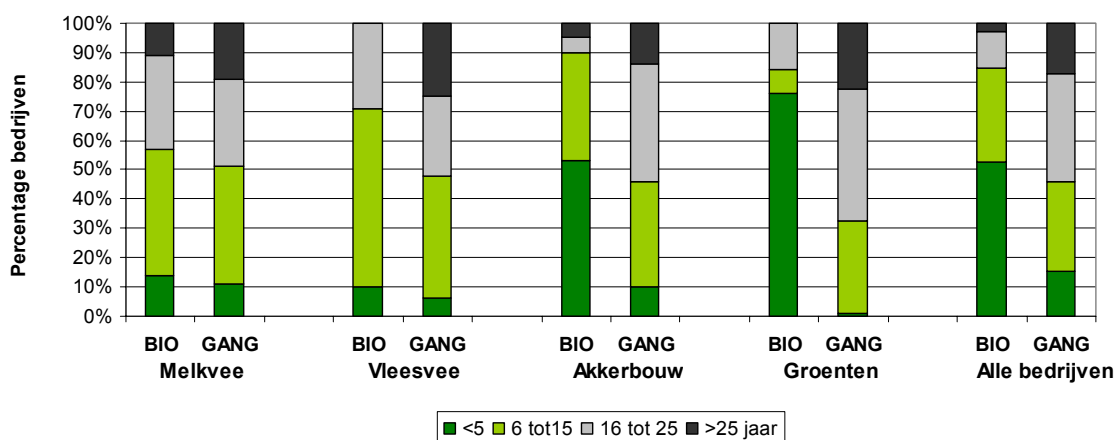
Omschakelen of starten met biologische productiemethodes gebeurt voornamelijk door jongere bedrijfsleiders. Vooral akkerbouwers en groentetelers zijn op het tijdstip van omschakelen duidelijk jonger dan de gemiddelde **leeftijd** van hun gangbare collega's (Figuur 4.2). De langere termijn visie van jongere bedrijfsleider beïnvloedt positief de bereidheid om ingrijpende veranderingen door te voeren op het bedrijf.



Figuur 4.2: Leeftijd biologische landbouwers bij omschakelen naar biologische landbouw en leeftijd gangbare landbouwers

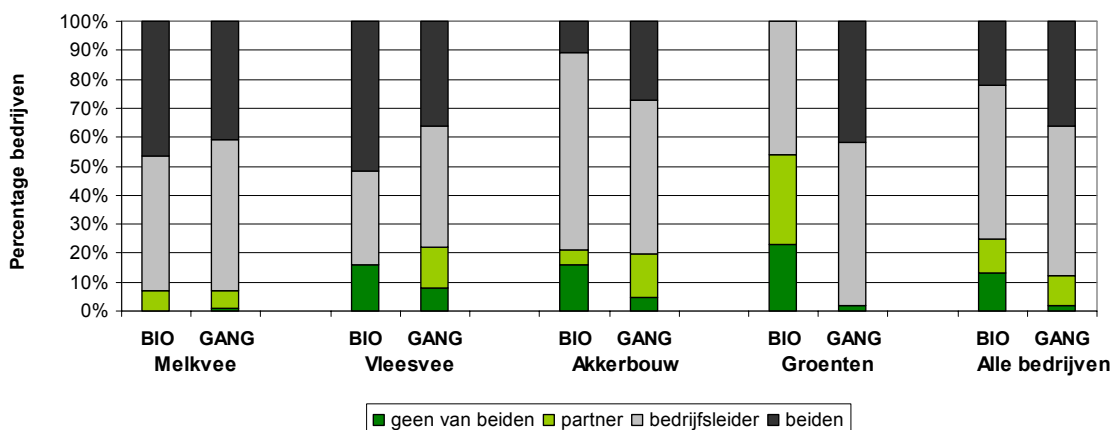
Slechts enkele bedrijfsleiders schakelden hun bedrijf nog om op een leeftijd ouder dan 50 jaar. Hoewel de meeste van deze bedrijven waarschijnlijk niet kunnen rekenen op een opvolger, schakelden ze vooral om omwille van respect voor het milieu en de meerprijs voor biologische producten. De landbouwers bevestigen dat ze vóór de omschakeling reeds grotendeels volgens de biologische principes werkten en dat weinig investeringen noodzakelijk waren om hun producten biologisch te certificeren.

De meeste biologische landbouwers starten of schakelen om naar biologische landbouw wanneer ze minder dan 15 jaar **ervaring** hebben als bedrijfsleider (Figuur 4.3). Tijdens de interviews gaven de biologische landbouwers die omschakelden vanuit een gangbaar bedrijf aan dat na een periode van gemiddeld 10 jaar na de overname van het bedrijf de financiële belasting van de overname achter de rug of lichter is en meer financiële ademruimte ontstaat voor nieuwe uitdagingen.



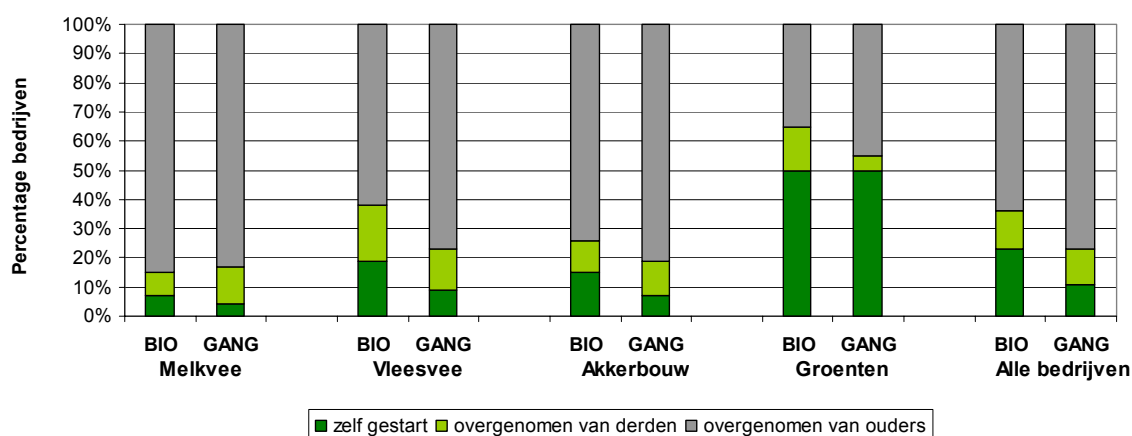
Figuur 4.3: Het aantal jaren ervaring als bedrijfsleider van biologische landbouwers vóór de omschakeling en het aantal jaren ervaring als bedrijfsleider van gangbare landbouwers

Met uitzondering van de melkveehouders hebben biologische landbouwers en hun partner vaker dan hun gangbare collega's een niet familiale **landbouwachtergrond** (Figuur 4.4). Deze bedrijfsleiders zijn aangewezen op het overnemen van een bedrijf van derden of het starten van een eigen bedrijf.



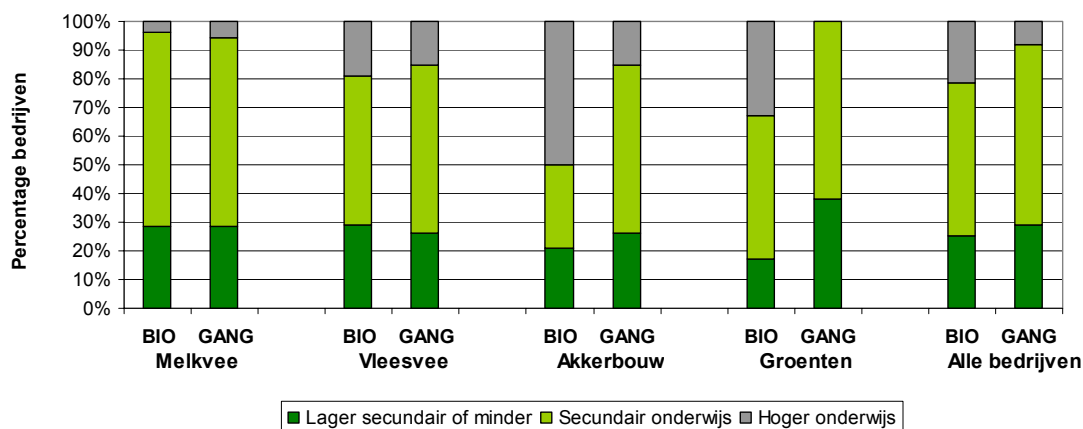
Figuur 4.4: Familiale landbouwachtergrond van biologische en gangbare landbouwers en hun partner

Figuur 4.5 bevestigt dat er relatief minder biologische landbouwers het bedrijf van ouders en schoonouders overnemen. Wanneer er zelf gestart wordt met een bedrijf of een bedrijf van derden wordt overgenomen, wordt het bedrijf in de helft van de gevallen onmiddellijk biologisch uitgebaat. Meestal betreft het personen zonder landbouwachtergrond die vanuit een grote ideologische overtuiging starten met een biologisch bedrijf. Dit soort starters komt vooral voor in de groentesector. Wanneer het bedrijf wordt overgenomen van ouders of schoonouders schakelen slechts 15% onmiddellijk bij de overname het bedrijf om. Conflicten tussen ouders en kind over de toekomstige ontwikkeling van het bedrijf kunnen de omschakelingsbeslissing vertragen. Oudere landbouwers zijn veelal conservatiever en terughoudender ten opzichte van biologische landbouw, terwijl het voor de bedrijfsleider moeilijk is in te gaan tegen de normen van de gemeenschap waarin men opgegroeid is. Bedrijfsleiders die niet het bedrijf van de ouders overnemen en/of geen landbouwachtergrond hebben, worden minder gehinderd door het al dan niet aanvaard worden in de landbouwgemeenschap.



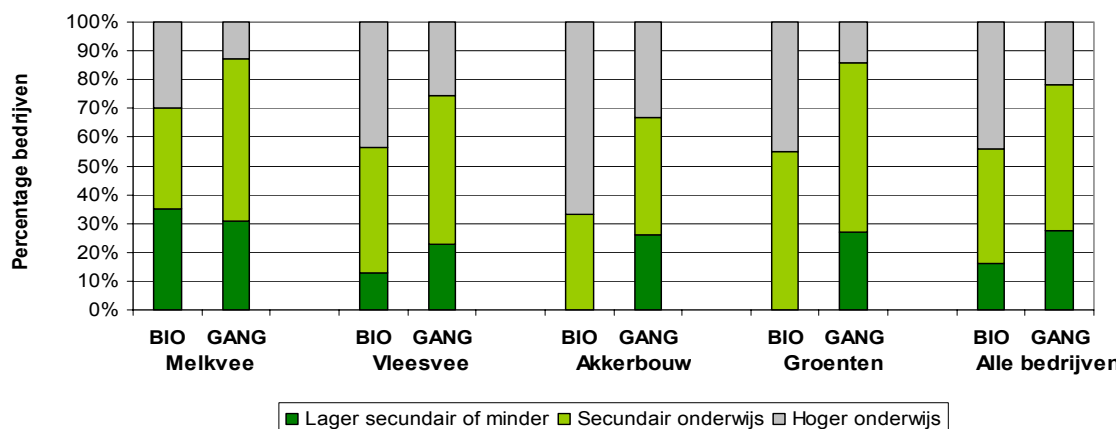
Figuur 4.5: Wijze waarop gestart werd met het bedrijf binnen biologische en gangbare landbouw

Zowel gangbare als biologische bedrijfsleiders hebben meestal een secundaire opleiding genoten (Figuur 4.6). Vooral biologische akkerbouwers en groentetelers hebben vaker nog een hogere opleiding gevolgd. Vooral in Vlaanderen blijkt het opleidingsniveau hoger te liggen. Het intensieve karakter van de Vlaamse bedrijven maakt dat de biologische bedrijfsvoering vaak sterker afwijkt van de gangbare bedrijfsvoering. Dit maakt een omschakeling complexer dan op Waalse bedrijven. De kennisbehoefte ligt hierdoor hoger.



Figuur 4.6: Opleidingsniveau bedrijfsleider binnen biologische en gangbare landbouw

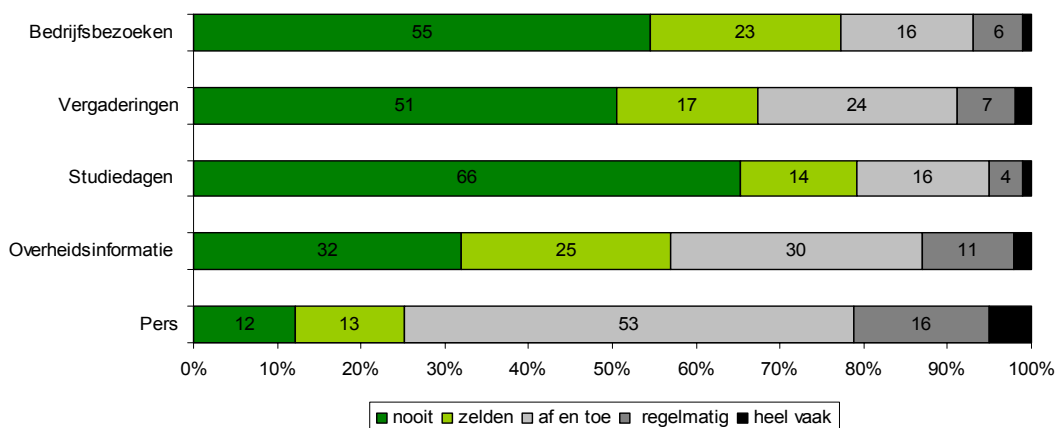
Ook het **opleidingsniveau** van de **partner** ligt vaak hoger op biologische dan op gangbare bedrijven (Figuur 4.7). Wanneer de partner hoger onderwijs genoten heeft, werkt deze in ruim de helft van de bedrijven buitenshuis en buiten de landbouw. Hoe lager de opleiding van de partner hoe minder vaak de partner buitenshuis werkt. Dit is zo op zowel de biologische als gangbare bedrijven. Wanneer zelf gestart wordt met een biologisch bedrijf, heeft op ruim twee derden van de bedrijven ofwel de bedrijfsleider ofwel zijn partner een hoger opleidingsniveau.



Figuur 4.7: Opleidingsniveau partner bedrijfsleider in biologische en gangbare landbouw

Communicatiegedrag

Het communicatiegedrag van de bedrijfsleider bepaalt de snelheid waarmee informatie verzameld wordt, de aard van de informatie en de hoeveelheid informatie die de bedrijfsleider over de innovatie verzamelt. In hoofdstuk 3 werd reeds vermeld dat gangbare landbouwers relatief weinig gebruik maken van de aangeboden informatie over biologische landbouw. Gezien aandacht voor milieuvriendelijke productiemethodes vaak als eerste stap naar het gebruik van biologische productiemethodes beschouwd wordt, is ook gepeild naar de frequentie waarmee gangbare landbouwers informatie over milieuvriendelijke productiemethodes gebruiken. Het gebruik van informatie over milieuvriendelijke productiemethodes (Figuur 4.8) vertoont duidelijk een zelfde tendens als het gebruik van informatie over biologische landbouw (Figuur 3.6), hoewel de betrokkenheid bij milieuvriendelijke productiemethodes hoger ligt dan bij de biologische productie en door gangbare landbouwers vaker geraadpleegd wordt.

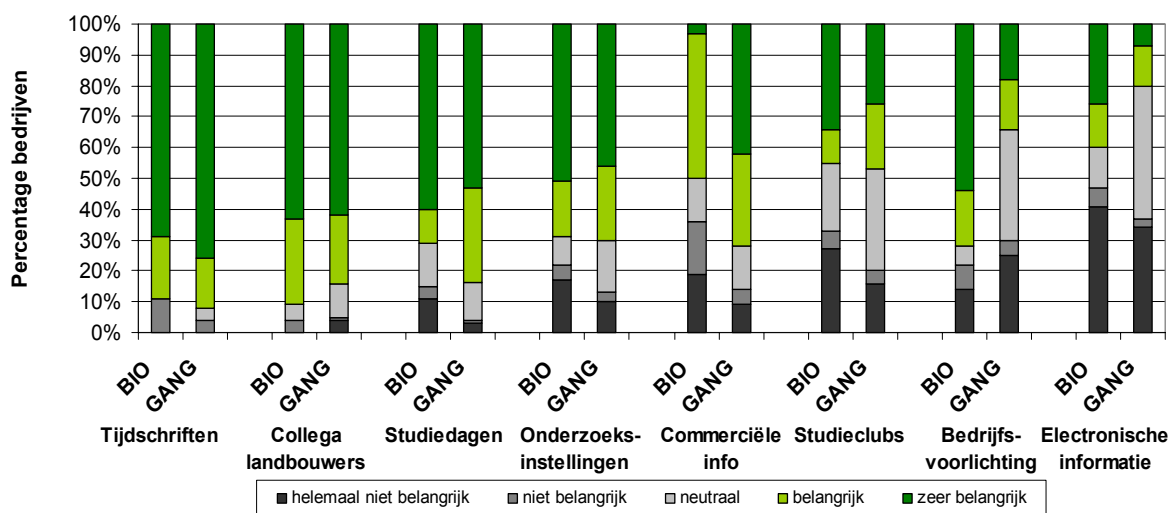


Figuur 4.8: Gebruik informatie milieuvriendelijke productiemethodes door gangbare landbouwers

Het feit dat een gangbare landbouwer geen gebruik maakt van deze informatie kan er ofwel op wijzen dat hij informatiebronnen gebruikt waarin minder aandacht besteed wordt aan milieuvriendelijke productiemethodes ofwel dat hij weinig aandacht schenkt aan de geboden informatie. Daarom werd nagegaan hoe de gangbare en biologische landbouwers momenteel informatie verzamelen en aan welk informatiekanaal ze het meeste belang hechten. Voor de biologische landbouwers werd dus enkel nagegaan hoe ze momenteel informatie verzamelen, dus nadat ze al omgeschakeld zijn. Over hun gebruik van informatiebronnen vóór de omschakeling zijn geen gegevens beschikbaar.

Biologische landbouwers hechten in het algemeen meer belang aan verschillende informatiebronnen dan hun gangbare collega's. Dit heeft enerzijds te maken met het kennisintensieve karakter van biologische productiemethodes en het minder voorhanden zijn van informatie over biologische landbouw. Hierdoor moet de landbouwer actiever op zoek gaan naar informatie en gebruik maken van meer verschillende informatiebronnen. Anderzijds kan dit er ook op wijzen dat biologische landbouwers van nature uit meer op zoek gaan naar nieuwe informatie.

Figuur 4.9 geeft een overzicht van het belang van verschillende informatiebronnen voor gangbare en biologische landbouwers. Zowel gangbare als biologische landbouwers hechten veel belang aan informatie van collega-landbouwers en informatie uit vakbladen en de media. Gangbare landbouwers hechten nog relatief meer belang aan geschreven informatie dan biologische landbouwers. De meerderheid van de landbouwers zijn geabonneerd op één of meerdere landbouwtijdschriften. Het gaat hierbij zowel op algemene landbouw-informatie als gespecialiseerde vakliteratuur. Gangbare landbouwers zijn vaker dan biologische landbouwers geabonneerd op algemene landbouwtijdschriften en zeer sterk gespecialiseerde vakliteratuur. Biologische landbouwers doen beroep op zowel tijdschriften gericht op biologische landbouw en milieuvriendelijke productie als algemene landbouwtijdschriften.



Figuur 4.9: Belangrijkste informatiekanaal voor gangbare en biologische landbouwers

De meeste gangbare landbouwers vinden het bezoeken van bedrijven belangrijk, maar zelden worden er biologische bedrijven bezocht. Vakbladen, media en contacten met biologische landbouwers brachten biologische landbouwers nochtans vaak in contact met biologische landbouw en waren een stimulans om zelf om te schakelen.

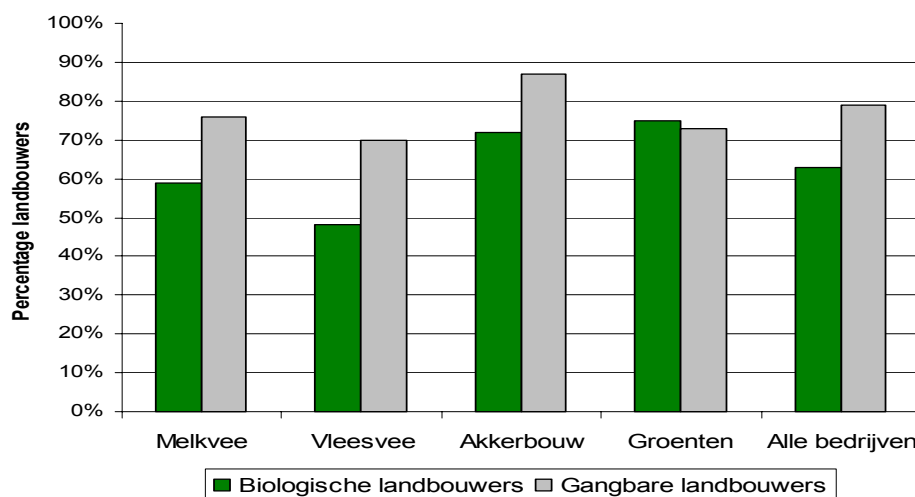
Informatie van onderzoeksinstellingen, bedrijfsvoorlichting en studiedagen vinden ongeveer de helft van de biologische landbouwers zeer belangrijk. Gangbare landbouwers hechten eveneens belang aan het bijwonen van studiedagen maar informatie van onderzoeksinstellingen en vooral bedrijfsvoorlichting wordt met uitzondering van de groentetelers, als minder belangrijk beschouwd.

Commerciële informatie van handelaren en vertegenwoordigers zijn voor ruim 70 % van de gangbare landbouwers een belangrijke bijkomende bron van informatie. Door het gebruik van vele externe inputs op gangbare bedrijven kunnen deze contacten en informatie een belangrijke invloed uitoefenen op het beslissingsgedrag van de landbouwers. Gezien deze externe inputs grotendeels op biologische bedrijven wegvallen, kan men veronderstellen dat de houding van deze handelaren en vertegenwoordigers ten opzichte van biologische landbouw niet altijd positief is en ze mogelijk de landbouwers niet positief zullen adviseren naar biologische landbouw om te schakelen (zie verder). Voor biologische landbouwers is commerciële informatie duidelijk van minder belang.

Opvallend is dat het zoeken van informatie via het web en het elektronisch uitwisselen van informatie vooral binnen de biologische sector ingang heeft gevonden. Biologische landbouwers hebben, binnen een zelfde bedrijfstype, niet vaker een computer op hun bedrijf maar als er een computer aanwezig is maken ze er wel vaker gebruik van om informatie op te zoeken. Het gebruik van elektronische informatiebronnen laat hen toe om over een specifiek onderwerp snel een ruime waaier aan informatie te vinden.

Risicoperceptie

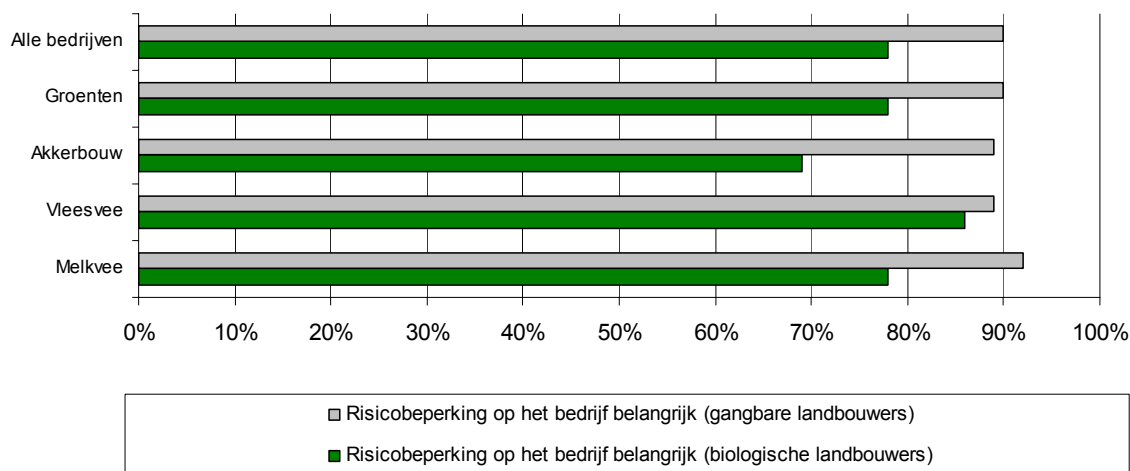
Door het verzamelen van informatie over biologische landbouw kan de landbouwer proberen zoveel mogelijk onzekerheden weg te nemen en het effect van een omschakeling voor zijn bedrijf zo goed mogelijk in te schatten. Doordat informatie nooit volledig is, zal het omschakelen naar biologische landbouwmethodes steeds gepaard gaan met een zeker risico en zal de landbouwer dit risico moeten aanvaarden. Ook na de omschakeling wordt biologische landbouw vaak als risicovoller beschouwd dan gangbare productiemethodes. Zo wordt bijvoorbeeld door het niet toegelaten zijn van chemische bestrijdingsmiddelen en kunstmest de kans op teeltmislukking groter.



Figuur 4.10: Percentage landbouwers met een negatieve perceptie van het risico van biologische productiemethodes

Biologische veehouders en akkerbouwers schatten de risico's verbonden aan biologische productiemethodes minder negatief in dan hun gangbare collega's (Figuur 4.10). Ongeveer evenveel biologische als gangbare groentetelers vinden dat aan biologische productiemethodes meer risico's verbonden zijn dan aan gangbare productiemethodes. Vooral Vlaamse landbouwers zijn ervan overtuigd dat een biologische bedrijfsvoering grotere risico's met zich meebrengt.

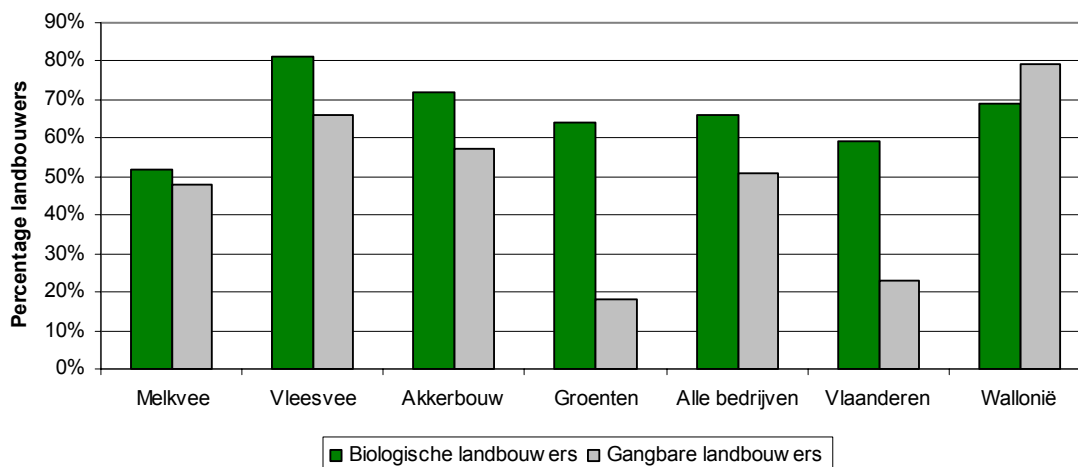
De meerderheid van de biologische landbouwers vindt een biologische bedrijfsvoering dus inderdaad wel risicovoller dan een gangbare bedrijfsvoering. Men kan zich hierbij afvragen of biologische landbouwers dan minder belang hechten aan het beperken van risico's en het nemen van risico's als een onderdeel van hun bedrijfsvoering beschouwen. Uit Figuur 4.11 blijkt dat het beperken van risico's door alle landbouwers als belangrijk wordt beschouwd. Gangbare landbouwers scoren wel nog iets hoger. Maar ook de biologische landbouwer is zich bewust van het groter risico en vindt het belangrijk er de nodige aandacht aan te besteden.



Figuur 4.11: Percentage landbouwers met het beperken van risico's als belangrijke bedrijfsdoelstelling

Het risico verbonden aan biologische landbouw weerhoudt de biologische landbouwers er echter niet van om de biologische landbouwmethodes toe te passen op hun bedrijf. Gangbare landbouwers halen daarentegen vaak de risico's en onzekerheden verbonden aan biologische landbouw aan als een van de belangrijkste redenen om niet om te schakelen (zie hoofdstuk 3).

De percentages in Figuur 4.12 bevestigen dat, vooral in Vlaanderen, gangbare landbouwers minder bereid zijn risico's te nemen dan de biologische landbouwers. In Vlaanderen wordt het toepassen van biologische landbouwmethodes door de landbouwers zelf ook over het algemeen als meer risicovol gezien dan in Wallonië. In Wallonië denken zowel biologische als gangbare landbouwers van zichzelf dat ze gemakkelijk risico's nemen.



Figuur 4.12: Percentage landbouwers die zeggen gemakkelijker risico's te nemen dan collega's

3. Persoonlijke en bedrijfsdoelstellingen als beslissingsbasis

Landbouwers streven bij het doorvoeren van veranderingen in hun bedrijfsvoering specifieke doelen na zoals het verkrijgen van een beter product, het verbeteren van het productieproces of het oplossen van specifieke problemen waarmee het bedrijf geconfronteerd wordt. Afhankelijk van de gestelde doelen zullen landbouwers andere beslissingen nemen, maar ook omgekeerd, kunnen verschillende beslissingen bijdragen tot eenzelfde doel. Ook omschakelen naar biologische landbouw moet beschouwd worden als één middel om bepaalde doelen op het bedrijf te bereiken.

Ontwikkelingen in de landbouw zijn meestal geconcentreerd op het intensifiëren van het productieproces met als doel hogere fysieke producties, het reduceren van de kosten en schaalvergroting. Deze doelstellingen zijn doorgaans niet verzoenbaar met de biologische landbouwmethodes waar meer extensieve productiemethodes worden gebruikt, de productiviteit veelal daalt en de landbouwer te maken krijgt met hogere productiekosten. Anderzijds worden meer landbouwers zich bewust dat zeer intensieve landbouwmethodes negatieve effecten hebben op het milieu. Ze zoeken daarom naar duurzamere productiemethodes om het effect van hun bedrijfsvoering op het milieu tot een minimum te beperken. Dergelijke doelstellingen kunnen een eerste stap zijn in de richting van een biologische bedrijfsvoering.

Om te achterhalen met welke doelstellingen biologische en gangbare landbouwers rekening houden bij hun bedrijfsvoering, werd aan de landbouwers gevraagd uit 12 persoonlijke doelstellingen en 12 bedrijfsdoelstellingen, de drie belangrijkste doelstellingen te kiezen waarmee ze rekening houden bij het nemen van beslissingen.

Uit Tabel 4.1 blijkt dat gangbare en biologische landbouwers weinig verschillen in hun **persoonlijke doelstellingen**. Zowel gangbare als biologische landbouwers plaatsen de persoonlijke voldoening en landbouw als een manier van leven, het vaakst als de belangrijkste persoonlijke doelstelling voorop.

Tabel 4.1: Belangrijkste persoonlijke en bedrijfsdoelstellingen van gangbare en biologische landbouwers (uitgedrukt in percentage van de geënquêteerde bedrijven)

	Biologische landbouwers	Gangbare landbouwers
Persoonlijke doelstellingen		
Persoonlijke voldoening	74%	73%
Landbouw als levensstijl	63%	60%
Ruime interessesfeer	47%	34%
Bedrijfsdoelstellingen		
Productiegerichtheid	42%	70%
Financieel evenwicht	44%	64%
Prestatie en inkomen	19%	46%
Kwaliteit en milieu	83%	59%
Flexibiliteit en diversificatie	65%	12%

Deze persoonlijke doelstellingen vullen gangbare en biologische landbouwers binnen hun bedrijf echter in door zich duidelijk verschillende **bedrijfsdoelstellingen** te stellen. Terwijl biologische landbouwers de kwaliteit en milieuvriendelijkheid van de productie centraal zetten, zijn meer gangbare landbouwers productiegericht. Door het verhogen van de productiviteit, het verminderen van de kosten en het beperken van de risico's op het bedrijf trachten ze tot een beter resultaat te komen. Eveneens stellen ze vaker hun financiële onafhankelijkheid voorop. Dit wil echter niet zeggen dat gangbare landbouwers geen aandacht besteden aan kwaliteit en het milieu maar ze stellen het minder vaak prioritair. Biologische landbouwers beschouwen bovendien meer dan hun gangbare collega's diversificatie van de productie, creativiteit en innovatie en behoud van de flexibiliteit van de productie als belangrijke doelstellingen.

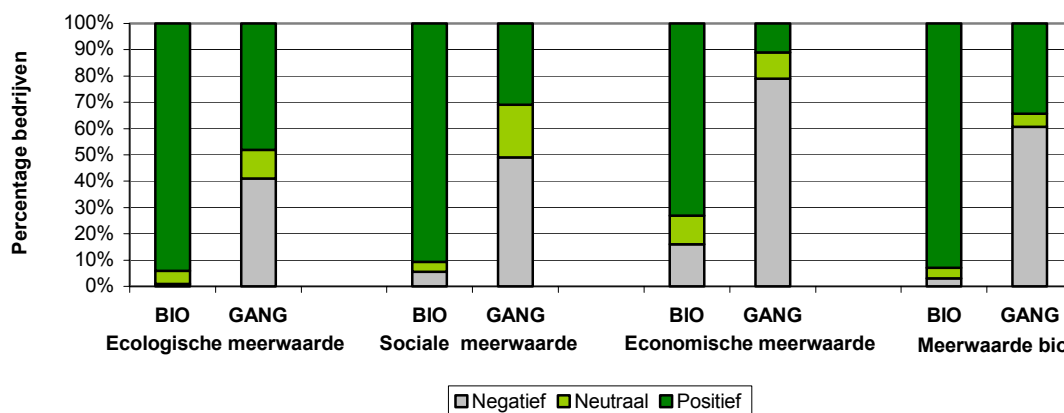
4. Perceptie meerwaarde biologische productiemethodes

Biologische landbouw fungeert als voorbeeld van een duurzame landbouwmethode die resulteert in kwaliteitsvolle producten die op milieu- en diervriendelijke wijze worden geproduceerd en open ruimtes verantwoord beheren. De bereidheid van consumenten om een hogere prijs te betalen voor deze producten, verschaffen aan de biologische landbouwers een volwaardig inkomen. Wanneer deze eigenschappen door de landbouwers erkend worden, kunnen biologische landbouwmethodes voor een meerwaarde zorgen op het bedrijf. Worden deze eigenschappen echter niet erkend dan zal de gangbare landbouwer geen voordeel zien in biologische landbouw en dus ook niet beslissen zijn bedrijf om te schakelen.

Om de houding van zowel biologische als gangbare landbouwers te kwantificeren, werden aan beide groepen van landbouwers een aantal algemene stellingen in verband met biologische landbouw voorgelegd. Hierbij konden de landbouwers aangeven in welke mate zij met een stelling akkoord gaan of niet. De stellingen hadden betrekking op zowel sociale, ecologische als economische aspecten van biologische landbouw. Op basis van de gegeven scores werd een index berekend die weergeeft in welke mate de landbouwers de meerwaarde van biologische ten opzichte van gangbare landbouwmethodes erkennen.

Tabel 4.1 geeft een overzicht van de perceptie van de meerwaarde van biologische landbouw door gangbare en biologische landbouwers. Zoals verwacht, vertoonden biologische landbouwers een duidelijk positievere houding ten opzichte van biologische landbouw dan gangbare landbouwers. De index moet echter genuanceerd worden omdat de biologische landbouwers de stellingen beoordelen vanuit hun eigen ervaring met biologische landbouw.

Gangbare landbouwers hebben deze ervaring nog niet en vormen hun mening uit de informatie die ze verzamelen.



Figuur 4.13: Perceptie van de ecologische, sociale en economische meerwaarde van biologische landbouwmethodes door gangbare en biologische landbouwers

Uit Figuur 4.13 blijkt dat ongeveer 40% van de gangbare landbouwers niet negatief staan tegenover biologische landbouw. Gezien de huidige lage omschakelingsbereidheid kan dit als een vrij hoog percentage beschouwd worden. Dit wil echter niet zeggen dat de landbouwers er van overtuigd zijn dat biologische productiemethodes een positieve bijdrage kan leveren op hun eigen bedrijf. Bovendien werd in de index evenveel gewicht gegeven aan de sociale, ecologische en economische aspecten van biologische landbouw. Figuur 4.1 toont aan dat hierin duidelijke verschillen zijn waar te nemen.

De **ecologische** bijdrage van de biologische landbouw wordt het vaakst erkend door de gangbare landbouwer. Ongeveer 50% van de landbouwers is er van overtuigd dat biologische landbouwmethodes minder belastend zijn voor het milieu dan gangbare landbouwmethodes. Landbouwers met vleesvee en groentetelers zijn hiervan het minst overtuigd.

De **sociale** aspecten van biologische landbouw schatten ongeveer 30% van de gangbare landbouwers positief in. Ze nemen hierbij wel vaker een neutrale houding aan dan bij de beoordeling van de ecologische waarde van biologische landbouw. Vleesvee- en melkveehouders geloven het minst vaak dat biologische landbouw een positieve (of op zijn minst geen negatieve) bijdrage kan leveren aan de gezondheid van mens en dier, het dierenwelzijn en de arbeidsvreugde en een positieve ontwikkeling is voor de landbouw.

Amper 10% van de gangbare landbouwers gelooft echter in de **economische** mogelijkheden van biologische landbouw. Gangbare vleesveehouders zien nog het vaakst economische mogelijkheden in biologische landbouw daar waar uit de enquête bij biologische vleesveehouders juist blijkt dat biologische vleesveehouders het vaakst twijfels hebben over de economische mogelijkheden van biologische landbouw. Een te hoge economische verwachting vóór de omschakeling kan er toe leiden dat na de omschakeling de verwachtingen niet ingewilligd zijn. Het algemene ongeloof dat biologische landbouw economische perspectieven heeft domineert de algemene negatieve houding van gangbare landbouwers ten aanzien van biologische landbouw.

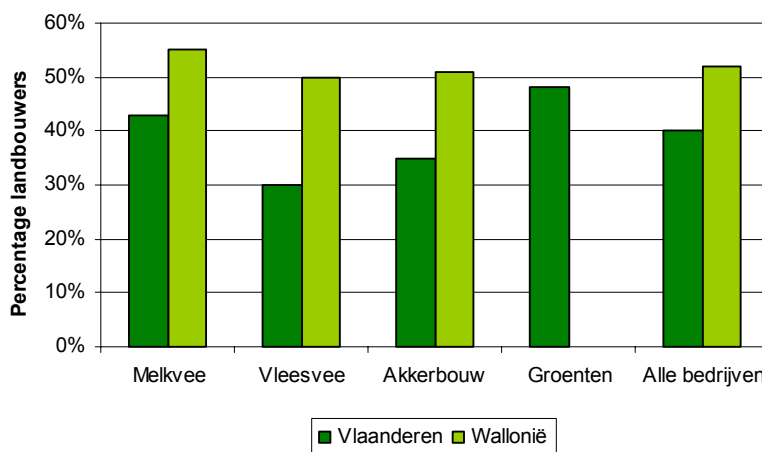
5. Het bedrijf als beslissingseenheid

De bedrijfsleider moet bij het nemen van beslissingen rekening houden met de beperkingen van het bedrijf. Sommige bedrijfstypes laten een vlottere omschakeling toe dan andere. Zo gaat men er veelal van uit dat landbouwers met een extensieve bedrijfsvoering de omschakeling eenvoudiger kunnen maken dan bedrijven met een hoge productie-intensiteit. Hun bedrijfsvoering leunt reeds aan bij de bedrijfsvoering van biologische landbouwers zodat weinig ingrijpende aanpassingen dienen te gebeuren. Op andere bedrijven wijkt de bedrijfsvoering zo sterk af van de biologische dat heel wat aanpassingen in de bedrijfsvoering en de structuur van het bedrijf noodzakelijk zijn om te kunnen voldoen aan de biologische productiestandaarden. Men kan verwachten dat deze bedrijven hun beslissing zeer goed in overweging zullen nemen en hierdoor hun beslissing langer zullen uitstellen.

De huidige bedrijfsvoering en structuur van het bedrijf heeft een grote invloed op de perceptie van de haalbaarheid van biologische landbouwmethodes op het bedrijf. Vele bedrijfsleiders gaan uit van hun huidige gangbare bedrijfsvoering en structuur en zien omschakelen naar biologische landbouw als het voldoen aan extra beperkingen en verplichtingen. Uit de analyse van specifieke redenen van gangbare landbouwers om hun bedrijf niet om te schakelen (zie hoofdstuk 3) komt naar voor dat bedrijfsleiders redenen als arbeidsbeschikbaarheid, de huidige veestapel, een tekort aan oppervlakte en noodzakelijke investeringen voor het uitvoeren van aanpassingen op het bedrijf als belangrijke redenen aanhalen om te verklaren waarom het niet haalbaar is om hun bedrijf om te schakelen.

Haalbaarheid biologische productiemethodes op het bedrijf

Figuur 4.14 geeft voor elk van de beschouwde bedrijfstypes aan in welke mate de gangbare landbouwers het mogelijk achten dat een bedrijf gelijkaardig aan hun eigen bedrijf omgeschakeld wordt. Het gaat hier vooral over hoe de landbouwer het zelf aanvoelt en zegt niets over de werkelijke haalbaarheid van biologische landbouw op het bedrijf. Bijna de helft van alle landbouwers denkt dat dit mogelijk is. Waalse bedrijfsleiders geloven hier duidelijk meer in dan Vlaamse bedrijfsleiders.

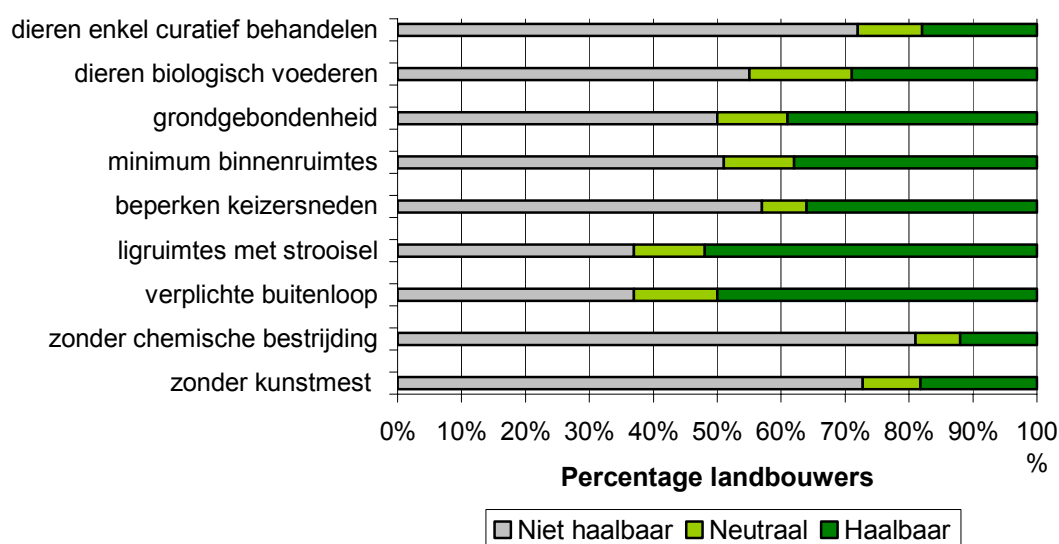


Figuur 4.14: Percentage gangbare landbouwers die het mogelijk achten een bedrijf gelijkaardig aan hun bedrijf om te schakelen naar biologische landbouw

In welke mate gangbare landbouwers een goede inschatting kunnen maken van deze haalbaarheid, kan men, gezien ze vaak niet op de hoogte zijn van de juiste eisen waaraan een biologische bedrijfsvoering moet voldoen (zie hoofdstuk 3), in vraag stellen. Toch kan men er

vanuit gaan dat de kans dat ze omschakelen naar biologische landbouw groter zal zijn wanneer de haalbaarheid positief wordt ingeschat. Naast de algemene haalbaarheid van biologische productiemethodes op een gelijkaardig bedrijf werd aan de gangbare landbouwers eveneens gevraagd in hoeverre ze het zelf haalbaar zien aan een aantal biologische productie-eisen te voldoen op hun bedrijf (Figuur 4.15).

Hieruit blijkt dat ruim de helft van de gangbare veehouders structurele veranderingen zoals het voorzien van ligruimtes met strooisel, verplichte buitenloop en voldoende binnenruimte haalbaar zien. Biologische productiewijzen die meer concrete handelingen inhouden zoals werken zonder kunstmest, zonder chemische bestrijding, enkel curatief behandelen,... worden daarentegen over het algemeen minder haalbaar geacht.



Figuur 4.15: Perceptie van de haalbaarheid van verschillende biologische productienormen door gangbare landbouwers

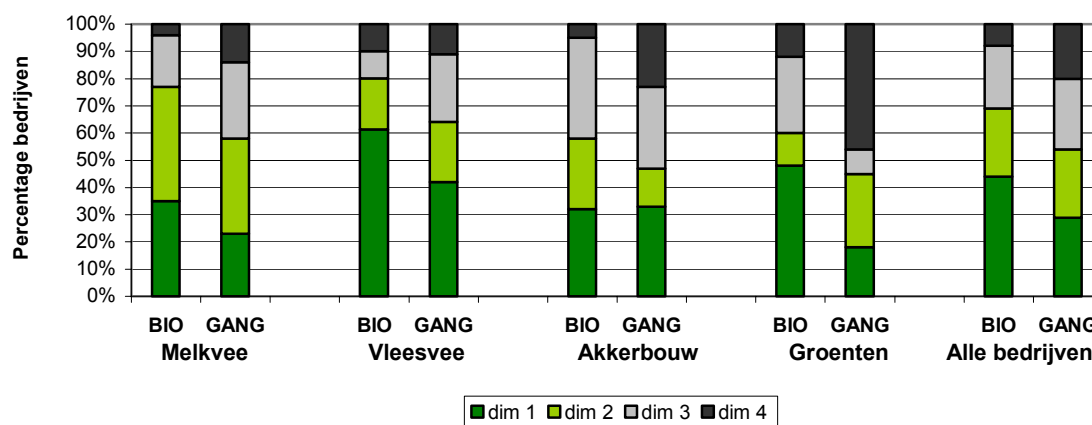
Voor ruim drie kwart van de ondervraagde landbouwers lijkt het niet haalbaar te werken zonder chemische bestrijdingsmiddelen. Ook het werken met kunstmest is voor vele landbouwers onvermijdelijk om de bodemvruchtbaarheid op peil te houden en tot goede opbrengsten te komen. Vele veehouders zijn er bovendien van overtuigd dat preventief behandelen van de dieren onvermijdelijk is voor de gezondheid van de dieren. Ongeveer 60% van de veehouders ziet het bovendien niet zitten zijn dieren te voederen met biologische voeders grotendeels geteeld op het eigen bedrijf. In Wallonië ziet men meestal de verschillende biologische productienormen beter haalbaar op het bedrijf dan in Vlaanderen. Enkel het opvoeren van het aantal natuurlijke geboortes tot meer dan 80% lijkt een groter probleem in Wallonië dan in Vlaanderen. Bijna 80% van de vleesveehouders ziet het niet mogelijk te voldoen aan de normen met betrekking tot het aantal keizersneden op het bedrijf. Dit heeft vooral te maken met de aanwezigheid van het Belgisch Witblauwe ras op de bedrijven. Voor melkveehouders is beperken van het aantal keizersneden op het bedrijf minder een probleem.

Hierna wordt ingegaan op een aantal structurele kenmerken van het bedrijf en een aantal aspecten van de bedrijfsvoering die de haalbaarheid van biologische landbouw op het bedrijf kunnen bemoeilijken of juist kunnen vereenvoudigen. Vele aspecten van een biologische

bedrijfsvoering zijn geen monopolie van biologische landbouw en worden ook in de gangbare landbouw toegepast.

Algemene kenmerken van het bedrijf

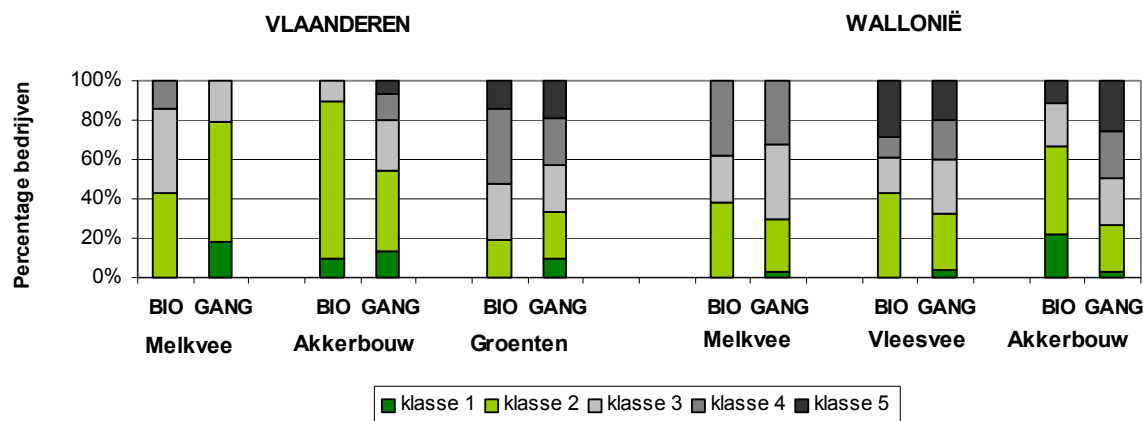
Biologische landbouw wordt vaak door gangbare landbouwers gezien als een mogelijkheid voor kleine bedrijven om nog een rendabel inkomen te halen. Vergelijking van de **economische bedrijfsomvang** (vastgesteld op basis van het totale brutostandaardsaldo van het bedrijf) van biologische en gangbare bedrijven duidt aan dat er inderdaad in de biologische landbouw meer bedrijven voorkomen in de klassen met lagere economische bedrijfsomvang (Figuur 4.16).



Figuur 4.16: Economische bedrijfsomvang van biologische en gangbare bedrijven onderverdeeld in 4 dimensieklassen

Door het extensieve karakter van biologische bedrijven kan worden verwacht dat gangbare bedrijven met een grotere **fysische bedrijfsgrootte** een voordeel hebben bij het omschakelen naar biologische landbouw. Op basis van hun bedrijfsgrootte werden de geënquêteerde gangbare bedrijven naargelang het bedrijfstype ingedeeld in 4 of 5 klassen.

In Figuur 4.17 wordt de verdeling van de biologische en gangbare bedrijven over de verschillende klassen vergeleken rekeninghoudend met het bedrijfstype en de ligging van de bedrijven. Hieruit blijkt dat in Vlaanderen biologische melkveebedrijven inderdaad groter zijn dan in de gangbare landbouw. In Wallonië zijn de verschillen minder duidelijk. Om op veebedrijven aan de eisen van grondgebondenheid en de eigen productie van voeders te voldoen moet het bedrijf beschikken over een minimum oppervlakte cultuurgrond. In Wallonië zijn de bedrijven in het algemeen groter en zal de bedrijfsoppervlakte dan ook minder beperkend zijn dan in Vlaanderen. In Vlaanderen is bovendien een uitbreiding van het bedrijf niet zo evident. Slechts een derde van de Vlaamse gangbare bedrijven ziet nog mogelijkheden om zijn bedrijf op de huidige locatie uit te breiden. In Wallonië ziet ruim de helft van de bedrijven nog uitbreidingsmogelijkheden. Het belang van voldoende oppervlakte blijkt uit het feit dat in Vlaanderen 20% van de bedrijven na de omschakeling het bedrijf nog uitbreidt. In Wallonië, waar de bedrijven vóór de omschakeling groter zijn, is dit slechts 10%.



Figuur 4.17: Fysische bedrijfsgrootte van biologische en gangbare bedrijven ingedeeld in grootte-klassen

Zowel in Vlaanderen als Wallonië zijn de biologische akkerbouwbedrijven eerder kleiner dan de gangbare bedrijven. Padel (2001) verklaarde de kleinere oppervlakte op biologische akkerbouw- en groentebedrijven door het groter percentage bedrijfsleiders die zelf gestart zijn met een bedrijf. Bedrijfsleiders zonder landbouwkundige achtergrond hebben namelijk minder de kans op het erven van land dan bedrijfsleiders uit gevestigde landbouwersfamilies en beheren hierdoor meestal kleinere bedrijven. Bovendien is de onkruidbestrijding op zeer grote bedrijven binnen de plantaardige productie moeilijker onder controle te houden.

Biologische landbouw wordt algemeen gezien als een arbeidsintensieve productiemethode. Op de meeste biologische bedrijven moet na de omschakeling extra **arbeid** ingezet worden. Deze extra arbeid wordt, waar mogelijk, op de eerste plaats ingevuld uit extra eigen of familiale arbeid (Tabel 4.2). Wanneer dit niet mogelijk is, is het bedrijf genoodzaakt arbeid van buiten het bedrijf aan te trekken. Deze arbeid is echter niet altijd gemakkelijk te vinden en duur. Vooral biologische akkerbouw- en groentebedrijven moeten na de omschakeling gebruik maken van extra arbeidskrachten. Terwijl op melkvee- en vleesveebedrijven de arbeid vrij mooi gespreid is over het jaar komen op akkerbouw- en groentebedrijven arbeidspieken voor (oogstperiode, wieden onkruiden, ...) waardoor slechts gedurende enkele maanden of weken per jaar extra arbeid moet worden aangetrokken.

Tabel 4.2: Evolutie van het arbeidsvolume op bedrijven na omschakeling naar biologische landbouw (uitgedrukt in percentage van het aantal geënquêteerde bedrijven)

Biologische landbouwers	Melk	Vlees	Akkerbouw	Groenten	Alle bedrijven
Stijging in arbeidsvolume na omschakeling	65%	48%	88%	78%	67%
waarvan: stijging eigen of familiale arbeid	88%	100%	79%	89%	88%
stijging vreemde arbeid	30%	57%	91%	100%	69%

Bijna een derde van de gangbare bedrijven zien nog een mogelijkheid om de familiale arbeid te laten toenemen (Tabel 4.3). Andere bedrijven zullen de extra arbeid moeten opvullen door het aantrekken van externe arbeid. Gemiddeld 70% van de bedrijven heeft geen ervaring in het werken met externe arbeidskrachten. De noodzaak dit te moeten doen na een omschakeling kan een extra belemmering zijn bij de beslissing al dan niet om te schakelen.

Tabel 4.3: Arbeidsvoorziening op gangbare bedrijven en de mogelijkheid om de familiale arbeid te laten toenemen

Gangbare landbouwers	Melk	Vlees	Akkerbouw	Groenten	Alle bedrijven
Gebruik externe arbeidskrachten	10%	17%	47%	23%	28%
Stijging familiale arbeid mogelijk	40%	17%	31%	12%	30%

Veestapel op het bedrijf

In de gangbare **vleesveehouderij** is de veestapel gericht naar een uitgesproken beveleedheid waarbij de compositie van de dieren een hoog percentage aan keizersnede met zich meebrengt. Het betreft hier in hoofdzaak het extreem beveleesde Belgische Witblauwe ras (BWB-ras). Ongeveer de helft van de omgeschakelde bedrijven vertrok bij de omschakeling vanuit een veestapel met het Belgische Witblauwe als het belangrijkste ras. Geleidelijk aan werd het BWB-ras in de veestapel vervangen door andere rassen.

Zowel op Vlaamse als Waalse gangbare vleesveebedrijven ligt de nadruk op het BWB-ras met als gevolg dat het percentage keizersneden zeer hoog ligt. Omschakelen naar biologische landbouw zal dus op bijna alle bedrijven moeten gepaard gaan met aanpassing van de veestapel. Gangbare landbouwers staan hier over het algemeen zeer weigerachtig tegenover. Ze zijn veelal trots op hun zuivere, extreem beveleesde BWB-veestapel en wensen hun veestapel niet aan te passen. De haalbaarheid om te voldoen aan de normen voor natuurlijke geboortes wordt in overeenstemming laag ingeschat.

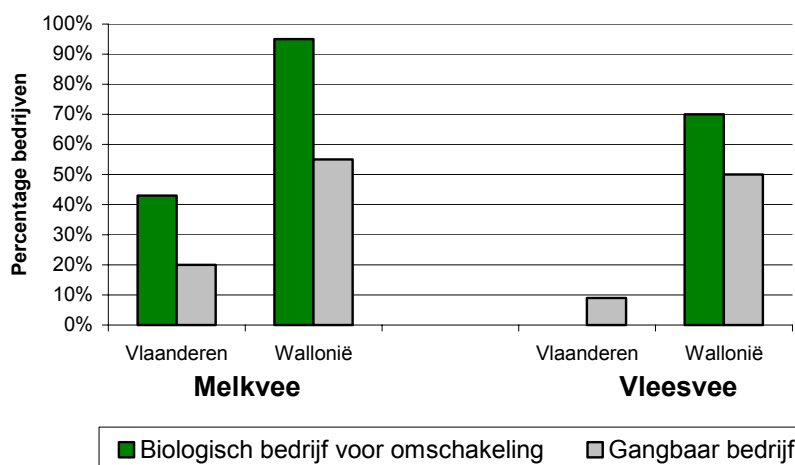
Koeien in de gangbare landbouw worden vaak gevoederd met krachtvoeder om tot een behoorlijke groei te komen. Op een biologisch bedrijf worden de dieren afgemest op een meer extensieve manier. Rassen als Blonde d'Aquitaine, Limousin en in mindere mate Charolais voldoen aan deze voorwaarden. Op 43% van de biologische vleesbedrijven maakten deze rassen al deel uit van de veestapel vóór de omschakeling. Hierdoor lag het percentage natuurlijke geboortes binnen hun veestapel al vóór de omschakeling op meer dan 30%. Het ging voornamelijk om het Charolais ras. Dit ras werd na de omschakeling veelal ingekruist met Blonde d'Aquitaine of vervangen door Limousin runderen. Op gangbare vleesveebedrijven maken rustieke rassen nog maar zeer beperkt deel uit van de veestapel. Op ongeveer 19% van de Waalse gangbare vleesveebedrijven bestaat de veestapel volledig of gedeeltelijk uit rustieke rassen. Het meest voorkomende ras is Charolais en in mindere mate Limousin. Op geen enkel van de Vlaamse geëquëterde gangbare bedrijven maakten één van deze rustieke rassen deel uit van de veestapel.

In de biologische **melkveehouderij** ligt de nadruk op het produceren van ruwvoerdermelk omdat het gebruik van bio-krachtvoeder duur is en wordt er gestreefd naar het verlagen van het vervangingspercentage. Het vervangen van koeien is duur omdat de dieren vaak in het gangbare circuit dienen te worden afgezet. Om de slachtkwaliteit van de runderen uit de biologische melkveehouderij te verbeteren, wordt er gebruik gemaakt van dubbeldoelrassen en worden soms rassen als Montbéliard en het Normandische ras in de veestapel ingekruist. De meeste bedrijven vertrekken bij de omschakeling vanuit een gangbare veestapel van zwartbonte Holstein, roodbonte Holstein, of een mix van beiden. Na de omschakeling wordt zelden van ras veranderd en wordt vooral door selectie binnen het eigen ras gestreefd naar dieren met een betere ruwvoerdermelkproductie en een betere slachtkwaliteit. Het verder kunnen werken met het vertrouwde ras binnen de biologische melkveehouderij geeft de landbouwer meer vertrouwen. Het behalen van het vereiste minimum aan natuurlijke geboortes wordt binnen de melkveehouderij minder als probleem gesteld. Bijna de helft van

de gangbare bedrijven ziet het haalbaar om het aantal keizersneden te laten dalen op het bedrijf.

Grondgebondenheid van de productie

Grondgebondenheid van de veehouderij is één van de algemene principes van de biologische landbouw. Dit wil zeggen dat de hoeveelheid vee in overeenstemming moet zijn met de hoeveelheid land dat de landbouwer ter beschikking heeft. Hierbij wordt als limiet gesteld dat alle dieren samen gemiddeld niet meer dan 170kg N per hectare mogen produceren wat overeenkomt met 2 GVE per hectare benutte landbouwgrond.

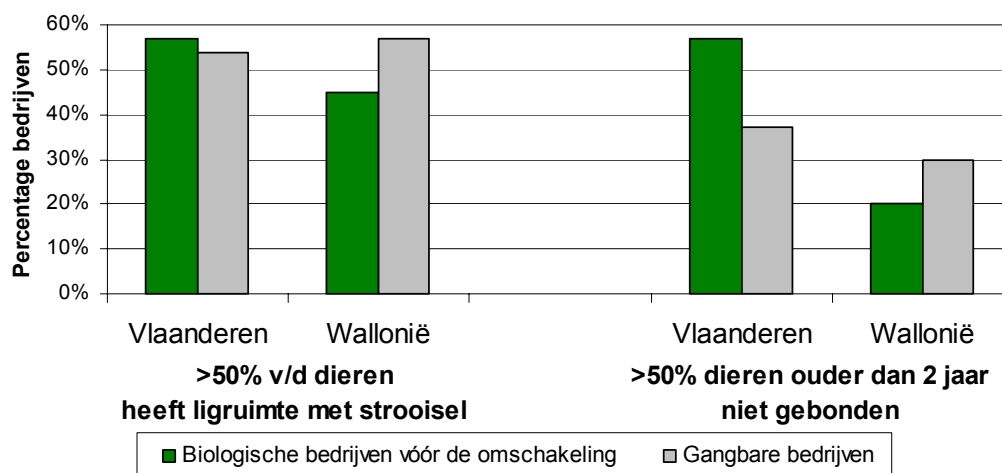


Figuur 4.18: Percentage biologische (vóór de omschakeling) en gangbare bedrijven met een grondgebonden dierlijke productie (<2GVE/ha)

Door hun extensievere bedrijfsvoering voldeden reeds 95% van de geënquêteerde Waalse biologische **melkveehouders** al vóór hun omschakeling aan de vereiste van minder dan 2 GVE per hectare. Op de Vlaamse melkveebedrijven was dit slechts 43%. De Waalse biologische **vleesveehouders** daarentegen overschreden vóór de omschakeling vaker de beperking van 2 GVE per hectare (zie Tabel 4.18). 30% van de bedrijven moest zijn bedrijfsvoering aanpassen om de maximum veebezetting van 2 GVE niet te overschrijden. Bij de gangbare bedrijven ziet men dat meer dan de helft van de Waalse gangbare bedrijven aan de eisen van grondgebondenheid reeds voldoen. In Vlaanderen is dit veel minder. De inschatting van de haalbaarheid van een grondgebonden productie door gangbare landbouwers is hoofdzakelijk bepaald door de al bereikte grondgebondenheid op het huidige bedrijf. Ongeveer een vierde van de bedrijven met een veebezetting van meer dan 2 GVE per hectare, ziet het toch haalbaar meer grondgebonden te gaan produceren.

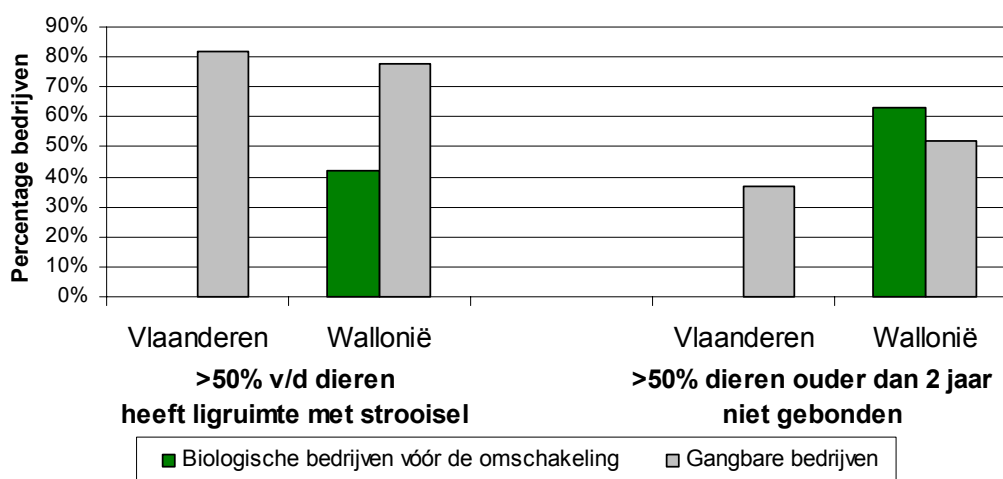
Huisvesting

De huisvesting binnen de biologische landbouw moet het voor de runderen mogelijk maken soorteigen gedrag te vertonen. Voldoende licht, lucht, bewegingsvrijheid en comfort zijn hierbij belangrijk. Een ligboxenloopstal met ingestrooide ligplaatsen of een potstal lenen zich tot de biologische teeltmethode. In Vlaanderen, meer dan in Wallonië, maakten de bedrijfsleiders die omschakelden naar biologische landbouw al vóór de omschakeling gebruik van een huisvesting die dichter aanleunt bij de biologische bedrijfsvoering.



Figuur 4.19: Percentage biologische (vóór de omschakeling) en gangbare melkveebedrijven met een aan biologische landbouw aangepaste huisvesting

Vooraf op biologische **melkveebedrijven** moest in het verleden heel wat geïnvesteerd worden in de huisvesting van de dieren. Omwille van het dierenwelzijn worden ligboxenloopstallen met ingestrooide ligplaatsen of potstallen momenteel ook in de gangbare rundveehouderij meer en meer aangeraden. Op meer dan de helft van de gangbare bedrijven beschikken meer dan 50% van de runderen al over ligruimtes met strooisel. Op ruim 30% van de bedrijven worden meer dan de helft van de runderen ouder dan 2 jaar niet meer aangebonden. De haalbaarheid van deze biologische productienormen worden dan ook door ongeveer 60% van de gangbare bedrijven positief ingeschat.



Figuur 4.20: Percentage biologische (vóór de omschakeling) en gangbare vleesveebedrijven met een aan biologische landbouw aangepaste huisvesting

Over het algemeen werd er op biologische **vleesveebedrijven** minder geïnvesteerd in de huisvesting dan op biologische melkveebedrijven bij omschakeling. De huisvesting op omgeschakelde vleesveebedrijven voldeden meer dan de melkveebedrijven reeds vóór de omschakeling aan de biologische productiestandaarden. Toch hebben nog ongeveer de helft van de bedrijven belangrijke investeringen doorgevoerd bij de omschakeling. Groepshuisvesting en voldoende buitenloop waren op ongeveer 60% van de geënquêteerde

bedrijven aanwezig terwijl op ongeveer 40% van de vleesveebedrijven een deel van de dieren al beschikten over ligruimtes met strooisel. Ook de huisvesting van de huidige gangbare vleesveesector sluit meer dan in de melkveesector reeds aan bij de huisvesting van biologisch vleesvee. Op vele bedrijven beschikken minstens 50% van de runderen al over ligruimtes met strooisel en wordt meer dan 50% van de veestapel in groepen gehouden en niet meer aangebonden. De haalbaarheid van de biologische normen voor de huisvesting van de dieren wordt zowel in Vlaanderen als in Wallonië op vleesveebedrijven relatief hoog ingeschat.

Onkruidbestrijding op het bedrijf

Een geslaagde onkruidbestrijding op biologische bedrijven wordt bereikt door een aangepast teeltplan waarbij de bodem zoveel mogelijk bedekt wordt gehouden, een aangepaste mechanisatie en het aanpakken van het onkruid in een jong stadium. Aangepaste mechanisatie betekent vaak investeren in wiedegeen, schoffelmachines, vingerwieders en anaarders.

Het gebruik van mechanische onkruidbestrijding en de noodzaak hierin als biologisch bedrijf te investeren is sterk afhankelijk van de gewassen die op het bedrijf worden geteeld. Vooral op bedrijven met een groot aandeel **groenten** is aangepaste mechanische onkruidbestrijding onmisbaar daar handmatig wieden zeer tijdrovend en lastig is. Op veel van deze bedrijven is mechanische onkruid niet nieuw en werd er ook gangbaar gebruik van gemaakt, maar investeren blijft noodzakelijk. Op de andere bedrijfstypes probeert men meestal de investeringen uit te stellen naar de toekomst. Investeren in mechanische onkruidbestrijding is minder aan de orde op **melkvee- en vleesveebedrijven**.

Wanneer bedrijven in **Vlaanderen** vergeleken worden met bedrijven in **Wallonië** blijkt dat er in Vlaanderen onafhankelijk van het bedrijfstype meer geïnvesteerd wordt in onkruidbestrijdingapparatuur. Ook vóór de omschakeling werd in Vlaanderen de onkruidbestrijding al meer mechanisch uitgevoerd. Meer dan de Vlaamse bedrijfsleiders stellen de Waalse bedrijfsleiders de investeringen voor onkruidbestrijding uit naar de toekomst. Dit laatste is mogelijk doordat minder groentegewassen en minder intensieve teelten geteeld worden.

Het voorzien van een subsidie voor het mechanisch uitvoeren van de onkruidbestrijding, al of niet gecombineerd met rijenbespuiting, in het kader van de Vlaamse en Waalse plannen voor plattelandontwikkeling, heeft er voor gezorgd dat ook op de huidige gangbare bedrijven (vooral akkerbouw en groenteteelt) mechanische onkruidbestrijding in toenemende mate ingang vindt. Het aantal verbintenissen neemt jaarlijks toe (AM&S, 2004; Ministère de la Région wallonne, 2004).

Hoewel dus ook gangbare landbouwers meer en meer hun onkruidbestrijding mechanisch uitvoeren, hebben de meeste landbouwers schrik dat het totaal verbannen van chemische bestrijdingsmiddelen (zowel onkruid- als plaagbestrijding) niet realistisch is. Ruim een derde van de Waalse veehouders denkt dat het werken zonder chemische bestrijdingsmiddelen wel haalbaar is. Zoals vermeld, zijn biologische veehouders inderdaad minder afhankelijk van een goede mechanische onkruidbestrijding dan andere bedrijfstypes.

Gebruik groenbemesters en vlinderbloemigen in het teeltplan

Het gebruik van chemische meststoffen voor het behoud van de bodemvruchtbaarheid is voor de biologische landbouwer verboden. Daarom moet gekozen worden voor een zo ruim mogelijke vruchtwisseling waarbij groenbemesters en vlinderbloemigen in het teeltplan worden opgenomen. Hierbij zorgen de groenbemesters voor grondbedekking, toevoegen van

organische stof en het voorkomen van uitspoelen van nutriënten voor het volggewas. Vlinderbloemigen zijn door hun mogelijkheid tot N-fixatie vooral een belangrijke stikstofbron voor het volggewas. Van sommige groenbemesters wordt het bovengrondse gewas gemaaid en bestemd als veevoer. De wortel- en gewasresten worden dan gebruikt als groenbemester.

Met uitzondering van akkerbouwbedrijven met een groot aandeel groenten, waar men vooral in Vlaanderen al vóór de omschakeling gebruikt maakte van groenbemesters, was het gebruik van groenbemesters en vlinderbloemigen bij de huidige biologische landbouwers vóór de omschakeling relatief beperkt. Na de omschakeling steeg het aandeel groenbemesters vooral op bedrijven gericht op plantaardige productie. Het inlassen van vlinderbloemigen in het teeltplan is na de omschakeling onvermijdelijk voor de stikstofbemesting. Op bedrijven gericht op intensieve groenteteelt (vooral serreteelten) is niet altijd ruimte voor het opnemen van vlinderbloemigen en groenbemesters in hun teeltplan. De bemesting moet hier hoofdzakelijk voorzien worden door het gebruik van organische mest zoals stalmest en kompost.

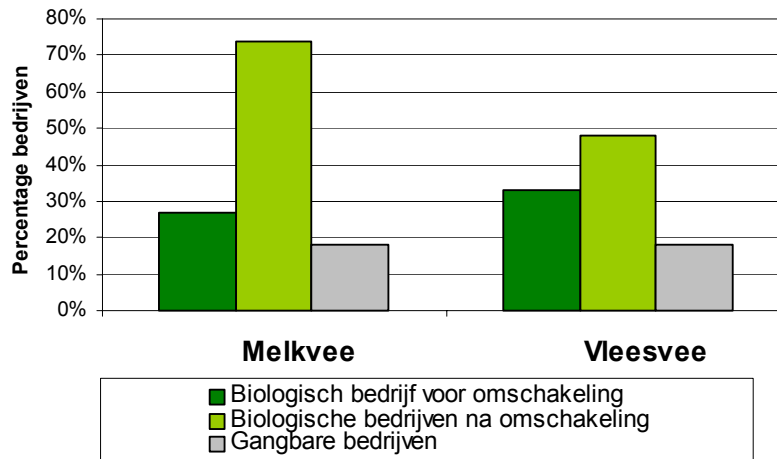
Het gebruik van groenbemesters en vlinderbloemigen zijn opnieuw geen monopolie voor de biologische landbouw. Ook hier wordt er in het kader van de regionale plannen voor Plattelandsontwikkeling steun voorzien voor land- en tuinbouwers die tijdens de wintermaanden hun land inzaaien met groenbemesters. Vooral in de Vlaamse landbouw wordt op relatief veel gangbare bedrijven groenbemesters in het teeltplan ingepast. Sinds 2004 wordt in Vlaanderen ook voor de bedrijfseigen teelt van eiwitrijke voedergewassen zoals gras-klaver, luzerne en rode klaver steun voorzien en mag verwacht worden dat ook dit voor gangbare landbouwers een stimulans zal zijn om deze gewassen in het teeltplan op te nemen.

Slechts een relatief beperkt aantal gangbare landbouwers gelooft dat door het opnemen van groenbemesters en vlinderbloemigen in het teeltplan het haalbaar is volledig zonder kunstmest te werken.

Gezondheid van de dieren

Evenals in de plantaardige sector staat bij de dieren preventie van ziekten centraal. Indien ziekten toch optreden wordt aan een behandeling met kruiden, homeopathische middelen, de voorkeur gegeven. Het preventief toedienen van medicijnen, met uitzondering van de wettelijk verplichte inentingen tegen besmettelijke ziekten, is niet toegestaan. Door het creëren van een optimale productieomgeving voor de dieren, de keuze van aangepaste rassen en selectie van dieren probeert de biologische landbouw de gezondheid van zijn dieren optimaal te houden.

Op biologische melkveebedrijven wordt na de omschakeling naar biologische landbouw vaak gebruik gemaakt van homeopathische middelen. Vooral in Vlaanderen was het gebruik ervan niet nieuw. Gangbare bedrijven daarentegen, zijn nog maar in zeer beperkte mate vertrouwd met het gebruik van homeopathische middelen (Figuur 4.21). De meeste bedrijven zien het niet haalbaar de gezondheid van hun dieren op peil te houden door enkel curatief te behandelen. Vooral het droogzetten van melkvee zonder preventief gebruik van antibioticum baart hen zorgen. Dit probleem stelt zich niet op vleesveebedrijven zodat ruim 40% van de bedrijfsleiders het haalbaar ziet zijn veestapel gezond te houden zonder het preventief toedienen van geneesmiddelen.

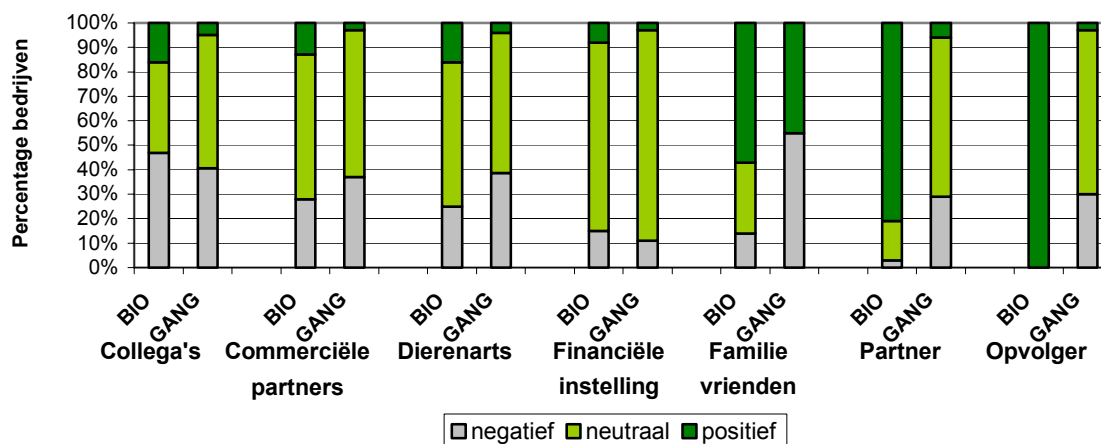


Figuur 4.21: Percentage bedrijven die gebruik maken van homeopathische middelen voor het bestrijden en voorkomen van ziektes bij hun dieren

6. Sociale acceptatie biologische landbouwmethodes

Ten slotte zal de bedrijfsleider bij het nemen van beslissingen beïnvloed worden door zijn omgeving. Deze omgeving bepaalt in sterke mate de informatie die de landbouwer ontvangt. De overheersende toon van deze informatie zal bijdragen tot het vastleggen van de algemeen geldende normen binnen de gemeenschap waarvan de landbouwers deel uit maakt. Als een nieuw idee of innovatie niet overeenkomt met de in de omgeving van de landbouwer heersende normen, zal de verspreiding ervan gehinderd worden. Omgekeerd zal, wanneer de omgeving positief staat tegenover een innovatie, het verspreiden ervan worden aangemoedigd en versneld. Naarmate er meer individuen een innovatie aanvaarden, wordt de sociale druk op een individu dit ook te doen, vergroot. Niet alle landbouwers zijn echter even gevoelig voor druk vanuit hun omgeving. Volgens Venkatesh en Brown (1998) is vooral de mening van de directe omgeving zeer belangrijk.

In de enquêtes werd aan zowel biologische (op tijdstip van omschakelen) als gangbare landbouwers gevraagd hoe zij de ingesteldheid van hun familiale (partner, ouders, vrienden, opvolger,...) en professionele omgeving (dierenarts, commerciële partners, boekhouder, bank,...) inschatten (Figuur 4.22).



Figuur 4.22: Perceptie van de houding van de professionele (collega's, commerciële partners en dierenarts) en familiale omgeving (familie/ouders en vrienden, partner en opvolger) van gangbare en biologische landbouwers

Biologische landbouwers schatten de houding van hun omgeving over het algemeen minder negatief in dan de gangbare landbouwers. Groentetelers ervaren de houding van hun omgeving over het algemeen iets positiever dan de andere bedrijfsleiders.

Het positiefst tegenover een omschakeling staan de partner, de eventuele opvolger en de familie en vrienden van de biologische landbouwer. Vooral wanneer de partner mee werkt en mee beslissingen neemt op het bedrijf, blijkt een positieve houding van de partner een noodzakelijke voorwaarde voor omschakeling. Ook de mogelijke opvolger zal achter de beslissing moeten staan. Gezien het belang dat over het algemeen wordt gehecht aan de mening van familie, ouders en vrienden helpt een positieve houding van deze personen bij het bevestigen van de beslissing. Bovendien is het eveneens belangrijk dat de houding van de consumenten op zijn minst niet negatief is.

De houding van gangbare landbouwers, commerciële partners en dierenartsen echter, worden door biologische landbouwers vaak negatief ingeschat, maar hebben blijkbaar een minder remmende invloed gehad op de omschakelingsbeslissing. Zoals reeds vermeld, zijn de commerciële partners en dierenartsen zeer sterk gericht op gangbare productiemethodes. Een omschakeling naar biologische landbouwmethodes van het bedrijf maakt de bedrijfsleider minder afhankelijk van deze personen. Hierdoor zal hun houding minder doorslaggevend zijn in de beslissing om te schakelen. Ze kunnen echter wel de landbouwer negatief adviseren waardoor het omschakelingsproces van de landbouwers vertraagd wordt.

Gangbare landbouwers zijn in het algemeen van oordeel dat de houding van andere personen uit hun omgeving zelden positief is ten opzichte van biologische landbouw. Veelal hebben ze ook geen idee over hoe hun omgeving over biologische landbouw denkt of willen er geen uitspraak over doen (neutraal in Figuur 4.22). Een derde van de landbouwers zijn van mening dat zowel hun professionele als familiale omgeving negatief staan tegen over biologische landbouw. Men mag dus aannemen dat slechts weinig gangbare landbouwers momenteel vanuit hun omgeving aangemoedigd worden om hun bedrijf om te schakelen.

7. Besluit

Hoewel er geen éénduidig profiel is waaraan landbouwers die omschakelen naar biologische landbouw voldoen, toont de analyse aan dat bepaalde kenmerken van de landbouwer, het bedrijf en de sociale omgeving de omschakeling naar biologische landbouw kunnen vereenvoudigen of juist sterk bemoeilijken.

Vele gangbare landbouwers zijn duidelijk nog niet klaar voor een omschakeling naar biologische landbouw. Ze zijn niet overtuigd dat biologische productiemethodes een meerwaarde hebben ten opzichte van gangbare productiemethodes en zien het veelal niet haalbaar te werken volgens de biologische productieprincipes op hun bedrijf. Vele landbouwers zijn niet akkoord met de stelling dat intensieve landbouwmethodes de duurzaamheid van ons leefmilieu bedreigen en streven steeds verder naar het intensifiëren van hun productie. Bovendien ondervinden de landbouwers maar weinig stimulans vanuit hun omgeving. Dit maakt dat er voor de gangbare landbouwers weinig redenen bestaan om hun bedrijf om te schakelen.

Vooraf ongelooft over de algemene economische mogelijkheden van biologische landbouw beïnvloedt de houding van landbouwers negatief. Maar ook de ecologische en sociale meerwaarde van biologische productiemethodes wordt door vele landbouwers niet erkend.

De haalbaarheid van biologische productiemethodes op het bedrijf wordt door gangbare landbouw ingeschat vanuit hun huidige structuur en ervaring en maar weinig landbouwers zijn bereid grote veranderingen door te voeren op hun bedrijf. Anderzijds vinden aspecten als mechanische onkruidbestrijding, gebruik van vlinderbloemigen en groenbemesters en een diervriendelijke huisvesting zoals ligboxenloopstallen met ingestrooide ligplaatsen en potstallen ook in de gangbare landbouw meer en meer ingang waardoor de overstap naar een biologische bedrijfsvoering kleiner wordt. Een verdere uitbouw van steunmaatregelen voor de promotie van een duurzame productie spelen hierin een belangrijke rol. Momenteel zijn op de meeste gangbare bedrijven nog heel wat investeringen noodzakelijk om volgens de biologische productiemethodes te kunnen werken. Daarom is het belangrijk dat er op de bedrijven financiële ruimte is. Jongere bedrijfsleiders zijn meestal minder terughoudend tegenover veranderingen dan oudere bedrijfsleiders.

Vooraf in Vlaanderen worden de risico's verbonden aan biologische landbouw hoog ingeschat. Gangbare informatiewinning is zeer sterk gericht op gespecialiseerde vakliteratuur. Doordat de doelstellingen van gangbare landbouwers anders liggen dan op biologische bedrijven wordt er niet actief op zoek gegaan naar informatie over biologische landbouw of milieuvriendelijke productiemethodes. Ook de informatie over milieuvriendelijke productiemethodes en biologische landbouw aangeboden binnen de meer algemene vakliteratuur wordt maar in beperkte mate gelezen. Hierbij speelt de algemene negatieve ingenomenheid van vele gangbare landbouwers een rol om alles wat met biologische landbouw te maken heeft, te negeren.

In de toekomst zal het belangrijk zijn niet alleen de landbouwers te sensibiliseren om meer aandacht te besteden aan milieuvriendelijke productiemethodes en de mogelijkheden van biologische landbouw maar ook hun omgeving. Hierbij is het belangrijk dat de sector met duidelijk gefundeerde bewijzen de duurzaamheid van biologische landbouw kan bewijzen. Deze informatie zal op een toegankelijke wijze naar de landbouwers en hun omgeving moeten worden overgebracht. Door binnen het onderwijs en meer specifiek het landbouwonderwijs

meer aandacht te besteden aan duurzame landbouwtechnieken, moet men ervoor zorgen dat de nieuwe generatie land- en tuinbouwers meer vertrouwd wordt met de mogelijkheden van een duurzame landbouw en een ruimere visie ontwikkeld. Dit moet er toe leiden dat de landbouwers meer open staan voor de geboden informatie en op een meer objectieve wijze zullen kunnen oordelen over de haalbaarheid van biologische productiemethodes op hun bedrijf.

Hoofdstuk 5:

Visies en problemen van biologische boeren: grote verschillen naargelang hun motieven

Lieve De Cock, Centrum voor Landbouweconomie (MVG)

Mieke Calus, Vakgroep Landbouweconomie (UGent)

Dit hoofdstuk kan gezien worden als een kantelmoment in het boek. Tot dusver is vooral beschreven hoe de biologische landbouw zich heeft ontwikkeld en welke factoren kunnen doorwegen bij de beslissing om al of niet om te schakelen. Vanaf dit hoofdstuk wordt meer gekeken naar hoe het nu verder moet. Welke visies bestaan er voor de toekomst? Zit er groei (of krimp) in biologische landbouw? En welke zijn daarbij de belangrijkste aandachtspunten, mogelijkheden en beperkingen?

Om een antwoord op deze vragen te bekomen, werd gestart met de mening van de biologische landbouwers zelf te vragen. Wat zijn hun motivatie en toekomstverwachtingen voor biologische landbouw? Hoe tevreden zijn ze over hun biologische bedrijfsvoering? En welke moeilijkheden ondervinden ze nog? Houding, perceptie en visievorming verschillen sterk van persoon tot persoon. Ook biologische landbouwers verschillen. Op basis van de enquêtegegevens zijn drie groepen onderscheiden: idealisten, opportunisten en biologische ondernemers. Ze verschillen sterk in houding en toekomstverwachtingen en andere factoren zullen dan ook hun toekomst bepalen.

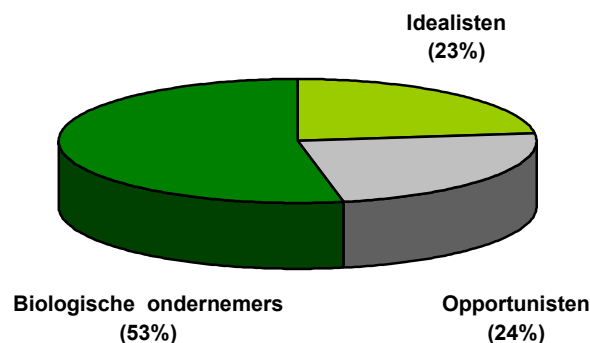
De toekomstverwachtingen en aandachtspunten vormen de aanzet tot het volgende gedeelte van het boek. Hierin zullen vooral deze aandachtspunten behandeld worden die de uiteindelijke economische (over)leefbaarheid van de biologische bedrijven gaan bepalen: enerzijds, een goede afzet met mogelijkheden tot meerprijs, anderzijds de bedrijfsontwikkelingsmogelijkheden met uitzicht op meerinkomen.

1. “De” biologische landbouwer bestaat niet

De huidige biologische landbouwers zijn omgeschakeld naar de biologische productiemethode beïnvloed door hun ideologie, hun bedrijfsomstandigheden, het tijdstip van omschakeling, hun economische visie, Zij vormen echter geen homogene groep. Uit enquêtes bij biologische landbouwers bleek dat ook de biologische landbouwers verschillende visies over duurzaamheid in de landbouw hebben. Wanneer men de omschakeling naar biologische landbouw wil stimuleren, is het belangrijk om te weten welke verwachtingen de biologische landbouwers zelf ten opzichte van biologische landbouw hebben. Een verdere differentiatie van de biologische bedrijven verschaft inzichten over de drijfveren en ervaringen van landbouwers met biologische landbouw.

Om de verschillen tussen biologische bedrijven duidelijk te maken, werd een model opgesteld waarbij de bedrijfsleiders ingedeeld worden op basis van 4 factoren: sociale meerwaarde, economische meerwaarde, persoonlijke aspecten en technische aspecten van biologische productie. Hierbij werd zowel rekening gehouden met de mate waarin de biologische landbouwer gelooft dat biologische landbouw een meerwaarde creëert voor zichzelf en zijn bedrijf alsook een meerwaarde creëert voor de gehele maatschappij. Uit de uitgevoerde enquêtes bij biologische landbouwers bleek dat de landbouwers over deze factoren verschillende visies vertoonden.

Met behulp van een clusteranalyse werden bedrijven die op basis van de beschouwde factoren nauw bij elkaar aansluiten, opgenomen in eenzelfde cluster. Dit liet toe de biologische landbouwers in te delen in drie groepen. Op basis van hun kenmerken werden ze verder gekarakteriseerd als **idealisten**, **opportunisten** en **biologische ondernemers** (Figuur 5.1).



Figuur 5.1: Indeling van de biologische landbouwers op basis van hun visie op de sociale en economische meerwaarde, persoonlijke aspecten en technische aspecten van een biologische productie

De biologische ondernemers vormen de grootste groep met meer dan de helft (53%) van de geënuquêteerde bedrijfsleiders. De idealisten en de opportunisten, met respectievelijk 23% en 24 % zijn ongeveer evenredig verdeeld over de overige kleine helft. Hoe deze groepen nader te omschrijven zijn, wordt hierna kort toegelicht.

Bedrijfscluster 1: de idealisten

De idealisten zien biologische landbouw als de enige aanvaardbare productiemethode voor zichzelf en de maatschappij. Hun omschakeling naar biologische landbouwmethodes is uitgesproken gemotiveerd door hun overtuiging dat biologische landbouw milieuvriendelijker

is dan gangbare landbouwmethodes en het dierenwelzijn beter verzekerd is. Ze zijn ervan overtuigd dat gangbare intensieve productiemethodes bijdragen tot overproductie. Economische motieven speelden slechts in zeer beperkte mate een rol in hun motivatie om hun bedrijf biologisch uit te baten.

Biologische landbouw draagt bij tot het positieve imago van hun bedrijf. Het toepassen van biologische landbouw laat de bedrijfsleider toe om in harmonie met de natuur te leven. Het werken volgens de biologische productienormen geeft meer zelfvoldoening. De idealisten hebben geen problemen met het vinden van de nodige biologische inputs, maar werken volgens de biologische productieprincipes zoals bv. het werken zonder samengestelde meststoffen, is volgens deze producenten niet vanzelfsprekend. Ze ondervinden zelden problemen met de afzet van hun producten en de meerprijs die ze krijgen is voldoende om de hogere productiekosten te compenseren. Ze zijn gerust dat de consument bereid is deze hogere prijzen te blijven betalen. Op de helft van de bedrijven gebeurt de afzet via thuisverkoop. De meeste van de bedrijfsleiders vonden zelf oplossingen voor de problemen die zich aandienen en zien de toekomst voor hun biologisch bedrijf positief in. Samen met de groep van biologische ondernemers vindt men in deze groep de zogenaamde “nieuwe” landbouwers, vrij hoog opgeleide landbouwers die zonder enige landbouwwerfing een biologisch bedrijf gestart zijn.

Hoewel ze biologische landbouw als enige verantwoorde landbouwmethodes zien, twijfelen de idealisten wel aan de mogelijkheid van biologische landbouw op ruime schaal en de mogelijkheid om met alleen biologische landbouw de voedselzekerheid te garanderen op wereldvlak. Vlaamse en Waalse bedrijven zijn ongeveer evenredig vertegenwoordigd.

Bedrijfscluster 2: de opportunisten

De opportunisten zijn minder overtuigd van de sociale en economische voordelen van biologische landbouw. Hun houding tegenover de gangbare landbouw is gematigder dan deze van de overige biologische landbouwers. De biologische landbouwers in deze groep zijn het minst overtuigd van de biologische idealen. Ze ondervinden nog steeds een aantal technische moeilijkheden en kunnen niet altijd beschikken over de nodige biologische inputs. Ze vinden dat de markt voor biologische producten niet voldoende ontwikkeld is waardoor ze nog vaak een deel van hun productie gangbaar moeten afzetten. De opportunisten zijn er niet zeker van dat de consument de hogere prijs voor biologische producten zal blijven betalen. Door hun twijfels of biologische producten en methodes beter zijn dan gangbare producten en teeltwijzen, zijn ze er minder van overtuigd dat biologische landbouw de enige juiste methode is om de toekomst van hun bedrijf te verzekeren.

De meeste van deze bedrijven zijn omgeschakeld omwille van de omschakelingspremie en de economische mogelijkheden van biologische landbouw voor hun bedrijf op het moment dat ze omschakelden. Ze hechten duidelijk meer dan de andere biologische bedrijfsleiders belang aan het economische resultaat van hun bedrijf. Dit wil niet zeggen dat het milieuvriendelijke aspect van biologische landbouw niet belangrijk is, maar het was minder doorslaggevend bij hun keuze. Ook problemen binnen de gangbare landbouw worden door deze groep als belangrijk motief aangegeven. Door de gunstige steunregeling voor grasland, vindt men in deze groep veel Waalse vleesveebedrijven en in mindere mate melkveebedrijven. Gezien de premies binnen de biologische groenteteelt relatief laag zijn, vindt men in deze groep weinig groentebedrijven terug.

Bedrijfscluster 3: de biologische ondernemers

Net als de idealisten, zijn de biologische ondernemers overtuigd van de biologische basisprincipes. Biologische landbouw laat hen toe om meer in harmonie met de natuur te leven en geeft hen voldoening. In tegenstelling tot de idealisten hebben ze geen twijfels over het feit dat biologische productie dé landbouwmethode van de toekomst is. De toekomst van de landbouw ligt voor hen in kleine en middelgrote bedrijven. Ze zetten zich sterk af tegenover de industrialisering van de landbouw. Biologische landbouw staat voor hen voor voedselveiligheid en –kwaliteit en ze zijn er van overtuigd dat ook de voedselproductie op wereldschaal kan verzekerd worden met biologische landbouw. Ze zien zichzelf als voorlopers. Hun omschakeling naar biologische landbouwmethodes is, zoals de idealisten, sterk gemotiveerd door hun overtuiging dat biologische landbouw milieuvriendelijker is dan gangbare landbouwmethodes maar vaker dan in de andere groepen wordt eveneens het consumentenwelzijn expliciet aangegeven als één van de belangrijkste redenen voor omschakelen.

Biologische landbouw wordt gezien als een goed economisch alternatief voor hun bedrijf maar ze wijzen er op dat de biologische afzet nog kan verbeterd worden zodat de prijzen beter in staat zijn om de extra kosten te compenseren. Minder dan de opportunisten laten de biologische landbouwers het economische resultaat van het bedrijf primeren op persoonlijke doelstellingen als zelfontplooiing en zelfvoldoening, maar het is niet onbelangrijk. De technische aspecten van biologische landbouw leveren maar zelden problemen op voor deze landbouwers. Zoals bij de idealisten vindt men deze bedrijven zowel in Vlaanderen als in Wallonië terug. Vooral melkveebedrijven zijn relatief veel vertegenwoordigd in deze groep. Vleesveebedrijven en akkerbouwbedrijven zijn relatief minder vertegenwoordigd.

Ontwikkelingspaden biologische landbouw

Op basis van de houding en verwachtingen van de verschillende groepen biologische landbouwers over de markt en de premies werd nagegaan hoe de onderscheiden groepen zich mogelijk in de toekomst zullen ontwikkelen.

Tabel 5.1: Evolutie van de groepsgrootte als gevolg van veranderingen in markt en premiestelsel

	Idealisten	Opportunisten	Biologische ondernemers
Groepsgrootte (2001)	23%	24%	53%
Markt			
Marktstabilisatie	=	=	= of ↑
Marktexpansie	=	↑	↑↑
Steun			
Huidig premiesysteem	=	= of ↓	=
Afschaffing premies	=	↓↓	=
Kans op terugkeren naar gangbaar >50%	15%	46%	14%
Drijfveer biologische bedrijfsvoering	Sterke eigen biologische ideologie	Economische overwegingen	Biologische ideologie met focus op economisch potentieel

=:geen evolutie; ↑: stijgende groepsgrootte; ↓: dalende groepsgrootte

Ontwikkelingspad idealisten

In Tabel 5.1 is weergegeven wat de te verwachten evolutie is van elke groep als gevolg van veranderingen in markt en premiestelsel. De groep **idealisten** blijkt het minst gevoelig te zijn voor toekomstige ontwikkelingen. Ze zijn gedreven vanuit een sterke eigen ideologie en beschouwen biologische landbouw voor zichzelf als enige mogelijkheid om aan landbouw te doen. Ze hebben hun eigen afzet georganiseerd met een eigen cliënteel en zijn weinig afhankelijk van de algemene ontwikkeling van de biologische markt. Ze zijn eveneens weinig afhankelijk van de beschikbare steun voor biologische landbouwers. De kans dat ze ooit

terugkeren naar gangbare productiemethodes is klein en vrijwel onafhankelijk van het al of niet bestaan van premies. Ongeacht de ontwikkelingen binnen de biologische sector zullen steeds biologische landbouwers in deze groep blijven bestaan en nieuwe landbouwers deze groep vervoegen.

Ontwikkelingspad opportunisten

De groep van de **opportunisten** zijn het meest afhankelijk van de toekomstige ontwikkelingen van de biologische markt en het blijven bestaan van steun voor biologische landbouw. De voornaamste redenen waarom ze hun bedrijf biologisch uitbaten zijn de beschikbare steun en het bestaan van een markt waar een meerprijs voor biologische producten kan gerealiseerd worden. Vooral het economische aspect speelt voor deze groep van biologische landbouwers een rol. De uitbreiding van deze groep en het bevestigen van de aanwezige landbouwers in deze groep als biologische landbouwers is sterk afhankelijk van de evolutie van de markt en het behoud van premies. Vele landbouwers laten het voortbestaan van hun biologisch bedrijf duidelijk afhangen van het verder uitbetalen van steun voor de biologische teeltmethode. De kans dat ze terugkeren naar gangbare landbouw bij het wegvallen van deze premie is dan ook het grootst in deze groep. Bijna de helft van de landbouwers geeft aan dat bij het wegvallen van de premie de kans dat hij zijn bedrijf niet meer verder als biologisch laat certificeren meer dan 50% is.

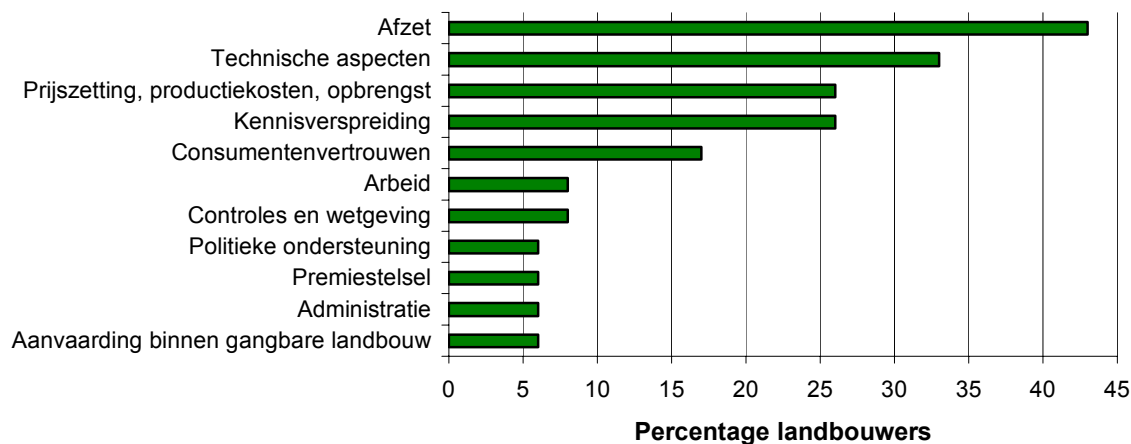
Een groot aantal Waalse vleesveebedrijven in deze groep werden ook gangbaar al extensief uitgebaat en er waren relatief kleine investeringen nodig om de productie biologische te kunnen certificeren. Een terugkeer naar gangbare landbouw brengt eveneens geen grote veranderingen met zich mee. Hoewel de afzet nog niet volledig uitgebouwd is voor de verkoop van vlees, kan het voor deze bedrijven toch rendabel zijn om biologisch te produceren. Voor deze landbouwers kan de premie als een bijkomend inkomen worden beschouwd. Valt deze steun weg, dan zal het alleen van de realisatie van een meerprijs afhangen of het voor deze bedrijven nog economisch aantrekkelijk is om hun productie biologisch te certificeren. De uitbreiding van een biologische markt waar een meerprijs voor biologische producten kan behouden blijven, zal een gunstig effect hebben op de uitbreiding van deze groep.

Ontwikkelingspad biologische ondernemers

Ten slotte is er de groep van de **biologische ondernemers**, die zoals de idealisten sterk overtuigd zijn van de biologische ideologie, maar niet tegen om het even welke prijs. Daarom benadrukken deze landbouwers dat de markt voor biologische producten verder moet ontwikkeld worden. Deze visie komt overeen met deze van een groot aantal gangbare landbouwers die geloven in de sociale en ecologische meerwaarde van biologische landbouw, maar blijven twijfelen over de economische mogelijkheden (zie hoofdstuk 4). Wanneer de markt beter uitgebouwd wordt en toelaat een betere prijs voor biologische producten te ontvangen, kan deze groep van biologische landbouwers dus groeien. Door hun overtuiging dat biologische landbouw de landbouw van de toekomst zal worden, zullen ze niet snel terugkeren naar gangbare landbouw. Evenals de groep van de idealisten hangt het verder biologisch uitbaten van hun bedrijf in de toekomst weinig of niet af van het al dan niet ontvangen van een premie voor biologische landbouw. De premies waren van belang om de omschakelingsperiode te overbruggen, maar de biologische ondernemers zijn er van overtuigd dat het verder uitbouwen van een markt voor biologische producten steun na de omschakelingsperiode overbodig maakt.

2. Aandachtspunten biologische landbouw

Onafhankelijk van de groep waarin de biologische landbouwers onderscheiden zijn, waren de meeste biologische landbouwers op het moment van de enquête (2001) relatief tevreden over hun biologische bedrijfsvoering en gemotiveerd om de biologische productiemethode op hun bedrijf verder toe te passen. Toch kwamen een aantal punten binnen de biologische productie naar voor waarvoor de landbouwers meer aandacht vroegen. Tabel 5.2 groepeerde de belangrijkste aandachtspunten die door de biologische landbouwers in de enquête in een open vraagstelling spontaan werden aangegeven.



Figuur 5.2: Belangrijkste aandachtspunten biologische landbouw volgens biologische landbouwers

Voorals de organisatie van de afzet vraagt nog veel aandacht. Onder **afzet** wordt verwezen naar de afzetstructuren die nog onvoldoende uitgebouwd zijn of onvoldoende toegankelijk zijn. Een verbetering van de afzet moet op zijn beurt een oplossing helpen bieden aan de problemen betreffende de **prijsvorming** binnen de biologische landbouw. De extra **productiekosten** door o.a. schaarse en dure productiemiddelen en de lagere opbrengsten binnen de biologische landbouw moeten gecompenseerd kunnen worden door een voldoende hoge prijs om tot een aanvaardbaar inkomen te kunnen komen binnen de biologische landbouw. Voor ongeveer de helft van de biologische landbouwers is dit nog altijd niet zo evident.

Eveneens blijken in de biologische landbouw nog veel problemen op te treden in verband met **bestrijding van ziektes** en **onkruid**, vogelschade, bemesting en mechanisatie. Door verschillende biologische landbouwers wordt erop gewezen dat de biologische landbouw meer vakmanschap vergt en de organisatie van de bedrijfsvoering en afzet veel tijd kost.

Het ervaren van deze problemen op het bedrijf benadrukt de nood aan **informatie en onderzoek**. Hierbij is het niet alleen dat over sommige aspecten slechts beperkte informatie te vinden is maar eveneens dat de beschikbare informatie niet altijd tot bij de landbouwers komt. De kennisverspreiding vanuit onderzoek, overheid, collega landbouwers en sector zelf blijkt voor sommigen stroef te lopen. Ook zou het onderzoek nog te sterk toegespitst zijn op gangbare landbouw en geen rekening houden met de specifieke problemen binnen de biologische sector.

Verschillende landbouwers vinden dat biologische landbouw nog steeds door te weinig **consumenten** wordt aanvaard en gesteund en vinden dat weinig wordt ondernomen om hieraan tegemoet te komen. De consument is zich onvoldoende bewust van de meerwaarde die biologische voeding geeft en ziet alleen de hogere prijs. Dit vertrouwen van consumenten zou volgens sommige landbouwers kunnen opgevoerd worden door via controles, de transparantie en de eerlijkheid van bioproducenten aan te tonen.

Ook op **overheidsvlak** wordt de biologische landbouw nog te weinig ondersteund en gebeurt er te weinig concreets. Hierbij wordt niet alleen verwezen naar de financiële ondersteuning. De financiële tegemoetkoming van de overheid aan de biologische landbouw wordt weliswaar als een stap in de juiste richting gezien, maar de onzekerheid van uitbetaling en vaak laattijdige uitbetalingen van de premies gaven in het verleden niet echt de juiste signalen. Biologische landbouwers blijven vrij negatief door hun **gangbare collega's** bekeken worden en biologische landbouw blijft bij vele gangbare landbouwers nog steeds taboe en onaanvaardbaar.

Deze aandachtspunten werden opgetekend in 2001, een moment waarop de biologische landbouw in België nog volop in de lift zat. De ondertussen veranderde tijdsgeest waarbij biologische landbouw een stagnerende evolutie kent, heeft de nood aan het zoeken naar oorzaken en oplossingen voor bestaande problemen in de biologische sector nog versterkt. Hoewel in de voorbije jaren de biologische sector en de overheid voortdurend bijdragen geleverd hebben tot het oplossen van de aangehaalde problemen, blijven de meeste van de problemen nog zeer actueel en worden, gezien de huidige situatie, zelfs geaccentueerd. Een aantal van de belangrijkste aandachtspunten wordt verder toegelicht in de volgende hoofdstukken van dit boek.

Afzet biologische producten in het algemeen

Ondanks toenemende inspanningen om de markt voor biologische producten te organiseren en de berichtgeving over een stijgende vraag naar biologische producten (zeker nog in 2001), bleef voor vele biologische landbouwers de afzet van hun producten één van de belangrijkste aandachtspunten. Veel landbouwers slaagden er niet in om hun volledige productie als biologisch te vermarkten en dus een hogere prijs voor hun producten te realiseren. Zelf deze landbouwers die hun productie voor 100% als biologisch verkopen, wezen op de zwakke afzetstructuren. In 2001 gaf in de enquêtes meer dan de helft van de bioproducenten aan hun productie niet volledig biologisch te kunnen afzetten. Een vierde van de biologische landbouwers gaf zelfs aan niet de helft biologisch te kunnen verkopen. 15 % van de bedrijven zette zijn biologische producten zelfs volledig gangbaar af. Recent omgeschakelde landbouwers ondervinden duidelijk meer problemen dan de al langer omgeschakelde landbouwers, hoewel ook deze landbouwers nog geen garanties hebben op een volledig biologische afzet.

Specifieke sectoriële afzetproblemen

In de biologische **vlees- en melksector** blijken nog de meeste problemen te bestaan in verband met de afzet. De afzetstructuren zijn nog maar zeer beperkt uitgebouwd, waardoor het moeilijk is een goede prijs te bekomen en de consumenten te bereiken. Voor vlees en in mindere mate voor melk bleek het moeilijk om voor de biologische productie een meerprijs te realiseren. Respectievelijk 40% en 20% van de landbouwers met als belangrijkste product vlees en/of melk zegt minder dan de helft van zijn productie als biologisch te kunnen verkopen. Vooral de afzet van minderwaardige vlees kwaliteiten zoals van uitstootkoeien vormden een probleem. Het aantal coöperatieven en melkerijen die de afzet van biologisch

vlees en melk organiseren is klein waardoor alle landbouwers grotendeels op dezelfde kanalen terugvallen wat de structuur van de afzet zeer broos maakt.

De afzet van **groenten** lijkt beter georganiseerd, hoewel een aantal malen vermeld wordt dat deze stroever gebeurt dan vroeger. De moeilijkheden hier zijn veelal meer productafhankelijk of treden op tijdens bepaalde periodes van het jaar waarin de concurrentie met de gangbare of meer specifiek de geïntegreerde producten groot is. In deze periodes is de prijsvorming slecht en het gebrek aan concurrentie tussen afnemers en te kleine volumes beletten de producenten rechtstreeks met de grootdistributie te onderhandelen voor een betere afzet.

Voor de afzet van andere producten zoals **granen, aardappelen,** blijken minder problemen te bestaan. Voor biologische producten zoals biologische **sierteelt** daarentegen willen de consumenten helemaal niet meer betalen.

Afzetorganisatie en – kanalen

Binnen de biologische sector wordt **thuisverkoop** meestal gezien als een heel belangrijk en, vooral vroeger, als het noodzakelijke afzetkanaal om een meerprijs voor biologisch geproduceerde producten te kunnen realiseren. Het organiseren van een thuisverkoop, abonnementensystemen of boerenmarkten maakt het mogelijk de afstand tussen de producent en consument te verkleinen en het contact tussen beiden te vergroten. Een aspect dat door de biologische landbouwers veelal als zeer belangrijk wordt beschouwd.

In de uitgevoerde enquête had 35% van de ondervraagde biologische landbouwers op beperkte of ruimere schaal voor één of meerdere producten een thuisverkoop. Voor 80% van deze landbouwers betrof het hier zelfs de afzet van hun belangrijkste product en voor 29% van de biologische landbouwers was het zelfs hun enige afzetkanaal voor hun belangrijkste product, een percentage dat toch als niet onbelangrijk kan beschouwd worden. 62% van de landbouwers zijn met thuisverkoop gestart of hebben deze bij de omschakeling naar biologische landbouwmethodes uitgebreid. Slechts enkele landbouwers stopten met thuisverkoop of lieten deze afnemen na de omschakeling omdat de extra arbeid voor de organisatie van directe verkoop niet meer voorhanden was. Thuisverkoop gaat namelijk dikwijls gepaard met het zelf bewaren, verpakken of verwerken van de producten waar heel wat mankracht in kruipt. In 74% van de gevallen ondergaan de producten in meer of mindere mate een eerste handeling op het bedrijf. De ontwikkeling van andere afzetstructuren waarbinnen eveneens een meerprijs kan gerealiseerd worden, heeft het belang van de directe verkoop op het bedrijf doen afnemen.

Uit de enquête blijkt dat vooral groenten, fruit en aardappelen thuis worden verkocht. Dit gebeurt door 38% van de landbouwers die deze producten voortbrengen. In de vleessector organiseert 25% van de bioproducenten een thuisverkoop. Dit heeft waarschijnlijk te maken met de moeilijke afzet van biologisch vlees via andere kanalen. Voor zuivel is dit 18%, ongeveer 66% hiervan verwerkt een deel van de biologische melk tot boter, ijs, kaas of yoghurt. Over het percentage van de totale productie en omzet die via thuisverkoop gerealiseerd werden, geeft de enquête geen informatie.

Andere belangrijke kanalen voor de afzet van biologische producten zijn voor groenten, **veilingen** (vooral voor fijne groenten), **coöperaties** (voor grove groenten) of de **groothandelaren**. Voor ruim 30% van de geënquêteerde biologische bedrijven met groenten was dit het enige afzetkanaal, voor de helft van deze biologische bedrijven zijn groenten hun belangrijkste product. De producenten die via deze kanalen verkopen kunnen dit bijna

allemaal voor bijna 100% als biologisch. Een andere vorm van afzet voor groenten is het sluiten van contracten met verwerkers. Enkele zijn actief in de export (hun aantal was echter zeer beperkt). Voor melk wordt een groot deel van de productie afgezet via coöperaties of melkerijen (59%). De coöperatieve afzet voor vlees bleek samen met de thuisverkoop, hoewel niet voor 100%, de meeste garantie te geven om het vlees als biologisch te kunnen afzetten.

De meeste landbouwers zetten hun belangrijkste product af via één verkoopskanaal of combineren dit met thuisverkoop. Ook al biedt dit enige verkoopskanaal geen mogelijkheid om de productie altijd als biologisch te kunnen afzetten. Slechts 5% van de biologische landbouwers hebben meerdere verkoopskanalen voor hun belangrijkste biologisch product. Het is wel zo dat voor de verschillende geproduceerde bioproducten andere afzetkanalen kunnen gebruikt worden.

Technische problemen (onkruidbestrijding, bemesting, arbeidsbehoefte, mechanisatie, opbrengst,...)

Bij de omschakeling naar een biologische bedrijfsvoering wordt de landbouwer geconfronteerd met een aantal nieuwe technische uitdagingen. Het teeltplan zal aangepast moeten worden om de onkruid- en ziektebestrijding, de bemesting en de arbeidsorganisatie zo optimaal te laten gebeuren en tot een optimale opbrengst te komen. Het gebruik van chemische bestrijdingsmiddelen en kunstmest om eventuele correcties uit te voeren zijn niet meer toegelaten. Deze veranderingen op het bedrijf zijn niet vanzelfsprekend en vragen heel wat kennis en ervaring van de landbouwer. Technische problemen worden dan ook vaker door recent omgeschakelde landbouwers genoemd. Reeds langer omgeschakelde landbouwers slagen erin door hun ervaring aan heel wat problemen het hoofd te bieden, maar worden ook nog met nieuwe problemen geconfronteerd. Door het zoeken naar informatie over de chemische en natuurlijke processen in plant, bodem en dier willen de landbouwers zelf oplossingen helpen zoeken voor een aantal problemen.

De **onkruidbestrijding** blijkt bij vele biologische landbouwers nog een blijvend probleem te vormen. Door het niet meer toegestane gebruik van chemische middelen moet de toevlucht gezocht worden bij mechanische onkruidbestrijding. Mechanisatie voor onkruidbestrijding vormt een van de belangrijkste investeringen op het biologische landbouwbedrijf. Maar heel dikwijls is handenarbeid onvermijdelijk. Vooral bij de groenteteelt is de onkruidbestrijding zeer arbeidsintensief. Deze extra **arbeid** is niet altijd gemakkelijk te vinden. Bovendien ontstaan er problemen met specifieke onkruiden zoals bv. zuring. Biologische landbouwers zijn vooral op zoek naar informatie over maatregelen (zoals teeltopvolging, grondbewerking, plant- en zaaidichtheid,...) die de onkruiddruk kunnen verlagen.

Ook voor de **bestrijding van ziekten en plagen** bij planten en dieren mogen geen chemische middelen gebruikt worden. De biologische landbouwer heeft beperkte mogelijkheden om ziekten en plagen te bestrijden. Preventieve maatregelen als vruchtwisseling, rassenkeuze, gebruik van onderstammen, klimaatregeling en het verhogen van de weerstand van het gewas zijn daardoor belangrijk. Voor niet alle ziekten of plagen is een goed alternatief aanwezig voor het weglaten van chemische middelen. Biologische landbouwers zijn dan ook op zoek naar informatie over biologische bestrijdingsmogelijkheden (van bv. vliegen, parasieten, vogelschade, ...) en resistente rassen die hierop een antwoord kunnen geven.

Een ander cruciaal punt binnen de bedrijfsvoering is het op peil houden van de **bodemvruchtbaarheid en -structuur**. Alleen organische mest en bepaalde toegestane organische materialen komen hiervoor nog in aanmerking.

De fysische **opbrengsten** binnen de biologische landbouw worden over het algemeen lager beschouwd dan in de gangbare landbouw. Allerhande oorzaken zoals het optreden van ziektes waardoor vroeger moet worden geoogst om de schade en het kwaliteitsverlies te beperken, een niet optimale bemesting van de gewassen, teelttechnische maatregelen, andere rassen, ... worden hiervoor aangehaald.

Tabel 5.2: Percentage biologische bedrijven waarvan de gemiddelde opbrengst van hun belangrijkste product lager, gelijk of hoger ligt dan de gemiddelde opbrengst onder gangbare bedrijfsvoering

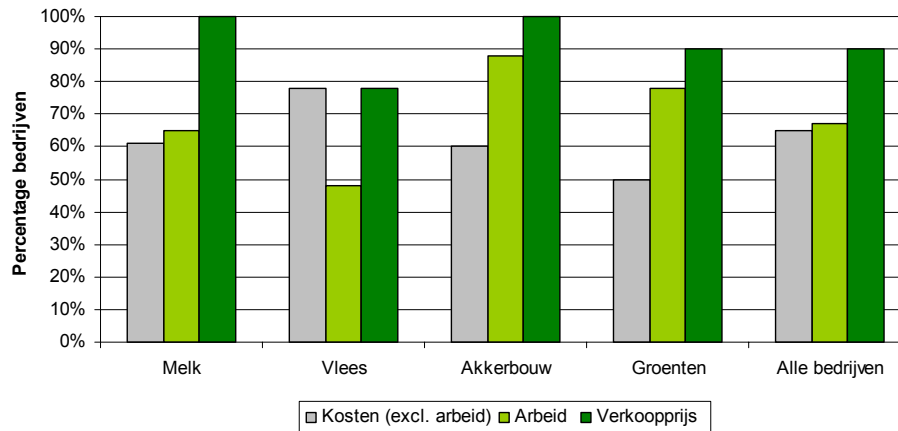
Belangrijkste product	lager	gelijk	Hoger
Melk	25%	54%	21%
Vlees	56%	31%	13%
Groenten en fruit	83%	17%	0%
Akkerbouwproducten	67%	22%	11%
Alle productgroepen	46%	39%	15%

In Tabel 5.2 werd opgenomen hoe de opbrengsten van het belangrijkste product op de geëquôteerde biologische bedrijven evolueerden na omschakeling vanuit een gangbaar bedrijf. Hieruit blijkt dat vooral binnen de plantaardige productie de opbrengst op biologische bedrijven inderdaad lager ligt dan onder een gangbare bedrijfsvoering. Binnen de dierlijke sector werd dit niet door alle geëquôteerde bedrijven bevestigd. Vele melkveebedrijven gaven aan dat ze hun productie wel zagen dalen kort na de omschakeling maar na een paar jaar hun productie terug zagen toenemen tot een niveau vergelijkbaar met vóór de omschakeling. De meeste biologische landbouwers hadden bij hun omschakeling rekening gehouden met deze daling van de productie. Slechts enkele recent omgeschakelde bedrijven geven aan dat de daling groter is dan verwacht.

Economische aspecten biologische productie

Biologische landbouwmethodes kunnen maar een alternatief zijn voor gangbare productiemethodes wanneer ze rendabel zijn. Dit wil zeggen dat de totale geldelijke opbrengsten toereikend moeten zijn om de totale kosten van de productie te dekken.

De meeste ondervraagde biologische landbouwers zagen de **kosten (exclusief arbeid)** op hun bedrijf na omschakeling toenemen (Figuur 5.3). Hoewel de kosten voor bestrijdingsmiddelen, kunstmest en krachtvoer dalen, zullen de kosten voor mechanisatie, controle, marketing, advies en voorlichting hoger liggen. De kosten lopen sterk op wanneer gebruik moet gemaakt worden van externe biologische inputs en extra externe arbeid. Vooral op biologische akkerbouw- en groentebedrijven ligt de **arbeid** die moet ingezet worden hoger dan bij het gangbaar uitbaten van het bedrijf.



Figuur 5.3: Percentage biologische bedrijven met een gemiddelde kostprijs (excl. arbeid), arbeidsbehoefte en verkoopprijs van het belangrijkste product hoger dan de gemiddelde kostprijs(excl. arbeid), arbeidsbehoefte en verkoopprijs onder een gangbare bedrijfsvoering

Deze hogere kosten moeten dus gecompenseerd worden door een hogere **verkoopprijs** van de producten. Bijna alle ondervraagde biologische landbouwers geven aan dat de verkoopprijs van hun belangrijkste product hoger ligt dan bij de gangbare productie. Vooral op de akkerbouw- en groentebedrijven geven de biologische landbouwers aan dat deze hogere prijs niet voldoende is om hun hogere productiekosten volledig te compenseren. Op deze bedrijven zijn het vooral de arbeidskosten voor het wieden van onkruiden die de kosten sterk doen stijgen. De meerprijzen hangen sterk af van product tot product en kunnen variëren afhankelijk van het afzetkanaal en de afzetmogelijkheid. Hoewel de meeste landbouwers vóór de omschakeling verwachtten dat de kosten hoger zijn bij een biologische bedrijfsvoering, zijn de actuele kosten op hun bedrijf nog hoger dan verwacht (Tabel 5.3).

Tabel 5.3: Percentage biologische bedrijven waarvan de gemiddelde verwachte kostprijs van het belangrijkste product hoger, gelijk of lager ligt dan de actuele gemiddelde kostprijs

Gemiddelde verwachte kosten	Hoger	Gelijk	Lager
Melk	26%	65%	9%
Vlees	48%	26%	26%
Groenten en fruit	36%	55%	9%
Akkerbouwproducten	77%	22%	0%
Alle productgroepen	42%	45%	14%

Het realiseren van een meerprijs voor biologische producten hangt volledig af van de bereidheid van de consument deze meerprijs te betalen. Slechts 50% van de biologische landbouwers zegt vertrouwen te hebben dat de consument deze meerprijs voor biologische producten wil blijven betalen. In Wallonië heeft men hierin iets meer vertrouwen dan in Vlaanderen. De afzet voor vlees verloopt nog moeizaam maar de bedrijven met zoogkoeien hebben vertrouwen dat dit in de toekomst zal verbeteren.

Economische tevredenheid van de biologische landbouwers

De meeste biologische landbouwers slagen er in om na de omschakeling een inkomen te bereiken dat hoger of op zijn minst niet lager is dan bij hun gangbare bedrijfsvoering (Tabel 5.4). De meeste landbouwers zijn dan ook niet ontevreden met het inkomen dat ze ontvangen.

Tabel 5.4: Vergelijking van het inkomen onder biologische en gangbare bedrijfsvoering en de tevredenheid over dit inkomen volgens bedrijfstype (uitgedrukt in percentage bedrijven)

	Vleesvee	Melkvee	Akkerbouw	Groenten	Alle bedrijven
Inkomen gelijk of gestegen	86%	93%	93%	83%	89%
Niet ontevreden met inkomen	56%	89%	93%	100%	82%

Het al of niet tevreden zijn met hun inkomen is niet altijd afhankelijk van de evolutie van het inkomen na de omschakeling. Ook sommige landbouwers die het inkomen zagen dalen na omschakeling zijn niet ontevreden over hun inkomen. Het betreft hier bedrijven die nog maar recent zijn omgeschakeld en/of bedrijven die er bij de omschakeling rekening mee hielden dat het inkomen kon dalen. Het lagere inkomen is te verklaren doordat pas recentelijk omgeschakelde landbouwers nog het meest te lijden hebben van lagere opbrengsten en hogere kosten. Bij de reeds langer omgeschakelde boeren zijn door ervaring de opbrengsten reeds weer gestegen en hebben zij hun kostenstructuur zodanig aangepast dat zij hun kosten beter kunnen beperken. Ook de organisatie van de afzet zal reeds beter georganiseerd zijn.

De grootste ontevredenheid over het inkomen is te vinden op bedrijven met zoogkoeien. Door de moeilijke afzet van biologisch vlees wordt op deze bedrijven nog een groot deel van de productie gangbaar afgezet met een negatief effect op het verwachte inkomen. Ook het afmesten van uitstootkoeien, gevoerd met dure biologische voeders, gebeurt nog veel gangbaar. Het gebrek aan een afzetmarkt voor minderwaardig biologisch vlees maakt het biologisch afmesten van uitstootkoeien niet rendabel. De bedrijfseconomische redenen werden op deze bedrijven bovendien vaak als belangrijk motief voor de omschakeling gesteld en de verwachtingen waren dan ook meestal hoog. Doordat de productie van biologische groenten vaker dan andere producten volledig als biologische kunnen afgezet worden en vaker dan andere producten thuis verkocht worden, laten zij veelal gemakkelijker toe een meerprijs voor de biologische productie te realiseren. Dit verklaart waarom de tevredenheid over het inkomen op groentebedrijven groter is. Wel wordt er vaak aangehaald dat de extra arbeid die nodig is bij het toepassen van biologische productiemethodes niet altijd voldoende vergoed wordt.

Tabel 5.5: Samenstelling van het gezinsinkomen op biologische bedrijven volgens bedrijfstype (uitgedrukt in percentage bedrijven)

		Melkvee	Vleesvee	Akkerbouw	Groenten	Alle bedrijven
Gezinsinkomen volledig uit bedrijf	Ja	56%	29%	59%	64%	52%
Soort inkomen buiten bedrijf	Werk echtgenote	33%	37%	37%	28%	34%
	Eigen werk buiten bedrijf	7%	14%	11%	16%	12%
Inkomen buiten bedrijf na omschakelen	Toegenomen	33%	20%	29%	0%	24%
	Afgenomen	8%	53%	14%	33%	30%

Met uitzondering voor biologische bedrijven met zoogkoeien zorgt het bedrijfsinkomen op bijna 60% van de bedrijven volledig voor het gezinsinkomen. Dit is iets minder vaak dan op gangbare bedrijven. Op de biologische bedrijven met zoogkoeien is slechts 29% van de bedrijven voor hun gezinsinkomen volledig afhankelijk van het bedrijfsinkomen (Tabel 5.5). Een bijkomend inkomen wordt in de meeste gevallen gerealiseerd door het werk van de echtgenote buitenshuis. Meer dan bij de andere bedrijfstypes wordt op de bedrijven met

zoogkoeien nog een extra inkomen gegenereerd uit extra activiteiten zoals hoevetoerisme, bosbouw, ...

Op meer dan de helft van de bedrijven heeft de omschakeling naar biologische landbouw geen invloed gehad op het inkomen van buiten het bedrijf. Op sommige bedrijven is de echtgenote na de omschakeling thuisgebleven om mee te werken op het bedrijf. Meer dan op andere bedrijven is het inkomen van buiten het bedrijf op bedrijven met zoogkoeien afgenomen na de omschakeling. Dit heeft vooral te maken met het verminderen van de eigen arbeid buiten het bedrijf. Slechts bij enkele bedrijven gaat het dalen van dit inkomen buiten het bedrijf ook gepaard met een daling van het bedrijfsinkomen na omschakeling.

Informatie - en kennisverzameling en –verspreiding

Biologische landbouw is zeer informatie-intensief. Ook na de omschakeling blijft de informatiebehoefte nog steeds groot. De vraag naar informatie komt zowel vanuit de landbouwers die recent zijn omgeschakeld als deze die reeds langer biologisch werken.

Er wordt vooral aandacht gevraagd voor meer informatie en onderzoek toegespitst op biologische landbouwmethodes zelf. Ruim de helft van de biologische landbouwers geeft aan dat geschikte informatie over biologische landbouwmethodes nog moeilijk te vinden is. Het beschikbaar zijn van informatie in de eigen landstaal wordt door enkele, veelal Duitstalige, Belgische landbouwers uitdrukkelijk als een belangrijk knelpunt gezien. De verschillen tussen Wallonië en Vlaanderen moeten bij het verzamelen van informatie grotendeels teruggebracht worden tot verschillen in landstalen waardoor door beide groepen van landbouwers niet dezelfde informatiekanalen worden gebruikt. Over het algemeen wordt in Vlaanderen meer belang aan informatie gehecht dan in Wallonië. Waalse landbouwers vinden het zo wie zo over het algemeen moeilijker om aan voldoende informatie over biologisch landbouw te geraken dan Vlaamse landbouwers. Dit heeft mogelijk te maken met een minder uitgebouwd informatienetwerk in Wallonië waarop de landbouwers beroep kunnen doen.

De biologische landbouwers zijn vooral op zoek naar informatie die verband houden met de afzet van biologische producten, teelttechnische aspecten en kostenbesparing, dit in overeenstemming met de belangrijkste aandachtspunten binnen de biologische landbouw. Tabel 5.6 geeft een overzicht van de onderwerpen waarover biologische landbouwers op zoek zijn naar kennis en informatie.

Tabel 5.6: Onderwerpen waarover biologische landbouwers meer informatie wensen te vinden, uitgedrukt in het percentage landbouwers dat onderwerp spontaan vermelden

	Percentage landbouwers
Plantenziektes, biologische bestrijding, rassenkeuze o.a. i.v.m. resistenties, vogelschade,...	18%
Bestrijding onkruiden, levenscyclus onkruiden	17%
Teelttechnische informatie (nieuwe) teelten, rotatiesystemen	15%
Biologische afzetkanalen	14%
Bemesting en structuur bodem (organische mest, groenbemesting, micro-organismen, composteren mest, ...)	14%
Gezondheidsaspecten dieren (parasieten, droogzetten, homeopathie, vliegen,...)	7%
Wetgeving en omkadering (labels, premies, ...)	5%
Biologische processen (relaties plant, bodem, dier en lucht)	4%
Rantsoenen dieren	3%

Informatiebronnen en -kanalen

De biologische landbouwers wenst nog heel wat meer informatie te ontvangen of te vinden voor het oplossen van zijn problemen. Daarom is het belangrijk te weten hoe de landbouwers momenteel informatie verzamelen en welk belang ze hechten aan hun verschillende informatiebronnen. Aan welke informatiebron het meest belang wordt gehecht, is afhankelijk van de bedrijfssector waarin de landbouwer actief is. Over het algemeen wordt informatie van **onderzoeksinstellingen, bedrijfsvoorlichting en studiedagen** door veel landbouwers als relatief belangrijk ingeschat. Vaak worden eveneens de collega-landbouwers, tijdschriften en boeken als belangrijke bronnen voor informatie vermeld. De informatie via demonstraties op andere bedrijven wordt door landbouwers als zeer waardevol beschouwd.

Het aantal **studiedagen en demonstraties** die de landbouwers bijwonen loopt sterk uiteen. Terwijl sommige landbouwers zeggen geen studiedagen of demonstraties bij te wonen, blijkt uit de resultaten dat de meeste biologische landbouwers 1 tot 5 maal een studiedag of demonstratie bijwonen per jaar. In Wallonië gaat men iets frequenter naar studiedagen en demonstraties dan in Vlaanderen. De eerste jaren na de omschakeling is de vraag naar informatie het grootst. Men zou dan ook kunnen verwachten dat de eerste jaren na de omschakeling het bijwonen van studiedagen en demonstraties frequenter gebeurt dan bij de landbouwers die sinds lange tijd de omschakeling gemaakt hebben. Sommige landbouwers geven inderdaad aan dat ze in het begin van de omschakeling vaker studiedagen bijwoonden dan op het moment van de enquête. 14 % van de landbouwers, de meeste omgeschakeld na 1992, wonen helemaal geen studiedagen of demonstraties bij. Sommige gaven aan dat hoewel ze nog veel informatie nodig hebben en het bijwonen van demonstraties nuttig kan zijn, het hun aan de tijd ontbreekt om dit te doen. Dit kan het grote aantal bij de pas omgeschakelde landbouwers verklaren die helemaal geen studiedagen of demonstraties bijwonen.

Het gebruik van informatie uit bedrijfseconomische en technische studieclubs is vooral voor een groot deel van de bedrijfsleiders met zoekkoeien een belangrijke bron van informatie. In de andere sectoren zijn deze bedrijfseconomische studieclubs nog niet aanwezig.

Hoewel de landbouwers bedrijfsvoorlichting en informatie uit studiedagen als één van de belangrijkste informatiebronnen aanduiden, wordt de informatie duidelijk minder belangrijk als men voor deze studiedagen of bedrijfsadvies moet betalen. Terwijl tot 70% van de landbouwers de informatie uit studiedagen en demonstraties belangrijk vindt, is dit slechts maximum 33% meer als voor deze informatie moet betaald worden. In Vlaanderen wordt er meer belang gehecht aan betaalde informatie dan in Wallonië. Allicht heeft dit te maken met verschillen in beschikbaarheid van betaalde informatiekanalen tussen Vlaanderen en Wallonië. Binnen de glastuinbouw is het **betaald bedrijfsadvies** iets meer ingeburgerd en wordt het dan ook als belangrijker ervaren. Over het algemeen zijn biologische landbouwers dus nog niet bereid om voor specifieke informatie te betalen. Vele landbouwers vinden betaald bedrijfsadvies nog veel te duur. Andere landbouwers vinden dat in België nog te weinig goede bedrijfsadviseurs aanwezig zijn binnen de verschillende sectoren. Door het gebrek aan gespecialiseerde informatie over biologische landbouw en de soms moeilijke toegankelijkheid van deze informatie, verkiezen toch meer en meer biologische landbouwers beroep te doen op de kennis van bedrijfsadviseurs.

Opvallend is dat de **informatie via internet en elektronische informatiebronnen** vooral binnen de plantaardige productie (groentetelers en akkerbouwers) als belangrijk wordt beschouwd of in de toekomst belangrijker zal worden. In de andere sectoren wordt er minder gebruik van gemaakt.

3. Besluit

Wil de biologische sector uitbreiden en wil men gangbare landbouwers aanzetten tot omschakelen, dan heeft men er alle belang bij om de nodige aandacht te besteden aan een aantal knelpunten en moeilijkheden waarmee de sector geconfronteerd wordt en die de toekomstige ontwikkeling kunnen compromitteren. Belangrijk hierbij is om eerst na te gaan hoe de visies op de toekomst tussen verschillende biologische landbouwers kunnen verschillen.

De landbouwers moeten op de eerste plaats zelf overtuigd zijn dat biologische landbouw de goede manier van produceren is en dat dit ook voor hen het meest duurzaam zal zijn naar de toekomst toe. Hoewel de groep van opportunisten in het recente verleden aan de biologische landbouw de nodige expansie heeft bezorgd, is deze groep het minst stabiel. Om een duurzame biologische landbouw uit te bouwen zijn vooral de groep van de biologische ondernemers belangrijk. De groep van idealisten zullen steeds blijven bestaan en zullen zelf hun weg vinden binnen het biolandschap.

Onafhankelijk van de groep waarin de landbouwers onderscheiden zijn, vragen de landbouwers aandacht voor dezelfde onderwerpen. De aandachtspunten die uit de enquête aan het licht kwamen zijn:

- verzekering van de afzet met hieraan nauw verbonden de realisatie van een meerprijs voor biologische producten.
- het verbeteren van de kostenstructuur door het zoeken naar oplossingen voor een aantal teelttechnische aspecten.
- een aanvaardbaar inkomen voor biologische landbouwers.
- onderzoek meer specifiek gericht naar biologische productie.
- meer aandacht voor de verspreiding en de toegankelijkheid van de informatie.

Voor deze aandachtspunten zal de biologische landbouwer, ongeacht zijn ingesteldheid als idealist, opportunist of biologisch ondernemer, of het potentieel omschakelend bedrijf, voor een groot deel op zijn omgeving aangewezen zijn. Gelet op de economische bezorgdheid van biologische ondernemers en een doelgroep van potentiële omschakelaars, wordt in het volgende deel van het boek nader ingegaan op de markt en de bedrijfsspecifieke ontwikkelingsmogelijkheden.

Hoofdstuk 6:

De markt en de consument van bioproducten

Koen Mondelaers, Vakgroep Landbouweconomie (UGent)

Guido Van Huylenbroeck, Vakgroep Landbouweconomie (UGent)

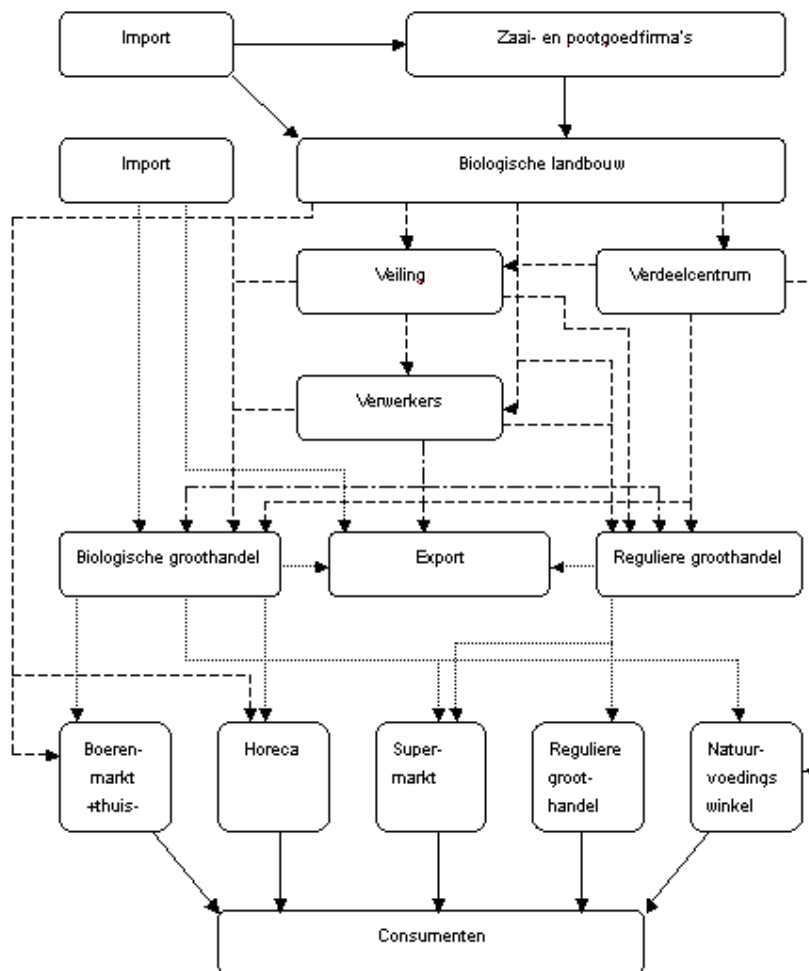
Wim Verbeke, Vakgroep Landbouweconomie (UGent)

Van riek tot vork. In wat voorafging werden verschillende aspecten eigen aan de productie op boerderijniveau belicht. Maar wat gebeurt er eens het product het landbouwbedrijf verlaat? Langs waar wordt de consument bereikt? En hoe reageert deze op bio in de winkelrekken? In het voorliggend hoofdstuk worden in een eerste deel de kencijfers van de markt toegelicht. Kencijfers die de betrekkelijke omvang van de sector onderstrepen. In het tweede deel wordt de reactie van de consument geanalyseerd. Hieruit zal blijken dat onze vork slechts sporadisch met bio is gevuld.

1. Organisatie van de biologische sector

Ter duiding: enkele kencijfers

De onderlinge relaties tussen de verschillende marktpartijen in de biologische sector kunnen weergegeven worden aan de hand van een stroomschema, waarin aangeduid wordt welke partijen met wie interageren. De voorstelling van Boven (1998, zie Figuur 6.1) is een goede weergave van de realiteit. De relaties tussen de verschillende marktdelnemers kunnen van materiële aard (stroom van producten en productiefactoren), van immateriële aard (informatiestromen) of van latente aard (macht, vertrouwen, coördinatie) zijn. Deze laatste stroom wordt ook in belangrijke mate door belangenorganisaties beïnvloed en/of bepaald. Ook de rol van ondersteunende diensten (o.a. financiële) is in deze context niet onbelangrijk, doch niet opgenomen in de figuur. In wat volgt wordt aangegeven welke stromen en actoren de biomarkt domineren.



Figuur 6.1: Materiële stromen in de biologische ketens (naar Boven, 1998)

De Afdeling Monitoring en Studie van de Administratie voor Land- en Tuinbouw (AM&S, 2005) maakte begin 2005 voor het eerst een onderbouwde raming van de **omzet** in de bio-sector. Enkele cijfers hieruit werden als onvolledig beschouwd en worden hier dan ook niet vermeld. VLAM (Vlaams Promotiecentrum voor Agro- en Visserijmarketing) maakt melding van een omzetcijfer van 130 miljoen euro voor de consumptie van biologische versproducten in Vlaanderen. De omzet van de verwerking bedraagt 78,9 miljoen euro. Dat is slechts 0,34%

van wat de totale Vlaamse voedingsindustrie realiseert. Dit omzetcijfer werd bekomen door de gekende bio-omzetten bij de controle-organismen te verdelen over verschillende economische sectoren. Dit laatste was mogelijk door middel van de voor elk bedrijf gekende Nace Bel code. Precieze cijfers over de omzet binnen de belangrijkste distributiekanaalen en de groothandel zijn voorlopig niet beschikbaar. Andere dan deze reguliere afzetkanalen zijn restaurants, catering, medische sector, kleding etc. Hier wordt een omzet van 10,4 miljoen euro gerealiseerd. Ten slotte is er de omzet van landbouwers die zelf hun producten verwerken en vermarkten; deze bedraagt 4,5 miljoen euro.

Het **aantal marktdeelnemers** kan geschat worden aan de hand van de databank opgesteld door BioForum. Een 110-tal bedrijven leveren biologische productie-inputs aan de telers. Een derde hiervan zijn Nederlandse bedrijven. Vlaanderen kent 231 biologische landbouwbedrijven in 2004 (NIS, 2005), wat vergelijkbaar is met het jaar 2000, maar een daling van 8,7% betekent ten opzichte van het topjaar 2001. Het aantal Belgische biologische landbouwbedrijven beloopt een 629-tal (schatting o.b.v. het aantal bedrijven opgenomen in de database van BioForum, het precieze aantal ligt hoger, maar is voor 2004 nog niet gekend), waarvan er 161 het Biogarantie®-label gebruiken. Indien we dit uitdrukken ten opzichte van het totaal aantal landbouwbedrijven (53 221, NIS-statistieken, mei 2004), volgt minimaal 1,2 % van de Belgische telers de biologische productiewijze. Minder dan 1 op 4 telers maakt gebruik van een of andere vorm van rechtstreekse verkoop, waarbij thuisverkoop veruit de belangrijkste is (19 % van de telers). Andere mogelijkheden, zoals verkoop via de markt (3 %) en via voedselabonnementen (2,7 %), zijn beduidend minder populair. In de biologische transformatiesector (met verwerking en verdeling van biologische producten, ook naar de eindconsument toe) zijn een 581-tal bedrijven actief. De vervulde functies en activiteiten van deze verwerkers zijn zeer divers (bakkerijen, melkerijen, verpakking, distributie,...). Onder verwerkers verstaat de wet de herverpakker, de onderaannemer, de loonwerker, de restauranthouder, maar ook de verdeler van producten onder eigen naam of private label (zoals de meest courante grootdistributeurs, 7,5% van de bioverwerkers), de verdeler van producten in niet-gesloten verpakking en de trader. Een klein deel van deze verwerkers (< 4 %) is zelf ook actief als teler. Ten slotte zijn een 70-tal winkels gecertificeerd als Biogarantie-verkooppunten. Iets minder dan de helft hiervan maakt deel uit van de Bioshop-keten.

Om een idee te krijgen van het **aandeel** biologische producten **in de consumptie**, kan gewerkt worden met de paneldata die door GfK (Gesellschaft für Konsumforschung) verzameld worden in opdracht van VLAM. Zij volgen hiertoe de dagelijkse aankopen van 3000 huishoudens op. In Tabel 6.1 wordt het procentuele aandeel weergegeven dat gemiddeld per voedingscategorie aan bioproducten wordt besteed.

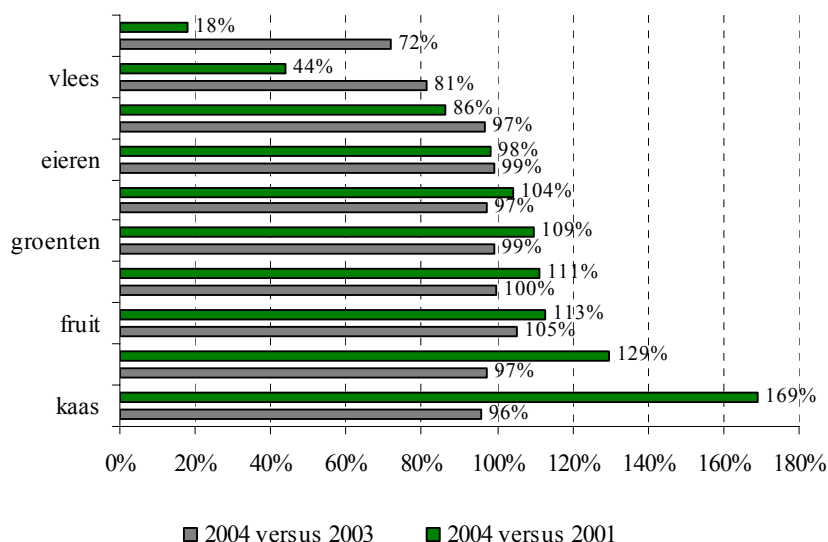
Tabel 6.1: Procentueel aandeel van bio in de besteding per capita per productgroep.
Bron: bewerking van GfK paneldata (GfK/VLAM, 2005)

	Gemiddelde besteding (€/capita/jaar)	Percentage bio in de besteding (%)		
		2002	2003	2004
Zuivel	247	1,0	1,1	1,0
Vers vlees	274	2,0	1,3	1,0
Eieren	13	8,9	7,6	8,2
Brood	110	2,2	2,2	2,1
Fruit	147	1,9	1,7	1,7
Groenten	116	3,6	3,5	3,6

Dit aandeel schommelt tussen de 1 à 2 procent voor de meeste productcategorieën. Enkel van biologische eieren wordt een aanzienlijke hoeveelheid van de biologische variant aangekocht.

Het succes van biologische eieren wordt enerzijds verklaard door het relatief kleine prijsverschil met scharreleieren en anderzijds door het beperkte aandeel van eieren in ons totaal uitgavenpakket voor voeding. Het aandeel bio in ons uitgavenpakket lijkt vrij stabiel te zijn de laatste jaren, uitgezonderd wat vers vlees betreft. Het uitdeinen van het effect van de dioxinecrisis speelt hierin een rol.

Uit de evolutie van de verkoop van bioproducten in 2004 ten opzichte van voorgaande jaren, kan de richting nagegaan worden waarin bio evolueert. Hiertoe werden de bestedingen per capita in 2004 vergeleken met deze van 2003 en van het topjaar 2001 (zie Figuur 6.2), met behulp van de paneldata van GfK/VLAM (2005). In 2004 kenden afgeleide melkproducten (yoghurt en kaas) een sterke groei ten opzichte van 2001. Ze kenden echter wel een lichte terugval ten opzichte van 2003. Enkel biofruit scoort beter in 2004 ten opzichte van 2003. De sterkste terugval ten opzichte van 2001 zien we voor vers vlees en gevogelte, wat wijst op het afnemen van het positieve verkoopseffect dat resulteerde uit de diverse crisissen in de gangbare vleessector. De cijfers voor deze sector zijn vrij alarmerend. De evolutie binnen de biovleessector toont duidelijk aan dat de consument op crisismomenten voor het duurdere en vooral het gepercipieerd veiligere bioalternatief kiest, maar bij het verdwijnen van de crisis vrij snel terug omschakelt naar het gangbare alternatief.



Figuur 6.2: Evolutie van de bioproduct categorieën in 2004 ten opzichte van 2001 en 2003. Bron: bewerking van GfK paneldata (GfK/VLAM, 2005)

Mogelijke afzetkanalen

Er zijn verschillende afzetpistes voor biologische producten mogelijk (zie hiervoor Figuur 6.3). De twee grote polen zijn afzet via de korte keten of afzet via de lange keten. Onder korte keten wordt de niet-anonieme markt verstaan, onder lange keten verstaat men de anonieme markt. In de lange keten doorloopt het product eerst enkele tussenstappen vooraleer de eindconsument wordt bereikt. Tabel 6.2 geeft enkele kenmerken weer van de belangrijkste afzetkanalen voor biologische producten.

Hoe langer de keten, hoe minder mogelijkheid de producent heeft om de kwaliteit op te volgen en zelf de verkoop en verkoopvoorwaarden te sturen. Hij is hierbij dan ook meer afhankelijk van het succes van andere marktactoren. Aan de andere kant vraagt een langere keten minder investering van de producent in verwerking en marketing van zijn producten en kan hij een beroep doen op ervaren en gespecialiseerde spelers in de keten.

Voorbeelden van afzet via de korte keten zijn thuisverkoop (verkoop van eigen producten eventueel gecombineerd met verkoop van biologische producten van collega-telers), groentenabonnementen, voedselteams, biomarkten, gewone markten en coöperaties zoals Aprobél, Atalanta en Brava. Coöperaties kunnen beschouwd worden zowel als korte keten als groothandel. Enkele voorbeelden van belangrijke spelers in de lange keten zijn BioFresh (levert aan ongeveer $\frac{3}{4}$ van de biodetailhandel), Bioservice, Biomarché (met Delhaize als belangrijkste afnemer) en BioLogistic, supermarkten, natuurvoedingswinkels en biowinkels. Daarnaast kan de biologische teler zijn producten ook afzetten in de verwerkende industrie zoals de diepvriesindustrie. De afzet van groenten via de diepvriesindustrie loopt echter niet vlot omwille van te kleine partijen. De biologische diepvriesindustrie bevoorraadt zich daarom op de Nederlandse en Duitse markt. Grote producenten zetten vooral af via de groothandel en coöperaties, terwijl kleine producenten eerder kiezen voor de korte keten (Deroo, 2002). De oorzaak hiervan moet eerder bij de andere marktpartijen gezocht worden, omdat zij van een meer continu en breder aanbod kunnen genieten, wat tot schaaieconomieën leidt.

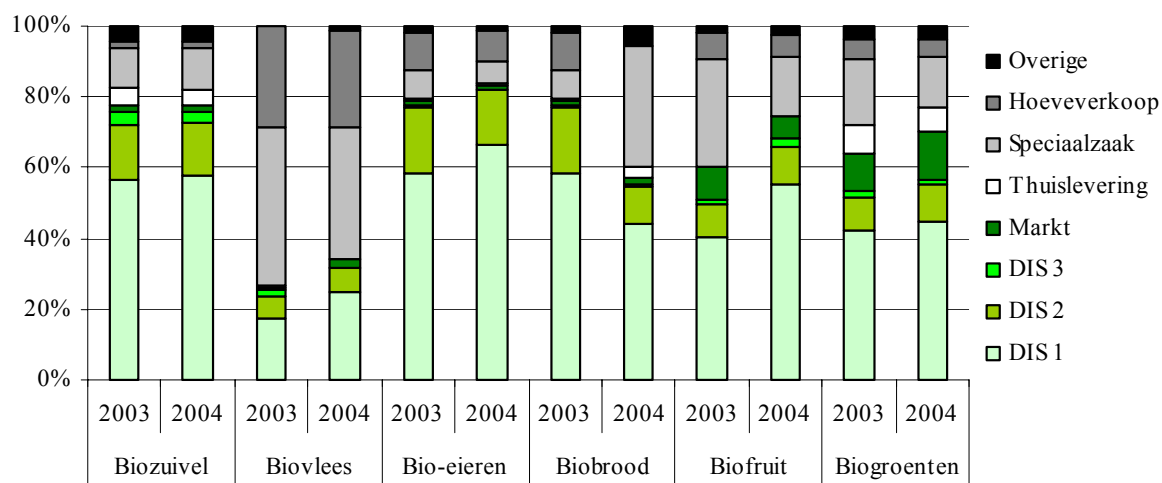
Tabel 6.2: Kenmerken van de belangrijkste afzetkanalen van biologische producten

	Hoeveverkoop	Versmarkt	Speciaalzaak	Grootwarenhuis
Type kanaal	Korte keten	Korte keten	Lange keten	Lange keten
Belang kanaal*	9% (versproducten)	6% (versproducten)	23% (versproducten) 38% (bereide producten)	56% (versproducten) 47% (bereide producten)
Belangrijkste productgroep	Vlees, eieren, groenten en fruit	Groenten en fruit	Brood, vlees, fruit en groenten	Alle producten
Voordelen	- onafhankelijkheid producent - direct contact met consument in productieomgeving - prijzen laag - kwaliteitseisen lager	- lagere drempel voor de consument - direct contact tussen consument en producent - prijzen laag	- zeer divers aanbod - klantenbinding - kwaliteitsproducten	- zeer divers aanbod - lage drempel voor gemiddelde consument - kwaliteitsproducten
Nadelen	- extra tijd en arbeid voor verwerking en vermarkting - hoge drempel voor meeste consumenten (beschikbaarheid en gemak)	- logistieke organisatie - concurrentie van niet bio producten	- hogere prijzen - diep en breed assortiment vereist doorgedreven logistieke organisatie	- concurrentie van niet bio - afstand ten opzichte van producent - hogere prijzen, kleine marge producent

* o.b.v. de marktwaaarde van bio versproducten (Bron: GfK/VLAM, 2005)
de marktwaaarde van bio bereide producten (Bron: GfK, 2003)

In het kader van dit hoofdstuk is het interessant een inschatting te maken van het belang van de verschillende verkoopkanalen waarlangs biologische producten worden afgezet. Vermits gegevens over productiestromen binnen de biologische keten schaars zijn, kan dit benaderend becijferd worden door analyse van het koopgedrag van bioconsumenten. De paneldata van GfK werden hiertoe bewerkt (zie Figuur 6.3). Uit de figuur valt duidelijk het belang van de grootwarenhuizen als verkoopkanaal af te leiden. Met uitzondering van biobrood, groeit hun aandeel in de verkopen over alle productcategorieën ten opzichte van 2003. Uit een studie van het FIBL (Forschungsinstitut für biologischen Landbau) bleek dat de laatste jaren een belangrijk deel van de ontwikkeling van de biologische markt verwezenlijkt werd door supermarkten. Algemeen werd bevestigd dat de grootte van de nationale biomarkt stijgt als

het aandeel bioproducten, verkocht via supermarkten, stijgt. Supermarkten spelen dus een belangrijke rol in de groei van de biomarkt (IBL, 2003). De Delhaize-groep genereert ongeveer de helft van de omzet van biologische producten in de distributiesector en wordt dan ook als marktleider in België beschouwd. Momenteel biedt de keten een assortiment van ongeveer 650 verschillende bioproducten aan. De groei van het marktaandeel van de supermarkten gaat in hoofdzaak ten koste van het marktaandeel van de speciaalzaken (zowel voor vlees, eieren, fruit en groenten).



Figuur 6.3: Percentage van de bestedingen per capita, opgedeeld naar bioproductgroep, dat per distributiekanaal werd gespendeerd in 2003 en 2004. Bron: bewerking van GfK paneldata (GfK/VLAM, 2005)

DIS 1: grootwarenhuizen zoals Colruyt, Delhaize, Carrefour, Cora, Match, Makro

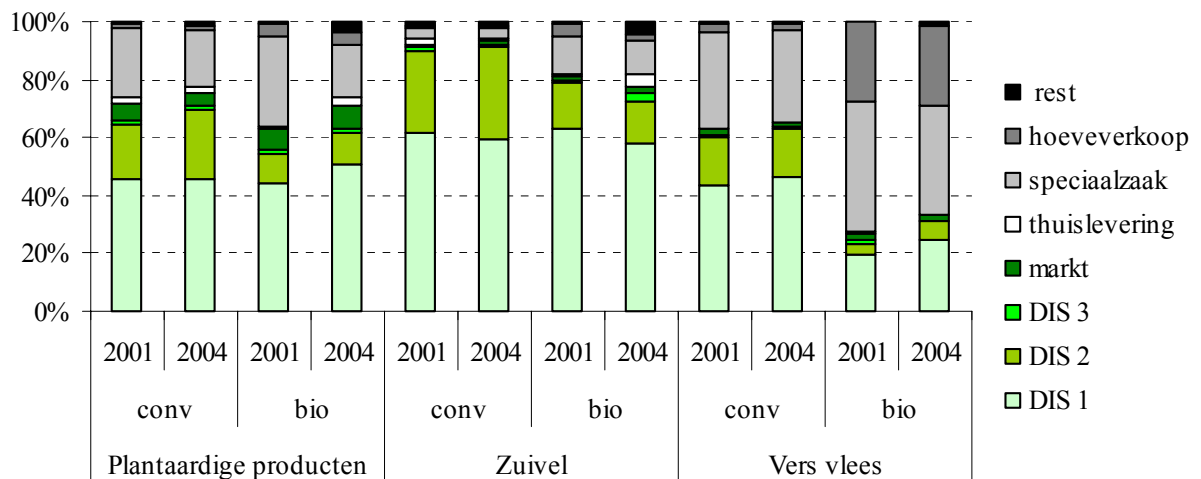
DIS 2: grootwarenhuizen zoals Aldi, AD Delhaize, Nopri, Profi, Spar, Lidl, Unic

DIS 3: kleinere superettes

Wanneer grotere supermarktketens de biomarkt binnentreden, ontwikkelt deze markt anders. De relatie tussen de retailer en de leverancier wordt formeler en wordt contractueel vastgelegd (Torjusen *et al.*, 2004). De introductie van biologische producten in conventionele winkels, in dewelke het merendeel van de consumenten hun voedsel kopen, zorgt voor een normalisering van de biologische consumptie. In landen waar supermarkten het belangrijkste verkoopskanaal worden, ondergaan zowel vraag en aanbod een stijging (Torjusen *et al.*, 2004). In België daarentegen is het aanbod de laatste jaren niet gestegen. De (relatief kleine) stijging in de vraag is in hoofdzaak opgevangen via import, tengevolge van de grotere en meer continue voorraden in het buitenland, in combinatie met scherpere prijzen, beide gelinkt aan schaaieconomieën en meer mature markten. Wanneer grote distributieketens een centrale positie innemen in de biomarkt, beïnvloeden zij ook sterk de kwaliteits- en veiligheidseisen. Eén voorbeeld hiervan is de ontwikkeling van bereide producten met een eigen merknaam, waardoor de ketens trachten de consumentenloyaliteit te verschuiven van de producent naar hun eigen supermarkten. In België hebben de drie grote supermarktketens elk hun eigen biomerknaam (Delhaize Bio voor Delhaize, Biotime voor Colruyt en Bio voor Carrefour).

Interessant is ook om na te gaan hoe de diverse **distributiekanaalen** waarlangs **bio** wordt verkocht zich verhouden **ten opzichte van dezelfde kanalen voor conventionele producten** (zie hiertoe Figuur 6.4). In de biologische sector zien we het belang van de diverse alternatieve kanalen in aanzienlijke mate toenemen, waarvan vooral speciaalzaken en de hoeveeverkoop profiteren. Het aandeel van DIS 1 (grote supermarkten) blijft hierbij opvallend

stabiel (uitgezonderd voor de categorie vers vlees), in tegenstelling tot DIS 2 (kleinere supermarkten zoals AD Delhaize, Aldi, Lidl,...), die duidelijk minder de biokaart trekken. Hun belang wordt voor bioproducten ongeveer gehalveerd. Indien we de productcategorieën afzonderlijk bekijken, zien we in 2004 een stijging van het marktaandeel van de versmarkt, de thuislevering en de hoeveerverkoop voor plantaardige bioproducten ten opzichte van de conventionele en in vergelijking met 2001. Gangbare zuivel wordt in hoofdzaak via de grootwarenhuizen verkocht (meer dan 90%). Biozuivel daarentegen wordt voor bijna één vierde via alternatieve kanalen aangekocht. Opvallend hierbij is dat de thuislevering sterk is toegenomen, zowel ten opzichte van 2001 als ten opzichte van de gangbare kanalen. Voor biovlees zien we een belangrijke toename van de kanalen speciaalzaak (in hoofdzaak de bioslagerijen) en de hoeveerverkoop, ten nadele van de grootwarenhuizen (DIS 1 en DIS 2), zowel in 2001 als 2004.



Figuur 6.4: Belang distributiekkanalen per productgroep in 2001 en 2004. Bron: bewerking van GfK paneldata (GfK/VLAM, 2005)

2. De consument en bio

Waarom kiest de consument (niet) voor bio?

Consumentenmotieven of motivatie voor de aankoop van voeding worden vaak in verband gebracht met de behoeftepiramide opgesteld door Abraham Maslow. Die piramide stelt dat fysiologische behoeften de basismotivatatie vormen voor de aankoop en keuze van voeding. Voeding dient in de eerste plaats te leiden tot kwantitatieve verzadiging en bevrediging van basisbehoeften zoals honger en dorst. Eén maal aan deze behoeften is voldaan, kunnen hogere motieven nagestreefd worden. Het tweede niveau in de piramide heeft betrekking op de behoefte aan veiligheid; in termen van voeding betekent dat voeding die ons toelaat om gezond en veilig door het leven te gaan. Het derde niveau heeft te maken met sociale behoeften. Bij de aankoop van voeding betekent dat bijvoorbeeld rekening houden met de wensen van anderen (bijvoorbeeld kinderen in het gezin), maar eveneens sociale aanvaarding, samenhangendheid en gezelligheid, kortom genieten van voeding. Niveau vier heeft betrekking op waardering of prestige. Het bevredigen van deze behoeften leidt tot de aankoop van producten met een bepaalde, bijvoorbeeld luxueuze, uitstraling. De top van de piramide ten slotte heeft betrekking op de behoefte aan zelfrealisatie of zelf iets betekenen of kunnen. Een voorbeeld in de voedingssfeer is het eigenhandig bereiden van gebak of zelfs het onderhouden

van een eigen moestuin, ook al vergt dat al eens méér energie en middelen dan het aankopen van verse groenten.

Het kiezen voor bio kadert duidelijk binnen de nood aan bevrediging van hogere behoeften, zoals veiligheid, aanvaarding, prestige of zelfrealisatie. Terwijl kwantitatieve bevrediging primeert voor de basisbehoeften, komt kwalitatieve bevrediging duidelijk op het voorplan bij de hoger liggende behoeften, waarbinnen bio zich situeert. In onderstaande paragrafen worden enkele specifieke potentiële consumentenmotieven voor de aankoop van bio toegelicht.

Uit gezondheidsoverwegingen

Deze beweegreden wordt het meest naar voor geschoven door de gemiddelde consument. Hierbij wordt in hoofdzaak gedoeld op natuurlijk geproduceerd vers basisvoedsel, vrij van pesticiden, chemicaliën en GGO's. Het verantwoordelijkheidsgevoel over de gezondheid van de kinderen wordt hierbij frequent aangedragen. De beweegreden 'gezondheid' situeert zich in de behoeftepiramide zowel op het vlak van de nood aan veiligheid als de nood aan sociaal contact en aanvaarding.

Een enquête uitgevoerd door de Universiteit Gent (178 respondenten, 2003) wijst uit dat 77% van de bioconsumenten gezondheid als één van de belangrijkste aankoopmotieven ziet.

Voor het dierenwelzijn

Het aspect dierenwelzijn en respect is sterk geïntegreerd in de principes van de biologische teelt. Toch wordt het op zich door de consument niet frequent aangehaald als één van de aankoopmotieven. In tegenstelling tot de eigen gezondheid, is dierenwelzijn een eerder altruïstische motivatie. Als additioneel kenmerk wordt het door de consument wel gewaardeerd, zonder evenwel te primeren bij een belangrijk deel van de consumenten. Het lage consumptiepercentage van bioleesproducten bewijst trouwens het beperkte belang dat aan dierenwelzijn, in associatie met bio, gehecht wordt. Bioconsumenten staan wel positiever ten opzichte van de dierenwelzijnsorganisatie GAIA dan niet-bioconsumenten, die een eerder neutrale positie innemen ten opzichte van dergelijke organisaties.

Omwille van de voedingsbeleving

Biologisch voedsel wordt dikwijls aangehaald als zijnde smaakvoller dan gangbaar voedsel. De consument heeft echter nogal wat moeite met het aangeven van meer gedetailleerde verschillen in smaak tussen biologische en gangbare producten. Er wordt dan ook aangenomen dat het vooral gaat om een gepercipieerd smaakverschil, ingegeven door een gevoel van superioriteit van bio in vergelijking met gangbaar voedsel bij de consument. Dit gevoel dient echter geassocieerd te worden met andere product- en productieattributen. Vaak wordt de authentieke smaak aangehaald (zoals het vroeger smaakte), alsook de vollere, rijkere smaak.

Soms knappen consumenten echter ook af op bio in relatie tot voedingsbeleving. Hierbij wordt dan vooral gerefereerd aan het visuele aspect, waarbij de minder uniforme en de meer onvolmaakte externe kenmerken worden aangehaald. In de perceptie van consumenten, wordt het minder perfecte uitzicht van bio producten regelmatig verbonden aan een lagere versheid in vergelijking met gangbaar voedsel.

Omwille van ecologische motieven

In heel Europa wordt dit motief erkend als erg belangrijk voor de consument. Consumenten hopen door hun gewijzigd consumptiepatroon een bijdrage te kunnen leveren aan een duurzamere ontwikkeling. Aandacht voor het milieu en de leefomgeving kadert in een

levensfilosofie die uitgaat van een doorgedreven respect voor de omgeving en de bewoners van de aarde. Indien bij de consument gepeild wordt naar de wijze waarop biologische landbouw een bijdrage levert, wordt in hoofdzaak verwezen naar het verbod op gebruik van pesticiden en kunstmeststoffen. Consumenten verbinden het verbod hierop ook in sterke mate aan gezondheidsaspecten. Andere aspecten eigen aan de productiemethode zijn echter minder aan de orde omwille van onvoldoende bekendheid (bv. kringlooppincipe, grondverbondenheid etc.).

Bio en vertrouwen

Het aspect vertrouwen is erg belangrijk in de relatie bio en consument, temeer omdat het merendeel van de producten zowel van biologische als gangbare oorsprong zouden kunnen zijn. Het productkenmerk 'bio' is een typisch geloofwaardigheidskenmerk. Dergelijke kenmerken die verwijzen naar de productiemethode kunnen door consumenten zelf nauwelijks geverifieerd worden. Vertrouwen in een label of in een certificerende organisatie is hierbij van cruciaal belang. Nogal wat consumenten denken dat producenten de voorschriften al eens durven overtreden, waarbij bv. pesticiden of kunstmest toch worden toegevoegd. De consument vereist vertrouwen in die aspecten die aan zijn aankoopmotief zijn gekoppeld (bv. ecologisch motief vereist afwezigheid van pesticiden). Factoren die de vertrouwensrelatie positief beïnvloeden zijn transparantie, geen misbruiken, informatie over de controles, standaarden en labels, duidelijke standaarden, strikte controles, eventueel persoonlijke verificatie (in beperkte mate mogelijk via persoonlijk contact met de producent, doch opnieuw grotendeels gebaseerd op persoonlijk vertrouwen) en soort van organisaties betrokken in de certificatie. De consument die onvoldoende vertrouwen heeft, zal de hogere winkelprijs niet accepteren en het bioproduct links laten liggen.

Een ander gevaar ligt in het feit dat een hele reeks consumenten conventionele landbouw ook in staat zien de hierboven aangehaalde aankoopmotieven van bio in te vullen.

Bio en crisissen

Nogal wat consumenten kopen bioproducten omwille van de crisissen die zich in de gangbare sector hebben afgespeeld, getuige hiervan de sterke stijging van de verkoop van bioproducten na de dioxinecrisis en de BSE-crisis. Er lijkt hierbij een negatief verband te bestaan tussen tijd sinds de crisis en aankoop van bio. Deze negatieve correlatie is sterker naarmate de crisis minder ingrijpend was, wat betekent dat consumenten sneller terugvallen op hun conventionele consumptiepatroon naarmate de crisis minder intens was. De biosector kan niet overleven als een alternatief voor de gangbare tijdens crisissen. Toch heeft het voorkomen van dergelijke crisissen de acceptatie en inburgering van bio bevorderd. Omgekeerd schuilt er natuurlijk ook een reëel gevaar: een crisis in de biosector kan het nu al beperkte vertrouwen nog meer doen tanen.

Prijs als barrière

De prijs van een bioproduct ligt gemakkelijk 50% hoger dan deze van het gangbare alternatief. Belangrijk in deze context is dat de consument de bioproducten links laat liggen omwille van het (gepercipieerde) gebrek aan 'waar voor het geld' of tastbaar verschil, en niet omwille van het prijsniveau op zich. Anders uitgedrukt merkt de consument het prijsverschil veel beter op dan bv. het (mogelijke) kwaliteits- of smaakverschil. In Hoofdstuk 8 wordt dit alles nader toegelicht.

Wie kiest voor bio en waarom?

In 2000 werd door Censydam in opdracht van VLAM een diagnostisch onderzoek naar de verschillende types bioconsumenten uitgevoerd. Enkele resultaten hiervan worden kort toegelicht.

De consumenten die deelnamen aan de focusgroepen kunnen in verschillende groepen ingedeeld worden: de Back-to-Basicers, de Progressieven, de Exploratieve Genotszoekers, de Nostalgische Traditionalisten, de Negeerders en de Zuiverheidszoekers. De Back-to-Basicers zien bioproducten als rudimentaire producten met een anti-materialistische, anti-commerciële uitstraling. Zij kopen vooral in bij de reformwinkels en bij de bioteler. Het zijn eerder overtuigde biogebruikers. De Progressieven zien bioproducten als trendy en progressief. Eigenschappen zoals extrinsiek en elitair (duur) verbinden zij hier ook aan. Deze groep is eerder occasionele gebruiker. De Exploratieve Genotszoekers ervaren bioproducten als modern, zintuiglijk prikkelend, gezond en lekker. Ze vinden de producten aantrekkelijk vanuit het authentieke, echte. Hierbij wordt vooral gefocusseerd op echtheid van smaak en geur, hetgeen voor deze groep gelijk staat aan genieten. Ook dit zijn hoofdzakelijk occasionele gebruikers. De Nostalgische Traditionalisten geven aan bioproducten de connotatie van traditionele, ambachtelijke, pre-industriële producten. De geloofwaardigheid van het product hangt hierbij samen met de graad van ambachtelijkheid. Zij geloven vooral in eigen kweek en teelt en producten rechtstreeks van de bioboer. Deze groep bestaat vooral uit occasionele bioconsumenten. De Negeerders zien bioproducten vooral als fake (ongeloofwaardige) en dure surrogaat-producten. Het zou een commerciële stunt zijn, die vooral door de media wordt aangeprezen. Ze hebben dan ook weinig belangstelling voor bio omdat ze geen meerwaarde percipiëren. De Zuiverheidszoekers zien bio als puur natuurlijke en zuivere (onschuldige) producten. De controles via het label bevestigen het gezonde en pure karakter van de producten. In deze groep treffen we zowel overtuigde als occasionele gebruikers aan.

Een studie door de Universiteit Gent (2003) naar de houding van consumenten ten opzichte van bioproducten geeft een idee over de belangrijkste verschillen in perceptie tussen bio- en niet-bioconsumenten (zie Tabel 6.3). De gemiddelde bioconsument, in tegenstelling tot de niet-bioconsument, vindt dat conventionele landbouw aan smaak en milieuvriendelijkheid heeft ingeboet ten opzichte van vroeger. Volgens de bioconsument heeft de evolutie binnen de conventionele landbouw heeft ook niet voor gezondere producten gezorgd. De gemiddelde niet-bioconsument staat gematigd positief ten opzichte van bioproducten. Beide consumentengroepen ervaren de prijs van landbouwproducten als sterk toegenomen. Ze vinden de bioprijs gemiddeld ook zeer hoog.

Tabel 6.3: Mening van bio- en niet-bioconsumenten over aspecten eigen aan landbouw en bioproducten

Mening over:	landbouw van nu ten opzichte van vroeger		bioproducten	
	Niet-bioconsument	Bioconsument	Niet-bioconsument	Bioconsument
Veiligheid	+	++	+	++
Gezondheid	+	=	+	++
Smakelijkheid	+	-	+	++
Diervriendelijkheid	++	+	+	++
Milieuvriendelijkh.	+	-	+	++
Prijs	++	++	++	++

- = slecht; = = neutraal; + = goed; ++ = zeer goed / zeer hoog (in geval van prijs)

Bron: Enquête Universiteit Gent, Vakgroep Landbouweconomie (2003)

De consument en de distributiekanaal

Ieder distributiekanaal wordt door bepaalde consumenten geprefereerd en door andere verguisd. In de studie van Zanolli *et al.* (2004) werden de door Europese consumenten gepercipieerde sterkten en zwakten van de verschillende distributiekanaal geïdentificeerd. Tabel 6.4 vat de belangrijkste samen.

Tabel 6.4: Consumentenhouding ten opzichte van de belangrijkste verkoopskanalen van bio

Kanaal	Sterkten	Zwakten
Supermarkt	<ul style="list-style-type: none"> - bereikt alle consumenten (incl. nieuwe) - gemakkelijk - groot bereik - relatief gunstige prijzen - nieuwe consumenten worden bereikt - gemakkelijk toegankelijk - geeft vertrouwen aan conventionele consumenten 	<ul style="list-style-type: none"> - weinig controlemogelijkheden voor de consument - twijfel over kwaliteitsniveau - twijfel over correcte productbehandeling - presentatie van producten - supermarkten betalen telers te weinig - perifere locatie, anonimiteit, standaardisatie, onverschilligheid - lage competentie personeel
Bio Speciaalzaak	<ul style="list-style-type: none"> - groter assortiment en keuze - biospecialiteiten - vertrouwen - advies en service - niet-industriële productie 	<ul style="list-style-type: none"> - voor typische bioconsumenten - bereikt geen nieuwe consumenten - tijdsconsumerend - lager consumentengemak: weinig verkooppunten - lage kwaliteit - hogere prijs - hippy-achtig imago
Bio supermarkt	<ul style="list-style-type: none"> - enkel bioproducten - groot assortiment 	
Thuislevering	<ul style="list-style-type: none"> - persoonlijk contact: vertrouwen - gebruiksgemak (o.a. voor ouderlingen) - korte transportafstand - gegarandeerd vers 	<ul style="list-style-type: none"> - gelimiteerd aanbod - vaste levering - weinig flexibel in keuze of extra eisen
Versmarkt en thuisverkoop	<ul style="list-style-type: none"> - vers, gezond en seizoensgebonden - persoonlijk contact - vertrouwen - conform bio-imago - perceptie van plaatselijke productie 	<ul style="list-style-type: none"> - tijdsconsumerend - beperkte openingsuren

Bron: Zanolli *et al.*, 2004

Uit Tabel 6.4 komt naar voor dat de sterkten van het ene kanaal vaak als zwakten van het andere worden gezien. Zo bereikt de supermarkt praktisch alle consumenten, maar is de vertrouwensbasis relatief klein. Voor de speciaalzaak liggen de kaarten dan weer juist omgekeerd. Het is hierbij van belang in het achterhoofd te houden dat de algemene eisen van de consument snelheid, gemak, bereikbaarheid, keuze en variatie zijn. De supermarkt scoort erg sterk inzake snelheid, gemak en bereikbaarheid, terwijl de biospeciaalzaak vooral keuze en variatie binnen een heel welbepaald assortiment als sterkten kent. Beide kanalen zijn dan ook aanvullend. Een tweede vaststelling is dat de supermarkten merkbaar meer gepercipieerde sterkten én zwakten kennen dan de andere distributiekanaal. Gezien via dit kanaal de consument het meest wordt bereikt, heeft deze hier ook de meest uitgesproken mening over.

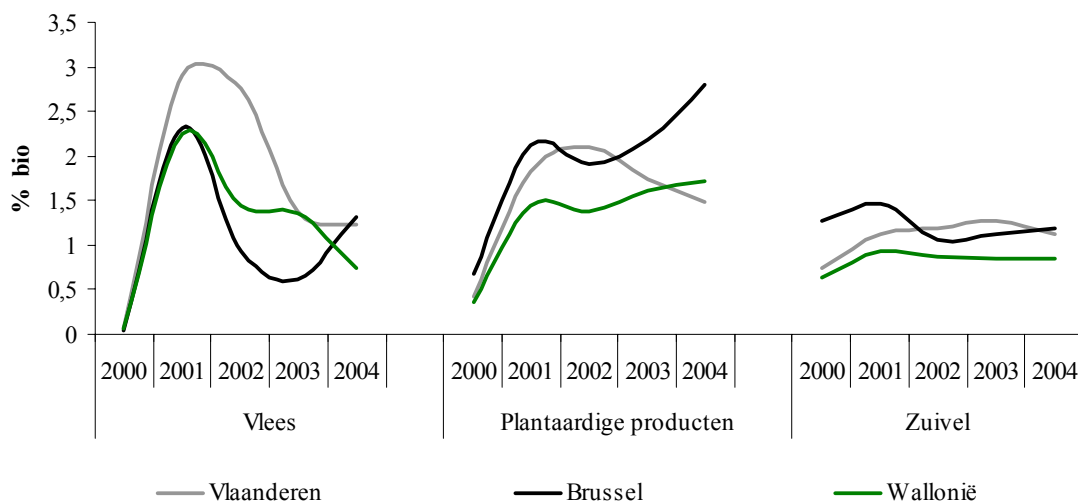
Invloed van socio-demografische factoren op het koopgedrag

Achtereenvolgens wordt de invloed van de regio, de leeftijd, de gezinsgrootte, de inkomensklasse en de gezinsstatus op het consumentenbestedingspatroon belicht. Hiertoe werden paneldata van GfK bewerkt en geanalyseerd. Gezien het kleine percentage bio in de consumentenbesteding, dient de hier weergegeven opsplitsing naar demografische factoren met enige voorzichtigheid geïnterpreteerd te worden (GfK volgt voor VLAM de bestedingen van een representatieve steekproef van 3000 huishoudens).

Regio

De procentuele besteding aan bio per capita in Vlaanderen, Brussel en Wallonië voor de productcategorieën plantaardige producten, vlees en zuivel wordt geschetst in Figuur 6.6.

Bio vlees kende na de dioxinecrisis een sterke opmars in elk van de drie landsdelen. Sinds 2001 neemt het percentage echter opnieuw af. Vlamingen besteedden de laatste jaren meer van hun budget voor vleeswaren aan biologisch vlees dan Walen en Brusselaars. In Brussel en Vlaanderen strandt het bioaandeel in vers vlees op 1,2%, terwijl Wallonië 0,8% haalt, tengevolge van een scherpe daling ingezet in 2003. Opvallend zijn de tegengestelde tendensen sinds 2003 in de drie landsdelen: na een scherpe daling stagneert het bestedingsaandeel van bio vlees in Vlaanderen, na een stagnatie daalt het bestedingsaandeel van bio vlees in Wallonië, terwijl het bestedingsaandeel van bio vlees in Brussel na een daling opnieuw stijgt.



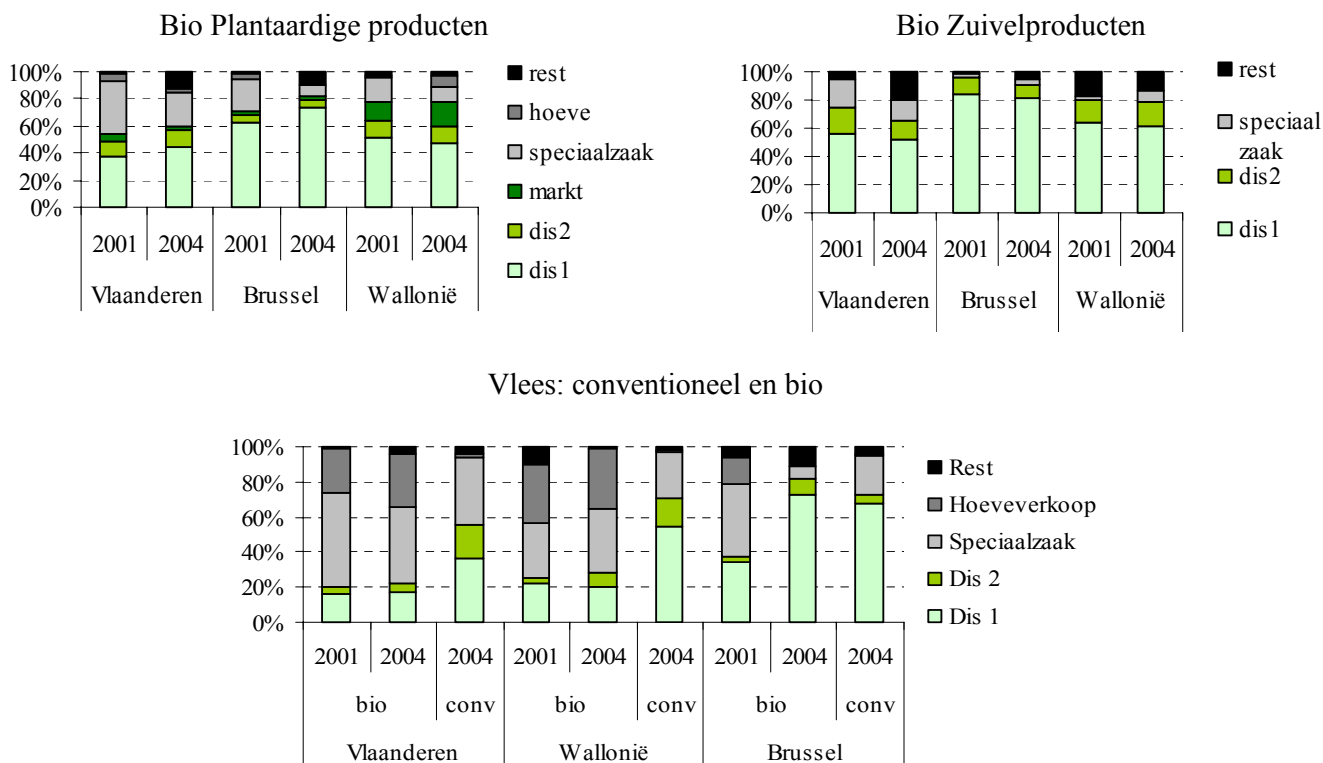
Figuur 6.5: Percentage bio in de bestedingen per productgroep en per regio. Bron: eigen bewerking van GfK paneldata (GfK/VLAM, 2005)

Biologische plantaardige producten zijn in opmars zowel in Brussel als in Wallonië, in tegenstelling tot Vlaanderen, waar sinds 2002 een daling merkbaar is. Opvallend is de uitgave van Brusselaars aan bioproducten (bijna 3% van het totaalbudget voor plantaardige producten). Ook in absolute cijfers scoren zij hoog. Gemiddeld besteedden zij in 2004 € 735 per capita aan plantaardige producten, tegenover € 650 in Vlaanderen. Aan de biovariant werd in 2004 per capita in Brussel € 20 uitgegeven. De uitgave in Vlaanderen (€ 9,7 per capita) bedroeg hiervan nog niet de helft.

Nogal wat aandacht wordt in de onderzoekswereld besteedt aan optimalisatie van de biologische zuivelketen. Het kleine aandeel van het consumentenbudget dat aan biozuivel wordt gespendeerd, verantwoordt deze extra aandacht. Het aandeel biozuivel is minder aan

schommelingen onderhevig dan bij de andere twee productgroepen, maar ligt wel beduidend lager.

Over de drie productgroepen heen valt op dat er in Wallonië relatief minder aan bio wordt besteedt dan in Vlaanderen of Brussel. Hetzelfde wordt vastgesteld voor gangbare plantaardige producten. De Waalse besteding aan plantaardige producten bedraagt gemiddeld 90% van de Vlaamse. Voor vlees is dan weer het omgekeerde waar: de Waalse besteding bedraagt hiervoor 130% van de Vlaamse. Is dit te wijten aan een prijseffect? Waarschijnlijk slechts ten dele, aangezien prijzen voor plantaardige producten in Wallonië ongeveer 93% van de Vlaamse bedragen (hetgeen de lagere besteding/capita gedeeltelijk verklaart), terwijl vleesproducten hetzelfde prijskaartje dragen. Zoals verder wordt aangegeven, bedienen Vlamingen zich meer van gangbaar vlees via de supermarkten en minder via de speciaalzaken in vergelijking met de Walen. Voor gangbare plantaardige producten kopen Walen dan weer meer in via grootwarenhuizen (75% van de besteding ten opzichte van 60% in Vlaanderen), terwijl Vlamingen meer naar speciaalzaken gaan (26% van de bestedingen ten opzichte van 15% in Wallonië), hetgeen het prijsverschil en bestedingsverschil kan verklaren voor plantaardige producten.



Figuur 6.6: Belang van de verschillende distributiekkanalen (op basis van besteding/capita) voor de verschillende productgroepen en per regio. Bron: bewerking van GfK paneldata (GfK/VLAM, 2005)

Verder in dit hoofdstuk wordt aangegeven dat er geen éénduidig verband bestaat tussen inkomensklasse en procentuele uitgave aan bio, waardoor het gemiddeld hogere inkomen in Vlaanderen waarschijnlijk niet de verklaring is voor het grotere succes van bio in Vlaanderen. Een andere mogelijke verklaring ligt in het verschillend eetpatroon van Vlamingen en Walen, waarbij de Vlaming meer door gezondheidsmotieven wordt gedreven (hetgeen de hogere

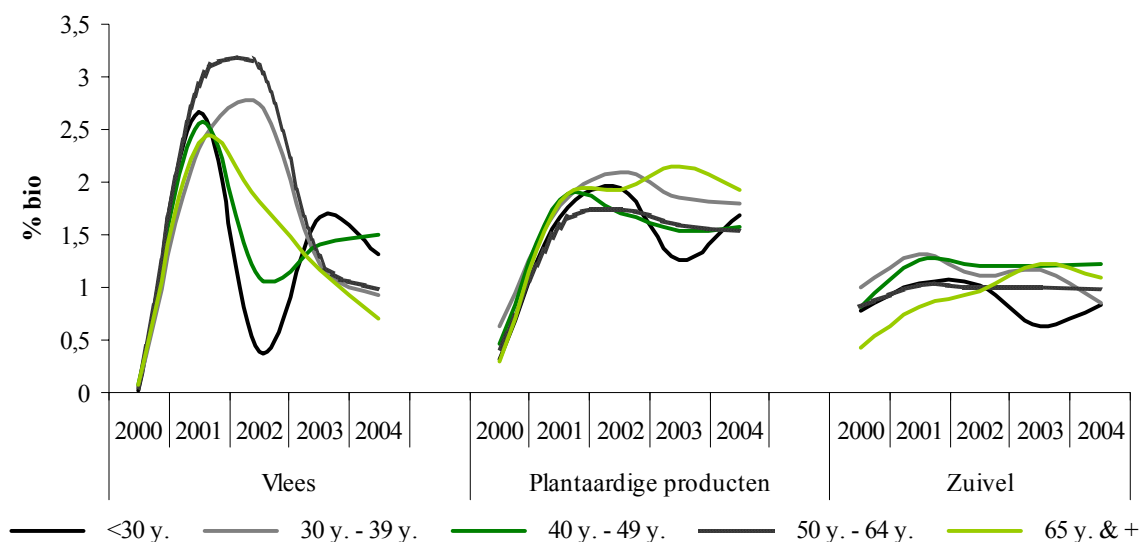
besteding aan groenten en bio verklaart), terwijl de gemiddelde Waal er een meer Bourgondische levenswijze op na houdt.

Indien we het belang van de distributiekanaal over de verschillende producten heen vergelijken, stellen we vast dat in de Brusselse regio het supermarktkanaal veel belangrijker is dan in de overige regio's (gemiddeld ongeveer 80% van de bestedingen aan bio via dit kanaal). In 2004 is het aandeel van de supermarkten in de distributiekanaal zelfs groter voor bio vlees dan voor conventionele vleesproducten. In Vlaanderen zien we een groter aandeel weggelegd voor de speciaalzaken in vergelijking met Wallonië en Brussel. In Wallonië scoren de andere alternatieve kanalen dan weer beter. Vooral de versmarkt, met meer dan 15% van de bestedingen voor bio plantaardige producten, is er nog aanzienlijk belangrijker dan in de andere regio's.

Leeftijd

Bestaat er een verband tussen leeftijd en een groter of kleiner aandeel bio in de bestedingen? Figuur 6.7 geeft de evolutie weer van de procentuele besteding aan bio voor verschillende leeftijdscategorieën.

Het percentage bio in de bestedingen van de groep beneden dertig jaar is het meest volatiel en heeft sinds 2001 een behoorlijke daling gekend. Vanaf 2003 trekt het echter opnieuw aan. Dit in tegenstelling tot de groep van dertigers, die over de verschillende productcategorieën heen een dalend aandeel bio kennen. Deze groep scoorde in het verleden erg goed voor bio, in vergelijking met de overige leeftijdsgroepen. De leeftijdscategorie 65+ besteedt het grootste aandeel van hun voedingsbudget aan bio (het tegendeel is waar voor vlees). Zoals verder aangegeven wordt, bedienen zij zich ook ten opzichte van de andere groepen het meest van bio via alternatieve kanalen, hetgeen verklaarbaar is doordat ouderlingen een grotere verbondenheid hebben met lokale en traditionele verkoopskanalen zoals de markt en de hoeveverkoop.



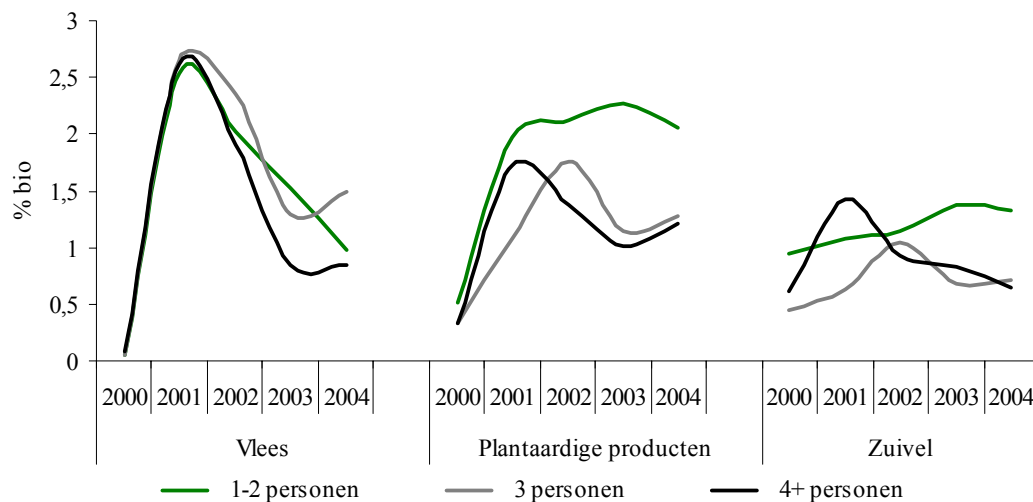
Figuur 6.7: Percentage bio in de bestedingen/capita per productgroep, opgesplitst naar leeftijdscategorie. Bron: bewerking van GfK paneldata (GfK/VLAM, 2005)

Indien we nagaan welke verkoopskanalen door de verschillende leeftijdsgroepen worden gehanteerd, stellen we vast dat naarmate de leeftijd toeneemt, het belang van alternatieve kanalen toeneemt. Dertigers zijn duidelijk meer vertrouwd met de supermarkt, wat te

verwachten is gezien de huidige trends in onze maatschappij (convenience shopping en tweeverdieners). Ze besteden gemiddeld meer dan 80% van hun budget voor bio in de supermarkten, terwijl 65 plussers beneden de 50% grens blijven. Een tweede vaststelling (voor bio plantaardige producten) is het sterk terugvallen van het aandeel van de versmarkt in 2004 ten opzichte van 2001 voor alle leeftijdscategorieën, met uitzondering van de groep 65+, waar het aandeel bijna verdubbelt (van 11 naar 20%). Opvallend is ook dat de speciaalzaken voor plantaardige producten over alle categorieën heen sterk moeten inleveren ten opzichte van 2001. De leeftijdscategorieën beneden 30 en tussen 50 en 65 vullen dit in via de supermarkten. De leeftijdscategorie tussen 30 en 50 maakt daarnaast nog gebruik van de mogelijkheid tot thuislevering (ongeveer 15%). Zoals reeds aangehaald compenseren 65 plussers het verlies aan aandeel van de speciaalzaken door meer markt- en hoeveaankopen.

Gezinsgrootte

Figuur 6.8 geeft de evolutie weer van het percentage biobestedingen in functie van de gezinsgrootte. Wat men zou verwachten, is dat kleinere gezinnen meer financiële ruimte hebben om de duurdere bioproducten aan te kopen. Anderzijds is 'de gezondheid van mijn kinderen' een veelgehoorde motivatie om bioproducten aan te kopen, wat zou inhouden dat kroostrijke gezinnen per hoofd meer aan bio besteden.



Figuur 6.8: Procentuele besteding per capita aan bio per productgroep in functie van de gezinsgrootte. Bron: bewerking van GfK paneldata (GfK/VLAM, 2005)

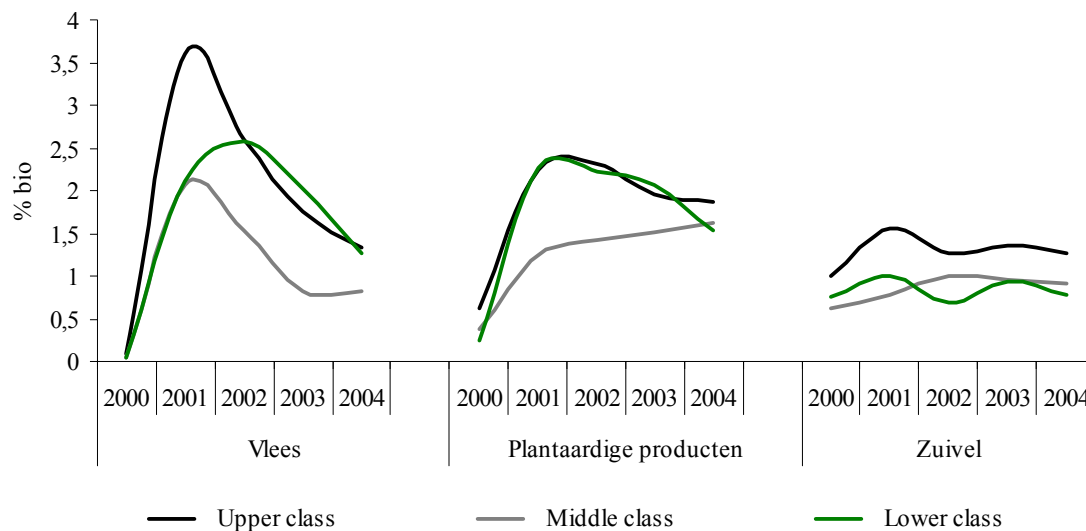
Op basis van Figuur 6.8 kunnen twee belangrijke vaststellingen gemaakt worden. Ten eerste lijkt het bestedingsgedrag bij alleenstaanden en koppels ingegeven door andere drijfveren dan bij grotere gezinnen (getuige hiervan de andere evolutie over de tijd, in hoofdzaak voor plantaardige producten en zuivel). Hierbij komt nog dat deze groep beduidend meer voor bio kiest dan de twee andere groepen (bv. voor plantaardige producten 2% tegenover 1,2% voor de andere groepen). Een tweede vaststelling is het najlen van de groep met 3 personen op de groep met 4 personen. De driepersoonsgezinnen lijken minder vlug hun bestedingsgedrag te wijzigen als de grotere gezinnen, maar volgen hierbij wel dezelfde trend.

Uit analyse van de GfK-paneldata blijkt er geen duidelijk verband tussen gezinsgrootte en keuze voor een bepaald type distributiekanaal.

Inkomensklasse

Bio wordt dikwijls omschreven als een luxeproduct, omwille van het hogere prijskaartje. Men zou dan ook kunnen verwachten dat consumenten uit de hogere inkomensklassen meer aan bio besteden dan de andere bevolkingsgroepen. Zoals uit Figuur 6.8 kan afgeleid worden, is dit gedeeltelijk waar. De hogere inkomensklasse scoort inderdaad het beste over alle productcategorieën heen. Contradictorisch met het voorgaande is echter het bestedingsgedrag van de laagste inkomensklasse, voor vlees en plantaardige producten. De middenklasse lijkt het minst voor het bioverhaal gewonnen.

Indien we de aankoopkanalen bekijken, zien we over alle productgroepen heen dat de laagste inkomensklasse minder kiest voor de grootwarenhuizen. Hiertegenover staat dat deze gezinnen binnen deze categorie wel beduidend meer kiezen voor de kleinere supermarkten (DIS 2, zoals AD Delhaize, Aldi, Spar etc.). De lagere inkomensklasse koopt meer producten in de speciaalzaken in vergelijking met de andere twee groepen.



Figuur 6.9: Procentuele besteding aan bio i.f.v. de inkomensklasse. Bron: bewerking van GfK paneldata (GfK/VLAM, 2005)

Een vraag die men zich hier kan stellen is of de prijs gehanteerd per type aankoopkanaal een invloed heeft op de besteding per capita. Indien dit zo is kan de hogere uitgifte aan biovoeding door de lagere inkomensklasse te wijten zijn aan de kanaalkeuze. Hierbij wordt wel verondersteld dat het detailhandelskanaal een hogere prijs aanreket in vergelijking met de supermarkten. Analyse van de GfK data wijst uit dat het totaal consumptievolume per capita van conventionele en bio plantaardige producten hoger ligt voor de lagere inkomensgroep (over een periode van vijf jaar bedraagt het volume plantaardige producten per capita aangekocht door de upper class gemiddeld $\frac{3}{4}$ van dat van de lower class en voor bio 90%). De prijzen zijn vrij vergelijkbaar, doch voor bio iets hoger voor de lagere inkomensklasse (upper class betaalt gemiddeld 2% minder en middle class 7%).

Gezinsstatus

Combinatie van gezinsgrootte met inkomensklasse levert opnieuw een interessante vergelijkingsbasis op. Alleenstaanden en jonge alleenstaanden spenderen in vergelijking met de andere groepen het grootste deel van hun budget aan bio. Dagelijks geven zij ook het meest uit aan voeding, hetgeen verklaarbaar is aangezien grotere afnamevolumes meestal per

eenheid goedkoper worden. Huishoudens met kinderen geven het minst uit aan biozuivel ($\pm 0,5\%$) en bio plantaardige producten ($\pm 1\%$). Voor vlees scoren ze hoger als andere groepen, maar het percentage blijft erg laag (1% of lager). De groep van gepensioneerden situeert zich in de subtop.

Indien we de aankoopkanalen bekijken, worden ook enkele verwachtingen bevestigd. Welgestelde gepensioneerden shoppen erg regelmatig in de alternatieve kanalen ($> 50\%$ voor bio plantaardige producten). Gepensioneerden met een beperkt inkomen ook, maar zij verkiezen in hoofdzaak het speciaalzaakkanaal. Huishoudens met kinderen en een beperkt inkomen kiezen beduidend meer voor het supermarktkanaal dan welgestelde huishoudens met kinderen. Het verschil wordt voornamelijk door de speciaalzaken ingevuld.

3. Besluit

In dit hoofdstuk zijn in het eerste luik enkele kenmerken van de markt voor biologische producten belicht. Hieruit blijkt onder andere dat het marktaandeel van bio klein is, zowel qua omzet, aantal deelnemers in de keten en aandeel in de consumentenbestedingen. Bij de productgroepen zien we dat vooral fruit, brood en groenten in de lift zitten, terwijl vlees en gevogelte aan terrein inboeten ten opzichte van de voorgaande jaren. In totaal is het percentage bio in de consumptie licht dalend (7,8% omzetsdaling in het thuisverbruik van bioversproducten). De supermarkt wordt steeds belangrijker als afzetkanaal voor biologische producten, in hoofdzaak ten koste van de biospeciaalzaak. Daarnaast zijn alternatieve kanalen zoals de versmarkt en hoeveverkoop belangrijker in de biosector dan in de conventionele voedingssector.

In een tweede luik wordt dieper ingegaan op de houding van de consument ten opzichte van bio. De consument kiest in hoofdzaak omwille van gezondheids- en ecologische redenen voor het bioproduct. Het gepercipieerde gebrek aan waar voor het geld en aan vertrouwen zijn de sterkste remmers op de aankoop van bioproducten. Consumenten verbinden allerlei attributen aan bio, wat een directe invloed op hun aankoopgedrag heeft. 'De bioconsument' bestaat dan ook niet. Heavy users zijn vooral die consumenten die aan bio de connotaties anti-materialistisch, puur en zuiver geven. Indien we het koopgedrag uitdrukken in functie van socio-demografische kenmerken, zien we verschillende tendensen naargelang de regio, zowel inzake het aandeel van de bestedingen als het distributiekanaal dat wordt gekozen. Een verband tussen de procentuele aankoop van bio en de leeftijd is niet éénduidig aantoonbaar. Leeftijd beïnvloedt echter wel in sterke mate het gekozen aankoopkanaal. Indien we gezinsgrootte beschouwen, zien we dat de één- en tweepersoonsgezinnen per capita meer aan bio besteden dan de grotere gezinnen. De hogere inkomensklasse kiest ook het meest voor bio in vergelijking met de lagere inkomensgroepen.

Hoofdstuk 7:

Belgische Bio: strijd om de binnenlandse markt

Koen Mondelaers, Vakgroep Landbouweconomie (UGent)

Guido Van Huylenbroeck, Vakgroep Landbouweconomie (UGent)

Zowel over de houding van producenten als consumenten tegenover bio werden in het verleden rooskleurige voorspellingen gemaakt. Tien op tien scoren leek een haalbare kaart en een werkbaar doel. De realiteit van vandaag is enigszins anders, met tegenvallende omschakelings- en verkoopscijfers. Oorzaken hiervoor kunnen op alle niveaus gezocht worden (persoon, bedrijf, sector, omgeving). Een deel van de problemen kunnen gesitueerd worden in de marktomgeving van bio. De voorliggende tekst beoogt hiervan een inschatting te maken. Hiertoe worden eerst enkele knelpunten en cijfers toegelicht. Eén van de prangende vragen in deze context is waarom zoveel buitenlandse biologische producten in onze winkelrekken te vinden zijn. Moeten we de oorzaken situeren op productniveau, op bedrijfsniveau of op sectorniveau? Om te achterhalen hoe onze markspelers de positie inschatten van binnenlandse biologische producten ten opzichte van buitenlandse bio op onze markt, werd een concurrentiemonitor opgesteld. De resultaten en bevindingen hieruit worden weergegeven in het tweede deel van dit hoofdstuk.

1. Knelpunten in de marktomgeving

In de Belgische marktomgeving voor biologische producten kunnen verschillende knelpunten geïdentificeerd worden, waarvan de belangrijkste kleinschaligheid, gebrek aan transparantie en versnippering zijn. Deze drie onderling sterk met elkaar verbonden knelpunten worden hier kort toegelicht.

Kleinschaligheid van de sector

Zowel qua oppervlakte als aantal bedrijven scoort biologische landbouw in België laag. Indien we Vlaanderen vergelijken met de ons omringende landen, bengelen we duidelijk achteraan. Daarnaast vertoont de Vlaamse sector sinds 2001 een negatieve groei, zowel qua areaal als aantal bedrijven, in tegenstelling tot de jaren '90 (NIS, BioForum). Nauwelijks 0,6 % van onze landbouwproductie gebeurt volgens de biologische productiewijze. Deze kleinschaligheid wordt gezien als het belangrijkste knelpunt, dit omdat een aantal problemen waar de sector vandaag mee kampt, vanzelf zouden verdwijnen eens een voldoende schaalgrootte wordt bereikt. Zo zorgt het klein aantal marktdeelnemers voor problemen van logistieke en distributionele aard, wat een direct effect heeft op de prijs en de omloopsnelheid van het eindproduct. Het is bovendien onmogelijk continu grote partijen van uniforme kwaliteit te leveren. Belangrijke spelers in de keten bevoorraden zich daarom in het buitenland. De eis aan de verwerkende sector om met gescheiden conventionele en bioproductstromen te werken, vormt in dit kader een extra hinderpaal.

De **importconcurrentie** (zie verder) en de hoge **prijs** (zie volgend hoofdstuk), die beide ten dele voortvloeien uit de kleinschaligheid van de sector, belemmeren op hun beurt de groei van de sector. Een bioproduct is gemiddeld 50 % duurder als het vergelijkbare gangbare product. De modale consument blijkt niet bereid deze **meerprijs** te betalen. De meerprijs valt enkel te verdedigen indien de geboden voordelen duidelijk opwegen tegen het prijsnadeel en vooral, zo ook gepercipieerd worden. Een deel van de meerprijs laat zich verantwoorden door de hogere productie- en arbeidskosten eigen aan de biologische teeltwijze. Zoals reeds aangehaald vloeit een deel van de meerprijs echter voort uit de problemen (zoals transportkosten, lage omloopsnelheid) die verbonden zijn met de kleinschaligheid van de sector. De consument wil hiervoor echter niet betalen. Een andere vaststelling is de neerwaartse spiraal van de **gangbare** landbouwprijzen. Door deze **bodemprijzen** lijken de bioprijzen onredelijk hoog. Bioprijzen worden echter ook beïnvloed door evoluties in de gangbare prijzen (de Jong, Biovisie 22, p 18), met pieken en dalen die weliswaar minder hoog zijn. Toch kunnen de **schommelingen in prijzen** de kleine biomarkt snel verstoren. In landen waar men traditioneel bereid is om hogere prijzen voor gangbare landbouwproducten te betalen (zoals Zweden en Zwitserland), doet bio het ook beduidend beter, wegens de lagere drempel. Het effect van prijzen werd uitvoerig besproken in het vorige hoofdstuk.

Transparantie in de keten

Een ander gevolg van de kleinschaligheid van de sector is de **gebrekkige transparantie**. Ketenspelers ervaren problemen om elkaar te vinden en hun productie op elkaar af te stemmen. Het gebrek aan balans en coördinatie tussen activiteiten in de keten resulteert in een productie die te veel aanbodgedreven is, met een eerder gelimiteerd en discontinu productaanbod. Hierdoor raakten de mainstream distributiekkanalen slechts laat overtuigd van het concept bio. Ook de opwaardering van het basisproduct naar verwerkte producten met aanzienlijke toegevoegde waarde is hierdoor eerder klein, terwijl juist bij deze producten de relatief hoge kostprijs van het basisproduct minder doorweegt. Verticale ketenvorming kan voor de nodige structuur en transparantie in de keten zorgen, met voordelen voor zowel de telers als de andere marktpartijen. Een correcte verdeling van de onderhandelingsmacht is

hierbij echter een voorwaarde. Om marktpartijen te stimuleren samenwerkingsverbanden aan te gaan, trad in 2002 het project Bioketenmanagement in voege, met een beperkt succes.

Een ander probleem is **correcte marktinformatie**. In België zijn er nauwelijks cijfers beschikbaar over de prijs, productie, import, export en consumptie van biologische producten, dit in tegenstelling tot landen met een vrij groot marktaandeel aan biologische producten, zoals Denemarken en Duitsland (Verbeke, Biovisie 22, p 20). Dit maakt het voor de telers erg moeilijk om trends en opportuniteiten in de markt in te vullen.

Verticaal verloopt de samenwerking niet ideaal. Naast gebrek aan transparantie en marktinformatie ontbreekt het de landbouwer ook aan **onderhandelingsmacht**, hetgeen zich vertaalt in hoge prijsverschillen tussen de producten afboerderij en in de winkelrekken. Zo kreeg de melkveehouder in 2001 gemiddeld 0,32 € voor een liter melk terwijl deze in de winkelrekken voor 1,13 € werd verdeeld (Ameloot et al., 2003). Dit is op zich eigen aan de gehele landbouwsector. De concentratiegolf op retailniveau en de buitenlandse concurrentie liggen hierbij aan de oorsprong. Toch kan de onderhandelingsmacht van de landbouwers in de toekomst positief evolueren. Noodzaak hiervoor is dat de **beperkte horizontale samenwerkingsverbanden** verder worden uitgewerkt en meer leden gaan tellen. De voordelen situeren zich niet alleen op onderhandelingsniveau. Door onderlinge teeltafspraken kunnen de telers de productie beter op elkaar afstemmen, wat over- en onderaanbod vermijdt.

Versnippering van de sector

Het biologisch concept staat voor een volledig alternatieve productiewijze. Onder de bioparaplu zitten dan ook verschillende strekkingen. De telers en marktspelers hebben elk hun eigen overtuigingen en zienswijze op de organisatie van de afzet. Zo zijn er telers die resoluut kiezen voor afzet via alternatieve kanalen, terwijl andere trachten door een economisch sterk uitgebouwd concept de reguliere supermarktkanalen te beleveren. Dezelfde vaststellingen kunnen gemaakt worden verderop in de keten. Bepaalde groothandels (bv. Biofresh) leveren enkel aan de detailhandel, terwijl andere voor de grootdistributie kiezen (bv. Biomarché). Op zich is deze diversificatie niet negatief. De verdeeldheid over de te bewandelen weg wordt echter nadelig wanneer de sector een standpunt dient in te nemen naar de buitenwereld toe. Het zorgt voor een onduidelijke communicatie naar de eindconsument toe, zodat de meerwaarde van de biologische productiewijze onvoldoende gevat wordt, in tegenstelling tot de meerprijs.

Resultaat: import op de Vlaamse bio- en biozuivelmarkt

Op het niveau van de consument merken we in België weinig voorkeur voor bioproducten van eigen bodem (zie Tabel 7.1). Het aankoopcriterium bij uitstek is de prijs, naast kwaliteit, versheid en smaak. Net zoals het Verenigd Koninkrijk is België een netto-importeur van de meeste biologische producten. De biomarkten in Duitsland en het Verenigd Koninkrijk worden als verzadigde markten gezien, terwijl Frankrijk en Nederland een groeiemarkt kennen. België bevindt zich in een vroeger stadium, de opkomende markt (Hamm en Gronefeld, 2002). Het is dan ook logisch dat landen met beter uitgebouwde marktkanalen een deel van onze markt (trachten te) veroveren.

Tabel 7.1: Vergelijking consumenten tussen verschillende EG-landen

	België	Nederl.	Frankrijk	Duitsland	GB	Italië	Spanje
Marktaandeel bio (%)	1 – 1.5	1 – 1.5	1 – 1.5	1.7 – 2.2	1.5 – 2.0	1.0 - 1.5	nd
Bewust van land van herkomst	Minder belangrijk	Voorkeur eigen producten	Voorkeur eigen producten	Voorkeur eigen producten	Minder belangrijk	Voorkeur eigen producten	Voorkeur eigen producten

nd = no data

Bron: ITC, december 2002; FAO, 2001

Verwerkers en distributeurs van biologische producten zijn evenzeer aan economische wetmatigheden onderworpen als marktspelers in andere sectoren. Omwille van de knelpunten in de Vlaamse bio marktomgeving, zoals geschetst in paragraaf 1, zijn ze dan ook genoodzaakt zich geregeld in het buitenland te bedienen.

Is het correct te stellen dat Vlaamse biotelers sterke concurrentie vanuit het buitenland ondervinden? Om dit te illustreren worden enkele import en exportcijfers toegelicht.

In 2000 werd een raming gemaakt van het totaal volume biologische groenten en fruit dat in België wordt verhandeld (FAO, 2001). De import is hierbij dubbel zo hoog als de binnenlandse productie. De export bedraagt daarentegen slechts 1/10 van de import. Heel wat van onze biologische groenten en fruit wordt dan ook in het buitenland geteeld. Enige nuancering is hierbij wel aan de orde. Een aanzienlijk deel van de geïmporteerde groenten- en fruitsoorten kunnen hier niet geteeld worden (bv. sinaasappelen). Andere soorten worden slechts gedurende een bepaalde periode van het jaar geteeld en op de markt aangeboden (bv. tomaten zijn hier enkele maanden beschikbaar, terwijl Nederlandse leveranciers ze het hele jaar rond aanbieden). Vooral de grootdistributie is hier gevoelig voor. Ze kiezen dan ook sneller voor handelspartners die leveringscontinuïteit kunnen garanderen.

Hamm en Gronefeld (2004) hebben voor 2001 een inschatting gemaakt van de import en export van biologische plantaardige producten. Enkele resultaten hieruit worden in Tabel 7.2 weergegeven. Hun berekeningen geven een genuanceerder beeld dan de cijfers aangehaald door de FAO. Behalve voor groenten is de nettobalans export – import negatief.

Tabel 7.2: Import en export (in ton) van biologische plantaardige producten in 2001

	Granen	Aardappelen	Groenten	Fruit
Import	21.342	4.090	13.000	11.090
Export	9.104	930	14.400	7.160

Bron: Hamm en Gronefeld (2004)

Dezelfde auteurs maakten ook een inschatting van de import en export van biologische dierlijke producten in België voor 2001 (Tabel 7.3). Ook deze cijfers geven het belang van import op de Belgische markt aan. Geen enkele productcategorie heeft een positieve netto export – importbalans.

Tabel 7.3: Import en export (in ton) van biologische dierlijke producten in 2001

	Rundvlees	Varkensvlees	Gevogelte	Eieren*
Import	735	360	453	6
Export	0	120	443	1

* in miljoen stuks

Bron: Hamm en Gronefeld (2004)

Wie zijn de belangrijkste importerende landen? Precieze cijfers en gegevens hieromtrent zijn niet beschikbaar. Een navraag bij sectorspelers (FAO, 2001) levert ons een idee op van de belangrijkste buitenlandse spelers op de Vlaamse biologische groentemarkt. In deze productcategorie zijn vooral Nederland, Frankrijk, Italië en Spanje erg actief op onze markt.

Gezien we in dit onderzoek dieper ingegaan zijn op de concurrentiepositie van Vlaamse biozuivel, werden Nederland, Frankrijk en Duitsland als meest concurrerende importerende landen beschouwd. Navraag bij ketenspelers leert ons dat vooral Nederland en Duitsland actief zijn op onze Vlaamse biozuivelmarkt. Ook andere landen zoals Denemarken, Italië en Zwitserland leveren hier, met in hoofdzaak streekgebonden producten (Emmentaler, Mozzarella etc.).

Het marktaandeel dat bioproducten innemen in het thuisverbruik van versproducten, uitgedrukt als % van de bestedingen, bedraagt voor biomelk 1,3%, voor biokaas 0,4% en voor andere zuivel 3,3% (Krosenbrink, 2003b). Tabel 7.4 geeft een idee over de graad van penetratie en de jaarlijkse besteding per capita voor zuivel- en biozuivelproducten in 2003 en 2004. Positieve uitschieter hierbij is biologische yoghurt, zowel op vlak van penetratie (in vergelijking met yoghurt totaal) als op vlak van consumentenbesteding (3,6 % van de consumentenbestedingen voor yoghurt). Tegengesteld zijn de cijfers voor biologische kaas: een relatief hoge penetratiegraad (12,5%), maar slechts een aandeel van 0,75 % in de consumentenbestedingen voor kaas. Bioboter, bioroom en biodesserts worden door de consument nauwelijks aangekocht.

Tabel 7.4: Penetratie* en jaarlijkse besteding per capita voor alle zuivelproducten en biologische zuivelproducten in Vlaanderen

	Penetratie (%)				Jaarlijkse besteding/capita (€)			
	Totaal		Bio		Totaal		Bio	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004
Consumptiemelk	99,27	99,26	10,30	8,70	44,45	44,72	0,75	0,77
Boter	68,12	70,95	2,10	1,81	7,39	7,42	0,16	0,11
Room	79,88	82,58	0,70	0,98	4,75	5,37	0,01	0,01
Yoghurt	91,2	90,94	13,15	13,79	21,43	22,57	0,87	0,81
Desserts	83,82	84,66	3,81	2,11	11,40	12,54	0,10	0,06
Totaal kaas*	99,59	99,85	14,22	12,53	79,49	84,64	0,67	0,64
Witte kaas	86,81	86,31	2,37	1,57	15,44	16,78	0,09	0,08
Zuivel	100	99,99	32,64	30,30	223,53	233,48	2,84	2,61

Bron: bewerking van GfK panel data (GfK/VLAM, 2005)

* Penetratie = percentage van huishoudens die minstens 1 maal het betreffende product hebben aangekocht in het betreffende jaar

Volgens onderzoek van Hamm en Gronefeld (2004) bedroeg de consumptie van biologische melk en afgeleide producten in België in 2001 30.530 ton, waarmee een marktaandeel van 1,5% in de categorie melk en afgeleide producten werd ingenomen. De import van melk en afgeleide producten bedroeg 15.000 ton. Hiermee heeft de import een aandeel van 49% in de totale consumptie. Een 10.000 ton werd geëxporteerd. Hiermee bedraagt het aandeel van de export 39% in de totale binnenlandse productie die als biologisch werd afgezet.

Volgens een ruwe schatting bedraagt de biologische melkplas in België ongeveer 34 miljoen liter/jaar. De Vlaamse productie bedraagt hierin ongeveer 7,5 miljoen liter, waarvan 1,5 miljoen liter naar eigen verwerking gaat. Volgens de databank met marktdeelnemers van BioForum telt België een 93-tal melkveehouders. Het merendeel (een 70-tal melkveehouders) bevindt zich in Wallonië, hoofdzakelijk in Luik en Luxemburg.

Biomelk Vlaanderen is aan Vlaamse zijde het belangrijkste samenwerkingsverband tussen **biologische melkveehouders**. Het is een coöperatie opgericht in februari 2002. Zij vertegenwoordigt ± 23 Vlaamse biologische melkveehouders. Samen produceren zij ongeveer 6 miljoen liter biologische melk. Het vroegere bedrijf dat de biomelk in heel België ophaalde, verbrak begin 2002 het contract, wat leidde tot het ontstaan van Biomelk Vlaanderen. Biomelk Vlaanderen staat in voor de verkoop van deze melk. De coöperatie centraliseert de administratie en coördinatie, ontwikkelt een efficiënt transportsysteem en garandeert de afzet van biologische melk. Een deel biologische melk moet echter gangbaar worden afgezet. Hiervoor wordt niet de toegevoegde biologische waarde uitbetaald. Het doel van de coöperatie is 85 tot 90 % van de melk op de biologische markt te verkopen. De coöperatie startte in 2003 met de aanmaak van vier soorten biokaas onder de merknaam Briodor en de aanmaak van Vlaamse bioboter (Vilt, 2003). Tegenwoordig gaat ongeveer 40 à 50% van hun

biologische melk rechtstreeks naar Mik, 30% naar Passendale, 10% onrechtstreeks naar Mik via afvulling door Olympia en 5% wordt zelf verwerkt tot kaas in de Damse Kaasmakerij en vermarkt onder de naam Briodor (interview de Middeleer, 2005). Deze cijfers zijn echter zeer variabel, afhankelijk van de vraag.

Enkele belangrijke spelers in de **verwerkende industrie** van biologische melk staan weergegeven in Tabel 7.5 samen met de producten die ze produceren. Een aantal van deze bedrijven verzorgen ook de verdeling naar de grootdistributie en eindconsument toe.

Tabel 7.5: Belangrijke spelers in de verwerkende industrie van biologische zuivel in Vlaanderen (bron: BioForum, 2005)

't Reigershof	Kaas, yoghurt, melk en ijsroom
Biomelk Vlaanderen	Kaas, melk, boter en room
Het Hinkelspel	Yoghurt, kaas, melk, boter en room
Kaasmakerij Passendale	Kaas
Inex	Zuivel (vermarkt als private label)
Kaasimport Jan Dupont	Yoghurt, kaas, boter en room
Limelco	Zuivel
Olympia	Melk en rijstap (in afvulling voor Mik)
Pur Natur (Mik)	Yoghurt, melk en zuivel

Biofresh kan gezien worden als de belangrijkste draaischijf binnen de verdeling van biologische producten in Vlaanderen naar de detailhandel toe. Ze beleveren een 500-tal winkels, waarvan sommige 6 maal per week. Daarnaast organiseren ze ook een vroegmarkt (5 maal wekelijks). Na Aardappelen, Groenten en Fruit genereert Biofresh het grootste deel van haar omzet door middel van biozuivel. Omwille van efficiëntieredenen werd de export afgestoten en vervangen door een hogere afzet op de binnenlandse markt. Hun tegenhanger Biomarché (nu overgenomen door Hain Celestial) levert voornamelijk (80% van haar omzet) aan de grootdistributie. Een plaatselijk alternatief voor Biofresh is Cleyland (Merelbeke), die kleinere ordergroottes behandelen. Deze flexibiliteit gaat wel ten koste van de prijs. Het aantal referenties inzake biozuivel in het Biofresh-assortiment bedraagt een 470-tal (hetzelfde product mogelijk maar onder een verschillend merk). Tabel 7.6 geeft een overzicht van de leveranciers alsook het land van herkomst van de belangrijkste melkproducten (afkomstig van rundvee). De tabel zegt niets over het aandeel van de verschillende leveranciers in de totale biozuivelomzet van Biofresh. Het geeft ons wel een idee over de veelheid aan buitenlandse spelers actief op de markt voor de detailhandel.

Er bestaan drie kanalen waarlangs biologische zuivel gedistribueerd wordt: **directe verkoop, natuur, reform en dieetwinkels en grootwarenhuizen**. Voor het respectievelijke belang van deze kanalen verwijzen we naar Hoofdstuk 6.

De structuur van de grote spelers in de zuivelkolom is eigenlijk vrij transparant in Europa. In België is Pur Natur (Mik) de grootste verwerker van biozuivel. De producten van Pur Natur vinden voornamelijk via de grootdistributie hun weg naar de consument. Pur Natur zou de afzet via het detailhandelskanaal ook willen zien toenemen, maar botst hierbij op terughoudendheid van de winkeliers, die liever niet dezelfde producten als de grootwarenhuizen aanbieden, gezien het prijsverschil en het verschillend imago. Vandaar dat de detailhandel voornamelijk met buitenlandse alternatieven werkt. In Nederland zijn er twee grote spelers in de verwerking: Zuiver Zuivel en Weerribben zuivel. Deze laatste is niet actief op onze markt. In Duitsland zijn Andechser, Söbeke en Heirler de belangrijkste verwerkers van biologische zuivel. Ze zijn alle actief op onze markt, maar Heirler niet als productnaam.

In Frankrijk zijn er meer spelers, maar deze leveren slechts in beperkte mate op de Belgische markt, omdat ze nogal duur geprijsd zijn. Enkele typisch Franse specialiteiten vinden hier toch hun weg naar de consument (gesprek met ketenspeler, 2005).

Tabel 7.6: Belangrijkste leveranciers van melk en afgeleide producten* aan Biofresh

Naam leverancier	Land van herkomst	Product
Zuiver Zuivel	Nederland	Heel gamma: yoghurt, kaas, melk
De Waddenzuivel	Nederland	Platte kaas
Bastiaansen	Nederland	Kazen
Loverendale	Nederland	Kazen
Parmalat (Weisenhorn)	Duitsland	UHT melk
Rapunzel	Duitsland	Kazen
Isana	Duitsland	Groothandel in Italiaanse, Zwitserse kazen
Andechser	Duitsland	Yoghurt (en platte kaas)
Euma	Duitsland	Parmezaan, brie,... specialiteiten
Heirler	Duitsland	Yoghurts, kwark, (kaas), room
Dobbelhoeve	België	Alle zuivel
Bioferme	België	Melk, yoghurt, kaas
Pauwels' Goed	België	Yoghurt, rijstpap
Mik Pur Natur	België	UHT-melk, yoghurt, platte kaas, dessert
Fromagerie de Vielsalm	België	Kaas
Hinkelspel	België	Kaas
Biomelk Vlaanderen	België	Kaas
Marcel Petite	Frankrijk	Gespecialiseerde kazen: Conté, Emmentaler
Monsurret	Frankrijk	Camembert
Biogam	Frankrijk	Kaas en desserts
Papillon	Frankrijk	Roquefort
Confac	Denemarken	Deense kazen
Tholstup	Denemarken	Brie

Bron: gesprek Thienpont en Van Wonterghem (2005)

* melk van rundvee

Om de vraag en het aanbod van Vlaamse biologische zuivel beter op elkaar af te stemmen voert Belbior het project "afzetplatform voor Vlaamse biologische zuivel" uit. Het doel is om verdere samenwerking doorheen de volledige zuivelketen te bewerkstelligen. Deze samenwerking moet leiden tot de oprichting van een afzetplatform voor Vlaamse biologische zuivel. Op die manier wil Belbior komen tot een efficiëntere en grotere afzet. Dit kan door het maken van afspraken over het assortiment, samenwerking in de commercialisering en het voeren van een gemeenschappelijke promotie. Hierbij zullen de diverse spelers op de Vlaamse biologische zuivelmarkt worden betrokken (ALT, 2005, website).

2. Concurrentiemonitor

De vraag waarom een aanzienlijk deel van de Vlaamse consumptie importproducten betreft, is niet eenvoudig beantwoordbaar. De oorzaken kunnen benaderend bepaald worden door navraag bij de sectorspelers. Een concurrentiemonitor biedt deze mogelijkheid. Een belangrijke handicap van deze methode is het feit dat de **perceptie** van de spelers wordt gemeten en niet noodzakelijk de reële situatie. Weinig geïnformeerde spelers kunnen door hun verkeerde perceptie een verkeerde situatie weergeven. Toch is de concurrentiemonitor interessant als instrument, aangezien een verkeerde perceptie reeds op een probleem wijst.

Methodiek

De concurrentiemonitor peilt aan de hand van stellingen naar de relatieve concurrentiekracht van de Vlaamse biologische sector, op de Vlaamse markt. Het gaat hierbij om de aspecten voor dewelke de Belgische prestatie beter of juist slechter is dan die van de concurrenten actief op onze markt en de mogelijke verbeterpunten. De concurrentiemonitor biedt de sector de mogelijkheid in de spiegel te kijken en levert de overheid informatie ten behoeve van de beleidskeuze. Er worden vier bepalende factoren onderzocht: 1. de ketendoelmatigheid (samenwerking tussen de verschillende schakels), 2. de kosten en efficiëntie (kostenbeheersing, prijs/kwaliteit), 3. het strategisch potentieel (goede uitgangspositie, ruimte voor vernieuwing, buffer tegen recessie) en 4. het aanpassingsvermogen aan de markt (kwaliteit product, breedte, vernieuwing van het assortiment,...). Vooral in de paragraaf rond biologische zuivel wordt dit kader in detail uitgewerkt.

Werkwijze

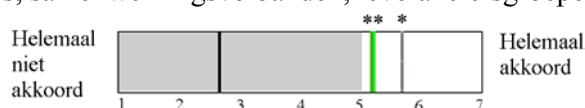
De concurrentiepositie van onze bioproducten werd vergeleken met deze van Nederlandse, Franse en Duitse producten op onze markt. Daartoe werd een bevraging georganiseerd bij de binnenlandse verwerkers en verdelers van biologische producten. Hoewel wegens de beperkte respons (25 respondenten uit de verwerkende en verdelende sector) de voorliggende resultaten enkel indicatief zijn, geven ze toch enkele interessante aanknopingspunten. De grootste respons werd bekomen van biospeciaalzaken van de keten Bioshop. Van de grootdistributie werd geen reactie bekomen. Bij een grotere respons was een opsplitsing mogelijk geweest tussen de detailhandel en de grootdistributie, hetgeen interessant had kunnen zijn.

Eind 2003 werd een eerste ronde georganiseerd, waarin de spelers werden aangeschreven en telefonisch gecontacteerd. In een tweede ronde (2004) werd via een artikel in het tijdschrift Biovisie opgeroepen tot deelname aan de enquête, die ondertussen ook op het web te vinden was. De beperkte respons kan verklaard worden door de overbevraging van de sectorspelers, de lijvigheid van de enquête en de desinteresse van de sectorspelers in deze problematiek.

Aan de hand van een 7-schaal konden de deelnemers aangeven in welke mate ze de voorgelegde stellingen onderschreven. Een score van 4 betekent een neutrale positie ten opzichte van de stelling. Voor de binnenlandse positie werd het gemiddelde alsook de spreiding van de antwoorden bepaald. Voor de Nederlandse, Franse en Duitse positie op de Vlaamse markt werd het gemiddelde bepaald, dat aan de hand van een T-test werd vergeleken met het Vlaamse gemiddelde. Indien dit gemiddelde significant verschilt van het Vlaamse (bij een significantieniveau van 95%), is dit weergegeven met een sterretje (*). Bij een dergelijk lage respons moet dit opnieuw gezien worden als indicatief, gezien het eigenlijk statistisch niet geoorloofd is om een T-test uit te voeren bij dit kleine aantal enquêtes. Het zwarte streepje geeft de gemiddelde Vlaamse positie weer, het rode de Nederlandse, het groene de Duitse en het grijze de Franse op onze markt. Het grijze gebied stelt de spreiding van de antwoorden over de Vlaamse positie voor.

Box Hoe interpreteer je de onderstaande figuren? Een voorbeeld...

Stelling in de enquête: De sectorspelers zoeken onderling voldoende toenadering voor het vormen van coöperaties, samenwerkingsverbanden, leveranciersgroepen,...



De stelling werd voorgelegd aan Vlaamse verwerkers en verdelers. Zij oordelen dat de stelling niet opgaat voor Vlaamse sectorspelers (het zwarte streepje geeft de gemiddelde positie weer van de Vlaamse sectorspelers, het grijze balkje de spreiding van de antwoorden voor de Vlaamse positie). De stelling gaat volgens onze verwerkers en verdelers wel op voor de Duitse (groene streepje), Nederlandse (rode streepje) en Franse sectorspelers (grijze

streepje) die actief zijn op onze markt. Het sterretje (*) geeft aan dat er een significant verschil bestaat tussen de Vlaamse positie en de positie van de desbetreffende buitenlandse aanbieder op onze Vlaamse markt.

Resultaten van de concurrentiemonitor

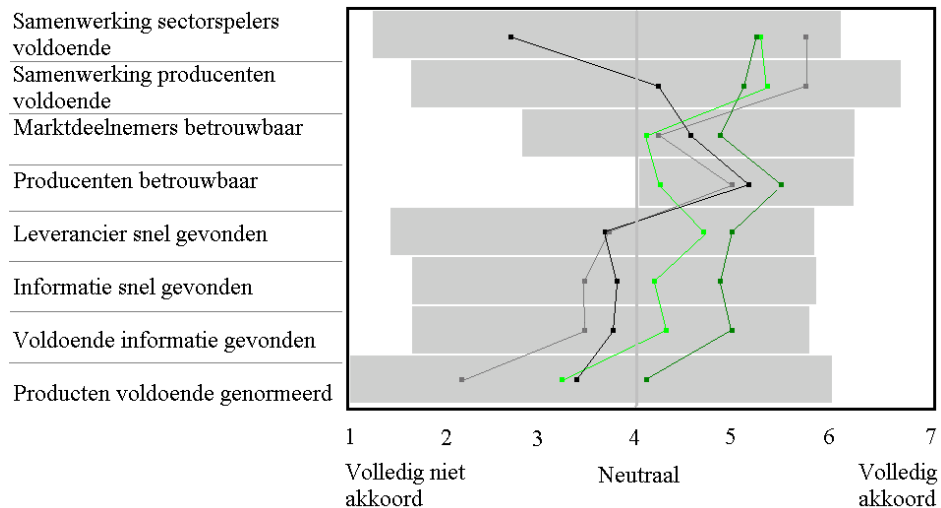
Hoe scoort de Vlaamse biologische sector volgens de geënquêteerde sectorspelers?

In wat volgt worden stellingen toegelicht die een duidelijker inzicht geven over de **ketendoelmatigheid** van de sector.

Op de vraag of onderling **voldoende toenadering** gezocht wordt, scoren de Nederlandse en Franse biologische producenten significant hoger als de Vlaamse. De Vlaamse biologische sectorspelers scoren op deze vraag zeer slecht, in tegenstelling tot onze buurlanden. Op de vraag of **samenwerking** noodzakelijk is, werd gemiddeld een neutraal antwoord gegeven. De Nederlanders staan qua ketenontwikkeling en –samenwerking reeds een aantal stappen verder dan wij. De Nederlandse Stichting Agro Keten Kennis (AKK) heeft recent het co-innovatieprogramma ‘Professionalisering van Biologische Afzetketens, het beste van twee werelden’ afgerond. De afgelopen vier jaar zijn in totaal 24 ketenprojecten uitgevoerd in de biologische sector. Bij de start van het programma in 2001 was in de biologische sector nog sprake van een aanbodgerichte benadering. De vraaggestuurde aanpak in het co-innovatieprogramma ‘Professionalisering van Biologische Afzetketens’ - in combinatie met de op de consument gerichte activiteiten van de Task Force Markontwikkeling Biologische Landbouw - heeft daarin verandering gebracht. Binnen biologische ketens is niet langer het aanbod leidend, maar staan juist de markt en de consument centraal in het denken en doen van ketenpartijen, die bovendien veel meer zijn gaan samenwerken (Agriholland in Biotheek, 14/04/2005).

Om naar de tevredenheid over de samenwerking te peilen, werden stellingen aan de geënquêteerden voorgelegd over de **betrouwbaarheid** van de biologische landbouw in de herkomstlanden van de producten en de betrouwbaarheid van de marktdeelnemers waarmee wordt samengewerkt. De marktdeelnemers worden als zeer betrouwbaar omschreven, ongeacht hun herkomst. De Nederlandse biologische landbouw krijgt de laagste score inzake betrouwbaarheid, maar scoort toch nog neutraal. De Vlaamse biologische boeren worden als zeer betrouwbare handelspartners aangegeven.

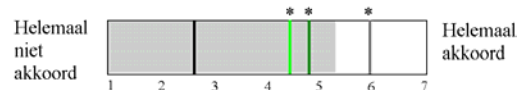
Inzake **informatie-uitwisseling** tussen de marktdeelnemers scoren Vlaamse aanbieders iets minder dan neutraal (4). We doen het wel beter dan onze Zuiderburen op onze markt, maar moeten het onderspit delven ten opzichte van onze Noorder- en vooral Oosterburen. De Duitse aanbieders hebben op onze markt de meest transparante informatieverspreiding, hetgeen aan hun meer mature markt kan worden toegeschreven. Het is in dit licht ook belangrijk aan te stippen dat Duitsland meer aanbieders telt (omwille van de omvang van het land en het grotere aandeel bio), waardoor het vinden van informatie aanzienlijk eenvoudiger wordt. De zoektocht naar informatie en naar leveranciers vraagt van marktdeelnemers een tijdsinvestering die de transactiekosten aanzienlijk verhogen. Een centraal Vlaams aanspreekpunt kan hierin tegemoet komen.



Figuur 7.1: Ketendoelmatigheid van de biologische sector op de Vlaamse markt (Zwart = positie Vlaamse aanbieders; grijs = positie Franse aanbieders; lichtgroen = positie Nederlandse aanbieders; groen = positie Duitse aanbieders)

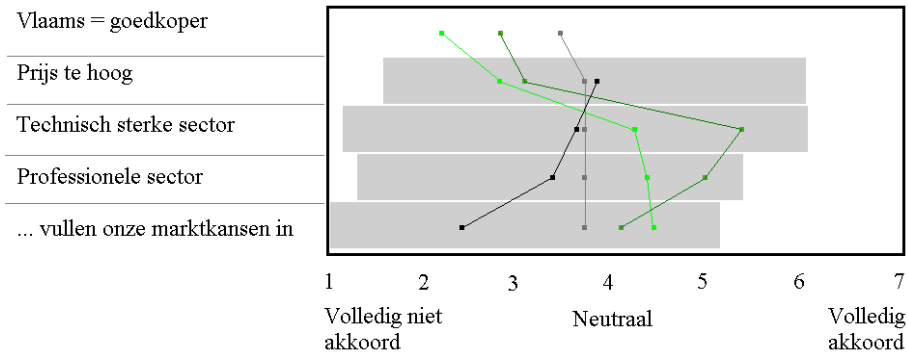
Op de vraag of de **overheid** een actieve rol dient te vervullen als coördinator bij het vormen van coöperaties en samenwerkingsverbanden, werd een neutraal antwoord gegeven. Op de vraag of de overheid deze rol in voldoende mate op zich neemt, scoort de Vlaamse ondermaats, in tegenstelling tot de Nederlandse, Duitse en Franse. Vooral de Franse overheidstussenkomst wordt hierbij als aanzienlijk beschouwd.

Stelling: De VI/N/D/F overheid neemt in voldoende mate zijn rol op als coördinator bij het vormen van coöperaties, samenwerkingsverbanden,...



Inzake **kosten en efficiëntie** en **strategisch potentieel** kunnen ook enkele bevindingen geformuleerd worden aan de hand van de stellingen.

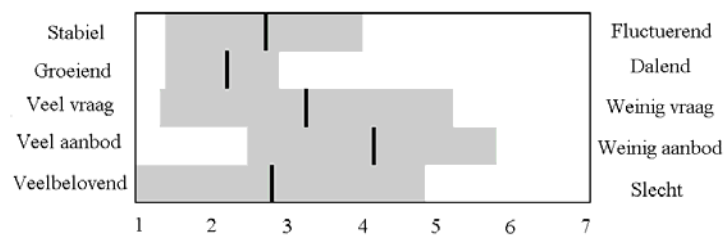
Nederlandse producten zijn volgens de Vlaamse verwerkers en verdelers duidelijk het best geprijsd op onze markt, gevolgd door de Duitse. Toch wordt onze **prijzetting** niet als zeer slecht ingeschat, gezien Vlaamse producten rond een score vier hangen. Met de stelling dat Vlaamse producten hier goedkoper zijn dan buitenlandse kunnen de sectorspelers zich niet akkoord verklaren. Inzake **techniciteit** scoren we redelijk, doch beduidend lager als onze Oosterburen. Graad van techniciteit, schaalgrootte en maturiteit van de markt zijn natuurlijk sterk met elkaar gecorreleerd. De landbouw is een sector waarin moeilijk investeringskapitaal kan gevonden worden, gezien het relatief grote risico en de vrij lage return on investment. Voor de Vlaamse biologische landbouw, met een hoger risico (zowel op het bedrijf, want minder teeltbijsturing mogelijk, als in de markt, want deze bevindt zich nog in een pril stadium), is dit nog moeilijker. De **professionaliteit** van de Nederlandse en Duitse sector wordt erg hoog ingeschat in vergelijking met de Vlaamse, die zelf vrij laag scoort. Onze buurlanden hebben daarenboven duidelijk minder problemen met het invullen van de **marktkansen** die onze markt voor bio biedt, in tegenstelling tot de Vlaamse aanbieders. Opvallend hierbij is dat de Nederlanders hierop het beste scoren. Sturende factoren hierin kunnen de afwezigheid van een taalbarrière en een grotere verkoopsagressiviteit zijn.



Figuur 7.2: Strategisch potentieel en kosten en efficiëntie van de biologische sector op de Vlaamse markt (Zwart = positie Vlaamse aanbieders; grijs = positie Franse aanbieders; lichtgroen = positie Nederlandse aanbieders; groen = positie Duitse aanbieders)

De Vlaamse markt voor biologische zuivel

Ook voor zuivel werd de concurrentiemonitor opgesteld. Enkele resultaten hieruit worden kort toegelicht. Er werd aan de deelnemende actoren onder andere gevraagd de Vlaamse zuivelmarkt te typeren (Figuur 7.3).



Figuur 7.3: Typering van de Vlaamse markt voor biozuivel

De ketenspelers schatten de marktsituatie vrij positief in. De markt is stabiel en duidelijk groeiend, hetgeen kansen biedt aan Vlaamse aanbieders. De vraag wordt hoger ingeschat als het aanbod, dat een neutrale score krijgt. Dit is enigszins tegenstrijdig met de afzetproblemen die bepaalde Vlaamse aanbieders ervaren.

Zowel inzake **professionaliteit** als **techniciteit** scoren onze Vlaamse aanbieders beduidend lager als de Duitse en Nederlandse op onze markt. De Vlaamse score is hierbij nog steeds een neutrale score, wat inhoudt dat we het niet slecht doen, maar wel beter kunnen.

Stelling: professionaliteit van de sector

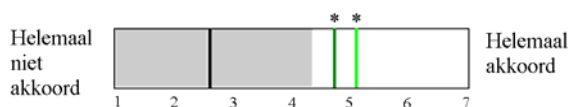


Stelling: techniciteit van de sector



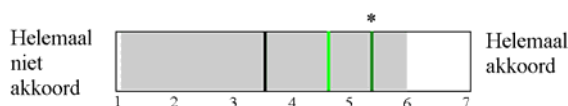
Op de vraag welke aanbieder de **marktkansen** invult, zien we, net zoals voor bio in het algemeen, een groot verschil tussen de Vlaamse score en de buitenlandse. De buitenlandse aanbieders zijn erg sterk in het detecteren van de marktkansen in onze markt, terwijl Vlaamse aanbieders hier juist in falen.

Stelling: De VI/N/D biologische zuivelsector vult de marktkansen in de Vlaamse markt in.



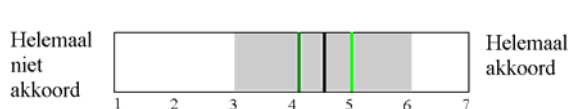
Ook de **samenwerking** in de sector kan geoptimaliseerd worden. Dit wordt in de SWOT-analyse bevestigd. Duistland scoort hierin het beste.

Stelling: De VI/N/D biologische zuivelsectorspelers zoeken onderling voldoende toenadering voor het vormen van samenwerkingsverbanden e.d.



Enigszins tegenstrijdig met de SWOT-analyse (zie verder) is de mening van de Vlaamse verwerkers en verdelers over het snel vinden van een **geschikte leverancier**. We behalen hierop een meer dan neutrale score en bekleden een tussenpositie tussen de Duitse en Nederlandse aanbieders. Bepaalde marktpartijen ervaren dus moeite om Vlaamse leveranciers te vinden, terwijl andere hier juist een heel vlotte samenwerking kennen. Aangezien bepaalde aanbieders met afzetproblemen kampen en andere spelers het aanbod te klein vinden, ligt hier opnieuw een kans voor de Vlaamse sector.

Stelling: Wanneer ik een VI/N/D biologisch product wil aankopen, vind ik snel een geschikte leverancier.



De concurrentiemonitor geeft aan dat de Vlaamse prijs te hoog wordt gepercipieerd. Ook bij de SWOT-analyse komt deze vaststelling terug. De Nederlandse en Duitse prijszetting daarentegen wordt als erg goed ervaren.

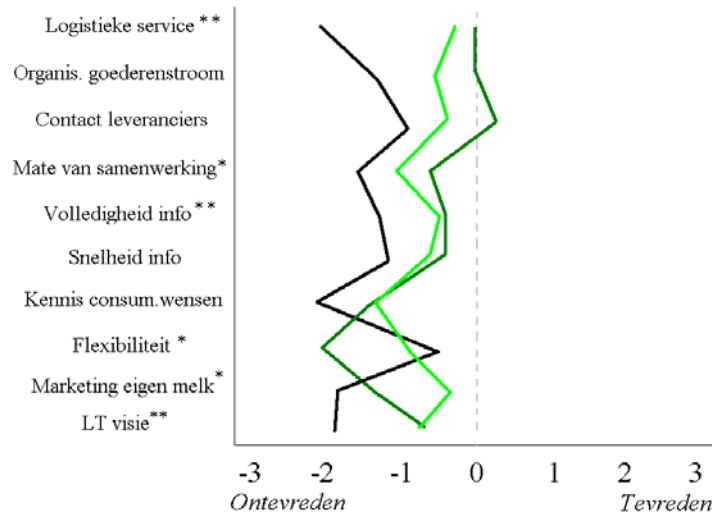
Stelling De prijs die ik aan toeleveranciers betaal voor VI/N/D biozuivelproducten is te hoog



Positionering van de biologische melksector

De enquête geeft ons de mogelijkheid een positioneringskaart op te stellen van de biologische melksector (Figuur 7.4). De lijnen verbinden de gemiddelde scores op onze markt van de Duitse (groen), de Nederlandse (lichtgroen) en de Vlaamse aanbieders (zwart) voor de vermelde kenmerken. In globa zijn de marktdeelnemers het meest ontevreden over de Vlaamse aanbieders.

We krijgen een zeer lage score voor **logistieke service**, in tegenstelling tot onze buurlanden, die hierop neutraal scoren. Het is al langer geweten dat logistieke service een van de knelpunten van de Vlaamse biosector is. Opdrijven van het binnenlandse aanbod, grotere markttransparantie en meer samenwerking (bv. ook met Wallonië) kunnen een antwoord bieden. De hiermee gelinkte **organisatie van de goederenstroom** doorheen de keten gebeurt dan ook niet optimaal bij de Vlaamse aanbieders. Bundelen van het aanbod, leveringsafspraken en transparantie zijn ook hier noodzakelijk. De indicator **mate van samenwerking** geeft aan dat de Vlaamse aanbieders inderdaad nog te weinig samenwerkingsakkoorden met de actoren stroomafwaarts hebben aangegaan. De indicator duidt ineens ook aan dat dergelijke samenwerkingsakkoorden als een opportuniteit worden gezien door de Vlaamse verwerkers en verdelers.



Figuur 7.4: Positioneringskaart biologische zuivelsector
(Vlaamse positie = zwart; Nederlandse = lichtgroen; Duitse = groen)

Voor wat **informatieverspreiding** betreft, kunnen Vlaamse aanbieders de **volledigheid** van hun informatie-aanbod nog optimaliseren. Informatieverspreiding moet hierbij gezien worden als een noodzakelijke investering, een vorm van promotie naar de afnemers toe (met als minpunten de extra kosten en de opgedreven transparantie over de positie van de aanbieder). De geleverde informatie kan door de eindafnemer (distributie) zelf geïntegreerd worden in een gerichte promotiecampagne. Een goed voorbeeld hiervan is de melkverpakking van Zuiver Zuivel (Nederland), waarop foto's van de melkproducenten en hun persoonlijk verhaal terug te vinden zijn. Hiermee richten ze zich op het herstellen van de directe band producent – consument, hetgeen de consument de mogelijkheid geeft zich meer met het product te identificeren. Een bijkomend voordeel in het licht van de concurrentiepositie is het regionale aspect dat hiermee benadrukt wordt. Een alternatieve maar vergelijkbare aanpak wordt gevolgd door de Duitse melkerij Upländer Bauernmolkerei, die een promotiecampagne rond eerlijke melkprijzen voor de producent zijn opgestart en daarmee de internationale pers haalden. De consument kan in de winkel kiezen tussen tweemaal hetzelfde artikel, waarbij de ene versie vijf cent duurder is dan de andere. De vijf cent wordt daarbij rechtstreeks aan de producent betaald (via een stickersysteem op de verpakking). De actie is erg succesvol, in die mate dat overwogen wordt de goedkopere variant uit de rekken te nemen. Ook de **snelheid** van informatieverspreiding kan geoptimaliseerd worden volgens de afnemers. Het is hierbij belangrijk de wensen en noden van de afnemers op voorhand in te schatten, zodat eventueel pro-actief al een informatiepakket kan voorbereid worden. Reduceren van de informatie-asymmetrie (verschillende graad van informatie bij de verschillende partijen) doet het vertrouwen tussen handelspartners toenemen, waardoor de transactiekosten voor beide partijen gevoelig verkleinen. Het aanhalen van de band met de afnemers, bevordert de kans op een langdurige relatie, met betere afspraken en een beter product tot gevolg, hetgeen de switching kosten voor de afnemer (kosten om met een andere leverancier in zee te gaan) hoog doet oplopen. Van dergelijke lange termijn samenwerkingsverbanden profiteren de beide partijen.

Voor wat de **kennis van de consumentenwensen** betreft scoren de Vlaamse, Nederlandse en Duitse spelers laag. Vlaanderen moet de buurlanden hierin opnieuw laten voorgaan. Optimalisatie kan gebeuren door te investeren in kwalitatief (bv. focusgroepen, smaakpanels en dergelijke) en kwantitatief onderzoek (in de zin van de GfK-paneldata, zie hoofdstuk 6)

naar consumentenvoorkeuren en nieuwe trends. Belangrijk hierbij is dat de marktspelers zich focussen op die segmenten van de markt waarvoor ze produceren.

Een duidelijke inschatting van de klantenwensen per segment is daarbij belangrijk. De consumenten die vooral in grootwarenhuizen kopen dienen anders benaderd te worden dan de consumenten die op de hoeve kopen. Uiteindelijk dient de marktspeler zich zodanig te positioneren dat het beoogde klantensegment ook daadwerkelijk wordt bereikt en overtuigd. Relevant in dit opzicht is de vraag wie het onderzoek moet laten uitvoeren (en dus financieren). De zuivelsector is klein, dus is een gezamenlijke benadering en uitbesteding misschien het meest effectief en kostenbesparend. Gezien de koepel BioForum Vlaanderen met een klein budget moet rondkomen, zal extra financiering elders moeten losgeweekt worden (bijvoorbeeld bij het IWT, Instituut voor de aanmoediging van Innovatie door Wetenschap en Technologie in Vlaanderen, dat een reeks innovatieprojecten financieel ondersteunt).

De Vlaamse aanbieders overtreffen onze burens op het gebied van **flexibiliteit**. Dit pluspunt dient in onderhandelingen misschien meer uitgespeeld te worden, aangezien het een belangrijke kostenbesparende troef is (voor de afnemers) in deze tijd van ‘just in time delivery’. Bij een grote flexibiliteit aan de kant van de aanbieder vergroot echter de kans op surplussen in de eigen stocks, waardoor andere afnemers moeten gecontacteerd worden (hetgeen de transactiekosten aanzienlijk doet toenemen) en soms zelfs een deel van het product gangbaar moet worden afgezet.

Zoals reeds uit de stelling omtrent informatieverspreiding bleek, scoren Vlaamse aanbieders zwak inzake **marketing** van de eigen melk. Om een doelgerichte marketing-campagne op te zetten is een doorgedreven kennis van de markt, van je eigen product en dat van de medeaanbieders, van de heersende prijzen en van de consumentenwensen essentieel. Eens deze kennis aanwezig moet de juiste communicatiestrategie bepaald worden. Aangezien markt- en prijstransparantie onvoldoende aanwezig zijn in de Vlaamse sector, hebben de aanbieders moeite om hun positie ten opzichte van andere aanbieders duidelijk in te schatten. Om een succesvolle marketingstrategie op te zetten heeft men ook nood aan een goed en stabiel product, dat op zijn minst voldoet aan alle kwaliteitseisen. Zonder deze garantie is een marketing strategie bij voorbaat mislukt, aangezien de consument de productnaam aan een kwalitatief inferieur product verbindt. De spelers stroomafwaarts zullen ook het risico niet willen lopen een dergelijk product in hun assortiment op te nemen. Succesvolle marketing hangt daarnaast zeer nauw samen met de kennis van de consumentenwensen (op deze stelling scoorde Vlaanderen ook zeer laag).

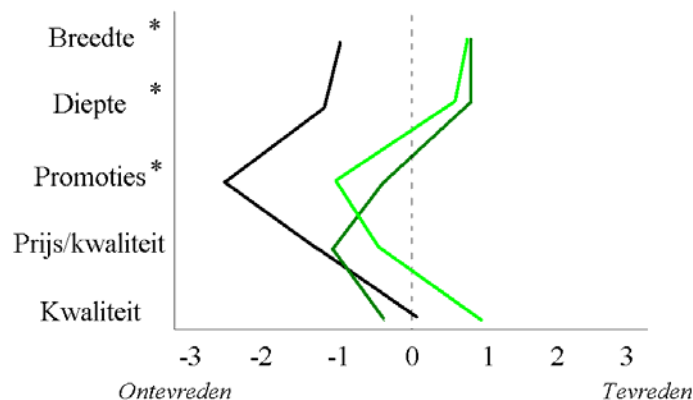
Een marketing-strategie is een proces dat op lange termijn tot resultaten moet leiden. Gezien de Vlaamse biologische zuivelsector nog vrij jong is, zal er nog enige tijd overgaan vooraleer de strategie en communicatie geoptimaliseerd zijn. De **lange termijn visie** van de aanbieders wordt ook significant lager ingeschat in vergelijking met de medecompetitoren uit de buurlanden. Een duidelijke lange termijnvisie is nochtans noodzakelijk om de juiste positionering te bepalen en een hierop afgestemde marketingstrategie uit te bouwen, hetgeen finaal in een sterk product (en merknaam) kan resulteren.

Positionering van de biologische melk

In de enquête werd ook gepeild naar de positie van enkele zuivelproducten (melk, yoghurt en kaas). Figuur 7.5 schetst de positie van Vlaamse, Duitse en Nederlandse melk op onze markt aan de hand van enkele kenmerken. Op het gebied van **breedte** van het assortiment scoren we significant minder goed dan onze burens. Dit kan opnieuw gelinkt worden met enkele van de reeds hierboven aangehaalde sturende factoren. Aangezien we in België met een schaalnadeel kampen (een klein aantal aanbieders en een klein volume), is productdifferentiatie niet altijd een optie gezien het machinepark van de verwerkers daarvoor moet aangepast worden,

hetgeen in Vlaanderen economisch (nog) niet rendeert. Samenwerkingsverbanden horizontaal kunnen aanleiding geven tot afspraken over wie wat produceert.

Verticale samenwerking kan zorgen voor de noodzakelijke specialisatie bij de verwerkers, eens deze overtuigd zijn van een continu en kwalitatief hoogstaand productaanbod. Ook de **diepte** van het assortiment is te weinig uitgewerkt bij de Vlaamse aanbieders. Onder diepte verstaat men de mate waarin varianten van hetzelfde product bestaan. Het loont hierbij de moeite het productaanbod van onze buitenlandse aanbieders te analyseren en hieruit leereffecten op te doen. Om een Vlaams breed en diep assortiment te kunnen aanbieden zullen de sectorspelers moeten gaan samenwerken, gezien de relatief beperkte omvang van de individuele spelers.

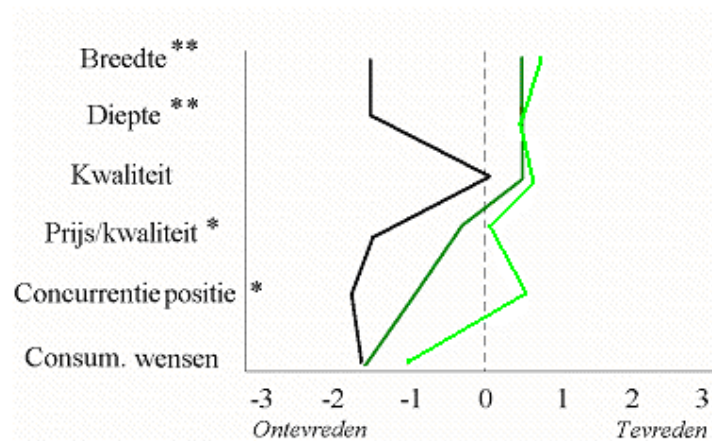


Figuur 7.5: Positioneringskaart biologische melk
(Vlaamse positie = zwart; Nederlandse = lichtgroen; Duitse = groen)

Het gebruik van **promotionele activiteiten** is bij onze burens beter ingeburgerd dan bij de Vlaamse aanbieders. Voor een succesvol promotiebeleid is een doordachte strategie noodzakelijk, bedoeld om marktaandeel te winnen of te behouden. Promoties omwille van productoverschot zijn echter gevaarlijk gezien ze de prijzen in de richting van een neerwaartse spiraal kunnen stuwten. Qua **prijs/kwaliteit** verhouding behalen Vlaamse aanbieders een vergelijkbare score als de Duitse. Nederland doet het echter een stuk beter. Opvallend hierbij is dat de Nederlandse producten qua **kwaliteit** zeer positief worden gepercipieerd door de Vlaamse sectorspelers. Belgische marktdeelnemers bieden producten van behoorlijke kwaliteit aan. Het verschil met Nederland moet ten dele in een minder optimale prijszetting gezocht worden en ten dele in een gepercipieerd kwaliteitsverschil.

Positionering van biologische yoghurt

Het Vlaamse productassortiment van yoghurt wordt als te **ondiep** en niet **breed** genoeg ingeschat in vergelijking met het Nederlandse en Duitse. Onze marktspelers bieden dus te weinig variëteiten aan en binnen deze variëteiten bestaat ook te weinig keuze. Opvallend is ook dat de Nederlandse en Duitse yoghurt een zeer positieve beoordeling krijgen. Op dit vlak kunnen de Vlaamse aanbieders dus duidelijk iets opsteken van de burens.

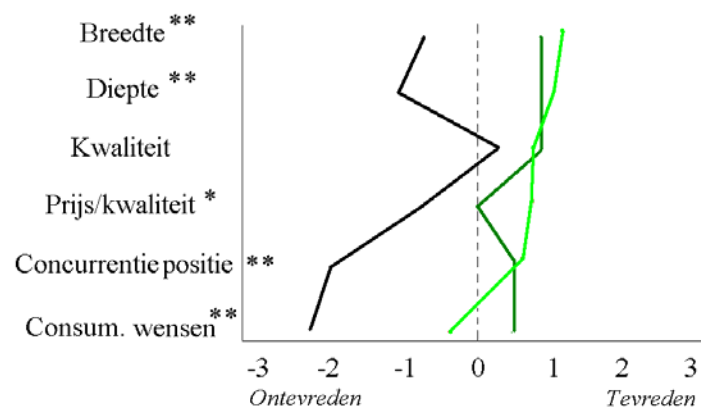


Figuur 7.6: Positioneringskaart van biologische yoghurt
(Vlaamse positie = zwart; Nederlandse = lichtgroen; Duitse = groen)

Op vlak van **kwaliteit** scoren we neutraal, maar we moeten het opnieuw afleggen tegenover onze concurrenten. De kloof is hierbij klein. In geval van **prijs/kwaliteit** wordt de kloof met de concurrenten opnieuw groter. Ook bij yoghurt is onze prijszetting dus suboptimaal. De prijs beïnvloedt deze indicator blijkbaar negatief, gezien de aanbieders uit onze buurlanden ook een lagere score behalen in vergelijking met de indicator kwaliteit. De Nederlandse aanbieders hebben volgens de geënquêteerden de beste **concurrentiepositie** in onze markt. Opvallend is ook dat de Vlaamse positie opnieuw als erg zwak wordt aangegeven. Het concurrentievoordeel van Nederland ten opzichte van Duitsland op onze markt kan ten dele aan de lagere taalbarrière liggen. Inzake inschatting van de consumentenwensen verkrijgen we een vergelijkbaar beeld als voor de biologische melksector (Figuur 7.4).

Positionering van biologische kaas

Indien we dezelfde parameters voor biologische kaas (Figuur 7.7) analyseren, bekommen we nog grotere verschillen tussen Vlaamse aanbieders en de buitenlandse concurrenten.



Figuur 7.7: Concurrentiepositie van biologische kaas
(Vlaamse positie = zwart; Nederlandse = lichtgroen; Duitse = groen)

We hebben te weinig kazen in ons assortiment en binnen de bestaande kaasvariëteiten is er ook te weinig onderscheid. Onze burens bieden dan weer een assortiment aan waar de geënquêteerden zich heel goed in kunnen terugvinden, zowel qua **breedte** als **diepte**. Voor wat **kwaliteit** betreft, behalen de Vlaamse kazen een bevredigend niveau, doch niet zo hoog

als de Nederlandse en Duitse kazen op onze markt. Het verschil is echter laag. Bij toevoeging van de prijs, i.e. **prijs/kwaliteit**, vallen de scores echter opnieuw terug, met uitzondering van de Nederlandse. De **concurrentiepositie** van Vlaamse kazen wordt heel zwak ingeschat, in tegenstelling tot de kazen van de buitenlandse aanbieders op onze markt. Hierbij moet zowel rekening gehouden worden met de productattributen (kwaliteit, prijs, breedte, diepte) als met kenmerken van de aanbieder (lange termijn visie, marketing, promotionele activiteiten, logistiek, informatiedoorstroming,...), gezien beide factoren de concurrentiepositie beïnvloeden. Het aanbod van Vlaamse kazen is volgens de geënquêteerden niet goed afgestemd op de consumentenwensen, in tegenstelling tot het Nederlandse en Duitse.

Hoe ervaren de sectorspelers deze resultaten?

In een focusgesprek werden bovenstaande resultaten voorgelegd aan enkele sectorspelers. De sectorspelers waren van oordeel dat de negatieve Vlaamse positie die uit de concurrentiemonitor blijkt, over het algemeen te extreem is. Vooral de groothandel was sceptisch en vond dat de gepresenteerde resultaten haaks stonden ten opzichte van wat zij dagelijks in de markt ervaren. Zo is er nauwelijks verschil in het promotiebeleid van Vlaamse en buitenlandse producten, hoewel de concurrentiemonitor dit aangeeft. Als mogelijke oorzaak stellen zij dat zij die op de enquête reageerden vooral de meest pessimistische (de term gefrustreerden werd gebruikt) zijn. Daarnaast, zo halen zij aan, ligt het ook in de Vlaamse aard om ons weg te cijferen en ervan uit te gaan dat het op een ander beter is. Anderzijds kan men niet voorbij aan de algemene perceptie en zijn de bevindingen vanuit markttechnisch oogpunt wel te verklaren. Een belangrijke conclusie is dan ook dat de communicatie tussen de schakels moet geoptimaliseerd worden, zodat een te negatieve perceptie kan vermeden worden. Zij bepleiten daarom de oprichting van een overlegplatform waar de sectorspelers elkaar kunnen treffen.

De grootdistributie kan zich erg goed kan vinden in de hier weergegeven sterkten en zwakten. Volgens een speler in de grootdistributie heeft de Vlaamse biologische sector veel te lang aanbodgericht gewerkt, terwijl men meer vraaggericht zou moeten denken (zoals in Nederland de laatste jaren sterk is gepromoot), vooral qua innovatie. De grootdistributie ervaart de sector ook als te weinig transparant, waarbij de marktdeelnemers eerder terughoudend zijn inzake informatieverspreiding. Volgens de grootdistributie wil de hedendaagse bioconsument zijn volledige boodschappenlijstje in de bioversie kunnen afwerken, en dit het liefst in één verkooppunt. Een uitdaging voor de sector ligt er dan ook in om van alle producten een biovariant te ontwikkelen. De groothandel nuanceert dit echter, door te stellen dat heel wat van deze producten reeds werden gelanceerd maar terug uit de handel moesten genomen worden omdat er te weinig vraag naar is. De belangrijkste opmerking van de grootdistributie betreft echter het gebrek aan samenwerking tussen de grootdistributie en de biospecialzaken. Zij kunnen een aanvullende rol vervullen, zoals dit ook in de conventionele sector het geval is. Het merendeel van de biospecialzaken zet zich echter af tegen het grootdistributiekanaal, onder andere door te kiezen voor andere productmerken. Ze doen dit omwille van prijsverschillen en omdat ze bio een ander imago willen aanmeten (kleinschalig, duurzaam, alternatief).

3. Sterkte - Zwakte analyse van de concurrentiepositie op de Vlaamse markt

In de enquête werd ook naar kwalitatieve informatie gepeild door middel van een SWOT-analyse (Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats), hetgeen ons in staat stelt de vaststellingen uit de concurrentiemonitor te benadrukken of nuanceren. In aanvulling op de

enquête werden enkele diepte-interviews met belangrijke spelers afgenomen, naast het opvolgen van de relevante literatuur hieromtrent. De beschrijving van de beïnvloedende factoren dient dan ook gezien te worden als een samenvatting van deze 3 informatiebronnen.

Kwalitatieve perceptie van de Vlaamse biologische sector door sectorspelers

Bij peiling naar het verschil tussen de Vlaamse biologische landbouw en biolandbouw in de andere EG-landen, worden in hoofdzaak negatieve punten aangehaald door sectorspelers. De kleinschaligheid wordt gezien als belangrijkste verschil. Ander factoren zoals te weinig aanbod en weinig verwerkingsmogelijkheden voor grotere volumes zijn hiermee verbonden. Een prijsverschil wordt ook waargenomen. Verschillende ketenspelers halen ook de versnippering van het aanbod aan. De kwaliteit wordt meermaals als pluspunt aangegeven, hoewel ook het omgekeerde werd vastgesteld. Het lastenboek waaraan Vlaamse biologische telers onderworpen zijn, wordt ook als strenger ervaren dan in de omliggende landen.

Op vlak van afzet ervaart men moeilijkheden om de markt stabiel te bevoorraden ten gevolge van de beperkte productie. Ook merken de spelers een gebrek aan structuur in de ketenorganisatie op, in tegenstelling tot onze buurlanden, hetgeen gelinkt kan worden aan de versnipperdheid van de sector.

Tabel 7.7: Gepercipieerde sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen volgens sectorspelers betreffende de concurrentiepositie van Vlaamse biologische producten

Sterkten	Kansen
Korte afstand producent – consument	Producten met toegevoegde waarde
Versheid	Nieuwe markten aanboren
Lagere inbreuk op het milieu	Interesse van de grootdistributie
Meerwaarde in directe omgeving van de consument	Groter onderscheid met het conventionele product
Kwaliteit	
Zwakten	Bedreigingen
Kleine schaalgrootte	Beperkte inspanningen inzake onderzoek, promotie en kennisverspreiding
Aanbod te beperkt	Indifferentie omtrent afkomst bij de consument
Versnipperd aanbod	Landbouwonvriendelijk economisch klimaat
Niet het hele jaar rond producten	Andere sectoren ‘gezond en bewust’ imago
Niet alles in Belgische variant beschikbaar	Stijging buitenlandse productie versus stagnatie hier
Te weinig informatie	Te kleine markt t.o.v. het buitenland
Hoge kostprijs	Veelheid aan eenmansbedrijven: uitbouw van een sterk merk moeilijk
Te weinig aanwezig in de media	
Perceptie van een strengere wetgeving	

Bij peiling naar de positie van Vlaamse aanbieders op onze markt, kwamen enkele interessante punten naar boven. Zo bestaat er een Vlaamse variant van de meeste producten, maar door de concurrentie van buitenlandse producten kunnen deze niet altijd opgenomen worden in het assortiment van de groothandel. Navraag bij de groothandel leert ons dat het opnemen van nieuwe Vlaamse producten minder voor de hand ligt als op het eerste gezicht zou lijken. Gezien de meeste kanalen, en vooral, de meeste consumenten, al vertrouwd zijn met bepaalde producten (en merken), is de introductie van een nieuw merk of product niet zonder risico (ook voor de groothandel). Daar komt nog bij dat het nieuwe product een bestaand product uit het assortiment doet verdwijnen, gezien nu al volledig aan de vraag kan voldaan worden. Een merknaam wordt ook niet op één dag opgebouwd. De sterkste merknamen uit het groothandelsassortiment hebben ook jarenlang moeten evolueren en investeren. In de enquête werd door enkele spelers een lagere kwaliteit vastgesteld (in

tegenstelling tot andere die de kwaliteit van het Vlaamse product juist aanprijzen). Deze lagere kwaliteit ligt ten dele aan problemen die met schaalgrootte kunnen geassocieerd worden (op bedrijfsvlak: geschikte apparatuur en opvolging en op sectorvlak: logistiek). Ook hier moet de factor tijd in rekening gebracht worden. De optimalisatie van het verwerkingsproces vraagt enige tijd.

Voor biologische zuivel komen dezelfde punten als in de SWOT-analyse voor Vlaamse biologische producten naar boven. De Vlaamse biozuivel onderscheidt zich van de concurrentie door een hogere prijs, een klein aanbod dat niet goed gekend is, een goede kwaliteit maar een betrekkelijk lage professionaliteit. De Vlaamse aanbieders zijn moeilijk bereikbaar en niet echt gekend door de consument. Dezelfde vaststellingen werden reeds aan de hand van de concurrentiemonitor gemaakt. Er komen ook weinig nieuwe aanbieders bij.

Het merendeel van de kenmerken van deze SWOT-analyse worden ondersteund door de bevindingen van de concurrentiemonitor. Ter duiding lichten we hier één voorbeeld toe. De beperkte aanwezigheid in de media komt terug in de concurrentiemonitor, waarin reeds werd aangegeven dat de Vlaamse aanbieders inzake marketinginspanningen tekort komen ten opzichte van de concurrentie. Door de kleine budgetten beschikbaar in de sector is het erg moeilijk een goed uitgebouwde promotiecampagne met een breed maatschappelijk draagvlak op te zetten. Het terugschroeven van het overheidsbudget voor de koepelorganisatie BioForum bemoeilijkt dit nog. Ook de verdeeldheid over de te bewandelen weg (bio is synoniem met alternatieve verkoopskanalen versus groei moet gebeuren via de reguliere kanalen) vereenvoudigt dit niet. Nederland staat op vlak van promotie al heel wat verder. De Nederlandse overheid trekt ook jaarlijks een budget van € 5 miljoen uit voor de ketenprofessionalisering en vraagstimulering. Het budget dat de Vlaamse overheid hiervoor vrijmaakt, bedraagt € 1 miljoen voor 2005. Dit budget is echter ook bestemd voor de promotie van streek- en hoeveproducten. Vlaanderen is natuurlijk kleiner (6 mio inwoners tegenover 15 mio), maar de bedragen zijn alleszins disproportioneel. In Nederland worden aanzienlijk meer consumentencampagnes georganiseerd. Zo worden vier maal per jaar gedurende twee weken TV-spots over bio uitgezonden, onder andere door middel van het tag-on systeem (reclamespot over bio, dan een andere reclame, dan het vervolg van de biospot). In Vlaanderen is in april 2005 een radiocampagne gelanceerd (met steun van VLAM en EG) met smaak als thema ('Hoe smaakt u het': Sabine Appelmans eet een peer). Smaak wordt dus gezien als thema waarop bio zich het best kan/moet profileren. Daarnaast investeert Nederland veel meer in kennisontwikkeling en -verspreiding (€ 12,8 miljoen/jaar). Er bestaan natuurlijk nog andere manieren om media-aandacht te trekken (bv. Upländer-bauernmolkerei, zie vroeger).

4. Conclusies, huidige beleid en aanbevelingen

De concurrentiemonitor geeft sectorspelers de mogelijkheid inzicht te verwerven in de perceptie van de sector door schakels verderop in de keten. Waar deze perceptie verkeerd is, kan via eenvoudige communicatie, bijvoorbeeld via een overlegplatform, een rechtzetting gebeuren. Rond de punten waarop deze perceptie niet weerlegbaar is, kan in de toekomst verder gewerkt worden.

De concurrentiemonitor toont aan dat verwerkers en verdelers van biologische producten de samenwerking, informatiedoorstroming en prijszetting in de sector als suboptimaal ten opzichte van het buitenland beschouwen. Ook rond de techniciteit en professionaliteit zouden inspanningen moeten geleverd worden. Sectorspelers zouden daarnaast de kansen in onze markt meer moeten benutten. Punten waarop zwak gescoord werd, zijn de kennis van de consumentenwensen, de marketing en de lange termijnvisie van de sectorspelers. Op

productvlak kan nog gewerkt worden rond de breedte en diepte van het assortiment, alsook rond de promoties.

De concurrentiemonitor en de SWOT-analyse bevestigen de grote knelpunten die in de inleiding werden aangehaald (beperkte schaalgrootte, gebrek aan transparantie en versnipperdheid). Indien we nagaan in welke mate het beleid hier de laatste jaren op inspeelde, merken we in het Actieplan voor biologische landbouw een grote nadruk op de omschakelingspremie. Grote verschillen met het buitenland heeft dit echter niet met zich meegebracht (zie Tabel 7.8), waardoor op dit vlak geen concurrentievoordeel moet gezocht worden.

Tabel 7.8: Reconversiesteun biologische landbouw in België, Nederland en Duitsland

	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 4	Jaar 5	Vanaf jaar 6
België						
Eenjarige teelt	600	600	600	240	240	240
Blijvend grasland	450	450	250	55	55	55
Grove groenten	990	990	870	620	620	380
Fijne groenten	990	990	900	750	750	495
Glastuinbouw	1750	1550	990	990	990	790
Meerjarige fruitteelt	900	900	900	620	620	555
Nederland						
Akkergewassen			1136 over 5 jaar			Geen steun
Groenten			5682 over 5 jaar			Geen steun
Fruit			11364 over 5 jaar			Geen steun
Duitsland						
Akkergewassen en permanent grasland			125 +40%/ -20% per jaar			100 +40%/ -20% per jaar
Permanente gewassen			600 +40%/ -20% per jaar			500 +40%/ -20% per jaar

Opm: Nederlandse telers krijgen wel (EU- en overheids-) steun voor groene diensten na jaar 5

De afzetstructuur verbeteren is een andere actie uit het Vlaams Actieplan Biologische Landbouw. Sinds 2002 werd de afzet van biologische producten ondersteund, op projectmatige basis via 2 ketenmanagers. Hierdoor verdubbelde de overheidsimpuls voor deze sector in 2002. Via korteketenprojecten en het ketenmanagementproject probeerde de sector de ontbrekende schakels in de afzetketens te ontwikkelen en de transparantie van de markt te verhogen. Deze belangrijke actie is gesneuveld bij de opmaak van de begroting voor 2005. De middelen die voorheen uitgetrokken werden om de afzet van biologische producten te bevorderen moeten nu gedeeld worden met de promotie van hoeve- en streekproducten. Het gaat over middelen die aangewend worden om de koepelorganisatie BioForum te financieren en acties op te zetten inzake afzet, promotie en bewustmaking. BioForum vreest voor zijn toekomst, onder ander doordat de middelen nu projectmatig worden vastgelegd. De evaluatie van het Bioketenmanagement door de Afdeling Monitoring en Studie (2004) duidt aan dat groei enkel kan resulteren uit een aangezwengelde vraag, wat inhoudt dat de acties moeten gericht zijn op het verhogen van de consumptie. 10% consumptie zou dan ook het doel moeten zijn tegen 2010. De initiatieven om een snelle groei van de sector mogelijk te maken, moeten gericht zijn op die kanalen die hierin het meest kunnen bijdragen. Vandaar moet meer aandacht gelegd worden op de lange keten en het overtuigen van de grootdistributie. De korte keten kan echter dienen om een voldoende kritische massa aan biologische producenten op te bouwen, die op termijn kunnen afzetten in het lange ketenkanaal. De Afdeling Monitoring en Studie wijt het falen van de ketenvorming in hoofdzaak aan de versnipperde sector enerzijds en het versnipperde beleid anderzijds. Hoewel het Actieplan het doel van 10% tegen 2010

vooropstelt, wordt er nergens in het Actieplan aangegeven hoe dat doel dient bereikt te worden. Er worden 18 acties opgesomd maar de verdeling van de middelen over die acties en welke bijdrage van welke actie tot het bereiken van die 10% wordt verwacht, is nergens vermeld. Ook geeft het Actieplan geen ontwikkelingspad en tussentijdse doelstellingen weer waardoor het verband tussen de acties zelf en de doelstelling van 10% weinig duidelijk is. Dat de aanpak versnipperd is, is voor een groot deel te wijten aan de vele verschillende (op zich bestaande) diensten binnen de overheid die allen op een of andere manier iets met bio te maken hebben, maar op dat vlak nog niet genoeg samen knopen doorhakken. Een duidelijke coördinatie binnen de Vlaamse overheid ontbreekt dus (Carels, 2004). In het buitenland wordt vanuit het beleid op het gebied van afzetbevordering een ander signaal gegeven. Zo hebben onze bovenburen de coördinatie van de acties gericht op ketenontwikkeling geoptimaliseerd door oprichting van een convenant voor Marktontwikkeling van Biologische Landbouw en een Taskforce biologische landbouw, waarbij een aanzienlijk (ten opzichte van Vlaanderen) werkingskrediet werd vrijgemaakt. De resultaten van hun vraagstimulerend beleid worden nu stilaan zichtbaar. De acties worden alleszins naar de toekomst toe verder voortgezet. Bio is voor het Vlaamse beleid geen prioriteit meer, en dat laat zich voelen.

Wat moet er nu in de toekomst gebeuren? De hier vastgestelde knelpunten werden voorgelegd aan enkele belangrijke sectorspelers. Zij gaven aan sterk geïnteresseerd te zijn in duidelijkheid omtrent de consumentenwensen. Ook zou het interessant zijn te werken rond de marketing, de lange termijnvisie en de aanwezigheid in de media. Daarnaast bestaat veel interesse in de optimalisatie van de samenwerkingsverbanden. Werken rond de andere aangehaalde knelpunten, zoals prijszetting, invullen van de marktkansen en optimalisatie van de informatieverspreiding, werd als minder prioritair ten opzichte van de bovenstaande knelpunten beschouwd.

Hoofdstuk 8:

Prijs voor groei

Koen Mondelaers, Vakgroep Landbouweconomie (UGent)

Guido Van Huylenbroeck, Vakgroep Landbouweconomie (UGent)

De Vlaamse biosector wil groeien, want zonder groei voelt de sector de nadelen van zijn beperkte omvang dag na dag, zowel t.o.v. de binnenlandse gangbare producten als de buitenlandse bio. Wie wil groeien, moet bereid zijn een bepaalde prijs te betalen. Hier knelt nu juist het schoentje. De prijs blijkt één van de sleutelknelpunten in de sector. Biologische producten hebben een erg hoge prijs vergeleken met hun gangbare evenknie. Deze hogere prijs is ten dele een gevolg van de productiemethode en ten dele het resultaat van het kleine marktaandeel dat bio inneemt in het voedingssegment. De producenten en distributeurs van biologische producten vertalen op dit moment de meerkosten die in de veredeling, de productie en de distributie gemaakt worden, in een hogere consumentenprijs. De maatschappij (overheid) betaalt vooralsnog in beperkte mate mee aan de meerkosten van biologische productie. De meerprijs vormt echter een belangrijke belemmering voor de ontwikkeling van de markt van biologische producten. De meeste consumenten ervaren de prijs van het bioproduct als te hoog in vergelijking met de eigenschappen van het product. Om bio meer ingang te doen vinden, moet dus op twee fronten gewerkt worden. Enerzijds moet de prijs concurrentiëler worden. Dit houdt niet a priori in dat de sector alle toegevingen moet doen, andere mogelijkheden om dit te bereiken moeten ook overwogen worden. Daarnaast moet de consument overtuigd worden van de meerwaarde die dit product biedt tegenover de beschikbare alternatieven. In dit hoofdstuk worden in een eerste stap de bioprijzen vergeleken met de gangbare op retailniveau. Daarna wordt gekeken naar de prijsverschillen tussen de distributiekkanalen. Ten slotte wordt de prijsopbouw in de keten kort belicht. Het hoofdstuk eindigt met enkele mogelijke toekomstpistes.

1. Prijsverschil tussen gangbare en biologische producten

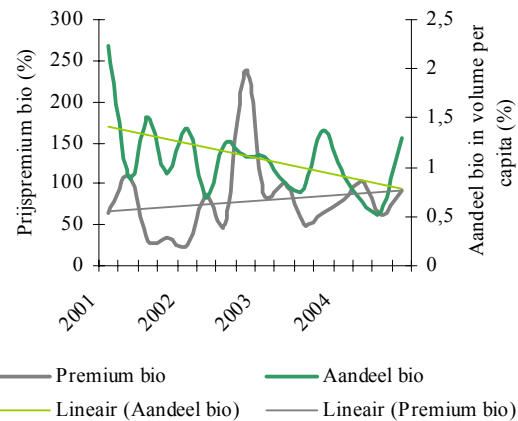
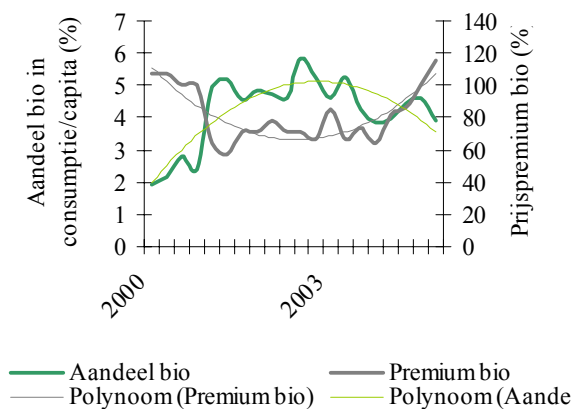
Enkele cijfers...

Indien een consument op zoek is naar de biologische variant van een gangbaar product, zal deze steeds een meerprijs dienen te betalen. Deze meerprijs hoeft op zich niet geldelijk te zijn. Een bio-appel gekocht op het erf is misschien goedkoper dan een gangbare appel in de detailhandel, maar de consument moet hiervoor wel tot op het erf geraken. Dit vat zowat de problematiek van bio samen. Er bestaan betrekkelijk goedkope kanalen, maar die gaan steeds ten koste van het consumentengemak.

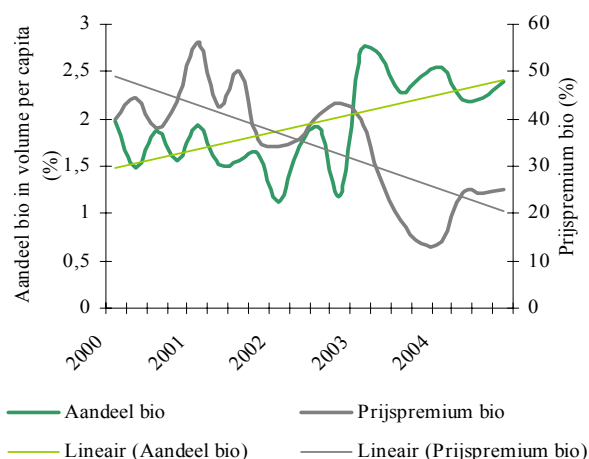
Voor onze analyse van de prijsverschillen tussen bio- en gangbare producten werd gebruik gemaakt van de paneldata verzameld door GfK vanaf 2000 tot op vandaag in opdracht van VLAM. GfK volgt permanent het aankoopgedrag op van 3000 consumenten, hetgeen een dataset oplevert die een vrij goed beeld geeft van het gemiddelde consumentengedrag. In aanvulling hierop werden de prijzen in verschillende distributiecentra opgenomen in 2001, 2002 (door het CLE) en in 2004 (door de UGent).

De grafieken op de volgende pagina werden bekomen door bewerking van de paneldata van GfK/VLAM (2005). De gegevens vatten de prijspremia (het percentage dat meer moet betaald worden t.o.v. het gangbare product) en het aandeel van bio in de consumptie van de gemiddelde Belg samen, over alle distributiekkanalen heen. Er werd in onze analyse gekeken naar aardappelen, eieren, yoghurt, vlees, groenten en fruit, om zo de belangrijkste productgroepen te belichten. Voor de geaggregeerde productklassen (zoals bv. groenten) dient wel opgemerkt dat niet alle productcategorieën in de biovariëteit beschikbaar zijn, hetgeen de gemiddelde prijs en volumes licht kan beïnvloeden.

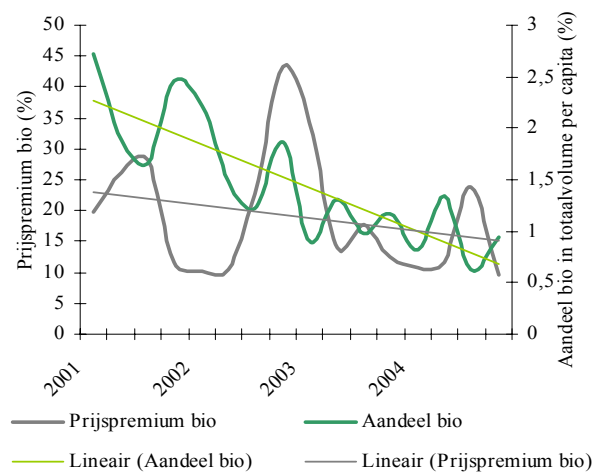
Enkele belangrijke vaststellingen kunnen over alle productgroepen heen gemaakt worden. Behalve voor bio-eieren is minder dan 2,5 % van de totale productafname (in volume) van biologische oorsprong. Bio-eieren zijn dan ook in absolute termen een kleine uitgavepost in vergelijking met andere consumptiegoederen (zie hiervoor ook Tabel 6.1 in voorgaand hoofdstuk). Het bio-aandeel vertoont sinds 2001, met uitzondering van yoghurt, een stagnerende tot dalende tendens (zoals aangegeven door de trendlijn in de figuur). Op jaarbasis bekeken is dit aandeel continu aan schommelingen onderhevig. Deze schommelingen, hoewel klein (maximaal ongeveer een procent), zijn niet te verwaarlozen in relatie tot de grootte van het biomarktaandeel zelf (nog geen 2,5 procent) en kunnen het evenwicht in de markt snel verstoren. Een direct verband tussen deze schommelingen en schommelingen in de relatieve prijzen is niet éénduidig aantoonbaar, hoewel voor een reeks productgroepen prijs en vraag met elkaar mee bewegen (bv. voor yoghurt, eieren, aardappelen, vlees (met uitzondering van 2003)). Behalve in het geval van groenten en vlees, vertonen aandeel in consumptie per capita en prijspremium in globo een tegengestelde beweging, hetgeen zou kunnen wijzen op een verband tussen prijs en afnamehoeveelheid. De prijspremie varieert sterk per productgroep, schommelend tussen de 15 (voor vlees) en 110 % (voor eieren). De betrekkelijk lage prijspremia voor groenten en vlees zijn ten dele verklaarbaar doordat een aanzienlijk deel van deze producten via alternatieve kanalen (zoals de hoeveverkoop) wordt aangeboden (zie verder), hetgeen het prijsverschil verkleint. De hogere subsidies beïnvloeden de prijspremie ook negatief voor vlees en sommige (kas)groenten. Yoghurt heeft ook een betrekkelijk lage prijspremium, om een andere reden. In een product dat verwerking ondergaat, is de prijs van het basisproduct minder doorslaggevend, waardoor toch nog een vrij concurrentiële eindprijs kan bekomen worden.



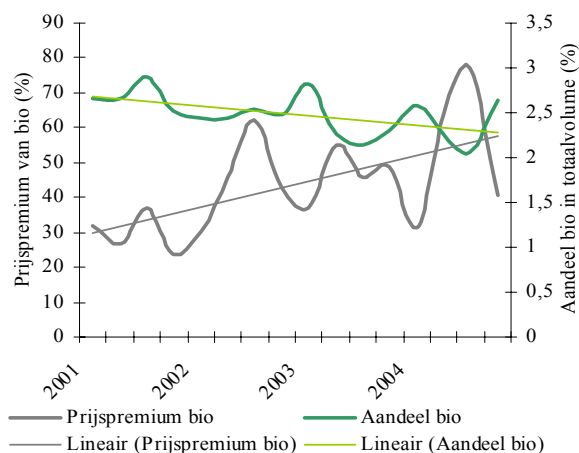
Eieren



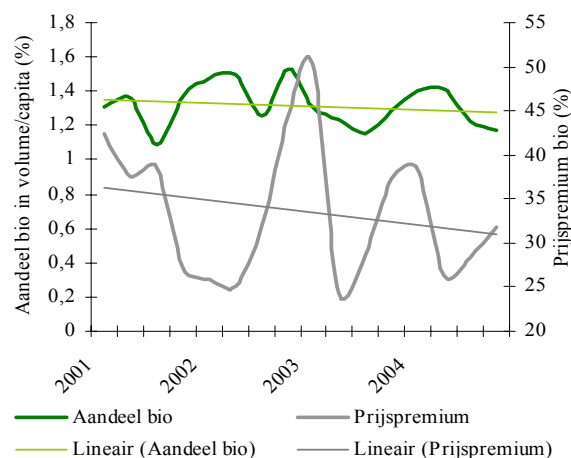
Verse aardappelen



Yoghurt



Vers vlees



Groenten totaal

Fruit totaal

Figuur 8.1: Aandeel bio (% van volume per capita) en prijspremium per productcategorie.
Bron: eigen verwerking van paneldata GfK/VLAM (2005)

Indien we de bovenstaande prijspremia vergelijken met de resultaten van een éénmalige prijsvergelijking uitgevoerd door CLE (in 2001 en 2002) en UGent (2004) in enkele speciaalzaken en grootwarenhuizen, komen we tot vergelijkbare resultaten (zie Tabel 8.1).

Over alle productgroepen en kanalen heen constateerden we een prijsstijging t.o.v. gangbare producten van meer dan 60%. Over de 3 geanalyseerde jaren bestaat er echter redelijk wat volatiliteit in de prijspremia. De belangrijkste reden hiervoor ligt in het tijdstip van de prijsopnames (in 2001 de 17^e week, in 2002 de 47^e en in 2004 de 13^e). Landbouwproducten zijn seizoensproducten, waardoor gangbare voorjaars- en najaarsprijzen sterk kunnen verschillen. Biologische landbouwprijzen daarentegen zijn minder aan verandering onderhevig, hetgeen zich in afwijkende prijspremia vertaalt. T.o.v. de GfK-data ontbreken ook enkele alternatieve distributiekkanalen (zoals thuislevering en hoeveverkoop). Behalve voor eieren wijst onze studie op prijspremia die de 50%-grens overschrijden. Gezien het belang van de verkoopkanalen grootwarenhuis en speciaalzaak voor bioproducten (zie hiervoor vorig hoofdstuk), is het begrijpelijk dat de keuze voor het bioproduct in deze kanalen niet evident is. De relatief lage prijspremium voor eieren in de studie van CLE/Ugent in vergelijking met de GfK-cijfers is ten dele een gevolg van de definitie voor gangbare eieren die gehanteerd werd. Bij de GfK-gegevens werd uitgegaan van eieren geproduceerd in legbatterijen, terwijl de gangbare prijzen voor de CLE/Ugent gegevens gelden voor scharreleieren, hetgeen een belangrijk prijsverschil inhoudt (o.b.v. GfK-gegevens: een scharrelei kost gemiddeld 0,16 €/stuk, een legbatterij-ei 0,14 €/stuk en een bio-ei 0,26 €/stuk). Binnen het scharrelei-assortiment bestaan dan nog gradaties.

Tabel 8.1: Prijspremia van bioproducten t.o.v. gangbare producten in grootwarenhuizen en speciaalzaken

	2001	2002	2004
Groenten en fruit	39,3 %	102,1 %	74,4 %
Zuivel	61,5 %	45,5 %	64,0 %
Vlees	88,6 %	71,8 %	49,5 %
Eieren	53,0 %	26,0 %	11,0 %
Alle productgroepen	61,4 %	73,4 %	62,5 %

Bron: bewerking van gegevens verzameld door CLE (17^{de} week 2001 en 47^{ste} week 2002) en Ugent (13^{de} week 2004)

Waarom is een bioproduct gemiddeld gezien duurder?

In deze context dienen een viertal drijvende factoren aangehaald te worden.

Ten eerste genereert de biologische productiemethode meer kosten per producteenheid vergeleken met de gangbare. Dit is eigen aan de productiemethode. Het prijsverschil op boerderijniveau ligt vooral in het feit dat de teelt van de biologische boer een lagere opbrengst per ha voortbrengt en veel arbeidsintensiever is. Gemiddeld is er 20 tot 30% meer arbeid nodig dan in de gangbare landbouw, voor een zelfde bedrijfsoppervlak (Bond Beter Leefmilieu, 2001). Daarnaast is er meer grond nodig per dier. Verder is de grondbehoefte voor plantaardige productie groter, aangezien de biologische landbouw sterk steunt op gewasrotatie en een vrij langdurige vruchtwisseling (Reheul *et al*, 2000). Ook de inputs moeten van biologische oorsprong zijn. Om de mechanische gewasbescherming te kunnen uitvoeren, is een uitgebreider machinepark noodzakelijk. Bovendien zijn biologische producten onderworpen aan strengere controles. De controles zijn immers een noodzaak om er intern garant voor te staan dat elke biologische landbouwer de biologische reglementering respecteert, maar de controles van biologische producten zijn erg duur. Tenslotte is de teelt gemiddeld gezien ook risicovoller, doordat chemische gewasbeschermingsmiddelen en kunstmest niet kunnen ingezet worden om de teelt bij te sturen. De studie van Offermann en Nieberg (2000) toont voor Nederland aan dat de variabele kosten dubbel zo hoog kunnen liggen als in de gangbare landbouw. De vaste kosten, zoals bv. lonen (van niet-ingehuurd

arbeid) en salarissen, afschrijvingen, onderhoud van gebouwen en machinepark, liggen ook in belangrijke mate hoger als in de gangbare landbouw.

Een tweede oorzaak van het prijsverschil valt samen te vatten onder de term organisatorische inefficiëntie, te wijten aan de schaalnadelen waarmee de biologische landbouw kampt (zoals aangehaald in voorgaand hoofdstuk). Dit laat zich voelen zowel op bedrijfsniveau als op sectorniveau. Door het beperkt aantal producenten kan een continue productstroom niet gegarandeerd worden en worden slechts kleine volumes in de verwerkende sector afgezet. Beide factoren zorgen ervoor dat de capaciteit van de installaties niet continu en slechts gedeeltelijk wordt benut, hetgeen onvermijdelijk kosten met zich meebrengt. De eis voor gescheiden gangbare en biologische circuits beïnvloedt dan ook de efficiëntie van dit verwerkingsproces. Ook op vlak van inputs laat het schaalnadeel zich voelen. Een tweede gevolg van de schaalnadelen is de moeizame en inefficiënte organisatie van de logistiek en de distributie. De verspreiding van de biologische bedrijven over ons grondgebied resulteert in hoge ophaalkosten, met een direct negatief effect op de prijsvorming. De concurrentiepositie t.o.v. de buitenlandse bioproducten en gangbare producten ondervindt hiervan aanzienlijke schade. Een voorbeeld uit de melksector om dit te illustreren (Wim De Middeleer, Biomelk Vlaanderen, 25/01/2005): de coöperatie Biomelk Vlaanderen besteedt nu per 100 liter tussen de 3,75 à 4,5 euro aan logistiek terwijl de activiteiten voor logistiek in de gangbare melksector voor ongeveer 0,75 euro per 100 liter kunnen georganiseerd worden. Door in omvang 3 maal toe te nemen, zou de coöperatie, omwille van de logistieke verbeteringen die hieruit voortvloeien, zijn marge kunnen optrekken van 7 euro per 100 liter naar 7,5 euro per 100 liter. Deze extra marge zou dan kunnen vloeien naar een prijsverlaging, hetgeen de biomelk concurrentiëler kan maken. Hierbij wordt wel verondersteld dat bij een groter aanbod de Vlaamse biomelk kan blijven afgezet worden. Gezien op Europees niveau een voorstel wordt voorbereid om het percentage gangbare bestanddelen in het voeder te reduceren van maximaal 10% naar een nultolerantie, zou het kostenverlagende effect dat uit een schaalvergroting resulteert, echter hiernaartoe moeten vloeien. Geschat wordt dat de voederkosten (goed voor 50% van de kosten die de melkveehouder maakt) met 10% zullen stijgen. Andere factoren die de kostprijs van het bioproduct voor de schakels verderop in de keten opdrijven, zijn het gebrek aan homogeniteit van de producten (met invloed op de verpakkings- en transportkosten), de extra controles die ook hier noodzakelijk zijn en de extra promotie. De beperkte vraag naar bioproducten zorgt in de winkelrekken voor een lage omloopsnelheid, hetgeen de prijs opnieuw omhoogdrijft (zo wordt de marge in de supermarkten per vierkante meter vastgelegd).

Een derde drijvende factor voor het prijsverschil zijn de historisch lage gangbare landbouwprijzen, zeker in vergelijking met de prijzen van andere consumptiegoederen. De neerwaartse druk op de gangbare landbouwprijzen vindt onder andere zijn oorsprong in de stijgende onderhandelingsmacht van de zich concentrerende verwerkende en distributiesector, de internationale concurrentie en de overproductie, alsook in sommige doorgedreven steunmaatregelen van overheidswege. Landbouwproducten nemen over de jaren heen een steeds kleiner percentage van ons consumptiebudget in (ter duiding: in West-Duitsland bedroeg de uitgave aan voedsel in 1950 48,8% van het netto besteedbare inkomen, in 2004 was dit 12% (Schneider, 2000 in Velt, 2004). Door het steeds efficiënter worden van de gangbare landbouw (o.a. t.g.v. de toegenomen techniciteit), is de toegevoegde waarde per oppervlakte-eenheid door de jaren heen gestegen. De vraag naar landbouwproducten is echter prijsinelastisch, waardoor de prijzen negatief worden beïnvloed.

De vierde drijvende factor is hiermee gelinkt. De biologische landbouw wordt slechts in beperkte mate gecompenseerd voor de maatschappelijke meerwaarde die uit de productiemethode voortvloeit. In tegenstelling tot de gangbare landbouw wordt binnen de biologische landbouw een aanzienlijk deel van de maatschappelijke kosten die de productiemethode genereert, geïnternaliseerd. Zo brengt biologische landbouw meer wenselijke nevenproducten voort dan de gangbare landbouw en minder onwenselijke nevenproducten. De biologische landbouw genereert dus per saldo minder negatieve externe effecten dan de gangbare landbouw (en wellicht zelfs per saldo positieve externe effecten). De belangrijkste nevenproducten waarop de biologische productie zich onderscheidt van de niet-biologische productie zijn: handhaving van de bodemvruchtbaarheid, minimalisering van milieuverontreiniging, handhaving van de biodiversiteit en dierenwelzijn. Deze maatschappelijke meerwaarde wordt echter slechts in beperkte mate gecompenseerd door het beleid (d.m.v. subsidies) en niet erkend door de meeste consumenten (d.m.v. een gewijzigd aankoopgedrag).

Reactie van de consument op de prijsverschillen

Zoals de grafieken ook uitwijzen, kiest de gemiddelde consument in hoofdzaak voor het gangbare product. De vraag die ons hierbij bezig houdt, is de invloed van het prijsverschil op de finale consumentenbeslissing. Er zijn aanwijzingen dat wijzigingen in het prijsverschil het afgenomen volume beïnvloeden (zie bv. eieren, yoghurt, aardappelen en vlees). Andere analyses zijn echter nodig om dit wetenschappelijk hard te maken.

Een steekproef van INRA (2002) geeft een idee over het percentage potentiële bioconsumenten dat bereid is meer te betalen voor een bioproduct t.o.v. een gangbaar product:

Tabel 8.2: Percentage potentiële bioconsumenten in functie van de prijspremium

% meer betalen	Niets	1 à 5 %	6 à 10 %	11 à 15 %	16 à 20 %	< 20 %	Geen idee
% potentiële gebruikers (n=124)	11	29	24	10	15	9	2

Opm: 19% van de respondenten gaf geen antwoord op deze vraag

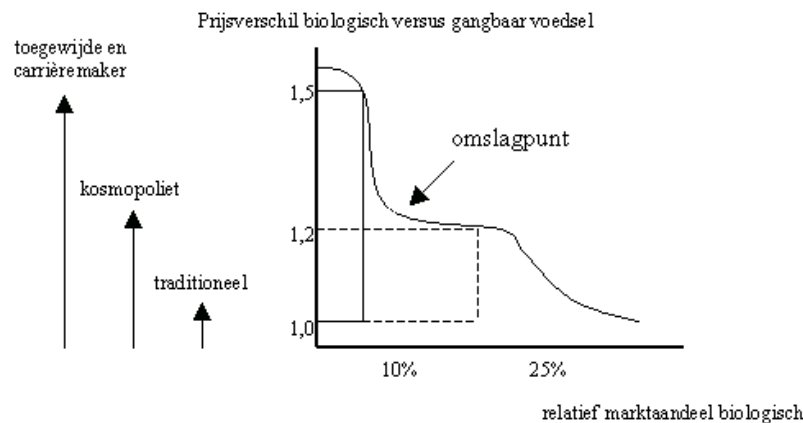
Bron: Biobarometer, 2002

Eén op 10 consumenten is niet bereid meer te betalen voor een bioproduct en slechts 1 op 4 ziet een meerprijs van 15% nog niet als de drempel. Rekening houdend met een reële gemiddelde meerprijs van al gauw 50%, is het duidelijk waar het probleem zich situeert.

De geneigdheid van consumenten om over te stappen van gangbare producten op biologische producten kan ook gemeten worden aan de hand van de prijselasticiteit van de vraag (procentuele verandering van de gevraagde hoeveelheid in verhouding tot de procentuele prijsverandering). De prijselasticiteit van de vraag naar biologische producten is volgens de economische literatuur laag. Dit beperkt de effectiviteit van maatregelen gericht op prijsverlaging. Wier en Smed (2001) stellen voor de vraag naar zuivelproducten in Denemarken een prijselasticiteit van -2,3% vast. Jakobsen (2002) komt voor biologische producten (onder andere brood en meel, vlees en zuivel) in Denemarken tot een kruiselings prijselasticiteit (de invloed van een prijsverandering van een ander goed op de vraag naar het ene goed) tussen 1,5 en 2,2%. De prijselasticiteit van de vraag naar bio is beduidend hoger dan die van voedingsproducten in het algemeen. Deze ligt doorgaans tussen -0,5 en -1,0%.

Volgens analyses van GfK (2003) in opdracht van VLAM kocht in 2002 71,5% van de Belgische gezinnen in het panel minstens één bioproduct.

Het effect van een prijsdaling op het consumentengedrag werd in een Nederlandse studie (uitgevoerd door TNO en LNV: Arendse *et al.*, 2002) onderzocht. Zij maakten daarbij een onderscheid tussen een kleine groep geëngageerde consumenten (ongeveer vier procent) die bereid is om vijftig procent prijsverschil te aanvaarden, en een veel grotere groep consumenten die maximaal twintig procent extra wil betalen (zie Figuur 8.2). Uit het oogpunt van optimale winst is het alleen interessant om ofwel vijftig procent 'winst' te maken op vier procent biomarktaandeel, ofwel twintig procent op circa twintig procent biomarktaandeel. Alles daartussenin levert minder winst op. Producten kunnen dus duur worden verkocht aan een kleine groep of goedkoop aan een grote groep. Pas als het omslagpunt is bereikt, zal de distributeur genoeg nemen met lagere prijzen en stromen nieuwe kopers toe. Voorwaarde hierbij is wel dat biologische producten ruim voorradig zijn.



Figuur 8.3: Marktaandeel biologisch voedsel versus prijsverschillen. Bron: Arendse et al., 2002

Uit het voorgaande blijkt dat de gemiddelde consument duidelijk gevoelig lijkt voor het prijsverschil tussen bioproducten en gangbare. Andere factoren die het beslissingsproces van de consument sturen moeten hierbij natuurlijk ook in rekening gebracht worden. Zo wordt bio gepromoot als zijnde beter voor de gezondheid en het milieu. Het gemiddelde vertrouwen in de gangbare landbouwproducten is echter betrekkelijk hoog. Daarnaast ontbreekt tot op vandaag een doorgedreven wetenschappelijke onderbouwing van het totaalvoordeel van bio en de vastgestelde voordelen worden niet coherent gecommuniceerd naar de consument toe. Het verschil met gangbare landbouw wordt dan ook onvoldoende (h)erkend, waardoor de meerprijs onverantwoord lijkt, getuige hiervan het kleine marktaandeel van bio.

2. Prijsverschillen op het niveau van de distributiekanaalen

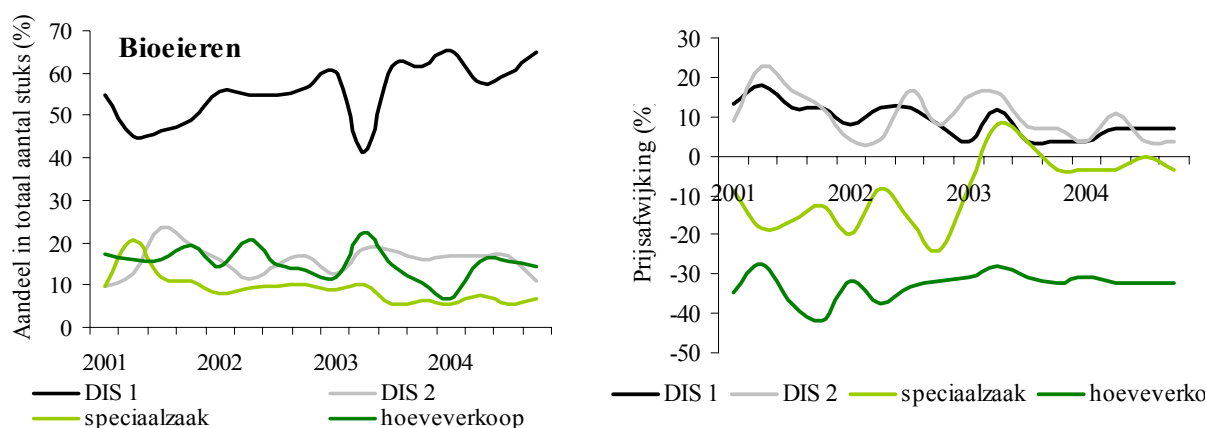
In de keuze tussen een gangbaar product en de biovariant speelt de prijs duidelijk een rol. In de volgende paragraaf gaan we na of de prijs een rol speelt in de keuze van de consument voor een bepaald afzetkanaal.

Zoals aangegeven in het Hoofdstuk 6 (Figuur 6.3), vormen de supermarkten met ruime voorsprong het belangrijkste afnamekanaal voor biologische producten. De oorzaken hiervoor zijn niet ver te zoeken. Het merendeel van de consumenten koopt voedingsproducten hoofdzakelijk via dit kanaal aan (ongeveer 93% van het consumentenbudget voor voeding (met uitzondering van buitenshuisconsumptie) wordt volgens Nielsen (in Debourse en Van Laere, 2004) in de supermarkten uitgegeven), voornamelijk uit hoofde van het consumentengemak. Supermarkten bieden dan ook het breedste en diepste assortiment aan.

Via dit kanaal komen de meeste consumenten gemakkelijk in aanraking met bioproducten. Promotionele acties bevorderen dit nog. Toch is dit niet altijd even opportuun voor de sector. Door de veelheid aan producten in de supermarkt, valt het prijsverschil tussen bio en het gangbare equivalent gemakkelijk op. De kans dat bio toevallig in het winkelkarretje belandt, is daarom eerder klein.

In de onderstaande grafieken is voor een aantal productgroepen de afwijking van de prijs in de belangrijkste distributiekanaalen berekend t.o.v. de gemiddelde prijs over alle distributiekanaalen heen. Daarnaast wordt gekeken naar het aandeel (in % van het totaalvolume per capita) dat via de betreffende distributiekanaalen door de consument werd afgenomen. Hierbij werden enkel biologische producten beschouwd. De berekeningen zijn gebaseerd op de paneldata van GfK/VLAM (2005). DIS 1 omvat grootwarenhuizen zoals Colruyt, Delhaize, Carrefour, Cora, Match en Makro en DIS 2 grootwarenhuizen zoals Aldi, AD Delhaize, Nopri, Profi, Spar, Lidl en Unic.

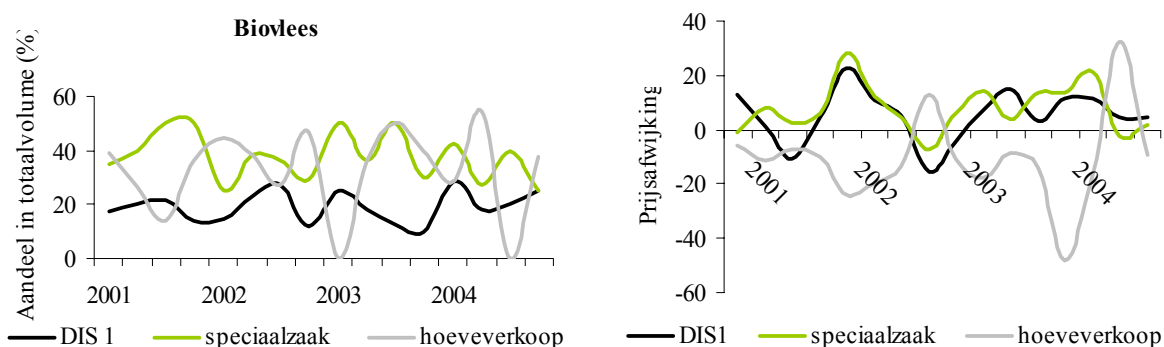
Zo koopt de consument bioeieren in hoofdzaak via DIS1 aan. Kleinere supermarkten (DIS2) en hoeveerverkoop nemen ook nog een redelijk aandeel voor hun rekening, terwijl speciaalzaken onder de 10% grens blijven steken. Indien we dit vergelijken met de prijsafwijking, dan valt direct op dat DIS 1 en DIS 2 bio-eieren boven de gemiddelde marktprijs aanbieden in tegenstelling tot de hoeveerverkoop, waar bio-eieren tot 30% onder de gemiddelde prijs verkocht worden. Het succes van de supermarkten moet dan ook gezocht worden in het veel groter klantenbestand. Het stijgende belang van supermarkten zorgt er ook voor dat de gemiddelde marktprijs tendeert naar de supermarktprijs.



Figuur 8.4: Bioeieren: volume-aandeel en prijsafwijking per distributiekanaal. Bron: bewerking van paneldata GfK/VLAM (2005)

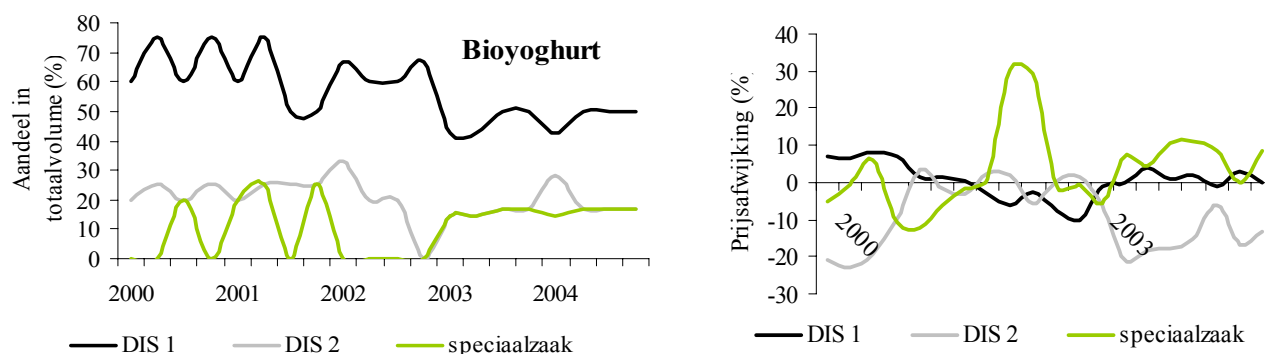
In het geval van biovlees zien we marktaandelen die aan grote schommelingen onderhevig zijn. Indien slechts 1 % van de verse vleeswaren in de bioversie aangekocht wordt, kunnen schommelingen in het aankooppatroon van slechts enkele van de 3000 gevolgde consumenten het aandeel per kanaal sterk beïnvloeden. Toch valt het belang van de bioslagerijen (speciaalzaken) en de hoeveerverkoop op, zeker in relatie tot de supermarkten. De prijzen gehanteerd in de bioslagerijen en de supermarkten zijn vergelijkbaar. Het succes van de bioslagerijen moet dus ergens anders gezocht worden. Als oorzaak hiervoor kan de opgebouwde vertrouwensrelatie tussen klant en verkoper aangehaald worden. Door enkele schandalen in de vleessector (dioxine, dollie koe, varkenspest etc.) is het gemiddelde consumentenvertrouwen in vleesproducten eerder laag (hoewel continu gestegen sinds de

dioxinecrisis, hetgeen de verkoop van biovlees negatief beïnvloedt), wat het succes van de bioslagerijen kan verklaren. Daarnaast compenseert vlees, als relatief duur consumptiegoed, al sneller de tijds- en verplaatsingsinvestering die aankoop via alternatieve kanalen met zich meebrengt. Heel wat consumenten kopen dan ook ineens een grotere voorraad vlees tijdens hun bezoek aan de hoeve of de speciaalzaak. Thuis wordt dit dan ingevroren.



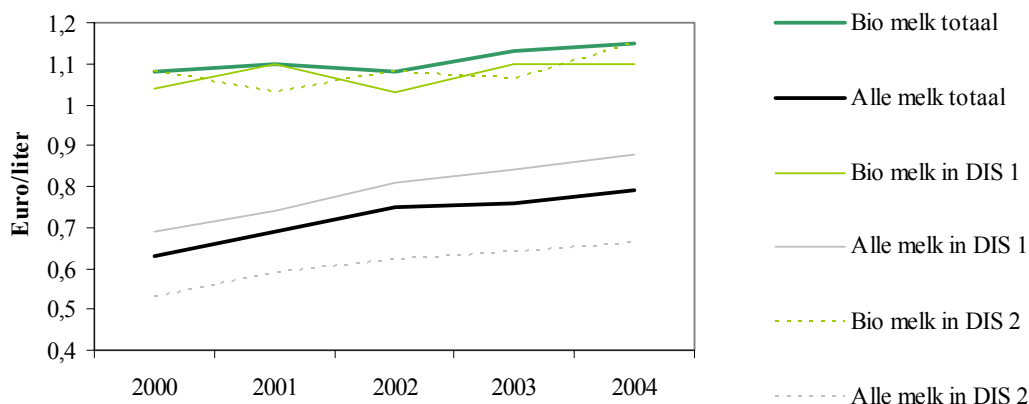
Figuur 8.5: Biovlees: volume-aandeel en prijsafwijking per distributiekanaal, in %. Bron: bewerking van paneldata GfK/VLAM (2005)

Biologische yoghurt wordt praktisch enkel aangeboden via de lange keten (supermarkten en speciaalzaken). Omdat yoghurt een verwerkt product is, kan hoeveverkoop in veel gevallen niet. De prijs van speciaalzaken ligt hierbij ook hoger dan in de supermarkten, tengevolge van de lagere onderhandelingsmacht en de logistieke organisatie. Supermarkten nemen op zuivelproducten, als basisproducten, een kleine marge. Daarnaast nemen ze bij de yoghurtleveranciers ook gangbare yoghurt af, waardoor kosten voor logistieke organisatie lager uitvallen in vergelijking met de biospeciaalzaken.



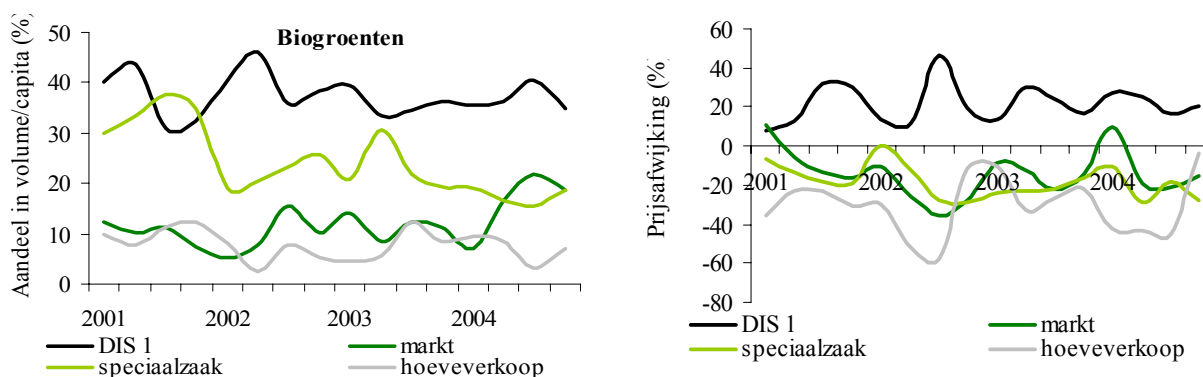
Figuur 8.6: Bioyoghurt: volume-aandeel en prijsafwijking per distributiekanaal. Bron: bewerking van paneldata GfK/VLAM (2005)

Indien we de prijzen van consumptiemelk vergelijken tussen de grote en kleinere supermarkten, merken we dat de melk in de kleinere (met o.a. Aldi en Lidl) beduidend lager geprijsd wordt (zie Figuur 8.6). Melk is net zoals vlees een basisproduct waarop de supermarkten slechts een kleine marge nemen. De prijzen voor biologische melk daarentegen zijn vergelijkbaar tussen de kleine en grote supermarkten en zijn gedurende de jaren vrij stabiel gebleven.



Figuur 8.7: Gemiddelde prijs van biologische melk versus gangbare melk. Bron: bewerking van paneldata GfK/VLAM (2005)

Voor biogroenten kunnen we in hoofdzaak terecht bij de supermarkten, de speciaalzaken, de markt en de hoeveverkoop. Het marktaandeel en de prijzen van de supermarkten zijn hierbij vrij stabiel en relatief hoog. Biogroenten in de supermarkten kosten al gauw 20 % meer dan de gemiddelde prijs over alle kanalen heen. De markt en hoeve bieden de groenten een stuk goedkoper aan, omdat de tussenschakels hier niet moeten vergoed worden. Speciaalzaken stellen lagere eisen naar productverpakking, uiterlijke kwaliteit en homogeniteit toe, hetgeen de kostprijs ook drukt t.o.v. de supermarkten.



Figuur 8.8: Biogroenten: volume-aandeel en prijsafwijking per distributiekanaal. Bron: bewerking van paneldata GfK/VLAM (2005)

We kunnen dus vaststellen dat in de alternatieve kanalen de interessantste prijzen gehanteerd worden maar dat het merendeel van de consumenten toch voor de supermarkten kiezen. Deze keuze is een gevolg van het grotere productaanbod en consumentengemak via dit kanaal. Daarnaast loopt de verkoop van bioproducten naar de niet overtuigde bioconsument beter langs het supermarktkanaal. De meer overtuigde bioconsumenten kopen hun producten dan weer meer aan via de alternatieve (en goedkopere) kanalen. Voor deze consumenten speelt het prijsverschil tussen de distributiekanaalen waarschijnlijk wel een rol.

Supermarkten in het biolandschap

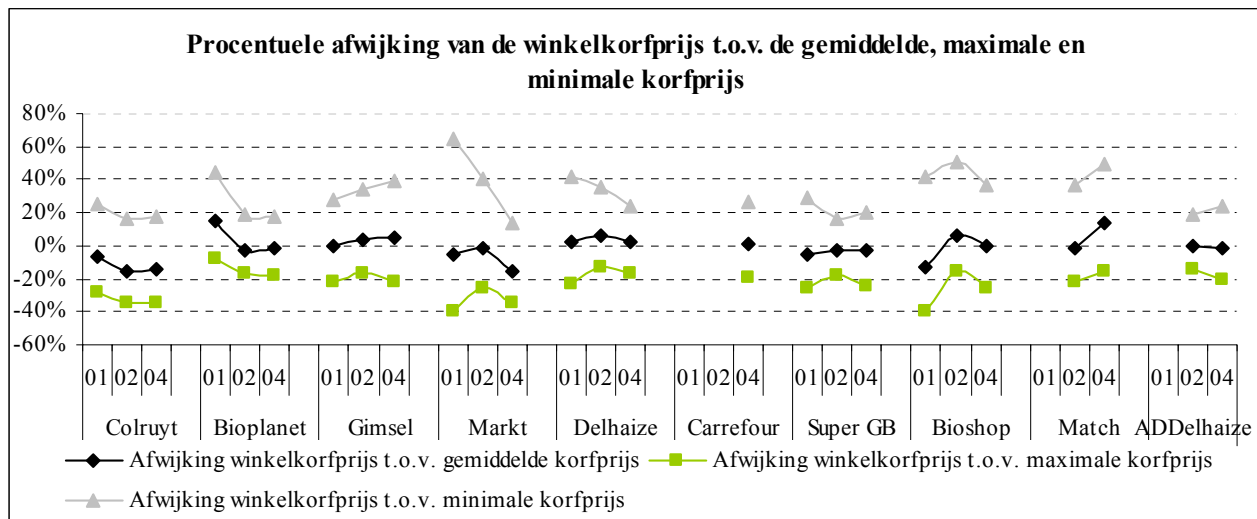
De supermarkten lijken het interessantste groeikanaal omdat zij ook de niet-overtuigde (potentiële) bioconsument gemakkelijk bereiken. Gezien het grote marktaandeel van supermarkten is het interessant na te gaan hoe de ketens zich onderling qua prijs verhouden.

In de belangrijkste distributiecentra voor biologische voedingswaren werden daarom in maart 2004 de prijzen van een 30-tal productsoorten opgenomen. Tijdens een voorgaand onderzoek (CLE) werden bij dezelfde of vergelijkbare winkels in 2001 en 2002 de bioprijzen genoteerd. Hierbij werd getracht in iedere winkel een soortgelijk product op te sporen. Verschillen in kwaliteit en verpakking (voor zover deze er waren) werden niet meegenomen in de analyse. Daarnaast werden slechts één tot enkele verkooppunten per winkelketen bezocht. Enige voorzichtigheid bij de interpretatie van de gegevens is dus aan de orde, want zowel plaats, tijdstip als vereist kwaliteitsniveau hebben een rechtstreekse invloed op de prijs. Het breedste assortiment kon men in 2004 vinden bij Delhaize en Bioplanet, gevolgd door AD Delhaize. De versmarkt bood het smalste assortiment, met enkel biologische groenten en fruit. De diepte van het assortiment werd niet beschouwd. De voornaamste aanbieders van bioleeswaren in 2004 waren Delhaize, Bioplanet, AD Delhaize, Super GB en Carrefour.

De prijs van de producten in een bepaalde winkelketen (winkelkorfprijs) werd vergeleken met de gemiddelde prijs voor deze producten over alle ketens beschouwd (de gemiddelde korfprijs), met de maximale prijs voor deze producten over alle ketens (maximale korfprijs) en met de minimale prijs voor elk van die producten over alle ketens beschouwd (minimale korfprijs). De gemiddelde korfprijs (voor een korf van 17 producten) bedroeg in 2001 en 2002 62 euro en in 2004 61 euro, hetgeen wijst op een licht dalende tendens. Een prijsbewuste consument die voor elk product uit de korf op zoek zou gaan naar de beste prijs (geen rekening houdend met de tijd die in dit zoeken zou zitten) zou in deze jaren resp. 26 %, 25 % en 27 % minder hebben betaald. Onderstaande grafiek geeft ons een idee van de evolutie van de winkelprijzen en van de relatieve hoogte. De extreme schommeling van de cijfers voor de versmarkt in 2001 is het gevolg van het beperkt aantal aangeboden producten. Colruyt en de versmarkt bieden de interessantste prijzen. Colruyt voert al jaren een lage-kostenstrategie, terwijl de versmarkt een korte keten is, met lagere kosten dan de gemiddelde winkelketen. De duurste bioprijzen vinden we bij Match, Gimsel en Delhaize. Bioplanet, de versmarkt en Colruyt tonen dalende prijzen sinds 2001. Bij de Bioshop, Gimsel en Match zijn de prijzen gestegen in vergelijking met de concurrentie. De eigenlijke Bioshop-prijzen gelden enkel voor 2004. De prijzen voor 2001 zijn opgenomen in de winkel 'Ontdek de natuur' en in 2002 in 'De Brandnetel', beide vergelijkbaar met de Bioshop-winkels. In de rest van de winkels bleven de prijzen ongeveer status quo.

INRA (2002) onderzocht in welke mate supermarktketens inspanningen leveren inzake bioproducten. Delhaize kwam hier als sterkste uit, gevolgd door GB-Carrefour. De derde plaats werd ingenomen door Colruyt. De andere supermarktketens kregen een verwaarloosbare score. De bevindingen van INRA bevestigen het imago van de verschillende supermarktketens. Bioproducten worden gezien als een niche-kwaliteitsproduct. Delhaize tracht zich in de markt te differentiëren door een hogere kwaliteit. GB-Carrefour probeert vooral het middenveld te bereiken, terwijl Colruyt zich vooral profileert als het lage kostenalternatief. Dit weerspiegelt zich ook in de marketinginspanningen van de ketens (en dus ook de bekendheid van het product bij de consument).

Een studie van Test-Aankoop (Debourse en Van Laere, 2004) heeft in een grootschalig onderzoek de verschillende distributieketens vergeleken op basis van de prijzen voor hun gangbare merkproducten en huismerken. Deze studie bevestigt de rangschikking die in ons onderzoek voor biologische producten werd gevonden: Colruyt scoort qua prijs het beste, gevolgd door GB-Carrefour. Delhaize en AD Delhaize nemen een tussenpositie in, terwijl Match het slechtste scoort.



Figuur 8.9: Procentuele afwijking van de winkelkorfprijs t.o.v. de gemiddelde, de minimale en de maximale korfprijs over alle winkels heen. Bron: bewerking van gegevens verzameld door CLE (17^{de} week 2001 en 47^{ste} week 2002) en UGent (13^{de} week 2004)

De detailhandel als belangrijkste alternatief

De gespecialiseerde kleine winkels, zoals de natuur-, reform- en dieetwaren winkels alsook de fair trade winkels, vormen een totaal ander verkoopskanaal. Deze winkels volgen meer de principes die ook in de directe hoeveerverkoop worden gehanteerd. Ze promoten een specifieke ideologie en waarden betreffende consumptie en de sociale en natuurlijke omgeving (Torjusen *et al.*, 2004). In deze sector kunnen zowel volledig biologische als gemengde verkooppunten aangetroffen worden. De detailhandel trekt in hoofdzaak 2 types consumenten aan: de overtuigde bioconsument en de toevallige passant, die de winkel omwille van zijn locatie kiest. De detailhandel is interessant omwille van zijn nabijheid, de persoonlijke band die kan worden gecreëerd en het relatief brede bioproductaanbod. Ten opzichte van de supermarkten kampen de kleinere winkels echter met enkele nadelen. Om de consumenten te binden, moet tegelijkertijd een relatief breed en diep assortiment worden aangeboden, tegen betaalbare prijzen. De studie van GfK (2003) wijst uit dat 83,4% van de klanten van biowinkels zich ook in de supermarkten bevoorraden. Deze klanten switchen gemakkelijk naar de supermarkten voor biologisch brood (36% veranderde binnen het jaar naar de supermarkt), fruit (35%) en groenten (57%), vlees- (43%) en melkproducten (57%). Van alle consumenten die in de supermarkt bio kopen, bezoekt slechts 16,6% ook de biologische speciaalzaak. De noodzaak van een breed productaanbod, in combinatie met de kleine hoeveelheden die worden verkocht en de bederfbaarheid van de meeste producten, zorgt voor een grote druk op de kosten voor logistiek, opslag en bewerking. De moeilijkere toegankelijkheid en de kleinere ordergrootte maken productlevering duurder t.o.v. supermarkten. Een lagere onderhandelingsmacht zorgt er ook voor dat ze minder concurrentiële prijzen kunnen bedingen bij hun leveranciers. Hier tegenover staat dat de klanten in de detailhandel minder hoge eisen stellen qua productuniformiteit en verpakking.

De positionering van biologische producten in de supermarkt verschilt ook van deze in de detailhandel. Volgens Kelterborn (2000), spelen supermarkten in de eerste plaats het gezondheidsaspect van bioproducten uit, terwijl de biowinkels eerder de voordelen van de productiemethode voor de gehele omgeving benadrukken. Zij trachten hiernaast ook klanten aan te trekken die alternatieve kanalen willen ondersteunen i.p.v. main stream massaproductieketens. Onderzoek van Censydiam (2000) d.m.v. focusgroepen indiceert dat

het aantrekkelijke van kleinere winkels ligt in de kleine schaal, de hoge toewijding, het persoonlijk contact en een productaanbod met spirit. Supermarkten worden beschouwd als zeer toegankelijk, geriefelijk en modern maar soms met een lagere geloofwaardigheid en producten die de organische spirit missen. Er bestaat hierbij angst voor het feit dat supermarkten biologische producten enkel als dure kwaliteitsalternatieven positioneren, waardoor de totale bioproductcategorie wordt gebanaliseerd (bio wordt een etiketje, zonder inhoud). Langs de andere kant bezorgen de supermarkten biologische producten wel een progressief en modern imago, in tegenstelling tot het traditionele kleedje dat er in het verleden aan hing. De focusgroepen stelden voor dat supermarkten in hun winkels biologische eilanden zouden creëren, om ze te diversifiëren van conventionele producten.

3. Prijsvorming in de biologische melkketen

Om een idee te krijgen van de prijsvorming in de biologische keten worden hier kort enkele resultaten belicht van het project Integrale Ketenprijsvorming in de biologische landbouw (Ameloot *et al.*, 2003). We spitsen ons hierbij toe op de prijsvorming binnen de biologische melkketen.

Om een inzicht te krijgen in de kostprijsstructuur van alle schakels in de melkketen is de kostprijsberekening gebaseerd op het boekjaar 2001. De kostprijsberekening van de volle melk betreft een A-merk. In de studie werden de volgende ketens behandeld:

Keten A: Melk via coöperatie (S2)-zuivelbedrijf (S3)-grootdistributie (S4) naar consument

Keten B: Melk via coöperatie (S2)-zuivelbedrijf (S3)-groothandel (S4)-natuurvoedingswinkel (S5) naar consument

Keten C: Melk via coöperatie (S2)-zuivelbedrijf (S3)-melkventer (S4) naar consument

Keten D: Melk via kaasmakerij (S2)-natuurvoedingswinkel (S3) naar de consument

Keten E: Melk via kaasmakerij (S2)-groothandel (S3)-natuurvoedingswinkel (S4) naar consument

Keten A en B worden hierbij verder toegelicht. De in- en verkoopprijzen zijn exclusief BTW. De kosten en de winst die grootdistributie en natuurvoedingswinkels maakten bij de verkoop van volle melk werd niet meegedeeld. Op basis van gesprekken met grootdistributie wordt de winstmarge voor biologische melk op 15% geschat, voor natuurvoedingswinkels op 5%. Bij de kostprijsberekening wordt enkel rekening gehouden met de productie van melk, niet met jongveekosten, opbrengstenomzet en aanwas.

Keten A

Tabel 8.2 geeft het ketenresultaat waarbij de biologische en gangbare melk via de coöperatie, zuivelbedrijf en grootdistributie verhandeld wordt. De kosten voor het telen van veevoerders ligt hoger dan bij gangbare bedrijfsvoering. De reden hiervoor zijn: lagere ruwvoeropbrengsten, hogere mechanisatiekosten, hogere arbeidskosten, aankoop biologisch krachtvoer, aankoop biologisch stro,... Op het niveau van de coöperatie zorgt de versnippering voor hogere transportkosten. Deze worden doorgerekend aan de teler. De afroinstallaties in het zuivelbedrijf zijn te groot om biomelk te standaardiseren. Dit wordt omwille van te grote capaciteitsverliezen uitbesteed. De kosten liggen voor het zuivelbedrijf ook hoger omwille van de hogere receptiekosten, de controlekosten, het capaciteitsverlies door de onderbenutting van de lijnen,

Keten B

Tabel 8.3 geeft het ketenresultaat waarbij de biologische en gangbare melk via de coöperatie, zuivelbedrijf, groothandel en natuurvoedingswinkel verhandeld wordt. In keten B maakt het zuivelbedrijf hogere kosten om de verschillende groothandels te contacteren. Het product kent een lagere omloopsnelheid, er worden meer bestellingen geplaatst, er is meer administratief werk, er zijn meer kosten op verkoopsondersteunend vlak en er zijn hogere transportkosten.

Tabel 8.3: Overzicht ketenresultaat keten A en B: 100 liter melk bij de consument

		Keten A		Keten B	
		€ (bio)	€ (gangb)	€ (bio)	€ (gangb)
P0 (100 liter)	S1	nvt	nvt	nvt	nvt
Brutomarge		32	26	32	26
Kosten		26,18	21,26	26,18	21,26
Winst		5,82	4,74	5,82	4,74
P1 (100 liter)	S2	32	26	32	26
Brutomarge		14	nvt	14	nvt
Kosten		14	nvt	14	nvt
Winst		0	nvt	0	nvt
P2 (100 liter)	S3	46	26	46	26
Brutomarge		34	34	42	34
Kosten		27,3	30,9	31	32
Winst		6,7	3,1	11	2
P3 (100 liter)	S4	80	60	88	60
Brutomarge		33	18	29	18
Kosten		18,3	5	14	8
Winst		14,7	13	15	10
P4 (100 liter)	S5	113	78	117	78
Brutomarge				13	10
Kosten				6,8	5,8
Winst				6,2	4,2
P5 (100 liter)				130	88
Totale brutomarge		113	78	130	88
Totale kosten		85,78	57,16	91,98	67,06
Totale winst		27,22	20,84	38,02	20,94

Uit Tabel 8.3 wordt de toegevoegde waarde per 100 € toegevoegde kosten berekend voor keten A. Dit wordt weergegeven in Tabel 8.5. Tabel 8.4 geeft een overzicht van de winst van de melkveehouder in keten A.

Tabel 8.4: Winst van de melkveehouder in keten A

	Biologisch	Gangbaar	Vershil
Opbrengst / koe in liter	6 000	7 000	-14%
Prijs / liter in €	0,32	0,26	23%
Opbrengst / koe in €	1 920	1 820	5%
Winst / liter in €	0,0582	0,0474	23%
Winst / koe in €	349,2	331,8	5%
Break-even in € / kg	0,3171	0,26	22%

Deze tabel maakt ineens ook duidelijk dat een daling in de prijs per liter biologische melk tot op het gangbare prijsniveau verlieslatend wordt voor de biologische boer. (Winst is < 0,06 €/l en prijsverschil bio versus gangbaar is 0,06 €/l).

Tabel 8.5: Toegevoegde waarde melk per 100 € toegevoegde kosten keten A

Melk	Toegevoegde waarde per 100 € toegevoegde kosten	
	Biologisch	Gangbaar
Melkveehouder	122	122
Coöperatie	100	nvt
Zuivelbedrijf	125	110
Distributie	180	360

De analyse van de ketenresultaten leidt tot de identificatie van enkele inefficiënties. Zo werden er vijf operationele inefficiënties gesitueerd in de ketens.

Ten eerste vormt de lagere opbrengst per hectare een operationele inefficiëntie. Door de lagere opbrengsten, stijgt de kostprijs per eenheid eindproduct en bijgevolg de prijs van bioproducten op het niveau van de consument. Dit heeft een negatieve invloed op de afzet.

Een tweede inefficiëntie ontstaat doordat biologische landbouw arbeidsintensiever is. Een rotatie bestaat uit een groter aantal teelten, de onkruidbestrijding vraagt meer werk, het vee geniet extra verzorging,

De kleinschaligheid en het versnipperde aanbod vormen een derde inefficiëntie. Ten gevolge hiervan kent de sector hogere transportkosten en kent het buitenland schaalvoordelen. Steeds meer inkoopbedrijven bevoorraden zich in het buitenland omdat het homogener aanbod en de grote hoeveelheden de prijs drukken. Ook op het niveau van de verwerking dient de verwerking gescheiden van de gangbare te gebeuren. Daarnaast zijn niet alle benodigde hulpstoffen in een biologische versie verkrijgbaar. De verwerkers kennen dan ook hoge transactiekosten om deze producten te bemachtigen.

Een vierde inefficiëntie situeert zich op het niveau van de regelgeving. De Belgische regelgeving is op sommige punten strenger dan in het buitenland. Dit kan op korte termijn tot een concurrentienadeel leiden. Op langere termijn wordt aangenomen dat een strengere regelgeving leidt tot hogere efficiëntie en uiteindelijk een concurrentievoordeel.

De meerprijs voor grondstoffen vormen een vijfde inefficiëntie. In een aantal sectoren is het voor de biologische producent heel moeilijk om goed biologisch materiaal aan te kopen (zaden, gewasbeschermingsmiddelen,...).

Naast operationele inefficiënties, werden ook prijsinefficiënties beschreven.

De markt bestaat uit weinig aanbieders. Dit maakt dat binnenlandse aanbieders meer macht hebben, was het niet dat er in het buitenland een grotere concentratie aan aanbod bestaat, waardoor de binnenlandse aanbieders aan macht verliezen. Bovendien kunnen in een markt met weinig spelers hogere prijzen afgedwongen worden.

Naast de kleinschaligheid van de sector is de markt ook weinig transparant. Er is onvoldoende inzicht in de kosten en de baten van een product. Er moeten dan ook veel inspanningen geleverd worden om de benodigde marktinformatie te verzamelen, hetgeen de transactiekosten verhoogt.

Ook de hoge omschakelingskost bemoeilijkt de toetreding tot de biologische sector. De eerste twee jaar kan de teler niet biologisch afzetten, de lagere milieukosten worden niet in rekening gebracht, er is nood aan meer vakmanschap en arbeid, er dienen investeringen gemaakt worden en daarnaast dient de teler ook controlekosten te betalen.

Ook het minder homogene karakter van de aangeboden biologische producten werken de schaalvergroting tegen. Bovendien moeten er meer inspanningen geleverd worden om een product te vinden dat voldoet aan bepaalde eisen.

Uitgaande van de conclusies uit de ketenprijsvorming werden door Ameloot *et al.* (2003) ook enkele aanbevelingen geformuleerd.

Onderzoek en kennisverspreiding kunnen het arbeidsintensieve karakter verminderen en de opbrengst doen stijgen. Dit geldt niet enkel op niveau van de teler maar ook andere schakels in de keten hebben nood aan informatie over biologische productie.

De communicatie naar de consumenten toe moet gericht worden op de verschillende marktsegmenten met een aangepaste boodschap voor elk type consument.

Kleinschaligheid en versnippering van het aanbod in alle onderdelen van de keten zijn groeibelemmende factoren in de biologische sector. Er is nood aan meer samenwerking tussen producenten onderling en tussen de schakels in de keten. Samenwerking geeft aanleiding tot het noodzakelijke volume om de kostprijs te doen dalen. Bovendien maakt samenwerking productontwikkeling en differentiatie mogelijk.

Ook fiscale maatregelen zoals het instellen van een nultarief voor de BTW of BTW-verlaging op biologische producten zouden de winkelprijs kunnen verlagen. Hierdoor kunnen een grotere groep consumenten interesse krijgen in biologische producten.

Het harmoniseren van de biologische regelgeving op Europees niveau met eigen label zou het voor de actoren in de keten gemakkelijker maken om te concurreren met buitenlandse producten.

Schaalvergroting zou eveneens een aantal inefficiënties wegwerken. Bovendien moet Vlaanderen uitmaken in welke teelten zij concurrentieel zijn en een hogere toegevoegde waarde realiseren.

4. Conclusie en aanbevelingen voor het beleid

Een prijsverschil tussen biologische en niet-biologische producten lijkt verdedigbaar tengevolge van de extra toegevoegde waarde die de biologische productiewijze levert, zowel voor de consument als voor de maatschappij. We stellen echter vast dat dit prijsverschil te hoog is en de consumenteninteresse bijgevolg te laag.

Een eerste objectief voor het beleid zou er dan ook in kunnen bestaan het prijsverschil tussen bio en niet-bio te verkleinen. Hiertoe kunnen verschillende strategieën toegepast worden:

Ten eerste kunnen de marktactoren stroomafwaarts in de keten (met in hoofdzaak de supermarkten) een lagere marge nemen op biologische producten, resulterend in een meer sociaal gedreven imago van deze actoren.

Ten tweede kan de conventionele landbouw, d.m.v. extra belastingen, geforceerd worden de kosten voor de milieuoverlast verder te internaliseren. Hiervoor moet wel een gezamenlijk Europees standpunt ingenomen worden.

Ten derde kunnen biologische telers meer beloond worden voor hun ecologisch duurzamer productiemodel door extra ondersteuningsmaatregelen of een lagere belastingsvoet.

Om het marktaandeel van biologische producten te doen toenemen, lijken de supermarktketens het interessantste groeikanaal. Daarom zouden incentives gecreëerd moeten worden om het productaanbod in dit kanaal verder op te drijven. De logistieke organisatie en een continue toevoer, tegen lage kosten, moeten daartoe gerealiseerd worden. Middelen om het supermarktkanaal te overtuigen kunnen lagere belastingsvoeten, gedeeltelijke belastingsvrijstelling of zelfs mogelijkheden tot afschrijving zijn. Om geschikte maatregelen te ontwikkelen is echter verder doorgedreven onderzoek noodzakelijk.

Een tweede objectief zou het verhogen van het consumentenbewustzijn moeten zijn. Hiervoor moet het gebrek aan transparantie verminderd worden. Een optie kan het geuniformiseerd gebruik van één Europees label voor biologische producten zijn, omdat toch reeds een redelijk deel van de producten geïmporteerd worden. Het label kan dan uitgebreid worden met een aanduiding van het land van herkomst. Informatiecampagnes moeten opgedreven worden die de extra voordelen van de productiemethode duidelijker communiceren naar het brede publiek. Betreffende prijstransparantie moeten de consumenten geïnformeerd worden over de noodzaak van het huidige prijsniveau, zowel voor het overleven van de producent als voor de consumentenveiligheid. Overkoepelend onderzoek, dat de bijdrage inschat van de biologische productiemethode tot ecologische, sociale en economische duurzaamheid, uitgebreid met onderzoek naar de impact op de consumentengezondheid, moet meer gestimuleerd worden, zodat de sector een duidelijkere boodschap kan communiceren.

Hoofdstuk 9:

Economische omschakelingspotentie: zicht op meer-inkomen?

Eva Kerselaers, Centrum voor Landbouweconomie (MVG)

Lionel Delvaux, Centrum voor Landbouweconomie (MVG)

Ludwig Lauwers, Centrum voor Landbouweconomie (MVG)

Wim Govaerts, Expertisecentrum agro-ecologische ontwikkeling (BLIVO)

De beslissing om te schakelen naar biologische landbouw wordt, naast sociale factoren en diverse institutionele aspecten, ook beïnvloed door de economische mogelijkheden van het bedrijf. Belangrijke vragen hierbij zijn: kan het huidige inkomen op peil gehouden worden, of liever nog: kan het inkomen verhoogd worden? Hoe verloopt de overgang naar de nieuwe bedrijfssituatie? Jarenlang al domineert het idee dat biologische landbouw per definitie minder opbrengt dan gangbare landbouw, waarbij dan subsidies nodig zijn om het verlies aan inkomen bij omschakeling te compenseren. Tot op zekere hoogte is dit ook zo, maar een goed voorbereid bedrijf dat zijn bedrijfsvoering aanpast aan de specifieke noden van biologische landbouw en hierbij ook de nieuwe mogelijkheden aangrijpt, kan zelfs een hoger inkomensniveau bereiken dan voor de omschakeling.

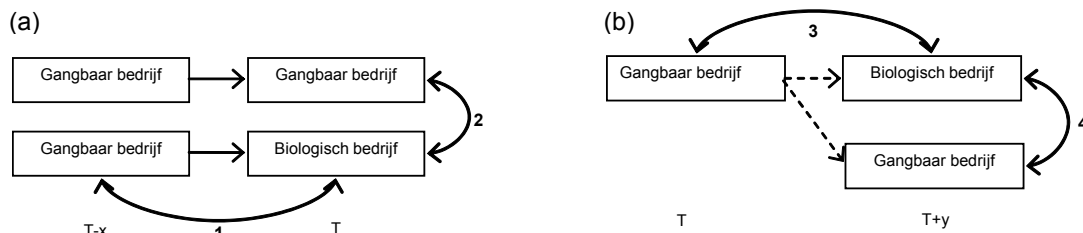
Aangezien onvoldoende economische resultaten van biologische bedrijven gekend zijn, moet de inschatting van de omschakelingspotentie noodgedwongen met behulp van een wiskundige modelvoorstelling van bestaande gangbare landbouwbedrijven gebeuren. Een dergelijk model moet de individuele bedrijfssituaties realiteitsgetrouw voorstellen én bovendien in staat zijn om onderzoeksvragen rond de economische omschakelmogelijkheden te analyseren. Het onderzoek wordt in eerste instantie gericht op het verschil tussen een starre en een meer flexibele zienswijze op de omschakelmogelijkheden. Daarnaast wordt onderzocht hoe de liquiditeit evolueert gedurende de eerste jaren na omschakeling en welke factoren, zoals prijzen, producties of kostenstructuur, de omschakelingspotentie beïnvloeden.

Het modelresultaat biedt een vergelijking tussen de gangbare uitgangssituatie van bedrijven en de hypothetische toestand na omschakeling. Doordat optimalisering binnen de gangbare landbouw en inefficiënties van de bedrijfsleider niet kunnen meegenomen worden in de modellering, biedt het model strikt genomen geen vergelijking tussen gangbare en biologische landbouw. Om die reden wordt in de tekst, waar mogelijk, naar de “uitgangssituatie” verwezen en niet naar “gangbare landbouw” als referentiekader om de omschakelingspotentie te berekenen.

1. Het gebruik van een normatief model als onderzoeksinstrument

Om de economische impact van omschakeling te bepalen, worden in dit hoofdstuk de economische prestaties van gangbare bedrijven vergeleken met de prestaties van biologische bedrijven. Een eerste mogelijkheid is om de economische prestaties van één bedrijf vóór en na omschakeling te vergelijken (zie fig. 9.1 a). Een tweede methode vergelijkt de economische prestatie van een biologisch bedrijf met de prestatie van een vergelijkbaar niet-biologisch bedrijf op hetzelfde tijdstip T . Voor beide vergelijkingsmethodes zijn echter bedrijfseconomische gegevens nodig van biologische bedrijven, voor de eerste methode zelfs van vóór de omschakeling naar biologische landbouw. Het aantal biologische landbouwbedrijven in België is te beperkt om bovenstaande vergelijkingsmethodes succesvol te gebruiken.

Om die reden wordt een alternatieve vergelijkingsmethode gebruikt. Er wordt een normatief model uitgewerkt dat op basis van beschikbare bedrijfseconomische gegevens van gangbare landbouwbedrijven en kennis van biologische productiesystemen, de economische prestaties van een bedrijf na omschakeling kan beoordelen. Met normatief wordt bedoeld dat een hypothetische toestand, zoals het “zou moeten zijn”, wordt ingeschat op basis van de huidige bedrijfssituatie. Er wordt dan een vergelijking gemaakt tussen de economische prestaties op het bedrijf in de uitgangssituatie en de berekende economische prestaties van het bedrijf als het zou omschakelen (zie methode 3 in fig. 9.1 b). In feite worden op die manier de economische prestaties van één bedrijf vergeleken, maar in twee verschillende toestanden, namelijk de actueel gangbare en de hypothetisch omgeschakelde toestand.



Figuur 9.1: Vier methodes voor de vergelijking van de uitgangssituatie en omgeschakelde bedrijven

De normatieve inschatting gebeurt met lineaire programmering (LP). In wezen verschilt deze inschatting weinig van wat in het kader van een bedrijfsadvisering gebeurt. Daar waar klassieke bedrijfsadvisering op basis van begrotingstechnieken slechts een handvol alternatieve ontwikkelingsplannen aankan, kan LP echter een oneindig hoog aantal lineaire combinaties van alternatieven evalueren.

Bij deze werkwijze dient op voorhand gewaarschuwd te worden voor de interpretatie van de resultaten. Wegens de optimalisatie, eigen aan LP, neigt het resultaat naar de optimistische kant. De resultaten zijn een inschatting van theoretische, doch realistisch gehouden mogelijkheden, maar kunnen het gedrag van de bedrijfsleider en een eventuele inefficiënte bedrijfsvoering niet in rekening brengen. Daarnaast moet het duidelijk zijn dat het niet echt gaat om een vergelijking van gangbare en biologische landbouw. Binnen de gangbare landbouw zijn immers ook diverse optimaliseringen denkbaar die even grote, soms zelfs grotere potenties inhouden dan een omschakeling naar biologische landbouw. De mogelijkheid om een geoptimaliseerd biologisch bedrijf te vergelijken met een geoptimaliseerd gangbaar bedrijf wordt voorgesteld in Figuur 9.1b (methode 4). Deze methode is echter niet toepasbaar, omdat te veel mogelijke optimaliseringen denkbaar zijn.

Het is niet duidelijk welke optimalisering zou moeten doorgevoerd worden op de gangbare bedrijven om een realistische vergelijkingsbasis met omschakelende bedrijven te verkrijgen. De vergelijkingsmethode waarvoor binnen dit onderzoek gekozen is, vergelijkt daarom de huidige - misschien inefficiënte - situatie van gangbare landbouwers met de mogelijkheden wanneer het bedrijf wordt omgeschakeld naar biologische landbouw.

Algemeen principe lineaire programmering

Met een LP-model worden beschikbare factoren zoals grond, kapitaal en arbeid, toegewezen aan de keuzevariabelen (X_g), zijnde de gewas- en veeteeltactiviteiten, zodanig dat een bepaalde doelfunctie, in casu het inkomen (Z), geoptimaliseerd wordt (zie vergelijking 9.1). De keuzevariabelen zijn aan verschillende beperkingen onderworpen, waarbij A en B de coëfficiënten of parameters van deze beperkingen zijn.

Hoewel bedrijfsleiders ook andere beweegredenen hebben dan louter winstmaximalisering (Vandermersch, 2003), wordt winstmaximalisatie hier in de doelfunctie geplaatst. Het doel van het onderzoek is immers om de economische omschakelingspotentie van de bedrijven in te schatten en niet om te voorspellen of de bedrijven deze mogelijkheden ook daadwerkelijk zullen benutten.

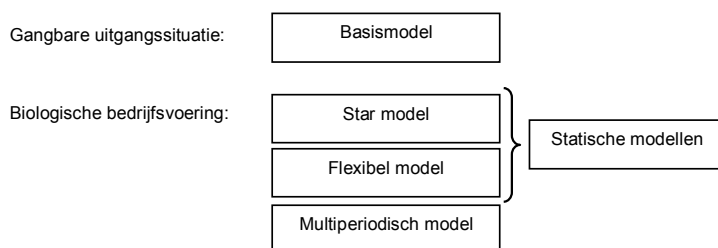
$$\text{Doelfunctie:} \quad \text{MAX } Z = C_g X_g - D_g X_g \quad (9.1.)$$

$$\begin{aligned} \text{Beperkingen:} \quad & A_g X_g \leq B \\ & X_g \geq 0 \end{aligned}$$

Een klassiek voorbeeld van een keuzeprobleem in de landbouw dat met behulp van LP kan opgelost worden, is de samenstelling van een teeltplan dat een zo groot mogelijke winst oplevert. De oppervlakte die van elk gewas (g) moet geteeld worden, vormt de set van keuzevariabelen $\{X_g\}$. Om de winst te maximaliseren worden de opbrengst (C_g) en de kosten (D_g) per oppervlakte-eenheid in rekening gebracht. Daarnaast moet rekening gehouden worden met beperkingen zoals de totale oppervlakte (B) die beschikbaar is en de toegelaten teeltfrequentie ($1/A_g$) van de verschillende gewassen.

Verschillende modelvarianten

Voor de simulatie van de omschakeling naar biologische landbouw worden in het onderzoek verschillende modelvarianten onderscheiden naargelang ze een eerder starre zienswijze op de omschakeling inhouden, dan wel meer flexibele ontwikkelingsmogelijkheden toelaten (zie fig. 9.2).



Figuur 9.2: Overzicht van de verschillende modelvarianten

Het **starre omschakelingsmodel** vertrekt van het basismodel, dat de uitgangssituatie modelleert, en legt aan het omschakelende bedrijf extra beperkingen op. Deze extra beperkingen komen uit het biologische lastenboek, maar kunnen ook van teelttechnische aard zijn. Door een strikte toepassing van deze beperkingen zonder bijkomende mogelijkheden van

bedrijfsaanpassing, wordt verwacht dat de meeste bedrijven een inkomensverlies zullen kennen. De inschatting van de economische omschakelingspotentie op basis van deze modelvariant wordt gegeven in punt 3 van dit hoofdstuk.

Het starre model wordt uitgebreid tot een **flexibele modelvariant** door de keuzemogelijkheden bij omschakeling te verruimen en dus niet langer alleen uit te gaan van extra beperkingen. Dankzij deze ruimere zienswijze op omschakeling wordt verwacht dat de omschakelingspotentie van de bedrijven hoger zal zijn dan wordt ingeschat door het starre model. De resultaten van het flexibele model worden in punt 4 weergegeven.

In een derde fase wordt het model **multiperiodisch** gemaakt door de bedrijfsontwikkeling tijdens de omschakelingsperiode op een recursieve manier te modelleren. Met deze modelvariant kan de omschakelingsperiode beter in beeld gebracht worden (zie punt 5).

Indicatoren van de economische omschakelingspotentie

Op basis van de ontwikkelde modellen kan nu een inschatting gemaakt worden van de economische omschakelingspotentie van bedrijven. Van een bedrijf wordt gezegd dat het een economische potentie heeft voor omschakeling, wanneer de omschakeling uitzicht geeft op een verbeterd inkomen. Of dit meerinkomen zich daadwerkelijk zal realiseren, hangt af van de uiteindelijke omschakelingsbeslissing en van tal van andere factoren die het resultaat kunnen beïnvloeden. Meer formeel gezien is de economische omschakelingspotentie (EOP) functie van het verschil tussen het inkomen van een bedrijf volgens de biologische bedrijfsvoering en volgens de huidige situatie:

$$EOP \approx \text{INKOMEN}_{\text{biologisch}} - \text{INKOMEN}_{\text{uitgangssituatie}} = \Delta Z \quad (9.2.)$$

Voor de concrete omzetting van het concept economische omschakelingspotentie naar een indicator zijn er verschillende mogelijkheden. In dit onderzoek worden vier verschillende indicatoren onderscheiden, waarvan het gebruik samenhangt met de verschillende modelvarianten (zie Tabel 9.1).

VAI “Verlies aan inkomen” ten gevolge van een eerder **starre** zienswijze op de omschakeling (zie fig. 9.3). Deze indicator leunt aan bij de zienswijze dat omschakeling gepaard gaat met een verlies aan inkomen, dat dan gecompenseerd moet worden met overheidssubsidies. De vooropgestelde biologische bedrijfsvoering sluit steeds nauw aan bij de uitgangssituatie van de bedrijven.

Het biologische inkomen wordt berekend als een gemiddelde over een periode van vijf jaar, waarbij de omschakelingsperiode gekend is door gangbare afzetprijzen. Het inkomen in deze eerste twee jaren ($Z_{\text{omschakeling}}$) weegt voor twee vijfden mee in de berekening, het inkomen vanaf het derde jaar ($Z_{\text{biologisch}}$) weegt voor drie vijfden door.

$$VAI = (0,4 * Z_{\text{omschakeling-star}} + 0,6 * Z_{\text{biologisch-star}}) - Z_{\text{uitgangssituatie}} \quad (9.3.)$$

PTAI De indicator “**potentiële toename aan inkomen**” reflecteert een meer **flexibele** kijk op de omschakeling, waarbij los gekomen wordt van het traditionele activiteitenplan. Deze zienswijze leidt tot een meer positieve inschatting van de omschakelingspotentie (zie fig. 9.3). Om te verhinderen dat de inschatting een onrealistisch optimistisch beeld geeft, is extra aandacht besteed aan het aftoetsen van veronderstelde omschakelingsmogelijkheden aan sectorexpertise. De indicator “PTAI” wordt op zijn beurt op twee verschillende manieren berekend:

PTAI_{evenwicht} Een eerste mogelijkheid is om enkel het inkomen van de uitgangssituatie en het biologische bedrijf te vergelijken. De indicator PTAI_{evenwicht} geeft het verschil tussen de inkomens uit de biologische en huidige bedrijfsvoering, telkens in evenwichtstoestand.

$$PTAI_{\text{evenwicht}} = Z_{\text{biologisch-flexibel}} - Z_{\text{uitgangssituatie}} \quad (9.4.)$$

PTAI_{overgang} Een andere optie is om ook het inkomen in de overgangsfase in rekening te brengen. Deze periode, waarin nog geen biologische meerprijs verkregen wordt, speelt immers een belangrijke rol in de omschakelingsbeslissing. Voor PTAI_{overgang} wordt het inkomen voor de eerste 5 jaar na de omschakeling ingeschat en vergeleken met het inkomen in de uitgangssituatie.

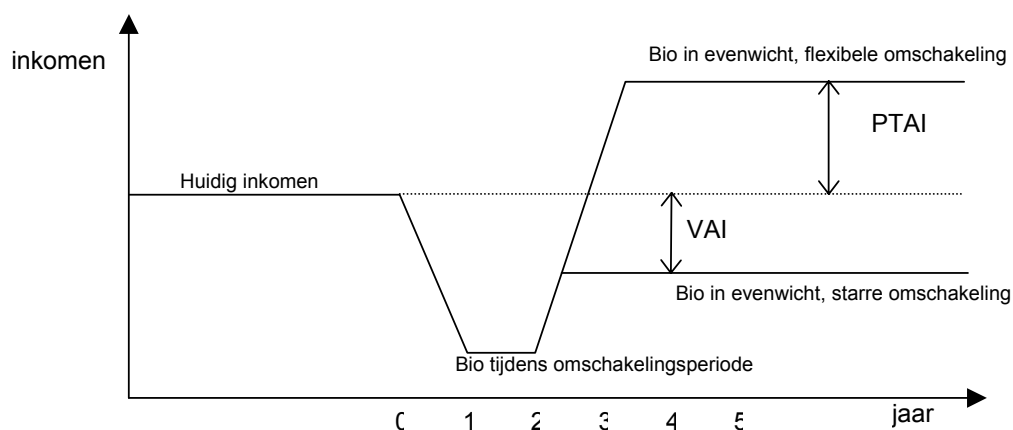
$$\begin{aligned} PTAI_{\text{overgang}} &= (Z_1 + Z_2 + Z_3 + Z_4 + Z_5) / 5 - Z_0 \\ &= (0,4 * Z_{\text{omschakeling-flexibel}} + 0,6 * Z_{\text{biologisch-flexibel}}) - Z_{\text{uitgangssituatie}} \end{aligned} \quad (9.5.)$$

liquiditeit Om nog beter een beeld te krijgen van de economische toestand van het bedrijf tijdens de omschakelingsperiode wordt ook de **liquiditeit** doorheen de jaren (j) berekend. Hiervoor wordt gebruik gemaakt van het **multiperiodische** model.

$$\text{liquiditeit}_j = \text{liquiditeit}_{j-1} + \text{inkomen}_j - \text{investerings}_j - \text{leefkosten van het landbouwgezin}_j \quad (9.6.)$$

Tabel 9.1: Overzicht van de modelvarianten en af te leiden indicatoren van economische potentie

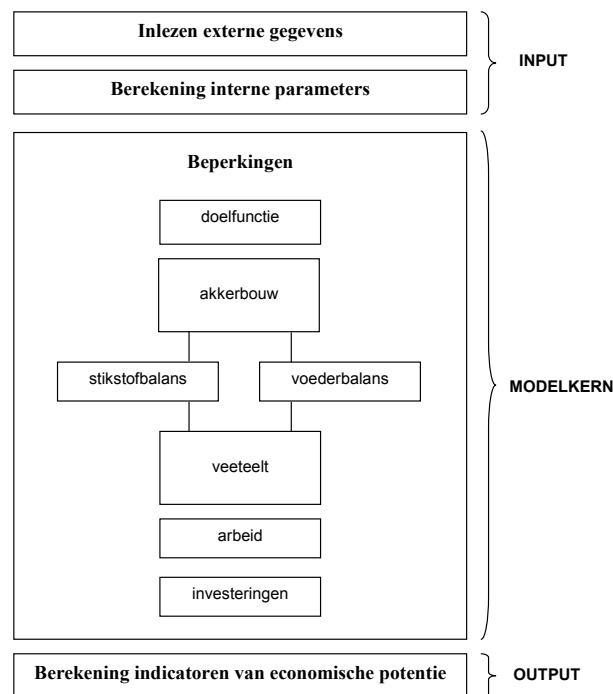
Te simuleren realiteit	Modelvariant	Doelfunctie	EOP-indicator
Uitgangssituatie	basismodel	$Z_{\text{uitgangssituatie}}$	
Omschakeling, Starre zienswijze	star model	$Z_{\text{omschakeling-star}}$ $Z_{\text{biologisch-star}}$	VAI
Omschakeling, Flexibele zienswijze, met overgangperiode	flexibel model	$Z_{\text{omschakeling-flexibel}}$ $Z_{\text{biologisch-flexibel}}$	PTAI _{overgang}
Omschakeling, Flexibele zienswijze, evenwichtssituatie	flexibel model	$Z_{\text{biologisch-flexibel}}$	PTAI _{evenwicht}
Omschakeling, Flexibele zienswijze	multiperiodisch model	$Z_{\text{multiperiodisch}}$	liquiditeit



Figuur 9.3: Mogelijke evoluties van het inkomen na omschakeling

Modulaire opbouw modellen

Elk model is opgebouwd uit verschillende onderdelen of stappen (zie fig. 9.4). Een eerste stap in het modelleren omvat het selecteren van het benodigde uitgangsmateriaal als **input** voor de verdere berekeningen. Het gaat daarbij om bedrijfsgegevens van gangbare bedrijven zoals de gewasoppervlakte en het aantal dieren, gangbare en biologische afzet- en aankooprijzen van producten, opbrengstcijfers van akkerbouwgewassen, teeltkosten,... Deze gegevens worden in het model gebruikt als parameter in de vergelijkingen (zie parameters A, B, C en D in formules 9.1). Voorlopig zijn de modellen enkel uitgewerkt voor akkerbouw-, zoogvee- en melkveebedrijven. Indien gewenst kan de modellering ook uitgebreid worden naar andere bedrijfstakken.



Het belangrijkste onderdeel van de modellering, hier de **modelkern** genoemd, is de set van vergelijkingen of beperkingen. Het oplossingsalgoritme van het LP zorgt ervoor dat een waarde toegekend wordt aan elke keuzevariabele, zodat het inkomen gemaximaliseerd wordt binnen de gestelde beperkingen. De beperkingen in de modelkern kunnen samengebracht worden in thematische groepen of modules. Zo worden, naast de doelfunctie, zes modules onderscheiden, namelijk akkerbouw, veeteelt, stikstofbalans, voederbalans, arbeid en investeringen. In de module van de akkerbouw wordt het teeltplan geoptimaliseerd. In de veeteeltmodule wordt het optimale aantal dieren van elke diergroep gezocht, onder meer rekening houdend met de premies.

Figuur 9.4: Modulaire opbouw van het model

De uitwisseling van veevoer en stikstof tussen de akkerbouw en de veeteelt wordt voorgesteld door de voederbalans en de stikstofbalans. De extra hoeveelheid arbeid die nodig zal zijn op het biologische bedrijf en de bijhorende arbeidskost worden berekend in de module 'arbeid'. In de investeringsmodule tenslotte, wordt bepaald of een bedrijf al dan niet moet investeren in machines voor mechanische onkruidbestrijding.

Een derde onderdeel van het model is de **output**. Hier worden de indicatoren van de economische omschakelingspotentie (EOP) berekend. Zoals eerder gezegd (zie vergelijking 9.2) gebeurt deze berekening aan de hand van de modeluitkomst voor de biologische bedrijfsvoering ($Z_{\text{biologisch}}$) en de uitkomst van het basismodel voor het inkomen in de uitgangssituatie ($Z_{\text{uitgangssituatie}}$). Het inkomen is hierbij het totaal van de bruto saldi (BS) van alle landbouwactiviteiten op het bedrijf min de vaste kapitaalskosten (VKK):

$$Z = \sum BS - VKK \quad (9.7.)$$

Door te veronderstellen dat de bestaande vaste kapitaalskosten na omschakeling blijven doorlopen en aangevuld worden met extra biologische kapitaalskosten (EKK), kunnen de bestaande vaste kapitaalskosten weggelaten worden in de berekeningen:

$$\begin{aligned}
 \Delta Z &= [\Sigma BS_{\text{bio}} - VKK_{\text{bio}}] - [\Sigma BS_{\text{uitgangssituatie}} - VKK_{\text{uitgangssituatie}}] \\
 &= [\Sigma BS_{\text{bio}} - (VKK_{\text{uitgangssituatie}} + EKK_{\text{bio}})] - [\Sigma BS_{\text{uitgangssituatie}} - VKK_{\text{uitgangssituatie}}] \\
 &= \Sigma BS_{\text{bio}} - \Sigma BS_{\text{uitgangssituatie}} - EKK_{\text{bio}}
 \end{aligned}
 \tag{9.8.}$$

Het wegvallen van de vaste kapitaalskosten uit de berekening vereenvoudigt de databehoeftes en maakt het eindresultaat minder afhankelijk van specifieke bedrijfssituaties.

Om de vergoeding van de bijkomende arbeidsinzet na omschakeling expliciet in rekening te brengen, worden de extra arbeidskosten (EAK) berekend en in de formule gebracht. Formule 9.8 wordt dan:

$$\Delta Z = \Sigma BS_{\text{bio}} - \Sigma BS_{\text{uitgangssituatie}} - EKK_{\text{bio}} - EAK_{\text{bio}}
 \tag{9.9.}$$

2. Het basismodel getoetst voor gangbare bedrijven

Hoe gesofisticeerd een LP-model door zijn wiskundige structuur ook mag lijken, een model blijft een sterke vereenvoudiging van de werkelijkheid. Het is hierbij belangrijk om de voeling met de realiteit niet te verliezen. Een eerste stap in de modellering bestaat er daarom in om een basismodel te bouwen dat voldoende aanknopingspunten biedt om in een later stadium de omschakeling naar biologische landbouw adequaat te bestuderen, maar dat tevens nog nauw aan de uitgangssituatie gekoppeld is, zodat het model valideerbaar blijft. In wat volgt wordt de opbouw en de validatie van dit basismodel uiteengezet.

Doelfunctie van het basismodel

Zoals reeds bij de algemene bespreking van het model uitgelegd werd, bestaat de modelkern in hoofdzaak uit het optimaliseren van het bruto saldo van elk bedrijf (Z). Het bruto saldo (BS) van een landbouwactiviteit wordt berekend als de financiële output (vermarktbaar opbrengst * afzetprijs per ton) min de variabele kosten. Voor gewassen zijn hier zaad, meststoffen, bestrijdingsmiddelen en ‘overige’ variabele kosten in rekening gebracht. Ook de hectaresteen voor akkerbouwgewassen wordt in het bruto saldo verrekend. Voor runderen gaat het vooral om kosten voor ziektebestrijding, dekgeden en veeverzekeringen. Voor de invulling van deze gegevens wordt gebruik gemaakt van de bedrijfsinformatie in het boekhoudnet van het CLE, van literatuur en van sectorexpertise.

Normaal worden de voederkosten mee opgenomen in het bruto saldo van runderen. In het model is dat niet gebeurd, omdat de kosten voor het veevoer ($kost_{\text{voeder}}$) afhankelijk gesteld worden van het optimaliseringproces met behulp van een voederbalans. Ook de rundveepremies zijn apart verrekend, omdat de gemiddelde premie per dier afhankelijk is van het voederareaal op een bedrijf. De waarde van het bruto saldo wordt uitgedrukt in euro per hectare voor gewassen en in euro per diereenheid voor veeteelt. De doelfunctie van het bedrijf wordt dan als volgt berekend:

$$Z_{\text{uitgangssituatie}} = \sum_{i=1}^G (BS_i * opp_i) + \left[\sum_{j=1}^D (BS_{\text{evp}_j} * aantal_j) - kost_{\text{voeder}} + premies_{\text{rundvee}} \right]
 \tag{9.10.}$$

waarbij:

G : het aantal gewassen dat geteeld wordt op het bedrijf

$\sum_{i=1}^G (BS_i * opp_i)$: bijdrage tot de doelfunctie vanuit de akkerbouwgewassen

D : het aantal diergroepen (melkkoeien, zoogkoeien, vervangingsvee, vleesvee)

$BSevp_j$: het bruto saldo van elke diergroep, exclusief voederkosten en rundveepremie

$\sum_{j=1}^D (BSevp_j * aantal_j) - kost_{voeder} + premies_{rundvee}$: bijdrage tot de doelfunctie vanuit de veeteelt

$kost_{voeder}$: voederkosten, zowel van voedergewassen die op het eigen bedrijf geteeld zijn, als van aangekochte kracht- en ruwvoerders

Keuzeactiviteiten en beperkingen

De basisgegevens van het model zijn structuurgegevens van gangbare bedrijven uit het CLE-boekhoudnet, zoals de benutte landbouwoppervlakte (BLO), de landbouwstreek waarin het bedrijf gelegen is, de oppervlakte van de akkerbouwgewassen, het aantal dieren van elke diergroep. In het basismodel worden het aantal dieren van elke diergroep en de oppervlakte van elk gewas gelijkgesteld aan wat waargenomen wordt voor het bedrijf. Het inkomen *Zuitgangssituatie* wordt dus berekend op basis van de waargenomen gewas- en veeteeltactiviteiten. De rundveestapel wordt naargelang het productiedoel onderverdeeld in verschillende groepen, namelijk melkvee, zoogvee, vleesvee en jongvee. De gewasgroepen worden ingedeeld op basis van verschillende eigenschappen, zoals voederwaarde, afzetprijs, rendement,... Gras kan bijvoorbeeld op verschillende manieren aan het vee gevoederd worden, namelijk door rechtstreekse begrazing, als graskuil of als hooi. Afhankelijk van de toediening verschilt de voederwaarde van het grasland. Ook de afzetprijs kan verschillen binnen een gewasgroep. Voor voedergewassen die verkocht worden, krijgt de boer een bepaalde afzetprijs. Wanneer de gewassen aan het eigen vee gevoederd worden, kunnen ze niet meer verkocht worden. De afzetprijs wordt in dat geval gelijk gesteld aan 0. Er is dan een onrechtstreekse vermarkting van de voedergewassen via het geproduceerde vlees of de melk. Een derde mogelijk verschil is de premie die wordt aangevraagd voor het gewas. Wanneer de oppervlakte wordt aangegeven als referentie voor een rundveepremie zal een ander premiebedrag verkregen worden dan wanneer een areaalpremie aangevraagd wordt. Per perceel kan slechts één premie aangevraagd worden. Uiteindelijk zijn de verschillende teelten gegroepeerd tot 20 gewasgroepen.

Het aantal premies dat kan aangevraagd worden, wordt ook berekend door het model. Hierbij optimaliseert het model de keuze tussen de premieaanvraag voor akkerbouwgewassen en voor runderen door de gewassen die voor beide premies in aanmerking komen op te splitsen als twee aparte keuzemogelijkheden. De premies die zijn opgenomen in het model zijn de hectaresteun voor akkerbouwgewassen, de zoogkoeienpremie, de stierenpremie en de extensiveringpremie.

Het model berekent verder of er naast de voedergewassen die op het bedrijf geteeld worden, nog veevoer moet aangekocht worden om te voorzien in de eiwit- en energiebehoefte van de runderen. In het basismodel ligt de oppervlakte van de gewassen vast, maar het model kan een gewas wel nog toewijzen aan verkoop of veevoer. De voederbalans vormt een link tussen het vee en de gewasproductie. De voederbehoefte van de diergroepen en de voederlevering van het veevoer worden uitgedrukt in energie (VEM) en eiwit (DVE, OEB). Deze waarden

kunnen zowel positief als negatief zijn, naargelang eiwit en energie geleverd of verbruikt worden.

Validatie van het basismodel

De validatie van het basismodel gebeurt op basis van gegevens van gangbare bedrijven uit het CLE-boekhoudnet. Door in het basismodel specifieke economische gegevens van elk bedrijf in te vullen, zoals de verkregen afzetprijzen en opbrengsten, wordt een economisch kengetal $Z_{\text{specifiek}}$ berekend. Daarnaast is vanuit het boekhoudnet het reële bruto saldo van het bedrijf ($BS_{\text{reëel}}$) gekend. Een vergelijking van $BS_{\text{reëel}}$ en $Z_{\text{specifiek}}$ geeft aan hoe goed de modelbenadering werkt, meer in het bijzonder de toewijzing van de subsidies en de opgestelde voederbalans.

Het basismodel wordt voor de uiteindelijke berekening van $Z_{\text{uitgangssituatie}}$ echter niet met bedrijfsspecifieke economische gegevens ingevuld, maar met gemiddelde waarden per landbouwstreek, wat leidt tot een kengetal $Z_{\text{regionaal}}$. Een vergelijking van $Z_{\text{specifiek}}$ met $Z_{\text{regionaal}}$, toont hoe groot het informatieverlies is door de veralgemening van de gegevens van het bedrijfsspecifiek naar het regionale niveau. Deze veralgemening is noodzakelijk om het model ook bruikbaar te maken voor bedrijven die niet in de boekhouding van het CLE opgenomen zijn, bijvoorbeeld de bedrijven uit de landbouwtellingen van het NIS.

Uit de correlatieanalyse blijkt dat de drie berekende waarden voldoende dicht bij elkaar liggen (zie Tabel 9.2). Om de waargenomen afwijkingen te verklaren kunnen verschillende oorzaken aangehaald worden. Ten eerste wordt in het model de toewijzing van de premies geoptimaliseerd. In praktijk krijgen veel bedrijven echter niet het volledige premiebedrag waar ze in optimale omstandigheden recht op zouden hebben. Een andere oorzaak is dat sommige bedrijven efficiënter zijn dan het gemiddelde, waardoor hun $Z_{\text{specifiek}}$ hoger ligt dan de regionale waarde die door het model berekend wordt. Omgekeerd zijn er bedrijven die minder efficiënt werken dan het gemiddelde. Dit betekent dat voor sommige bedrijven de omschakelingspotentie zal overschat worden en voor anderen onderschat.

Tabel 9.2: Validatie van de berekende Z-waarden

		Pearson Correlatiecoëfficiënt		
		$BS_{\text{reëel}}$		$Z_{\text{specifiek}}$
bedrijfstype	aantal	$Z_{\text{specifiek}}$	$Z_{\text{regionaal}}$	$Z_{\text{regionaal}}$
akkerbouw	134	0,98	0,88	0,93
melkvee	339	0,97	0,92	0,95
zoog/vleesvee	94	0,95	0,92	0,94
TOTAAL	567	0,97	0,91	0,95

3. Het inkomensverlies bij een starre zienswijze op omschakeling

Eens het basismodel gevalideerd is, kan het gebruikt worden om bedrijfsaanpassingen voor de omschakeling naar biologische landbouw in te bouwen en de effecten op het inkomen te simuleren. Wat gebeurt er met het inkomen als het bedrijf naar biologische landbouw omschakelt? In eerste instantie wordt een eerder starre omschakeling gemodelleerd.

De starre zienswijze op de omschakeling ziet een biologische bedrijfsvoering als een gangbare bedrijfsvoering, weinig afwijkend van de uitgangssituatie en met de biologische spelregels als extra beperkingen. Deze zienswijze leidt tot de perceptie dat omschakeling verlieslatend is en dient gecompenseerd te worden door subsidies.

Doelfunctie en beperkingen van het starre model

Het model moet een vergelijking kunnen maken tussen het inkomen van een bedrijf in de uitgangssituatie en van hetzelfde bedrijf nadat het is omgeschakeld naar biologische landbouw. De berekening van $Z_{\text{uitgangssituatie}}$ is gemodelleerd met het basismodel. Voor de simulatie van het biologische inkomen $Z_{\text{biologisch}}$ moeten de opbrengsten en kosten in het basismodel aangepast worden in functie van de biologische landbouw.

De doelfunctie van het biologische model is analoog aan de doelfunctie van het basismodel (zie vergelijking 9.10). Er zijn echter twee factoren die in de uitgangssituatie nog niet aan bod kwamen, namelijk de extra arbeidskost en investeringen. In de biologische doelfunctie worden de kosten voor arbeid en investeringen opgenomen, maar enkel het extra gedeelte ten opzichte van de uitgangssituatie. Het gedeelte van de arbeidskost en de investeringen dat hetzelfde is voor de uitgangssituatie en biologische landbouw valt immers weg wanneer het verschil tussen de inkomens berekend wordt (zie vergelijkingen 9.8). De biologische doelfunctie wordt dan:

$$Z_{\text{biologisch}} = \sum_{i=1}^G (BS_i * opp_i) + \left[\sum_{j=1}^D (BSevp_j * aantal_j) - kost_{\text{voeder}} + premies_{\text{rundvee}} \right] - EAK_{\text{bio}} - EKK_{\text{bio}} \quad (9.11.)$$

waarbij:

EAK_{bio} : kost van extra hoeveelheid arbeid

EKK_{bio} : extra kapitaalskost door de investering in een wiedege en/of een schoffelmachine

In het basismodel wordt het aantal dieren van elke diergroep en de oppervlakte van de gewassen gelijk gesteld aan de waargenomen bedrijfsgegevens. Bij de omschakeling naar biologische landbouw komen er echter extra beperkingen bij, waardoor het teeltplan moet aangepast worden.

Een eerste groep van aanpassingen volgt uit het lastenboek van de biologische **veeteelt**. Daar wordt een maximum veebezetting van 2 GVE/ha opgelegd en het percentage keizersneden wordt beperkt tot 20 %. Deze beperkingen worden opgenomen in het biologische model. Om te voldoen aan de maximum hoeveelheid keizersneden wordt het gebruik van tenminste 80 % andere zoogkoerassen dan het Belgisch Witblauwe ras opgelegd. In de omschakelingsperiode volstaat het om 30 % zoogkoeien van een geschikt ras te hebben.

Naast het lastenboek wordt het aantal dieren van elke diergroep nog op verschillende manieren beperkt. Vanuit de wetgeving wordt het totale aantal dieren beperkt door de nutriëntenhalte en de milieuvergunning. In het basismodel wordt verondersteld dat elk bedrijf hieraan voldoet en dat het aantal dieren dus gelijk kan blijven aan de waargenomen aantallen. Op het biologische bedrijf mag het totale aantal dieren daarom niet groter zijn dan in de uitgangssituatie. Het aantal melkkoeien mag bovendien niet méér toenemen dan binnen het melkquotum past. Daarom wordt verondersteld dat het aantal melkkoeien in de uitgangssituatie het maximum is. Een laatste beperking in verband met het aantal dieren per diergroep houdt verband met de hoeveelheid vervangingsvee. Hier worden de bedrijven verplicht om biologisch dezelfde verhouding van vervangingsvee aan te houden ten opzichte van melk- of zoogkoeien als waargenomen op het huidige bedrijf.

Ook de oppervlakte van de **gewassen** is onderworpen aan een aantal beperkingen. De eerste beperking voor de gewassen is de beschikbare landbouwoppervlakte. Dit is een logische beperking die voor alle bedrijven geldt. Vervolgens zijn er beperkingen die zorgen dat het biologische teeltplan dicht blijft aanleunen bij het oorspronkelijke teeltplan. De teelt van de hoogsalderende gewassen zoals aardappelen wordt bijvoorbeeld beperkt in functie van de waargenomen oppervlakte. Anderzijds wordt opgelegd dat de oppervlaktes van grasland en voedergewassen niet mogen verminderen ten opzichte van het huidige teeltplan, aangezien deze gewassen belangrijk zijn voor de teelt van hoogwaardige eiwitten en energie, en ook voor het behoud van de bodemstructuur en vruchtbaarheid. Voor intensieve gewassen zoals bepaalde granen en maïs wordt dan weer een maximale oppervlakte opgelegd in functie van de andere gewassen in het teeltplan.

De oppervlakte van de suikerbieten wordt beperkt in functie van het suikerbietenquotum. Omdat de opbrengst van biologisch geteelde suikerbieten ongeveer 20 % lager ligt dan de gangbare opbrengst, zal echter 25 % meer oppervlakte nodig zijn om dezelfde totaalopbrengst van suikerbieten te behalen. Om de teelt van suikerbieten te beperken tot het quotum van het bedrijf kan in het biologische model dus de volgende vergelijking vooropgesteld worden:

$$1 * \text{oppervlakte suikerbiet} \leq 1,25 * \text{waargenomen oppervlakte suikerbiet} \quad (9.12)$$

De optimalisering van de premieaanvraag wordt op dezelfde manier berekend als in het basismodel. De hectaresteun voor biologische landbouw wordt niet opgenomen in de berekeningen, aangezien we geïnteresseerd zijn in de intrinsieke economische mogelijkheden van biologische landbouw. Ook de **voederbalans** die zorgt voor een evenwicht tussen de voederproductie en de voederbehoefte, blijft behouden zoals in het basismodel. De voederwaarde per hectare verschilt echter wel van de gangbare voederwaarde, doordat het rendement van biologische gewassen lager is. In het biologische model wordt naast een voederbalans ook een **stikstofbalans** opgesteld zodanig dat de bodemvruchtbaarheid behouden blijft.

Biologische landbouw is in het algemeen **arbeidsintensiever** dan gangbare landbouw. Om deze kost (EAK_{bio}) in rekening te brengen wordt voor elke teelt een schatting gemaakt van de arbeidsbehoefte per hectare. Zo kan voor elk biologisch teeltplan de extra arbeidsbehoefte berekend worden. Doordat in biologische landbouw het gebruik van bestrijdingsmiddelen niet is toegestaan, moet mechanische onkruidbestrijding worden toegepast. Afhankelijk van de gewassen die in het teeltplan worden opgenomen, wordt hiervoor in het model de **investering** in een wiedege of een schoffelmachine overwogen. De kosten voor deze eventuele aankopen zijn opgenomen in de term EKK_{bio} in de doelfunctie. Eventuele investeringskosten voor aanpassing van de huisvesting aan de biologische normen zijn niet meegerekend, omdat ze te sterk verschillen per bedrijf. Deze kosten kunnen voor een specifiek bedrijf echter eenvoudig in rekening gebracht worden door achteraf de berekende PTAI voor het bedrijf te verminderen met het te investeren bedrag.

Data

Bepaalde concepten, zoals de bruto saldi van de gewassen, worden op dezelfde manier berekend als in het basismodel. De waarden voor de kosten en inkomsten verschillen echter. De afzetprijs voor biologische producten is voor de meeste gewassen hoger dan de gangbare afzetprijs. Er is ook een onderscheid gemaakt tussen de afzetprijzen in de omschakelingsperiode en erna. In de eerste twee jaren na omschakeling mogen de biologisch geteelde gewassen immers nog niet als biologische producten verkocht worden, waardoor nog

geen biologische meerprijs verkregen wordt. Voor suikerbieten wordt zelfs na de omschakelingsperiode geen meerprijs verkregen, omdat er momenteel geen specifieke afzetmarkt is voor biologische suikerbieten. Het rendement van akkerbouwgewassen in de biologische landbouw is geschat op basis van de gegevens van de gangbare landbouw. Gemiddeld is er een rendementsdaling van 20 % aangenomen, maar de veronderstelde daling is wel sterk verschillend per gewas.

Er wordt verondersteld dat biologische landbouwers geen kosten voor stikstof of chemische bestrijdingsmiddelen hebben, omdat deze in de biologische landbouw niet toegestaan zijn. Er wordt wel rekening gehouden met de kost van andere meststoffen, zoals (op de positieve lijst staande) kalihoudende meststoffen, die ook in de biologische landbouw soms moeten aangekocht worden. De kosten voor biologische zaad- en pootgoed zijn hoger dan gangbaar. In Tabel 9.3 zijn een aantal voorbeelden gegeven van de aangenomen kosten en opbrengsten, zowel voor gangbare als voor biologische landbouw.

Het bruto saldo van de verschillende diergroepen wordt ook op dezelfde manier berekend als voor de uitgangssituatie. Net zoals voor plantaardige producten is er voor sommige dierlijke producten van biologische oorsprong een meerprijs. Biologisch kracht- en ruwvoer is duurder dan de gangbare equivalent, omdat de biologische grondstoffen ook duurder zijn.

Een specifieke vorm van kosten in de biologische landbouw zijn de controlekosten. Deze worden ook verrekend in de biologische bruto saldi van gewassen en dieren. Biologische landbouwbedrijven kunnen dezelfde subsidies aanvragen als gangbare landbouwbedrijven. Daarenboven voorziet de overheid een specifieke steun voor biologische landbouw, namelijk de hectaresteen voor biologische landbouw. Zoals gezegd is deze niet opgenomen in de berekeningen.

Tabel 9.3: Voorbeeld van gebruikte gegevens in de modellering

	gangbaar	omschakeling	biologisch
aardappel:			
afzetprijs (euro/ton)	70	70	180
rendement in leemstreek (ton/ha)	45	21	21
kost zaad- en pootgoed in leemstreek(euro/ha)	335	837	837
arbeidsbehoefte (uur/ha)	30	60	60
meerprijs biologische melk (eurocent/liter)	-	0	5,7
meerprijs biologische vleeskoe (euro/dier)	-	0	124
krachtvoer (euro/ton)	211	416	416
kost wiedege (euro/jaar)	-	991	991
kost schoffelmachine (euro/jaar)	-	1735	1735
kost arbeid (euro/uur)	10,54	10,54	10,54

In de biologische landbouw wordt onkruid bestreden met behulp van mechanische onkruidbestrijding. Hiervoor worden specifieke machines zoals een wiedege en een schoffelmachine gebruikt. De aankoopprijs van deze machines ligt respectievelijk rond de 4500 en de 8000 euro en de aankoop ervan is bijna altijd noodzakelijk bij de omschakeling naar biologische landbouw. Door lening of afschrijving wordt de investering wel gespreid over meerdere jaren. Hier wordt een termijn van vijf jaar gemodelleerd. Deze periode komt overeen met het minimum aantal jaren dat men biologisch moet boeren om recht te hebben op de hectaresteen van de overheid. Het te investeren bedrag per jaar wordt dan ca. 1000 euro voor een wiedege en 1750 euro voor een schoffelmachine. Aan de extra arbeid wordt een kost van 10,54 euro per uur toegekend.

Economische potentie op basis van de starre zienswijze

Ongeveer 24 % van de bedrijven zal nog minstens even veel verdienen na omschakeling naar biologische landbouw (zie Tabel 9.4). Dit mag als een vrij hoog percentage beschouwd worden, omdat in het starre model vooral een strikte toepassing van de biologische beperkingen opgelegd wordt zonder veel mogelijkheden om verbeteringen door te voeren in de bedrijfsplanning.

Tabel 9.4: Percentage bedrijven met een positieve VAI op basis van een starre zienswijze

bedrijfstype	aantal	percentage +	gewest	aantal	percentage +
akkerbouw	217	19,5 %	Vlaanderen	242	14,3 %
melkvee	370	20,6 %	Wallonië	443	29,7 %
zoog/vleesvee	98	44,7%	TOTAAL	685	24,4 %
TOTAAL	685	24,4 %			

Voorals **zoogveebedrijven** hebben een hoge omschakelingspotentie. Bijna de helft van de bedrijven kan omschakelen zonder verlies van inkomen. De belangrijkste kosten die gepaard gaan met omschakeling naar biologische veeteelt zijn het duurdere veevoer, eventuele (niet gemodelleerde) aanpassingen aan de huisvesting en de aankoop van andere zoogkoeien omdat de Witblauwe zoogkoeien door het hoge percentage keizersneden vaak niet geschikt zijn voor biologische veeteelt. Daar staat tegenover dat voor biologische runderen een hogere afzetprijs kan verkregen worden. Bovendien hoeft de vervanging van de veestapel geen grote extra kost te betekenen doordat er altijd een hoog verloop is van zoogkoeien. Witblauwe zoogkoeien worden normaal vrij snel verkocht en vervangen door nieuwe dieren, nu moeten ze alleen vervangen worden door een ander ras en de vervanging moet ook iets sneller gebeuren.

Er is nog een tweede factor, naast de meerprijs voor biologisch vlees, die een positieve invloed heeft op het inkomen van de gemodelleerde biologische bedrijven. Het model optimaliseert de aanvraag van rundvee- en gewaspremies zodanig dat elk bedrijf zo veel mogelijk profiteert van zijn premierechten. Dit gebeurt zowel voor de uitgangssituatie als voor de biologische bedrijven. In de uitgangssituatie is de veebezetting vaak hoger dan 1,8 GVE/ha, waardoor niet alle dieren een premie krijgen. Nochtans bestaat voor zoogvee bijna de helft van de productiewaarde uit deze premies. Door op het biologische bedrijf alleen zoogkoeien te houden waarvoor een premie kan verkregen worden en verder dieren of gewassen met een hoger saldo te telen, wordt een zo hoog mogelijk arbeidsinkomen verkregen.

Vanuit het starre model zou ongeveer 21 % van de **melkveebedrijven** een positieve omschakelingspotentie hebben. Dit percentage is duidelijk lager dan bij de zoogveebedrijven. Hiervoor zijn twee belangrijke oorzaken. Ten eerste legt het lastenboek van de biologische landbouw een maximale veebezetting van 2 GVE/ha op. Melkveebedrijven met een hogere veebezetting worden dus verplicht om minder melkkoeien te houden, waardoor hun totale melkproductie daalt. De beperking van de veebezetting geldt ook voor zoogveebedrijven, maar het effect is daar minder groot, omdat de zoogkoeien bovenop de maximale veebezetting niet premiegerechtigd zijn en dus toch al minder opbrengen.

Een tweede oorzaak is de lagere melkproductie per koe. In de eerste jaren na de omschakeling kan een melkkoe 10 tot 20 % minder melk produceren. Na enkele jaren van aanpassing stijgt de melkproductie wel weer, maar ze kan toch tot 10 % lager blijven dan de gangbare productie. Deze daling van de melkproductie kan in de omschakelingsperiode opgevangen

worden door tijdelijk meer melkkoeien te houden, maar dit is vaak niet mogelijk binnen de nutriëntenhalte en de milieuvergunning.

Om de vooropgestelde omschakelingspotentie te bereiken, moeten de **melk- en zoogbedrijven** wel hun teeltplan aanpassen aan de voederbehoefte van de runderen. In de praktijk is dit niet altijd mogelijk, bijvoorbeeld wanneer een bedrijf niet voldoende ploegbaar land heeft en daardoor niet voldoende hoogwaardig eiwit en energie kan telen. Dat laatste is vooral in Wallonië soms een probleem, waardoor het biologisch afmesten van dieren er ofwel duurder is ofwel trager gaat dan in het model verondersteld wordt.

Van de **akkerbouwbedrijven** kan volgens het starre model slechts zo'n 19 % omschakelen zonder een daling van het inkomen. Deze lage omschakelingspotentie is vooral het gevolg van het lagere rendement van biologische geteelde gewassen en het uitblijven van de biologische meerprijs tijdens de omschakelingsperiode. Daarnaast is er ook een hogere arbeidskost en moeten er specifieke investeringen gebeuren zoals de aankoop van wiedmachines.

Voor bedrijven met een suikerbietenquotum is het ontbreken van een biologische afzetmarkt voor suikerbieten één van de belangrijke oorzaken voor de daling van het inkomen. Het biologisch telen van suikerbieten is arbeidsintensief en daardoor duurder dan de gangbare teelt. Bovendien geldt biologisch een strengere teeltfrequentie voor de terugkeer van suikerbieten op hetzelfde perceel. Door het ontbreken van een afzetmarkt kan er geen biologische meerprijs verkregen worden voor de suikerbieten en worden de hogere kosten dus niet gecompenseerd. Aangezien suikerbieten op een aantal bedrijven instaan voor een groot deel van het inkomen (Fernagut *et al.*, 2004), zal dit een grote invloed hebben op het totale arbeidsinkomen.

Wanneer de omschakelingspotentie van de gewesten vergeleken wordt, blijkt dat het percentage bedrijven met een positieve omschakelingspotentie in Wallonië veel hoger is. De belangrijkste oorzaak hiervoor is dat de Waalse landbouwbedrijven vaak extensiever zijn dan de Vlaamse bedrijven en daardoor al dichter aanleunen bij de biologische landbouwmethodes.

4. Potentiële inkomensstijging bij een meer flexibele omschakelingsvisie

Omschakeling naar biologische landbouw moet niet alleen gezien worden als het opleggen van een aantal beperkingen aan het teeltplan. De keuzemogelijkheden zijn immers veel ruimer. Wanneer men bereid is om het teeltplan zo goed mogelijk uit te werken in functie van de biologische landbouw, zonder daarbij heel erg vast te houden aan de oorspronkelijke teelten, zal de economische potentie van biologische landbouw veel hoger zijn. Daarom wordt een tweede modelvariant ontwikkeld, waarin de starre beperkingen vervangen worden door beperkingen die eerder vanuit de teelttechnische mogelijkheden vertrekken dan vanuit het oorspronkelijke teeltplan. Op die manier geeft dit flexibele model eigenlijk beter de realiteit weer dan een star model.

Doelfunctie en beperkingen van het flexibele model

De berekening van het biologische inkomen $Z_{\text{biologisch-flexibel}}$ is gebaseerd op dezelfde doelfunctie als in het starre model (zie vergelijking 9.11). Het flexibele model wijkt vooral af in de aard van de beperkingen. Deze laten zoals gezegd meer speelruimte aan de omschakelende landbouwer om zijn bedrijfsvoering zo goed mogelijk aan te passen aan de vereisten van de biologische landbouw. Enkele beperkingen verschillen echter niet van de

beperkingen in het starre model, bijvoorbeeld omdat ze opgelegd worden vanuit het beleid en dus niet in aanmerking komen voor flexibiliteit. Zo blijft het totale aantal dieren beperkt in functie van de nutriëntenhalte en de milieuvergunning en de oppervlakte suikerbieten blijft afhankelijk van het suikerbietenquotum. Ook de veebezetting en het maximum percentage keizersneden veranderen niet. De voederbalans, de stikstofbalans en de nood aan investeringen worden op dezelfde manier berekend als in het starre model.

De oppervlakte van de **gewassen** wordt in het flexibele model niet bepaald op basis van het waargenomen teeltplan, maar vanuit teelttechnische beperkingen. Doordat in de biologische landbouw geen chemische bestrijdingsmiddelen en meststoffen mogen gebruikt worden, is immers een goed opgebouwd teeltplan nodig dat helpt bij het voorkomen van ziektes en bij het behoud van een vruchtbare en goed gestructureerde bodem. Tegelijkertijd moet het teeltplan voldoende inkomen genereren en eventueel ook in veevoer voorzien. De volgende beperkingen worden daarom in het flexibele model opgenomen: een maximum teeltfrequentie, vooral voor gewassen zoals suikerbieten, die veel te maken hebben met ziektes, afwisseling van gewassen die veel stikstof vragen met stikstoffixerende gewassen, afwisseling van structuurvernietigende met structuuropbouwende gewassen, afwisseling van ondiep met diepwortelende gewassen. Elk bedrijf krijgt zo de mogelijkheid om een economisch optimaal teeltplan uit te werken binnen de grenzen die door de techniek en de overheid gesteld worden.

Het aantal **dieren** wordt net als in het starre model vooral beperkt door de nutriëntenhalte, de milieuvergunning en het melkquotum. Vanuit sectorexpertise leren we echter dat in de omschakelingsperiode de gemiddelde melkproductie per koe 10 tot 20 % kan dalen. Na verloop van tijd evolueert de melkproductie wel terug naar het vroegere niveau, eventueel 10 % lager. Om dit op te vangen en het melkquotum toch vol te melken, kunnen in het flexibele model tijdelijk meer melkkoeien gehouden worden, indien dit tenminste mogelijk is binnen de nutriëntenhalte en de milieuvergunning.

In tegenstelling tot het starre model wordt in het flexibele model de hoeveelheid **vervangingsvee** niet afhankelijk gesteld van de waargenomen verhouding, maar wordt enkel een normatieve minimum verhouding opgelegd.

Voor melkkoeien wordt een vervangingspercentage van 35 % vooropgesteld. Dit betekent dat de melkkoeien na ongeveer drie jaar vervangen worden door jonge dieren van 2 jaar oud. Op het bedrijf moeten dus steeds 35 % kalveren van jonger dan 1 jaar en 35 % vaarzen van 1 à 2 jaar oud aanwezig zijn. De globale verhouding vervangingsvee ten opzichte van melkkoeien is dan 70 %. Er wordt verondersteld dat de overige kalveren verkocht worden om af te mesten.

Voor biologische zoogkoeien wordt een vervangingspercentage van 20 à 25 % vooropgesteld. Dit betekent dat een zoogkoe gemiddeld na vier à vijf jaar vervangen wordt. Hiervoor is een verhouding van minimum 50 % jongvee ten opzichte van het aantal zoogkoeien nodig. Dit lage vervangingspercentage is te danken aan het kleine percentage keizersneden in de biologische landbouw. De rest van de kalveren op het zoogveebedrijf wordt afgemest. Aangezien er momenteel geen afzetmarkt is voor biologische gespeende kalveren, wordt verondersteld dat de bedrijven de kalveren zelf afmesten. Zoogkoeienbedrijven zullen bij omschakeling dus evolueren naar een gemengd zoogkoeien - vleesveebedrijf. Omgekeerd geldt dat vleesveebedrijven zelf een bepaalde hoeveelheid zoogkoeien en vervangingsvee zullen moeten houden, wanneer ze omschakelen naar biologische landbouw.

Tijdens de omschakeling van Witblauwe zoogkoeien naar rustieke rassen zal er tijdelijk meer jongvee aanwezig zijn op het bedrijf. Er moet immers rustiek jongvee aangekocht worden om een nieuwe veestapel te kunnen uitbouwen. Van de Witblauwe dieren zullen er een aantal sneller verkocht worden dan normaal. In tegenstelling tot de biologische bedrijfsvoering wordt in de omschakelingsperiode het afmesten van vleesvee eerder beperkt dan verplicht in het model. De dieren moeten immers al (duurder) biologisch voer krijgen, maar zullen niet aan een biologische prijs verkocht kunnen worden.

Het flexibele model maakt gebruik van dezelfde gegevens als het starre model, ook voor de berekening van de **arbeidsbehoefte**. De wijze waarop de arbeidsbehoefte in het model gebracht is, is echter aangepast aan het flexibele denkpatroon.

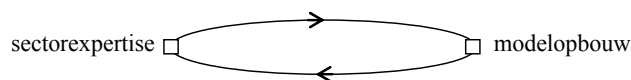
Berekening indicatoren van economische omschakelingspotentie

Het biologische inkomen uit het flexibele model wordt vergeleken met het uitgangsinkomen uit het basismodel. Er kan geargumenteed worden dat dit een oneerlijke vergelijking is. Wanneer voor een gangbaar bedrijf het arbeidsinkomen modelmatig geoptimaliseerd zou worden, zou dit immers ook al tot een belangrijke stijging van het arbeidsinkomen kunnen leiden. De toename van het arbeidsinkomen die hier berekend wordt, is dus niet alleen het gevolg van de omschakeling naar biologische landbouw, maar ook van de optimalisering op zich.

De flexibele zienswijze is echter inherent aan de beslissing van omschakeling naar biologische landbouw. Biologische landbouw kent immers een grote nood aan kennis en vakmanschap en bijgevolg wordt vaak beroep gedaan op bedrijfsbegeleiding bij de omschakeling. Tijdens het beslissingsproces van de omschakeling zal een bedrijfsleider bovendien zijn bedrijfsvoering grondig analyseren (zie hoofdstuk 4). Het gevolg daarvan is dat tijdens de omschakeling vaak ook verbeteringen worden doorgevoerd die binnen de gangbare bedrijfsvoering al hadden kunnen gebeuren.

Verificatie aan de hand van sectorexpertise

Zolang in het starre model slechts met geringe aanpassingsmogelijkheden op het bedrijf rekening werd gehouden, was een doorgedreven verificatie van het model minder noodzakelijk. Wanneer in het model echter meer flexibele aanpassingsmogelijkheden toegelaten worden, bijvoorbeeld de introductie van een zeer lucratieve teelt, dan riskeert het model een nogal onrealistische oplossing naar voor te schuiven, namelijk een eenzijdige verschuiving naar die teelt. Het is daarom belangrijk om tijdens de ontwikkeling van het flexibele model regelmatig het effect van de veronderstelde aanpassingsmogelijkheden op de bedrijfskeuzes na te gaan. Deze verificatie veronderstelt terreinkennis. Hiervoor zijn meerdere bronnen mogelijk: vakliteratuur, interne kennis en experts op vlak van biologische landbouw, bij voorkeur personen die ook met bedrijfsplanning bezig zijn. Vooral deze laatste bron heeft een belangrijke rol gespeeld bij de verificatie van het model, met name dankzij de samenwerking met BLIVO, die als partner in het project werd betrokken. Op deze manier ontstond een repetitief en interactief proces met een wisselwerking tussen de modelopbouw en de verificatie (zie fig. 9.5).



Figuur 9.5: Voorstelling van het interactieve modelleringsproces

Een andere controle door de sectorexperts, is het overlopen van de parameters en beperkingen die gebruikt zijn om de biologische landbouw te beschrijven. Uiteindelijk zijn het immers deze factoren die de uitkomst van het model bepalen.

Economische potentie op basis van flexibele zienswijze

Uit de vergelijking van het gangbare en het biologische inkomen gebaseerd op het flexibele model, blijkt dat ongeveer 46 % van de bedrijven een positieve omschakelingspotentie heeft (zie Tabel 9.5). Wanneer enkel het uitgangsinkomen en het biologische inkomen na de omschakelingsperiode vergeleken wordt, zou zelfs voor zo'n 78 % van de bedrijven de omschakelingspotentie positief zijn. Deze resultaten liggen duidelijk beter dan degene die bekomen werden met het starre model. De gemiddelde toename van het arbeidsinkomen na omschakeling is 11 760 euro per bedrijf per jaar en dus positief. Wanneer echter de omschakelingsperiode in rekening wordt gebracht, is de gemiddelde toename van het arbeidsinkomen negatief, namelijk -1 167 euro per bedrijf per jaar. Dit betekent dat globaal gezien het arbeidsinkomen in de eerste vijf jaar na omschakeling naar biologische landbouw lager is dan het arbeidsinkomen in de beschouwde uitgangssituaties.

Tabel 9.5: Percentage bedrijven met een positieve PTAI en gemiddelde PTAI per bedrijfstype

bedrijfstype	aantal	percentage + PTAI _{evenwicht}	percentage + PTAI _{overgang}
akkerbouw	217	84 %	47 %
melkvee	370	69 %	32 %
zoog/vleesvee	98	98 %	96 %
TOTAAL	685	78 %	46 %
bedrijfstype	aantal	gemiddelde PTAI _{evenwicht} (euro/bedrijf/jaar)	gemiddelde PTAI _{overgang} (euro/bedrijf/jaar)
akkerbouw	217	16597	891
melkvee	370	7579	-6135
zoog/vleesvee	98	16836	13037
TOTAAL	685	11760	-1167

Ook in het flexibele model tonen de **zoogveebedrijven** de hoogste omschakelingspotentie. In vergelijking met de resultaten van het starre model is de potentie van de zoogveebedrijven enorm toegenomen. Economisch gezien kunnen bijna alle zoogveebedrijven nu omschakelen naar biologische landbouw. De belangrijkste reden hiervoor is de flexibele zienswijze ten opzichte van het vervangingsvee. In het starre model werd de verhouding zoogkoeien/vervangingsvee gelijkgesteld aan de waargenomen verhouding op het gangbare bedrijf, terwijl in het flexibele model een minimumverhouding vooropgesteld wordt. Deze verhouding is voor veel bedrijven lager dan de waargenomen verhouding, omdat vaak meer vervangingsvee aangehouden wordt dan noodzakelijk is. Daarnaast is het vervangingspercentage voor de biologisch gebruikte rassen veel lager dan voor het Witblauwe ras. De ruimte die vrijkomt door het afbouwen van vervangingsvee kan ingevuld worden met enkele extra zoogkoeien of vleesvee.

Het valt ook op dat de omschakelingspotentie van zoogveebedrijven weinig beïnvloedt wordt door de omschakelingsperiode. Hier kan uit afgeleid worden dat er weinig specifieke omschakelingsproblemen zijn en dat de meerprijs voor biologisch vlees niet zo belangrijk is, wanneer de omschakeling flexibel benaderd wordt. Tegenover deze economische voordelen staat natuurlijk wel de noodzakelijke omschakeling naar een ander ras dan het Witblauwe, wat in de praktijk voor veel landbouwers een belangrijke drempel is. Zoals al eerder aangehaald zijn ook de eventuele investeringskosten voor aanpassing van de huisvesting niet opgenomen.

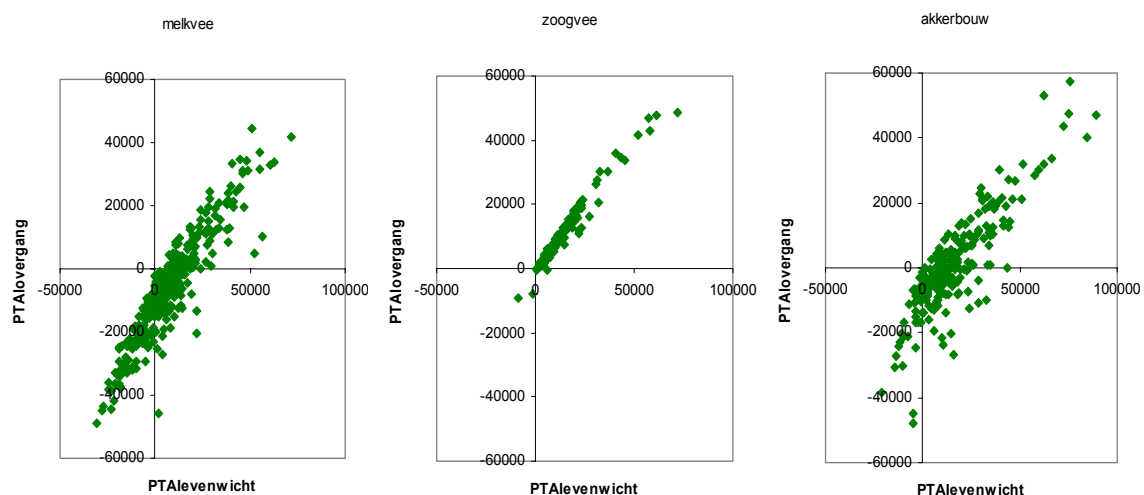
Voor **melkvee** is het percentage bedrijven met een positieve omschakelingspotentie opvallend lager dan de potentie van zoogkoebedrijven. De stijging van de omschakelingspotentie ten opzichte van het starre model is ook minder groot dan voor de andere twee bedrijfstypes. Melkveebedrijven lijken dus weinig voordeel te hebben bij de extra mogelijkheden die in het flexibele model aangeboden worden. Er zijn op melkveebedrijven meestal ook minder mogelijkheden om de hoeveelheid vervangingsvee af te bouwen.

Er is wel een groot verschil in de omschakelingspotentie van melkveebedrijven naargelang enkel de evenwichtssituaties vergeleken worden of wanneer ook de omschakelingsperiode in de berekening opgenomen wordt. De omschakelingsperiode heeft dus een grote invloed op het bedrijfsresultaat. Enerzijds wordt dit veroorzaakt door de afwezigheid van een biologische meerprijs in de omschakelingsperiode, anderzijds door de lagere melkproductie.

De economische omschakelingspotentie van **akkerbouwbedrijven** is sterk gestegen door de flexibele zienswijze en ligt nu tussen deze van zoogvee- en melkveebedrijven in. Deze stijging is te danken aan de uitgebreide aanpassingsmogelijkheden voor het teeltplan in het flexibele model. In het starre model kan een bedrijf alleen hoogsalderende gewassen, zoals aardappelen of vlas, in zijn biologisch teeltplan opnemen als deze teelten ook in het gangbare teeltplan opgenomen waren. In het flexibele model wordt de gewaskeuze alleen beperkt door rotatiebeperkingen zoals de teeltfrequentie van een gewas en het behoud van de bodemvruchtbaarheid. Elke landbouwer heeft op die manier de mogelijkheid om zijn teeltplan zo te ontwikkelen dat het past binnen de biologische teeltmethode en ondertussen een bepaalde oppervlakte hoogsalderende gewassen te telen om zijn inkomen te verzekeren.

Er is voor akkerbouwbedrijven ook een groot verschil tussen de omschakelingspotentie met en zonder de omschakelingsperiode. Het uitblijven van de biologische meerprijs in de omschakelingsperiode, in combinatie met het lagere rendement, heeft dus een duidelijke negatieve invloed.

In de voorgaande resultaten werd telkens een onderscheid gemaakt tussen $PTAI_{\text{evenwicht}}$ en $PTAI_{\text{overgang}}$. Een vergelijking van deze twee potentie-indicatoren toont hoe groot de impact is van de omschakelingsperiode op de economische potentie van een bedrijf. Door voor elk bedrijf de twee berekende potentie-indicatoren ten opzichte van elkaar uit te zetten, kunnen groepen van bedrijven onderscheiden worden (zie Figuur 9.6).



Figuur 9.6: Invloed van de omschakelingsperiode op de omschakelingspotentie voor melkvee-, zoogvee- en akkerbouwbedrijven

Financiële ondersteuning tijdens de omschakelingsperiode is bijvoorbeeld vooral nuttig voor de groep bedrijven met een negatieve $PTAI_{\text{overgang}}$, maar een positieve $PTAI_{\text{evenwicht}}$. De voorstelling van deze vergelijking per bedrijfstype toont ook mooi de eerder aangehaalde verschillen in belangrijkheid van de omschakelingsperiode aan.

Bedrijfskenmerken die de omschakelingspotentie beïnvloeden

In de bovenstaande analyses werd telkens een algemeen beeld gegeven van de omschakelingspotentie van bedrijven, zowel voor heel België als per gewest en per bedrijfstype. De beschreven percentages en gemiddelden verbergen echter het verschil in omschakelingspotentie tussen bedrijven binnen een groep. Uit Figuur 9.6 wordt duidelijk dat binnen elke groep van bedrijven grote verschillen bestaan. Voor elk bedrijfstype, en zowel voor $PTAI_{\text{evenwicht}}$ als $PTAI_{\text{overgang}}$, liggen de hoogste en de laagste waarden ver uit elkaar. De economische omschakelingspotentie is dus niet alleen afhankelijk van het bedrijfstype, maar zal ook bepaald worden door andere bedrijfskenmerken. Met behulp van beschrijvende statistieken en een factoranalyse wordt onderzocht welke bedrijfseigenschappen de omschakelingspotentie positief of negatief beïnvloeden.

Tabel 9.6: Gemiddelde waarden van bedrijfseigenschappen in functie van omschakelingspotentie

Akkerbouw					
potentie	aantal	BLO (ha)	Z _{Gangbaar} /opp (euro/ha)	veebezetting (GVE/ha)	% suikerbieten (%)
laag	34	50,45	1648	0,11	22
med	81	62,46	1780	0,96	15
hoog	102	74,71	1628	1,32	13
Melkvee					
potentie	aantal	Z _{Gangbaar} /opp (euro/ha)	veebezetting melkkoeien (GVE/ha)	melkproductie/koe (l/GVE)	
laag	114	2788	1,55	5838	
med	139	2061	1,08	5200	
hoog	117	1690	0,69	4570	
potentie	BLO (ha)	verhouding jongvee/melkkoeien	verhouding jongvee/zoogkoeien	aantal zoogkoeien (GVE)	
laag	33,09	0,54	0,23	2,98	
med	50,24	0,65	0,35	6,63	
hoog	73,98	0,75	0,63	33,37	
Zoogvee					
potentie	aantal	Z _{Gangbaar} /opp (euro/ha)	veebezetting (GVE/ha)	% suikerbieten (%)	
laag	31	1653	2,51	0,00	
med	33	1573	2,65	0,01	
hoog	34	1546	2,73	0,01	
potentie	BLO (ha)	verhouding jongvee/melkkoeien	verhouding jongvee/zoogkoeien	aantal zoogkoeien (GVE)	
laag	36,44	0,02	0,72	46,36	
med	54,05	0,07	0,81	61,74	
hoog	77,58	0,23	0,81	94,28	

Bedrijven met een hoge economisch potentie blijken een grotere BLO te hebben dan bedrijven met een lage potentie (zie Tabel 9.6). Wanneer voor melkveebedrijven naar de veebezetting van de melkkoeien gekeken wordt, blijkt dat een hogere veebezetting leidt tot

een lagere omschakelingspotentie. Dit valt te verklaren door de maximaal toegestane veebezetting in de biologische landbouw. Gangbare bedrijven die met melkkoeien en bijhorend vervangingsvee boven deze veebezetting zitten, zullen hun veestapel moeten afbouwen. Dit betekent een rechtstreeks verlies van melkproductie. Melkveebedrijven die jongvee, vleesvee of zoogkoeien kunnen afbouwen, zullen een minder groot verlies kennen. De verhouding van het vervangingsvee ten opzichte van het aantal melk- of zoogkoeien en het aantal zoogkoeien zijn dan ook positief gerelateerd met de omschakelingspotentie van melkveebedrijven. Melkveebedrijven waar de melkproductie per koe zeer groot is, zullen bij omschakeling een sterkere daling van de melkproductie kennen. Bovendien betekent een vermindering van het aantal melkkoeien in functie van de toegestane veebezetting op deze bedrijven ook een groter verlies. Dit verklaart het verband tussen een grotere melkproductie en een lagere economische potentie.

Voor akkerbouwbedrijven daarentegen gaat een grotere veebezetting samen met een hogere economische potentie. Gemengde bedrijven zullen dus gemakkelijker kunnen omschakelen dan sterk gespecialiseerde bedrijven. Zowel voor akkerbouw- als voor veeteeltbedrijven bestaat natuurlijk ook de mogelijkheid om samen te werken met een ander bedrijf voor voeder- en mestuitwisseling, zodanig dat op een hoger niveau een “gemengd bedrijf” ontstaat. Het percentage suikerbieten is negatief gecorreleerd met de omschakelingspotentie. Akkerbouwbedrijven die een groot suikerbietenquotum hebben, kunnen minder gemakkelijk omschakelen. Voor suikerbieten is er immers geen biologische meerprijs te verkrijgen, terwijl de biologische teelt van dit gewas veel extra arbeid vraagt en minder opbrengt. Bovendien is er een sterke beperking van de teeltfrequentie voor suikerbieten.

Algemeen kan gesteld worden dat minder intensieve bedrijven en meer gemengde bedrijven een hogere economische omschakelingspotentie hebben. Dit lijkt logisch aangezien de landbouwmethodes op deze bedrijven al dichter aanleunen bij de biologische productiemethodes.

5. Liquiditeitsproblemen in de overgangsperiode

Tot dusver zijn inzichten bekomen in de economische toestand van een bedrijf, wanneer het gestabiliseerd is na de omschakeling naar biologische landbouw. Het overgangsproces naar biologische landbouw kan echter dermate verschillen dat ook hier een nadere analysebehoefte ontstaat, vooral wat betreft de evolutie van de liquiditeit tijdens de omschakelingsperiode. Om hieraan tegemoet te komen wordt een multiperiodische modelvariant ontwikkeld.

Het starre en het flexibele model, die beiden statische modellen zijn, optimaliseren voor elk bedrijf per jaar een bepaalde inkomenswaarde. Een vergelijking van deze waarden levert een indicator op voor de economische omschakelingspotentie van de bedrijven. Het multiperiodische model daarentegen optimaliseert de som van deze inkomenswaarden van de bedrijven over een bepaalde periode, namelijk vanaf het moment van omschakeling totdat het bedrijf terug in een (biologische) evenwichtssituatie terecht komt. Er wordt verondersteld dat dit in het zesde jaar na de omschakeling is. Op dat ogenblik is de bedrijfsvoering al drie jaar volledig biologisch, de belangrijkste investeringsbeslissingen zijn achter de rug en het subsidiebedrag voor biologische landbouw blijft constant voor de verdere bedrijfsperiode. Het biologische teeltplan en de bijhorende opbrengsten zullen normaal dus ook constant blijven.

Naast de som van de inkomenswaarde wordt ook het effect van de jaarlijkse inkomenswaarde op de liquiditeit berekend. De liquiditeit van een bedrijf op het einde van jaar 1 is hierbij het startkapitaal voor jaar 2 enz.

Doelfunctie en beperkingen van het multiperiodische model

De multiperiodische modelvariant is gebaseerd op het statische flexibele model, maar heeft een aangepaste, multiperiodische doelfunctie (vergelijking 9.13). Dit houdt in dat de optimalisering gebeurt voor de gehele beschouwde periode, in tegenstelling tot de statische modellen waar het inkomen op jaarbasis geoptimaliseerd werd. Het inkomen $Z_{\text{multiperiodisch}}$ wordt op dezelfde manier berekend als in de statische modellen. Alleen wordt de kost van de investeringen volledig doorgerekend in het jaar dat de aankoop gebeurt. Voor de jaren na de investeringsbeslissing wordt aangenomen dat het bedrijf de specifieke machine bezit. Daarnaast bestaat de mogelijkheid om expliciete relaties tussen de keuzevariabelen in de verschillende tijdstippen te definiëren, waardoor het mogelijk is om nog dichter bij de werkelijke keuzemogelijkheden van een omschakelend bedrijf aan te sluiten.

$$\text{Max} \sum_{j=0}^5 Z_j \quad (9.13.)$$

Als indicator van de economische omschakelingspotentie wordt de liquiditeit van het bedrijf bepaald. De liquiditeit wordt berekend als de som van de opbrengsten in een bepaald jaar j min de uitgaven die werkelijk gebeuren in dat jaar, zowel op vlak van investeringen als van gezinsuitgaven. Het eindresultaat van het vorige jaar ($j-1$) vormt het beginkapitaal voor het volgende jaar en wordt de “beginliquiditeit” genoemd:

$$\begin{aligned} \text{liquiditeit}_j &= \text{liquiditeit}_{j-1} + Z_j - \text{leefkosten van het landbouwgezin}_j \\ &= \text{liquiditeit}_{j-1} + \text{inkomen}_j - \text{investeringen}_j - \text{leefkosten van het landbouwgezin}_j \end{aligned} \quad (9.14.)$$

Voor de berekening van de liquiditeit in elk jaar moeten een aantal veronderstellingen gemaakt worden. Ten eerste zijn geen gegevens beschikbaar over de beginliquiditeit op een bedrijf. Deze wordt arbitrair op 20 000 euro gesteld. Dit bedrag heeft weinig impact op de resultaten en moet gewoon als een referentieniveau beschouwd worden. Belangrijker zijn de aannames die gedaan worden in verband met de leefkosten.

Er zou een minimumleefkost verondersteld kunnen worden die voor alle bedrijven van de jaarlijkse inkomsten wordt afgetrokken. Het gevolg is echter dat bedrijven die een hoger uitgangsinkomen hebben dan de veronderstelde minimumleefkost een positievere liquiditeitsevolutie zullen kennen, en omgekeerd dat andere bedrijven een negatievere evolutie zullen kennen, terwijl dit los staat van de eigenlijke impact van de omschakeling naar biologische landbouw. Er wordt daarom geopteerd om de leefkosten van een landbouwgezin gelijk te stellen aan hun inkomen in de uitgangssituatie. De liquiditeit in de uitgangsperiode blijft dus steeds de veronderstelde 20 000 euro. Vanaf de omschakeling kan dit bedrag stijgen of dalen naargelang het biologische inkomen en de benodigde investeringen. Op deze manier wordt het effect van de omschakeling op de liquiditeit zeer eenduidig in beeld gebracht.

Evolutie van de liquiditeit bij omschakeling naar biologische landbouw

In onderstaande grafiek (zie Figuur 9.7) wordt voor tien bedrijven de evolutie van de liquiditeit weergegeven voor de jaren vanaf de omschakeling tot vier jaar na de omschakelingsperiode (jaar 6). Het referentiejaar wordt voorgesteld door het jaar 0. Uit deze grafiek wordt duidelijk dat in de eerste twee jaren na de omschakeling de liquiditeit daalt. De

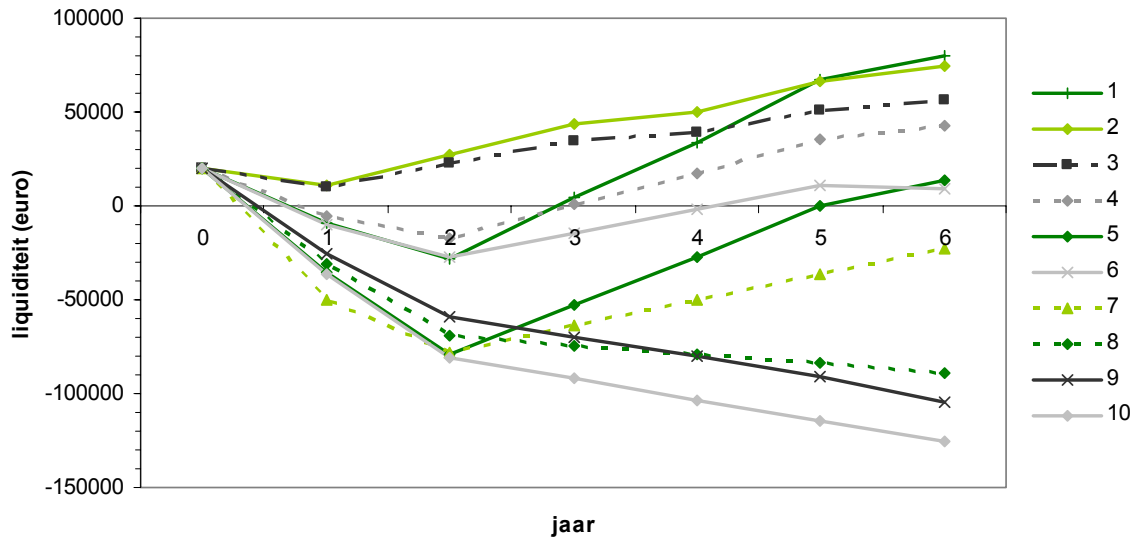
grootte van deze daling is echter niet gelijk voor alle bedrijven. Voor de bedrijven 1, 2, 3, 4 en 6 in de figuur is de daling bijvoorbeeld veel kleiner dan voor bedrijven 5, 7, 8, 9 en 10. De liquiditeit van bedrijf 2 en 3 bereikt zelfs in het tweede jaar al terug het oorspronkelijke niveau. Deze twee bedrijven zijn dan ook zoogveebedrijven (zie Tabel 9.7), waarvoor eerder al werd aangetoond dat ze weinig specifieke omschakelingsproblemen kennen. Na de omschakelingsperiode, wanneer de bedrijven biologisch produceren en ook de biologische meerprijs ontvangen voor hun producten, neemt op de meeste bedrijven de liquiditeit terug toe. Ook de heropbouw van de liquiditeit verloopt op verschillende manieren. Een aantal bedrijven kent een zeer sterke stijging, waardoor de liquiditeit vanuit de diepe put van de omschakelingsperiode zelfs stijgt tot boven het oorspronkelijke liquiditeitsniveau. Voor andere bedrijven is de stijging minder groot of toch onvoldoende om terug tot het oorspronkelijke liquiditeitspeil te komen. Op een aantal bedrijven, zoals bedrijf 8, 9 en 10 in de figuur, blijft de stijging zelfs helemaal achterwege. Deze bedrijven moeten economisch gezien zeker niet omschakelen. Voor deze bedrijven is ook de omschakelingspotentie $PTAI_{\text{evenwicht}}$, zoals besproken in de vorige hoofdstukken, negatief.

De diepte van de liquiditeitsput en de stijging van de liquiditeit na de omschakeling verschillen sterk per bedrijf. Sommige bedrijven kennen geen sterke terugval tijdens de omschakelingsperiode, maar hebben ook weinig voordeel bij de biologische productiemethode. Voor andere bedrijven is het voordeel net heel groot, maar blijkt de omschakelingsperiode heel moeilijk te zijn. Bedrijf 1 en 2 en bedrijf 5 en 6 bereiken bijvoorbeeld ongeveer hetzelfde liquiditeitsniveau zes jaar na de omschakeling, maar ze leggen een heel ander parcours af tijdens de voorgaande jaren. Wanneer naar de berekende $PTAI_{\text{evenwicht}}$ en $PTAI_{\text{overgang}}$ gekeken wordt, zou men denken dat bedrijf 1 meer voordeel heeft bij een omschakeling naar biologische landbouw dan bedrijf 2. Op basis van de voorgestelde liquiditeitsevolutie lijkt omschakelen echter gemakkelijker voor bedrijf 2.

Uit bovenstaand beeld van de liquiditeitsevolutie wordt duidelijk hoe groot de impact van de omschakelingsperiode is op de liquiditeit van een bedrijf. Bovendien komen verschillen tussen bedrijven naar boven die uit de analyse van de eerder berekende indicatoren $PTAI_{\text{evenwicht}}$ en $PTAI_{\text{overgang}}$ niet duidelijk werden. De liquiditeitsproblemen kunnen zo voor een deel de discrepantie tussen de economische potentie en de vastgestelde ontwikkeling van de biologische landbouw verklaren.

Tabel 9.7: Bedrijfstype en omschakelingspotentie van de bedrijven in Figuur 9.6

bedrijf	bedrijfstype	$PTAI_{\text{evenwicht}}$ (euro/bedrijf/jaar)	$PTAI_{\text{overgang}}$ (euro/bedrijf/jaar)
1	melkvee	29766,46	9398,58
2	zoogvee	6579,50	9324,36
3	zoogvee	4482,87	6172,32
4	melkvee	17036,87	3019,42
5	akkerbouw	25079,88	-3998,72
6	akkerbouw	12526,94	-1817,24
7	melkvee	13783,33	-11297,71
8	akkerbouw	-4935,53	-20809,70
9	melkvee	-10544,70	-22136,90
10	akkerbouw	-11239,91	-26921,54



Figuur 9.7: Evolutie van de liquiditeit voor tien omschakelende landbouwbedrijven

6. Besluit

In dit hoofdstuk zijn de mogelijkheden verkend tot het halen van een gelijk of hoger inkomen na de omschakeling naar biologische landbouw. Deze verkenning gebeurt met een wiskundige modelvoorstelling van het landbouwbedrijf. Hoewel zo'n model een vereenvoudiging is van de realiteit en dus onmogelijk alle specifieke eigenschappen van een individueel bedrijf in beeld kan brengen, biedt het toch een krachtig onderzoeksinstrument. Door te spelen met de uitgangspunten kan informatie doelgericht worden gegenereerd. Een voorbeeld hiervan is de vergelijking tussen een starre en een flexibele zienswijze.

De resultaten van het starre en het flexibele model tonen aan hoe belangrijk de ingesteldheid van de landbouwers is voor de omschakelingspotentie. Hoe innovatiever de bedrijfsleider en hoe groter zijn bereidheid om veranderingen door te voeren in zijn teeltmethodes, hoe groter de economische potentie van het bedrijf om om te schakelen naar biologische landbouw. Wanneer dus de starre zienswijze verlaten zou worden en wanneer de opportuniteiten van de biologische teeltmethode meer ingang vinden op de bedrijven, zouden heel wat bedrijven kunnen omschakelen zonder economisch verlies. Vooral voor akkerbouwbedrijven is een grondige herziening van het teeltplan noodzakelijk om de bodemvruchtbaarheid op peil te houden en ziektes te voorkomen. Voor melkveebedrijven zijn, afgezien van de veebezetting, meestal minder aanpassingen nodig, waardoor het verschil tussen de starre en de flexibele aanpak kleiner is.

Een tweede aandachtspunt dat door het model kwantitatief in beeld gebracht wordt, is de impact van de overgangperiode, die een grote invloed heeft op de economische evolutie van een omschakelend bedrijf. Het onderzoek met behulp van het multiperiodische model maakt duidelijk dat de omschakelingsperiode voor veel bedrijven een grote drempel kan betekenen bij de beslissing om om te schakelen. Hoewel de economische vooruitzichten globaal gezien vaak positief zijn, zorgen de liquiditeitsproblemen door de lagere inkomsten en de verhoogde investeringskosten in de omschakelingsperiode ervoor dat de eerste jaren na de omschakeling een moeilijke periode zijn. Dit is ook één van de mogelijke redenen waarom de werkelijke omschakeling zo veel lager is dan de berekende economische potentie laat vermoeden.

Het model is tevens een geschikt instrument om de verschillen tussen bedrijven en bedrijfstypes te analyseren. De modelresultaten tonen duidelijk aan dat er grote verschillen zijn in de omschakelingspotentie, zowel tussen de verschillende bedrijfstypes als tussen bedrijven binnen één type. Ook de liquiditeitsput waar de bedrijven doorheen moeten kan sterk verschillen, zelfs voor bedrijven die een vergelijkbare PTAI hebben.

Zoogveebedrijven die bereid zijn om af te stappen van het Belgisch Witblauw ras en die de mogelijkheid hebben om voldoende hoogwaardige eiwitten op te nemen in hun teeltplan, hebben een zeer hoge omschakelingspotentie. Voor melkveebedrijven ligt de omschakelingspotentie veel lager. De belangrijkste oorzaak die hier gezien wordt, is de beperking die vanuit de combinatie van de nutriëntenhalte, de veebezetting en het melkquotum ontstaat. Daar komt bij dat bedrijven met een te hoge veebezetting het aantal dieren moeten afbouwen, wat vaak een bijkomende daling van de totale melkproductie betekent. De omschakelingspotentie van akkerbouwbedrijven ligt tussen die van zoogvee- en melkveebedrijven. Door het lagere rendement, het uitblijven van een biologische meerprijs in de omschakelingsperiode en de nood aan investeringen in wiedmachines zien deze bedrijven hun liquiditeit sterk afnemen gedurende enkele jaren. Wanneer het teeltplan voldoende aangepast wordt volgens de noden van de biologische teeltmethode is de economische omschakelingspotentie echter ook voor deze bedrijven vrij hoog.

De vastgestelde variatie in de economische potentie van de bedrijven leent tot het analyseren van de relatie van de omschakelingspotentie met bedrijfseigenschappen. Het blijkt dat bedrijven met een grote landbouwoppervlakte, een lage veebezetting, een lage melkproductie per koe en een laag uitgangsinkomen een hoge omschakelingspotentie hebben. Dit wijst er op dat het voor meer extensieve bedrijven gemakkelijker is om om te schakelen naar biologische landbouw. Voor akkerbouwbedrijven wordt een omgekeerde relatie met de veebezetting waargenomen: hoe hoger de veebezetting, hoe hoger de omschakelingspotentie. Dit betekent dat gemengde bedrijven een hogere omschakelingspotentie hebben dan sterk gespecialiseerde bedrijven. Andere markante relaties zijn er met het percentage suikerbieten en de verhouding van het vervangingsvee ten opzichte van zoogkoeien of melkkoeien.

De simulaties tonen hoge omschakelingspotenties. Zoals bij de beschrijving van de onderzoeksmethode in punt 1 al werd gewaarschuwd, dienen de modelresultaten echter met de nodige omzichtigheid behandeld te worden. Het model simuleert immers niet alleen de meerwaarde die te halen is uit biologische landbouw, maar ook een stukje geoptimaliseerde ontwikkeling, die mede het gevolg is van intensieve bedrijfsbegeleiding. Door de interactieve inbouw van sectorexpertise in het model, wordt impliciet ook het effect van begeleiding naar een realistisch ontwikkelingsplan gesimuleerd. De modelmatig ingeschatte omschakelingspotentie is dus het resultaat van meerdere factoren en laat vermoeden dat er al heel wat inkomensverbetering mogelijk is door een stap te zetten in de richting van biologische landbouw, zonder daarom direct een volledige omschakeling te overwegen.

Ten slotte dient gewezen op een belangrijk aspect uit de onderzoeksmethodologie dat eventueel, bij verdere ontwikkeling, verregaande praktische implicaties zou kunnen hebben. Doorheen het proces van modelbouw is een sterke verweving met sectorexpertise gebeurd, teneinde de gemodelleerde omschakeling realistisch en binnen de grenzen van de courante omschakelingspraktijken te houden. Dit betekent dat het huidige model, momenteel als onderzoeksinstrument uitgebouwd, de mogelijkheden in zich heeft om uit te groeien tot een praktisch adviseringsinstrument dat, in vergelijking met klassieke budgetteringstechnieken, een ruime set van alternatieven aankan en het zicht op meerinkomen na omschakeling kan verruimen.

Hoofdstuk 10:

Scenarioanalyse: omgaan met een onzekere toekomst

Eva Kerselaers, Centrum voor Landbouweconomie (MVG)

Ludwig Lauwers, Centrum voor Landbouweconomie (MVG)

Wim Govaerts, Expertisecentrum agro-ecologische ontwikkeling (BLIVO)

Bij het opstellen van de modellen ter inschatting van de economische omschakelingspotentie in hoofdstuk 9 wordt uitgegaan van de huidige situatie in de biologische landbouw en wordt impliciet verondersteld dat deze in de toekomst niet zal veranderen. Zowel de gangbare als de biologische landbouw evolueren echter constant. Nieuwe technologieën en productiewijzen worden ontwikkeld en ook de marktsituatie en de overheidsinterventie zijn aan veranderingen onderhevig. Om het effect van de mogelijke veranderingen in de beslissingsomgeving van het bedrijf in beeld te brengen, wordt gebruik gemaakt van scenarioanalyse.

Scenarioanalyse is een methode om onzekerheden aangaande de toekomst op een samenhangende wijze in beeld te brengen. Een scenario is een coherent pakket van veronderstellingen over de ontwikkeling van bepaalde, onzekere factoren, zoals de toekomstige afzetprijs van biologische landbouwproducten en de steun van de overheid. Scenario's zijn geen voorspellingen, maar alternatieve zienswijzen op de toekomst. In scenarioanalyse wordt dus niet één toekomstbeeld vooropgesteld, verschillende mogelijke ontwikkelingen worden naast elkaar bestudeerd.

Een veel voorkomende techniek is het werken met een “scenariofork” van extreme toekomstbeelden. In dit hoofdstuk worden een pessimistisch en een optimistisch scenario uitgewerkt. In het pessimistische scenario wordt aangenomen dat alle onzekerheden ongunstig evolueren en worden de parameters in het model volgens die denkwijze aangepast. In het optimistische scenario wordt een positieve evolutie van de onzekere factoren verwacht.

Binnen elk scenario kan ook naar de invloed van een afzonderlijk scenario-element, zoals de afzetprijs of de premies, gekeken worden door dit element te laten variëren terwijl de andere elementen constant gehouden worden. Deze gevoeligheids- of impactanalyse is een interessante aanvulling van de scenarioanalyse, omdat ze duidelijker in beeld brengt hoe groot de invloed is van elke factor binnen het scenario. Een gelijkaardige techniek wordt gebruikt om de impact van beleidsalternatieven in een onzekere toekomst in te schatten.

1. Beschrijving van de scenario's

Knelpunten en onzekerheden als bouwstenen van de scenario's

De biologische landbouw kampt nog met een aantal problemen. Afhankelijk van de evolutie van deze knelpunten, kan het met de biologische landbouw alle kanten uit. Sommige mensen zien biologische landbouw als dé productiemethode van de toekomst, anderen zien er absoluut geen toekomst in.

In wat volgt wordt elk van deze extreme visies weergegeven in een scenario. Beide scenario's vertrekken vanuit de aangehaalde knelpunten, de (on)mogelijkheid om deze op te lossen en het effect daarvan op de ontwikkeling van de biologische landbouw. De werkelijke ontwikkeling van de biologische landbouw zal tussen de beschreven uitersten in liggen.

De knelpunten en onzekerheden in de biologische landbouw (zie ook hoofdstuk 5) kunnen onderverdeeld worden in vier grote groepen. Ten eerste is er het **biologische landbouwbeleid** op Europees en gewestelijk niveau. Dit legt beperkingen op aan de biologische landbouw, maar het bevat ook uitgebreide steunmaatregelen. Een tweede knelpunt is de nood aan verdere ontwikkeling en verspreiding van **technologische kennis** over de biologische landbouw. Veel biologische landbouwtechnieken zijn nog voor verbetering vatbaar. Het onderzoek hieromtrent is echter heel wat minder uitgebreid dan voor de gangbare landbouw. Zoals in hoofdstuk 7 beschreven is, vormen de **marktproblemen** een andere belangrijke rem op de ontwikkeling van de biologische landbouw. Ten slotte zijn er ook verschillende **sociale factoren**, die een grote invloed hebben op de beslissing van een landbouwer om al dan niet om te schakelen naar biologische landbouw (zie hoofdstuk 3 en 4).

Deze groepen zijn niet strikt van elkaar te scheiden en hebben bovendien een invloed op elkaar. Een technologisch knelpunt kan bijvoorbeeld zijn weerslag hebben op de ontwikkeling van de markt.

Zoals reeds gesteld gaat het ene scenario dat beschreven wordt, uit van de oplossing, of minstens positieve evolutie, van een aantal probleemfactoren, wat dan een positief effect heeft op de omschakelingspotentie van de bedrijven. Dit is het optimistische scenario. Daartegenover staat het pessimistische scenario. Dit gaat er van uit dat een aantal factoren zich eerder ongunstig zullen ontwikkelen.

Optimistisch scenario

De laatste jaren is er veel aandacht voor biologische landbouw. Zowel vanuit de sector als vanuit het beleid wordt er heel wat ondernomen opdat biologische landbouw een stevige marktpositie zou kunnen veroveren. Daarbij stoot men echter op een aantal problemen.

Belangrijke tekortkomingen van de biologische landbouw vandaag zijn de onvolledig uitgebouwde markt en een inefficiënte **prijsopbouw** (zie hoofdstuk 7 en 8). Een belangrijk voorbeeld hiervan is het ontbreken van een biologische afzetmarkt voor suikerbieten, waardoor biologisch geteelde suikerbieten tegen de gangbare prijs moeten afgezet worden. Dit betekent een belangrijke drempel voor de omschakeling van akkerbouwers met een bietenquotum. Huidige inspanningen vanuit de sector en van de ketenmanagers, die door de overheid aangesteld zijn, kunnen echter resulteren in de uitbouw van een afzetmarkt voor biologische suikerbieten (Bioketen, 2004). Landbouwers met een suikerbietenquotum die willen omschakelen naar biologische landbouw, zouden dan voor hun biologische suikerbieten een meerprijs van ongeveer 50 % van de gangbare prijs kunnen krijgen (Verbeke, 2004). Hoewel dit project in 2005 tijdelijk stilligt, blijft de verwachting bestaan om in de toekomst een betere afzetprijs voor biologische suikerbieten te kunnen realiseren.

Naast dit initiatief om een afzetkanaal voor biologische suikerbieten uit te bouwen, wordt ook op andere vlakken aan een betere marktsituatie gewerkt, door bijvoorbeeld een betere groeipering van het aanbod en ook door het overleg tussen producenten en handelaars te stimuleren. Onder andere voor uitstootkoeien wordt in Nederland onderzoek gedaan om het aanbod beter af te stemmen op de gevraagde kwaliteit (Praktijkkompas Rundvee, 2004; van Delen, 2004).

Voor sommige producten zijn er dus nog mogelijkheden om de afzetprijs te verhogen. Het belangrijkste voordeel van een betere uitbouw van de markt is echter het doorbreken van de vicieuze cirkel waarin schaalnadelen, zowel op vlak van productie als vermarkting, zorgen voor een hogere productieprijs, de hoge prijs voor een lage vraag en de lage vraag voor een laag aanbod en dus voor schaalnadelen. Momenteel is in Vlaanderen de vraag van de consument immers groter dan het aanbod. De vraag wordt echter ingevuld door buitenlandse producenten, die goedkoper en constanter biologische producten kunnen leveren (zie hoofdstuk 7). Ontwikkeling van de markt kan dus voor de producenten zorgen voor meer zekerheid dat zij hun producten tegen de biologische afzetprijs kunnen verkopen, maar ook voor de verwerkende industrie en de groothandel dat zij kunnen rekenen op een voldoende groot en constant aanbod.

Door de toenemende interesse in duurzame landbouwvormen tijdens de laatste decennia groeit ook het wetenschappelijk onderzoek naar biologische landbouw en worden de teeltmethoden verbeterd. Momenteel wordt bijvoorbeeld onderzoek gedaan naar verbetering van technieken voor mechanische onkruidbestrijding (Knuivers, 2004). Dankzij dit soort onderzoek worden in de toekomst de **arbeidsbehoefte** van biologische landbouw en dus ook de productiekosten teruggedrongen. Vernieuwde teeltmethodes leiden ook tot een hoger **rendement** of een betere **afzetprijs**. Zo kan in biologische tarwe een hoger eiwitgehalte bereikt worden door het toepassen van een doordachte bemestingsstrategie. Dit betekent dat de tarwe een hogere bakkwaliteit zal hebben en dus tegen een hogere prijs verkocht kan worden (Boerderij, 2004b). Het onderzoek dat gebeurt naar de inputs van de biologische landbouw zoals **zaad- en pootgoed** of biologische bestrijdingsmiddelen (PCBT, 2003) kan leiden tot variëteiten met een hoger **rendement** of een hogere ziekteresistentie. De combinatie van beter ontwikkelde zaden en een grootschaligere zaadproductie kan ook leiden tot een lagere aankoopprijs voor biologisch zaaizaad.

Het is belangrijk dat onderzoek samen gaat met voorlichting. Studie- en demonstratiedagen geven landbouwers de kans om zowel met bestaande als met nieuw ontwikkelde teeltmethoden en inzichten vertrouwd te geraken (PCBT, 2003; Becue, 2004; Landbouwleven, 2004). Er bestaan bovendien subsidies om een bedrijfsomschakelingsplan te laten opmaken of om bedrijfsbegeleiding aan te trekken voor de omschakeling naar biologische landbouw (ALT, 2003). Bedrijven hebben ook een voorbeeldfunctie ten opzichte van elkaar. Deze vorm van voorlichting zal nog belangrijker worden, wanneer er meer biologische landbouwbedrijven zijn. Dankzij de voorlichting krijgen landbouwers meer kennis van de biologische bedrijfsvoering en kan verwacht worden dat het **rendement** en de inkomsten die ze halen met biologische landbouw ook hoger worden. Een gebrekkige kennis van de biologische productiemethode is immers één van de oorzaken voor het lagere rendement in de biologische landbouw.

Bij omschakeling naar biologische landbouw moeten de meeste bedrijven specifieke machines zoals een **wiedeg** of een **schoffelmachine** aankopen. Deze aankopen betekenen een belangrijke uitgave, zeker omdat ze gepaard gaan met een periode van lagere inkomsten. Doordat er nog maar weinig biologische landbouwbedrijven zijn, liggen afspraken tussen

bedrijven om machines samen aan te kopen of uit te lenen niet voor de hand. Nochtans kunnen dergelijke afspraken tot 30 % lagere machinekosten per bedrijf leiden (van Hattum, 2004). Bovendien kan een stijging van de vraag naar machines voor mechanische onkruidbestrijding, ook vanuit de gangbare sector, voor een ruimer aanbod en een betere prijs zorgen.

Een daling van de productiekosten in de akkerbouw kan op zijn beurt zorgen voor lagere productiekosten in de veeteelt. Zowel zelf geproduceerd als aangekocht **veevoer** wordt immers goedkoper wanneer de productiekosten dalen. Daarnaast is het belangrijk dat biologische bedrijven zo veel mogelijk zelf voeder produceren. Een interessante manier om de voederkosten te drukken is samenwerking tussen een biologisch akkerbouw- en een veeteeltbedrijf. Akkerbouwbedrijven hebben immers biologische mest nodig, veeteeltbedrijven hebben vaak een mestoverschot. Omgekeerd kan het akkerbouwbedrijf veevoeder leveren aan het veeteeltbedrijf. Voedergewassen zoals grasklaver zijn voor de akkerbouwbedrijven zelf ook een interessante tussenteelt, omdat ze stikstof toevoegen aan de bodem (Boerderij/Veehouderij, 2004).

In het optimistische scenario wordt verondersteld dat verschillende problemen die nu een rem betekenen voor de omschakeling naar biologische landbouw opgelost worden of positief evolueren. Het lijkt dan ook logisch dat in deze omstandigheden meer bedrijven de stap naar biologische landbouw zullen wagen. Zeker wanneer er ook sociaal een betere aanvaarding en ondersteuning komt van de biologische landbouw. Deze gunstige evolutie heeft echter ook een aantal minder positieve consequenties.

Een eerste aspect dat het optimistische scenario doet nuanceren, is het stijgende aanbod van biologische producten. De praktijk wijst nu al uit dat het aanbod van bepaalde biologische producten de vraag overtreft, waardoor een deel van de biologische productie tegen gangbare prijzen moet verkocht worden (Smith en Marsden, 2004). Een stijging van het aantal biologische landbouwbedrijven zal dit probleem doen toenemen zodat de gemiddelde prijs die een landbouwer krijgt voor zijn biologische producten waarschijnlijk zal dalen in plaats van toenemen. Zelfs in de veronderstelling dat de vraag even snel groeit als het aanbod kan de biologische afzetprijs verminderen. Er zijn bijvoorbeeld auteurs die aankaarten dat net de stijgende vraag naar biologische producten en de betere ontwikkeling van de markt, zullen leiden tot het verdwijnen van de huidige meerprijs voor biologische producten (Edberg, 2004). Een stijgend aantal landbouwers maakt een georganiseerd aanbod immers moeilijk en net als de gangbare landbouwers zullen de biologische boeren uiteindelijk door de macht van de grote afnemers geen invloed meer hebben op de prijsvorming. Een optimistisch scenario kan op die manier toch leiden tot het verdwijnen van de **biologische meerprijs**. Het effect van deze prijsdaling in het optimistische scenario wordt in punt 3 onderzocht met behulp van een gevoeligheidsanalyse.

Een tweede belangrijk punt bij de toename van het aantal biologische landbouwbedrijven is de **hoge arbeidsbehoefte**. De biologische teeltmethode is zeer arbeidsintensief. De stijging van het aantal biologische bedrijven in het optimistische scenario zal, vooral in bepaalde piekperiodes, zorgen voor een hoge vraag naar arbeidskrachten. Als gevolg daarvan is het zeer waarschijnlijk dat de prijs van een uur arbeid zal stijgen, zeker wanneer de arbeid vrij gespecialiseerd is ten gevolge van de nieuwe ontwikkelingen op vlak van machines en techniek. Hoewel anderzijds de arbeidsbehoefte juist gedeeltelijk kan verminderen dankzij verbeterde machines en technieken.

Pessimistisch scenario

In bovenstaande scenariobeschrijving werd een positieve ontwikkeling van de biologische landbouw voorgesteld. Er zijn echter ook argumenten die eerder een pessimistische visie rechtvaardigen. Het is mogelijk dat, ondanks inspanningen van de overheid en de sector zelf, de afzetkanalen niet beter uitgebouwd worden en dat er weinig technologische vooruitgang komt. Wanneer ondertussen de gangbare landbouw zich verder ontwikkelt en zich steeds meer kan profileren als dier- en milieuvriendelijk, zal het voor minder mensen noodzakelijk lijken om voor biologisch geteelde producten te kiezen. Deze evolutie is niet per definitie ongunstig. Men kan immers moeilijk stellen dat het milieuvriendelijker worden van de gangbare landbouw een slechte zaak is. Vanuit het oogpunt van de biologische landbouw betekent dit echter een extra druk om de **afzetprijzen** van de biologische producten te verlagen. In Groot-Brittannië stortte bijvoorbeeld de markt voor biologisch lamsvlees in ten gevolge van competitie met ander milieuvriendelijk geproduceerd lamsvlees. De druk op de prijzen wordt nog versterkt door concurrentie met goedkopere biologische producten die geïmporteerd worden uit andere landen (Smith en Marsden, 2004; hoofdstuk 7).

In tegenstelling tot de prijs aan de boer die steeds dichterbij de gangbare afzetprijs komt te liggen, wordt het prijsverschil tussen gangbare en biologische producten in de winkel nog groter. De oorzaak daarvoor is niet dat de biologische producten duurder worden, maar vooral dat de gangbare producten goedkoper worden, onder andere door de hevige concurrentie tussen supermarktketens (Trouw, 2004; hoofdstuk 8). De vraag van de consument naar biologische producten neemt, onder andere door de hoge prijs, minder toe dan verwacht werd. Hoewel uit onderzoek steeds blijkt dat mensen dier- en milieuvriendelijke productie belangrijk vinden, laten ze hun aankopen uiteindelijk toch vooral afhangen van de prijs. Nederland kent hierdoor heel wat problemen met een overaanbod van biologisch varkensvlees (Trouw, 2004; Agrarisch dagblad, 2004). De lage vraag leidt tot een overaanbod, waardoor de bioboeren een deel van hun producten aan de gangbare prijs moeten verkopen. In Groot-Brittannië, maar ook in België, moet bijvoorbeeld een deel van de biologische melk tegen de gangbare prijs verkocht worden (Smith en Marsden, 2004). Dit betekent dat de gemiddelde afzetprijs lager wordt. Een inkrimping van de biologische sector ten gevolge van een slechte marktpositie zal voor de overblijvers waarschijnlijk een positieve prijsevolutie tot gevolg hebben. Het pessimistische scenario kan zo voor enkele boeren een verbetering van de huidige toestand betekenen.

Het dient opgemerkt te worden dat in het optimistische scenario vanuit hetzelfde vertrekpunt een omgekeerde redenering gevolgd wordt. Volgens het optimistische scenario kan bovenstaande negatieve spiraal, die tot een overaanbod leidt, namelijk doorbroken worden, net omdat een hoger aanbod schaalvoordelen doet ontstaan.

Een ander probleem is de hoge **arbeidsbehoefte** in de biologische landbouw. Deze is vaak het hoogst in de omschakelingsperiode door het gebrek aan ervaring met de biologische teeltmethode. Bovendien vraagt de benodigde arbeid vaak meer gespecialiseerd kennis, bijvoorbeeld van mechanische onkruidbestrijding. Hierdoor wordt de extra arbeidsbehoefte minder gemakkelijk ingevuld en zullen de arbeidskrachten gemiddeld duurder zijn dan in de gangbare landbouw. Het is ook mogelijk dat een landbouwer de arbeidsbehoefte op zijn bedrijf na omschakeling invult met dezelfde werkkrachten van het gangbare bedrijf. Indien dit niet haalbaar is, betekent het inhuren van extra werkkrachten niet alleen een extra kost voor de bedrijfsleider, maar ook een extra last. In dat geval is de kost van bijkomende arbeid dus hoger dan de feitelijke prijs van een uur arbeid.

De aanpassing aan de nieuwe teeltmethode leidt niet alleen tot een hogere arbeidsintensiviteit, maar vaak ook tot een iets lager **rendement**. De dieren, maar ook de bodem moeten zich aanpassen aan de nieuwe teeltmethode. De melkproductie zal in de omschakelingsperiode bijvoorbeeld een stuk dalen, doordat de koeien nog niet aangepast zijn aan het nieuwe biologische rantsoen (Govaerts, 2004). In de bodem zal na de jarenlange kunstmestgift niet meteen voldoende bodemleven aanwezig zijn om de aanwezige stikstof om te zetten zodat die opneembaar is voor de gewassen. De gewasteelten komen hierdoor later op gang. Dit probleem stelt zich normaal alleen in de eerste jaren na omschakeling.

Vanaf 24 augustus 2005 mogen alleen nog biologische grondstoffen gebruikt worden in biologisch krachtvoer (Publicatieblad EG 24/08/1999). Tot nu toe mochten tot 20 % gangbare grondstoffen gebruikt worden in biologisch veevoer. De verwachting is dat de **prijs van biologisch voer** hierdoor met 10 à 20% stijgt, waardoor de kostprijs van biologische zuivel, vlees en eieren ook zal toenemen (Osinga, 2004; Boerderij, 2004a).

In Tabel 10.1 wordt een overzicht gegeven van de mogelijke ontwikkelingen in de biologische landbouw zoals ze hierboven besproken zijn. De keuze van de exacte cijfers is gebaseerd op de aangehaalde literatuur. Voor een aantal scenario-elementen zijn geen inschattingen gekend en werd een beredeneerde waarde vooropgesteld. Zo is voor de stijging van het biologisch rendement in het optimistische scenario een waarde tussen het huidige biologische en gangbare rendement genomen.

Tabel 10.1: Overzicht van de scenario-elementen per scenario (- lagere waarde dan BAU, = zelfde waarde dan BAU, + hogere waarde dan BAU)

Scenario-element	pessimistisch	BAU	optimistisch
afzetprijs gewassen in omschakeling	=	gangbare prijs per gewas	=
afzetprijs biologische gewassen	geen meerprijs tov gangbaar	biologische prijs per gewas	=
vb. suikerbieten	43,88 €/ton	43,88 €/ton	suikerbieten: + 65,82 €/ton (+ 50 %)
meerprijs biologische melk	-	0,057 €	0,057 €
meerprijs biologisch vlees	geen meerprijs meerprijs - 50 % zoogkoe rustiek: 37 € vleeskoe: 62 €	zoogkoe rustiek: 74 € vleeskoe: 124 €	meerprijs + 10 % zoogkoe rustiek: 81,4 € vleeskoe: 136,4 €
rendement in omschakeling	90 % van biologisch rendement	biologisch rendement per gewas	=
biologisch rendement	=	biologisch rendement per gewas	$(2 * \text{gang} + 1 * \text{bio}) / 3$
daling melkproductie	=	omsch -20 % bio -10 %	omsch -10 % bio - 0 %
prijs biologisch zaad	=	biologische prijs per gewas	-
prijs biologisch kracht- en ruwvoer	kracht: 492,18 € (+ 18 %) ruw: 304,91 € (=)	kracht: 416,46 ruw: 304,91	$(\text{gang} + \text{bio}) / 2$ kracht: 311,11 € ruw: 233,02 €
prijs van een uur arbeid	15 €	10,54 €	=
prijs van de machines	=	wiedeg: 991,57 €/jaar schoffel: 1735,25 €/jaar	- 30 % wiedeg: 668,92 €/jaar schoffelmachine: 1170,60 €/jaar

BAU: "business as usual" scenario, huidige situatie zoals aangenomen in hoofdstuk 9

2. Analyse van de scenario's

Om de economische omschakelingspotentie voor de hierboven beschreven scenario's in te schatten, worden in het flexibele model bepaalde modelparameters aangepast zoals weergegeven in Tabel 10.1. Het resultaat is een “pessimistisch” en een “optimistisch” model. Hiermee worden dan indicatoren voor de omschakelingspotentie ($PTAI_{\text{evenwicht}}$ en $PTAI_{\text{overgang}}$) (zie hoofdstuk 9) berekend voor het beschreven pessimistische en optimistische scenario.

Omschakelingspotentie in het optimistische en het pessimistische scenario

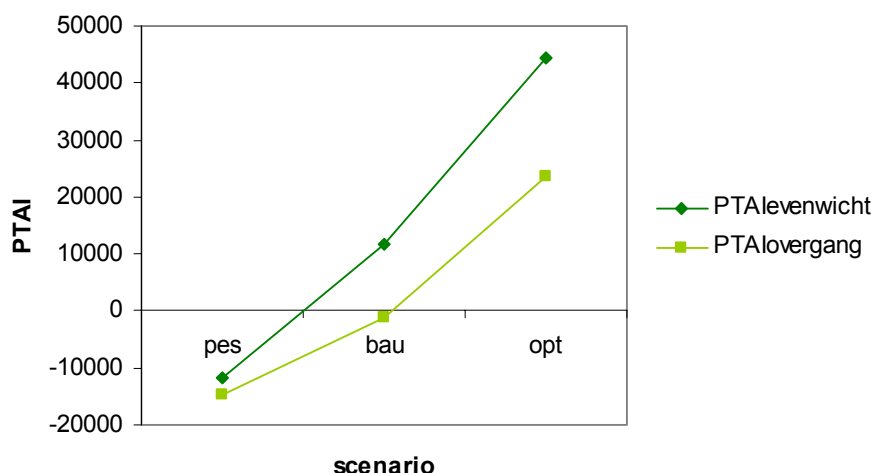
In Tabel 10.2 zijn de percentages weergegeven van de bedrijven die een positieve omschakelingspotentie hebben voor het pessimistische en het optimistische scenario, alsook voor het “business-as-usual” scenario (BAU) met de modelparameters zoals ze in hoofdstuk 9 besproken zijn. In het pessimistische scenario heeft 20 % van de bedrijven een positieve omschakelingspotentie. Aangezien in het pessimistische scenario wordt verondersteld dat er geen meerprijs is voor de biologische producten, is dit toch een opvallend hoog percentage. In het optimistische scenario kunnen bijna alle bedrijven (99,6 %) omschakelen naar biologische landbouw zonder dat dit een verlies aan inkomen betekent. Zelfs wanneer men rekening houdt met de verliezen in de omschakelingsperiode zou nog ongeveer 89 % van de bedrijven een positieve omschakelingspotentie hebben.

Tabel 10.2: Percentage bedrijven met een positieve PTAI per scenario

	pessimistisch	bau	optimistisch
$PTAI_{\text{evenwicht}}$	22,3 %	78,1 %	99,6 %
$PTAI_{\text{overgang}}$	20,0 %	45,7 %	89,2 %

In onderstaande grafiek (fig. 10.1) is voor alle scenario's de gemiddelde omschakelingspotentie weergegeven. Zoals verwacht is de omschakelingspotentie het laagst in het pessimistische scenario en het hoogst in het optimistische scenario. Voor het pessimistische scenario is de gemiddelde PTAI zelfs negatief. Ook voor het BAU scenario is de gemiddelde $PTAI_{\text{overgang}}$ negatief, zoals al werd besproken in hoofdstuk 9. Dit betekent dat het, gemiddeld gezien, economisch niet voordelig is om om te schakelen naar biologische landbouw. In het optimistische scenario en voor $PTAI_{\text{evenwicht}}$ ook in het BAU scenario, is de gemiddelde omschakelingspotentie positief.

Het valt op dat de afstand tussen $PTAI_{\text{evenwicht}}$ en $PTAI_{\text{overgang}}$ groter wordt naarmate de scenario-inschattingen optimistischer zijn. Dat $PTAI_{\text{evenwicht}}$ en $PTAI_{\text{overgang}}$ in het pessimistische scenario zo dicht bij elkaar liggen, kan verklaard worden doordat in dit scenario de biologische afzetprijs gelijkgesteld is aan de gangbare prijs. Het is dus niet meer alleen in de omschakelingsperiode dat geen meerprijs kan verkregen worden. In het optimistische scenario daarentegen wordt wel een meerprijs gegeven voor bio en bovendien wordt verondersteld dat na de omschakelingsperiode het biologisch rendement stijgt ten opzichte van het huidige biologische rendement. Hierdoor stijgt natuurlijk het inkomen. Doordat voor de omschakelingsperiode geen hoger rendement wordt verondersteld, zal het inkomen voor die periode minder stijgen.



Figuur 10.1: Gemiddelde omschakelingspotentie (PTAI_{evenwicht} en PTAI_{overgang}) voor het pessimistische, het BAU en het optimistische scenario

Effect van scenario's per bedrijfstype

In hoofdstuk 9 werd getoond dat de gemiddelde omschakelingspotentie verschilt per bedrijfstype. Ook het effect van de scenario's is verschillend voor de drie onderscheiden bedrijfstypes. In Tabel 10.3 en Figuur 10.2 wordt een beeld gegeven van de omschakelingspotentie in elk scenario.

Tabel 10.3: Percentage bedrijven met een positieve PTAI per scenario en per bedrijfstype

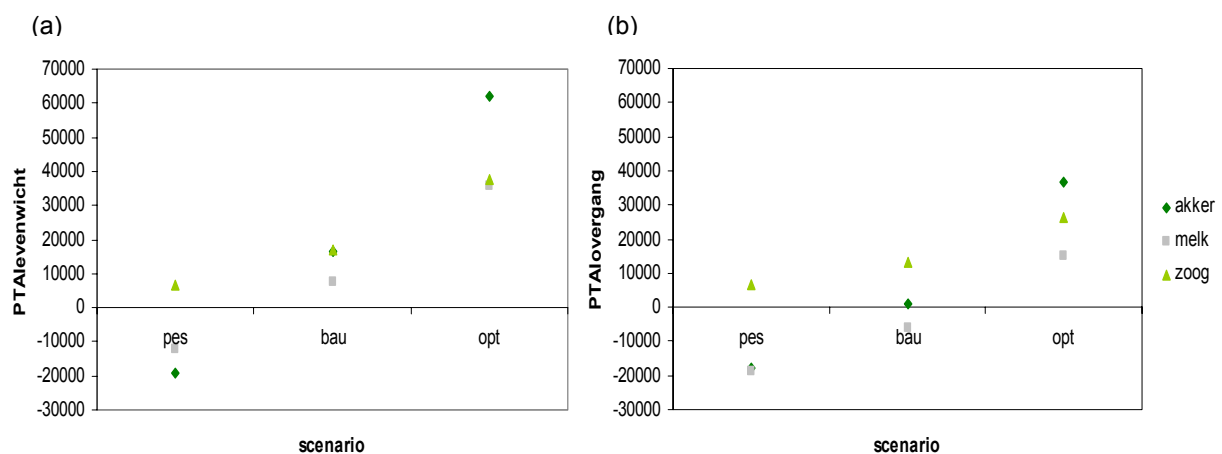
PTAI _{evenwicht}	pessimistisch	bau	optimistisch
akkerbouw	11,1 %	84,3 %	100 %
melkvee	16,2 %	69,2 %	99,2 %
zoog/vleesvee	70,4 %	98,0 %	100 %
TOTAAL	22,3 %	78,1 %	99,6 %
PTAI _{overgang}	pessimistisch	bau	optimistisch
akkerbouw	12,4 %	47,0 %	100 %
melkvee	10,0 %	31,6 %	80,5 %
zoog/vleesvee	74,5 %	95,9 %	98,0 %
TOTAAL	20,0 %	45,7 %	89,2 %

Een eerste opvallend punt is dat zelfs in het pessimistische scenario de gemiddelde omschakelingspotentie voor zoogveebedrijven nog positief is. Meer dan 70 % van de **zoogveebedrijven** heeft nog een positieve omschakelingspotentie in dit scenario. In het optimistische scenario kunnen alle zoogveebedrijven omschakelen op basis van de PTAI_{evenwicht} en 98 % wanneer de omschakelingsperiode in rekening wordt gebracht. De economische potentie van zoogveebedrijven lijkt ten opzichte van de andere bedrijfstypes ook het minst gevoelig voor onzekerheden van de toekomst.

Ook voor de **akkerbouwbedrijven** geldt dat in het optimistische scenario alle bedrijven kunnen omschakelen. De gemiddelde toename van het arbeidsinkomen bij omschakeling naar biologische landbouw is hier groter dan bij zoogveebedrijven. Nochtans hebben akkerbouwbedrijven in de huidige situatie (BAU scenario) een lagere omschakelingspotentie dan zoogveebedrijven, vooral wanneer de PTAI_{overgang} bekeken wordt. Deze grote stijging van de potentie bij akkerbouwbedrijven kan verklaard worden door de stijging van het rendement

en de meerprijs voor biologische suikerbieten. Deze zullen vooral een effect hebben op de akkerbouwbedrijven, omdat daar minder voedergewassen geteeld moeten worden en er dus meer plaats is voor hoogsalderende gewassen. Dezelfde redenering verklaart dat het effect van het pessimistische scenario ook zo groot is voor akkerbouwbedrijven. In het pessimistische scenario heeft slechts één op tien bedrijven een positieve omschakelingspotentie. De gemiddelde omschakelingspotentie is hier dan ook negatief en blijkt zeer gevoelig voor onzekerheden.

Melkveebedrijven hebben net als akkerbouwbedrijven een lage omschakelingspotentie in het pessimistische scenario. Deze daling van de potentie wordt voornamelijk veroorzaakt door het wegvallen van de meerprijs voor de biologische melk. Alleen in het optimistische scenario hebben melkveebedrijven gemiddeld een positieve omschakelingspotentie. Het grote verschil tussen het BAU en het optimistische scenario wordt vooral veroorzaakt door de verminderde terugval van de melkproductie in het optimistische scenario (zie Tabel 10.1).



Figuur 10.2: Gemiddelde omschakelingspotentie per bedrijfstype voor elk scenario
(a) PTAI_{evenwicht} (b) PTAI_{overgang}

3. Invloed van externe factoren op de omschakelingspotentie

Door de gemiddelde omschakelingspotentie van gangbare bedrijven in een pessimistisch en een optimistisch scenario te bekijken wordt een beeld gegeven van de omschakelingspotentie binnen de slechtste en de best mogelijke evolutie die verwacht kan worden voor de biologische landbouw. Door het samenbrengen van verschillende scenario-elementen in één scenario, is het echter moeilijk om te achterhalen wat de bijdrage is van de individuele scenario-elementen aan de daling of de stijging van de economische potentie. Wat is bijvoorbeeld het belang van een hoger rendement voor de omschakelingspotentie? En wat is de invloed van een daling van het rendement in het optimistische scenario? Om op dit type vragen te antwoorden wordt een impact- of gevoeligheidsanalyse uitgevoerd voor de afzetprijs en het rendement. Dit houdt in dat men binnen elk scenario telkens de waarde van één van deze elementen laat variëren, zodanig dat hun individuele invloed op de omschakelingspotentie duidelijk wordt.

Invloed van de afzetprijs

Zoals in de beschrijving van de scenario's werd aangehaald, is de prijs die de landbouwers krijgen voor hun producten zeer gevoelig voor veranderingen in de vraag en het aanbod op de afzetmarkt. Zelfs binnen het optimistische scenario zou het daardoor kunnen dat door een overaanbod de meerprijs voor biologische producten verdwijnt. Daarnaast verschilt de afzetprijs ook sterk naargelang het afzetkanaal.

Om nu te onderzoeken wat het effect is van veranderingen in de afzetprijs, wordt binnen elk scenario de gemiddelde omschakelingspotentie van de bedrijven berekend met telkens andere waarden voor de afzetprijzen. Er worden zes sets van prijsgegevens (arbitrair) opgesteld die variëren van de waarden van het pessimistische tot het optimistische scenario, zodanig dat voor elke gewasgroep zes verschillende afzetprijzen kunnen aangenomen worden (zie Tabel 10.4).

Analoog aan de werkwijze voor de scenarioanalyse, wordt dan met het flexibele model telkens voor elk bedrijf, voor elke set van prijsgegevens en voor elk scenario de potentiële toename aan inkomen berekend.

Tabel 10.4: Gegevens voor gevoeligheidsanalyse: afzetprijs en rendement van de gewassen

afzetprijs			rendement		
pes	P1	gangbaar	pes	R1	omschakeling: bio*0,90
	P2	$(2*\text{gangbaar}+1*\text{bio})/3$		R2	omschakeling: bio*0,95
	P3	$(1*\text{gangbaar}+2*\text{bio})/3$	bau	R3	bio
bau	P4	bio		R4	$(1*\text{gangbaar}+2*\text{bio})/3$
	P5	suikerbieten: bio*1,25		R5	$(1*\text{gangbaar}+1*\text{bio})/2$
opt	P6	suikerbieten: bio*1,5	opt	R6	$(2*\text{gangbaar}+1*\text{bio})/3$

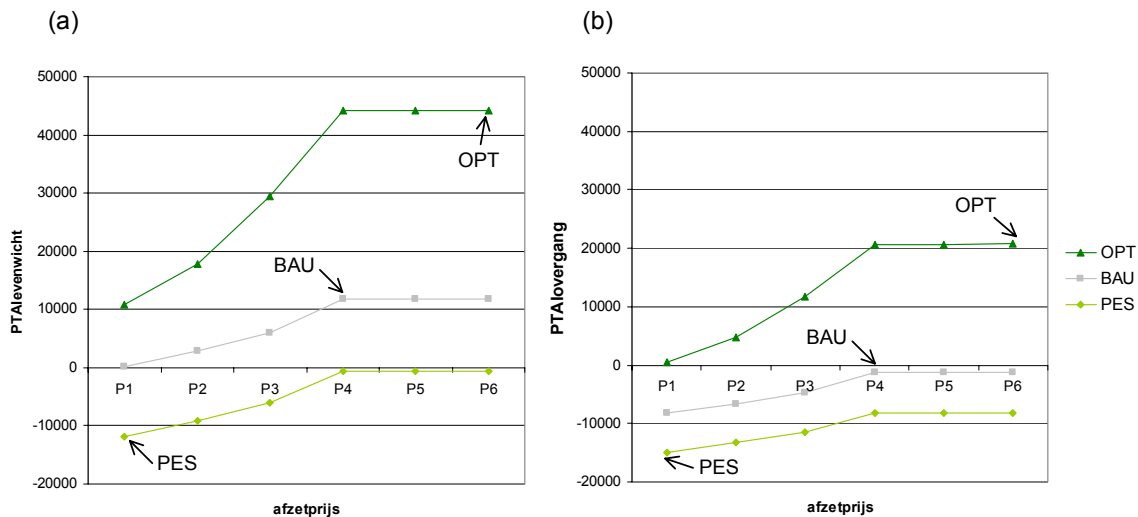
In Tabel 10.5 is voor de verschillende scenario's en afzetprijzen het percentage bedrijven gegeven dat een positieve PTAI heeft. In de grafieken (Figuur 10.3) is de gemiddelde PTAI per prijsenset en per scenario weergegeven. Voor elk scenario is er een stijging van de economische potentie naarmate de afzetprijs stijgt. Tussen de PTAI met de gewone afzetprijs (P4) en de optimistische afzetprijs (P6) is er weinig of geen verschil. De afzetprijs is echter alleen voor suikerbieten verhoogd. Voor andere producten wordt immers geen prijsverhoging verwacht in de toekomst.

Het verschil in gemiddelde PTAI bij een hoge en een lage afzetprijs is groter in het optimistische scenario dan in het pessimistische en het BAU scenario. Tussen PTAI_{evenwicht} met de laagste en de hoogste afzetprijs is er in het optimistische scenario bijvoorbeeld ruim 30 000 euro verschil, terwijl er in het pessimistische scenario slechts 10 000 euro verschil is. Voor het BAU en het pessimistische scenario lijkt de invloed van de afzetprijs ongeveer even groot. De sterke stijging van de omschakelingspotentie in het optimistische scenario kan verklaard worden door het samenspel van de stijgende afzetprijs met het hogere rendement. Bij een hoger rendement is het effect van een hogere afzetprijs natuurlijk groter.

Opvallend is dat zowel voor het pessimistische als voor het BAU scenario alle berekende punten van PTAI_{overgang} negatief zijn. Dit betekent dat, gemiddeld gezien, omschakeling naar biologische landbouw voor geen enkel bedrijf economisch rendabel is. Oorzaken hiervoor werden reeds aangehaald in hoofdstuk 9. Anderzijds is voor het optimistische scenario de gemiddelde PTAI zelfs nog positief wanneer de biologische afzetprijs gelijk is aan de gangbare (P1).

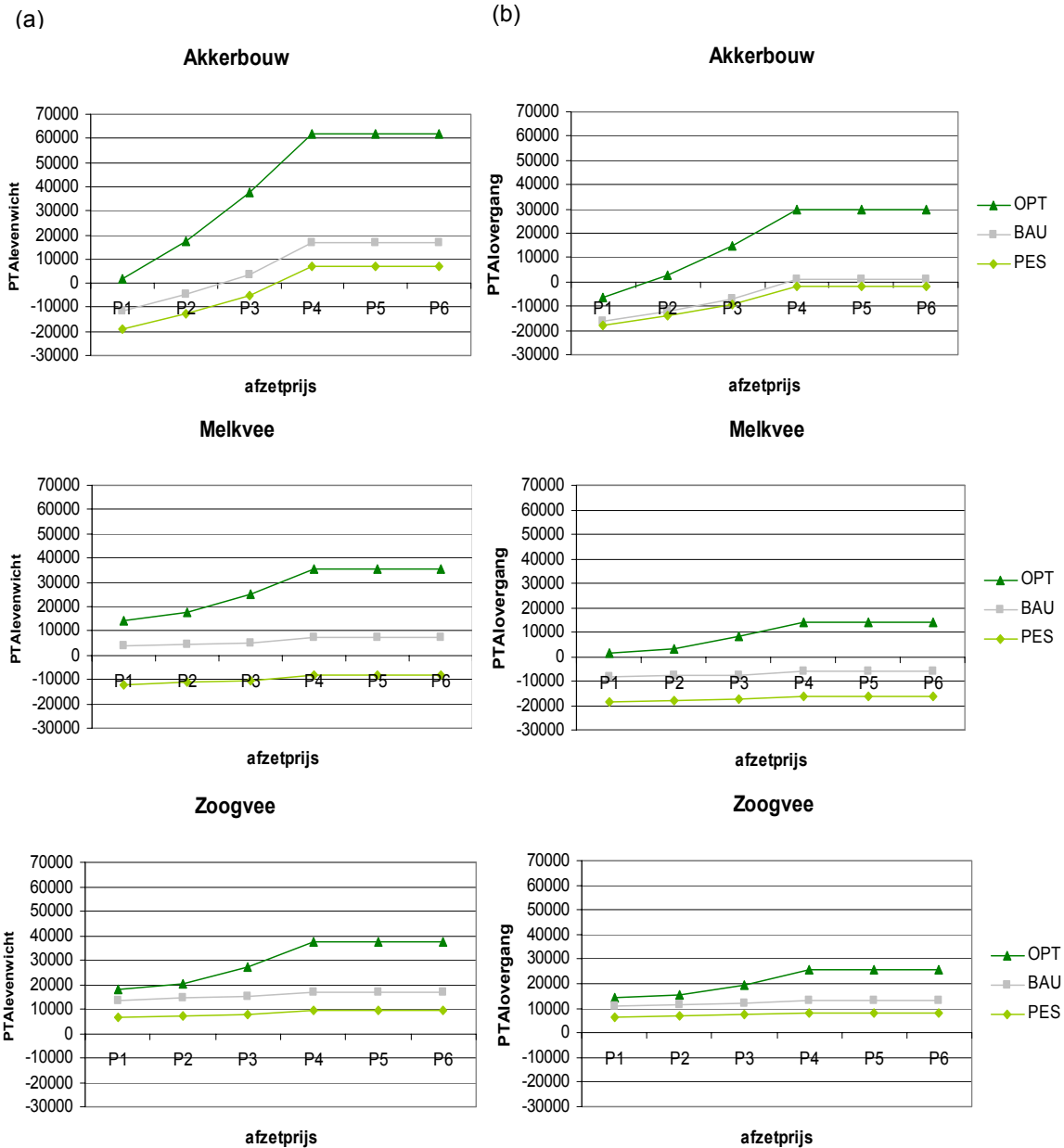
Tabel 10.5: Percentage bedrijven met een positieve PTAI in functie van de afzetprijs

		Percentage + PTAI1			Percentage + PTAI2		
prijinsniveau		pes	bau	opt	pes	bau	opt
pes	P1	22,3 %	54,7 %	80,2 %	20,0 %	31,4 %	51,2 %
	P2	26,7 %	58,5 %	90,1 %	23,1 %	32,9 %	61,2 %
	P3	33,9 %	66,9 %	98,0 %	25,4 %	36,4 %	77,4 %
bau	P4	44,8 %	78,1 %	99,6 %	33,1 %	45,7 %	87,7 %
	P5	44,8 %	78,1 %	99,6 %	33,1 %	45,7 %	87,7 %
opt	P6	44,8 %	78,1 %	99,6 %	33,1 %	45,7 %	87,9 %



Figuur 10.3: Impact van de afzetprijs op de gemiddelde PTAI in het pessimistische, het BAU en het optimistische scenario (a) $PTAI_{evenwicht}$ (b) $PTAI_{overgang}$

Wanneer een onderscheid gemaakt wordt op basis van het bedrijfstype (zie fig. 10.4) wordt duidelijk dat de afzetprijs vooral een invloed heeft op de akkerbouwbedrijven. Voor melk- en zoogveebedrijven heeft de afzetprijs enkel een duidelijke invloed in het optimistische scenario. Dit kan opnieuw verklaard worden door het samenspel van de afzetprijs en het hogere rendement, maar vooral door het mindere belang van de verkoop van gewassen op deze bedrijven. Bij eenzelfde afzetprijs is er voor akkerbouwbedrijven ook weinig verschil tussen het pessimistische en het BAU scenario. Dit betekent dat de lagere omschakelingspotentie in het pessimistische scenario vooral door de lage afzetprijs wordt veroorzaakt.



Figuur 10.4: Impact van de afzetprijs op de gemiddelde PTAI in het pessimistische, het BAU en het optimistische scenario per bedrijfstype (a) PTAI_{evenwicht} (b) PTAI_{overgang}

Rendement

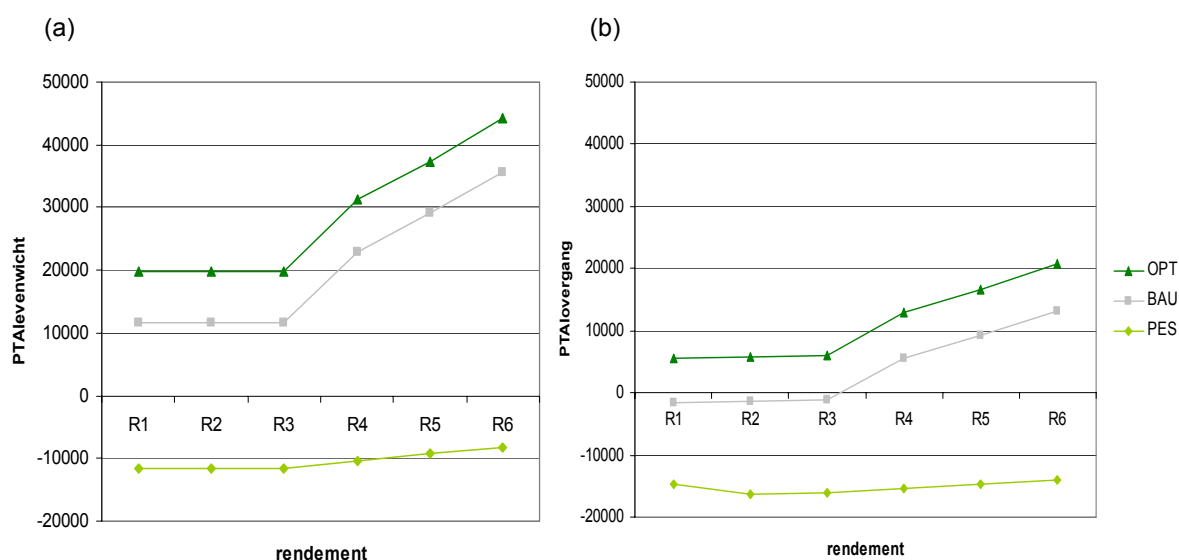
Een gelijkaardige gevoeligheidsanalyse kan voor alle scenario-elementen uitgevoerd worden. Ter illustratie wordt in Figuur 10.5 ook de gevoeligheid weergegeven voor veranderingen van het rendement, op basis van de verschillende uitgangspunten zoals die in Tabel 10.4 zijn gegeven.

Een stijging van het rendement veroorzaakt een sterke stijging van de omschakelingspotentie, zowel in het realistische BAU scenario als in het optimistische scenario. In het BAU scenario wordt de gemiddelde waarde voor PTAI_{overgang} positief dankzij de stijging van het rendement. In het pessimistische scenario blijft de omschakelingspotentie eerder laag, ondanks de stijging

van het rendement. Onderzoek naar betere biologische teelttechnieken en betere rassen, die het biologische rendement kunnen doen stijgen, kan dus de ontwikkeling van de biologische landbouw stimuleren.

In het pessimistische scenario lijkt een stijging van het rendement geen grote invloed te hebben. Dit kan weer verklaard worden door het samenspel van het rendement en de afzetprijs. Wanneer de afzetprijs laag is, heeft een stijging van het rendement minder invloed dan bij een hoge afzetprijs. Bij het verdwijnen van de biologische meerprijs kan zelfs een hoger rendement dit niet compenseren. Het belang van de markt mag dus toch niet uit het oog verloren worden.

Een vergelijking van de verschillende bedrijfstypes leert dat het effect van een stijging van het rendement het grootst is voor de akkerbouwbedrijven. Ook melkveebedrijven krijgen in het BAU scenario een gemiddelde $PTAI_{\text{overgang}}$ die groter is dan nul dankzij de stijging van het rendement.

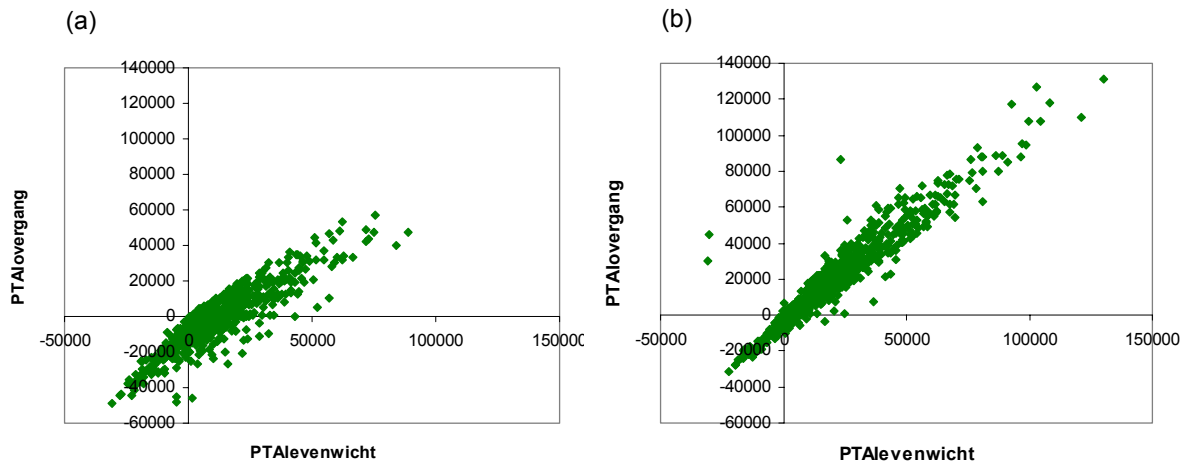


Figuur 10.5: Impact van het rendement op de gemiddelde PTAI in het pessimistische, het BAU en het optimistische scenario (a) $PTAI_{\text{evenwicht}}$ (b) $PTAI_{\text{overgang}}$

4. Impact van het beleid op de omschakelingspotentie

In de vorige sectie werd het effect van de verandering van de afzetprijs en het rendement op de omschakelingspotentie van de bedrijven nagegaan. De verandering van deze factoren kan afhankelijk zijn van een technologische evolutie, van marktverbeteringen of van het beleid. Op die manier werd al een indicatie gegeven van interessante punten waar rond kan gewerkt worden om de economische omschakelingspotentie van bedrijven naar biologische landbouw te verhogen.

Het is echter ook mogelijk om rechtstreeks de invloed van enkele beleidsalternatieven te bekijken. Zo kunnen de bovenstaande gevoeligheidsanalyses herhaald worden, maar met de veronderstelling dat in het BAU scenario vanuit de overheid een steunbedrag wordt toegekend aan de biologische landbouw. Alle andere scenario-elementen blijven hierbij gelijk, zowel voor het BAU scenario als voor het pessimistische en het optimistische scenario.

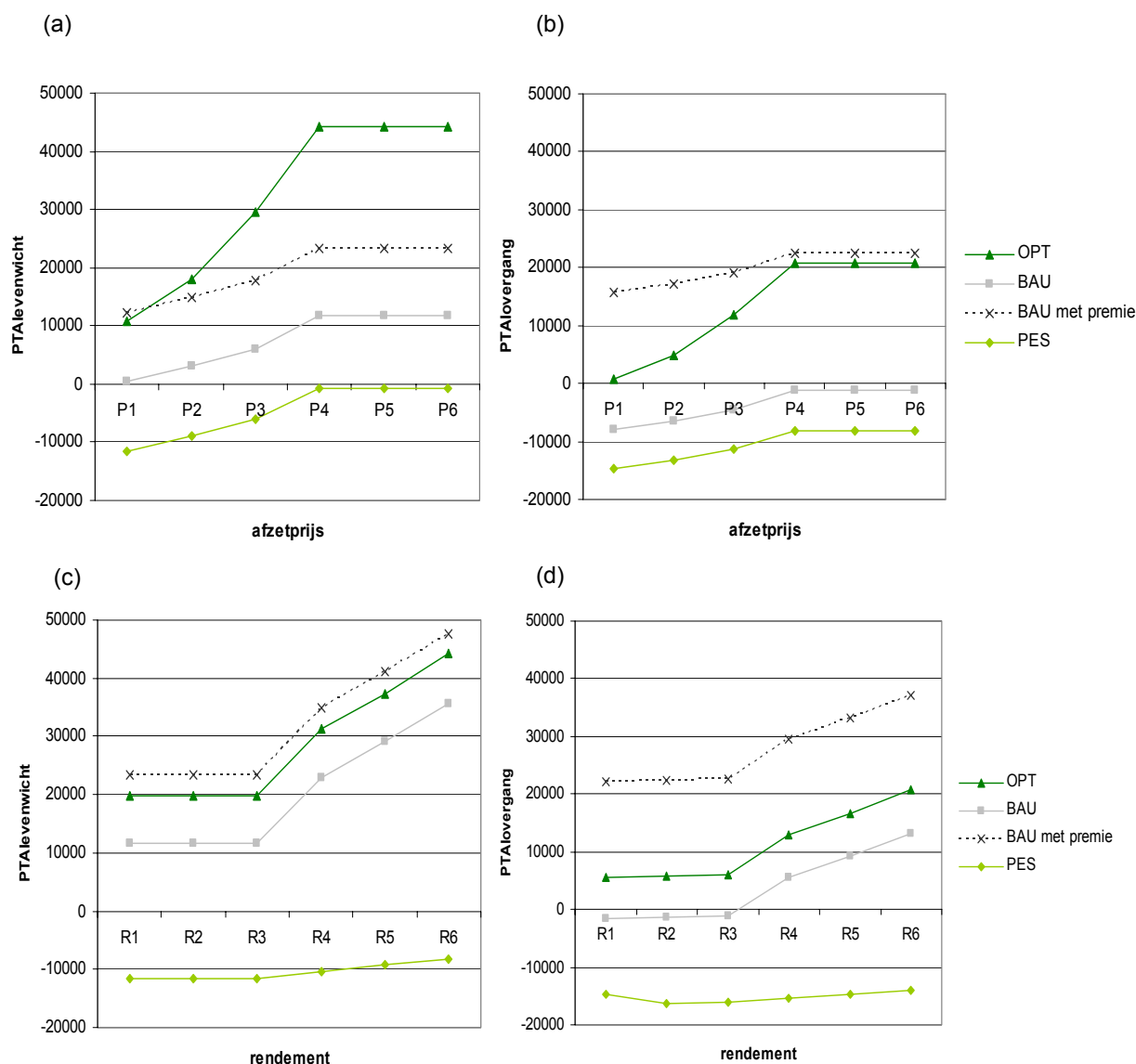


Figuur 10.6: Invloed van de omschakelingsperiode op de omschakelingspotentie (a) zonder hectaresteun aan de biologische landbouw (b) met hectaresteun aan de biologische landbouw

Uit Figuur 10.6 blijkt dat de hectaresteun die de overheid geeft voor biologische landbouw, de economische omschakelingspotentie van de bedrijven sterk doet toenemen. De impact van de hectaresteun kan nog beter weergegeven worden door een vergelijking te maken met de impact van de afzetprijs en het rendement in de verschillende scenario's (zie fig. 10.7).

Door in het BAU scenario de hectaresteun toe te voegen stijgt de gemiddelde omschakelingspotentie met ongeveer 10 000 euro per bedrijf voor PTAl_{evenwicht} en met ruim 20 000 euro per bedrijf voor PTAl_{overgang} (zie fig. 10.7). De stijging is dus dubbel zo groot voor PTAl_{overgang}, wat te verklaren is door de concentratie van de premiebedragen in de eerste jaren van de omschakeling. De twee curven van het BAU scenario, met en zonder hectaresteun, lopen in elke grafiek vrijwel evenwijdig. De toename van PTAl is dus onafhankelijk van de waarde van de afzetprijs en het rendement. De hectaresteun is dan ook een premie die verbonden is met de landbouwoppervlakte en niet met de landbouwopbrengst. Dankzij de hectaresteun blijft de gemiddelde PTAl in het BAU scenario positief, zelfs wanneer de meerprijs voor biologische gewassen verdwijnt of wanneer het rendement in de omschakelingsperiode lager is. Behalve in grafiek 10.7 a stijgt het BAU scenario zelfs boven het optimistische scenario uit. Dit betekent dat de premie meer opbrengt voor de bedrijven dan wanneer zich in de toekomst een optimistische ontwikkeling van de biologische landbouw zou voordoen.

De hectaresteun zorgt dus logischerwijs voor een stijging van de gemiddelde omschakelingspotentie. Er kan wel opgemerkt worden dat de overheid op deze manier vooral bedrijven met een grote oppervlakte steunt. Indien men de steun meer specifiek op bepaalde groepen bedrijven wenst te richten, zoals intensieve bedrijven voor wie omschakeling extra moeilijk ligt, zal een andere aanpak vereist zijn.



Figuur 10.7: Impact van de hectaresteen op de gemiddelde PTAI ten opzichte van de impact van de afzetprijs (a) PTAI_{evenwicht} (b) PTAI_{overgang} en ten opzichte van de impact van het rendement (c) PTAI_{evenwicht} (d) PTAI_{overgang} in het pessimistische, het BAU en het optimistische scenario

5. Besluit

In dit hoofdstuk worden de inschattingen van de economische omschakelingspotentie in een toekomstperspectief geplaatst. Met de techniek van de scenarioanalyse wordt het mogelijk om de gevoeligheid van de economische omschakelingspotentie ten opzichte van onzekerheden na te gaan. Bovendien is aangetoond hoe, bovenop de klassieke scenarioanalyse, de impact van afzonderlijke factoren of beleidsalternatieven kan ingeschat worden.

Een eerste en meest direct resultaat is hoe de economische omschakelingspotentie reageert op extreme inschattingen over veranderingen in de toekomst. Dit laat toe om verschillen tussen bedrijfstypes te zien: het ene bedrijfstype zal minder gevoelig zijn aan verschillen in deze toekomstinschattingen dan een ander. Zo is het opvallend dat de omschakelingspotentie van

zoogveebedrijven zeer hoog blijft, zelfs in een pessimistisch scenario waarin enerzijds een daling van het rendement en van de afzetprijs verondersteld wordt en anderzijds een stijging van de kosten voor biologisch veevoer en arbeid. Voor melkveebedrijven is de economische potentie over gans de lijn lager, pessimistische of optimistische inschatting, evenwicht of overgangssituatie. Hier speelt vooral de daling van de melkproductie in combinatie met het melkquotum en de nutriëntenhalte een belangrijke rol. De omschakelingspotentie van akkerbouwbedrijven is dan weer sterk afhankelijk van de meerprijs die verkregen wordt voor de biologische producten. Bovendien heeft een stijging van het biologische rendement een opvallende positieve impact op de economische potentie van deze bedrijvengroep. De economische omschakelingspotentie van akkerbouwbedrijven is duidelijk meer dan andere bedrijfstypes afhankelijk van onzekerheden.

Dankzij de gevoeligheidsanalyses, geënt op de scenariodoorrekening, wordt het bovendien mogelijk om het gewicht van een bepaalde factor van onzekerheid in het toekomstbeeld af te leiden. Dit biedt een completer beeld op de factoren die mogelijks een beperkende factor kunnen zijn in de daadwerkelijke omschakeling. Inzicht in deze elementen en hun omschakelingspotentie-bepalende rol is van cruciaal belang om de omschakeling naar biologische landbouw beter te begeleiden. Dit geldt in het bijzonder voor de beleidsmakers.

De analysetechniek is ook op een meer directe wijze nuttig voor beleidsmakers. Analooq aan de gevoeligheidsanalyse van scenario-elementen, kunnen verschillende niveaus van beleidsinstrumenten doorgerekend worden. Net als in het besluit van hoofdstuk 9, kan hier gewezen worden op de potentie van het model en de scenarioanalysetechniek om uit te groeien tot een praktisch bruikbaar beleidsondersteunend onderzoeksinstrument.

Besluit

Wim Govaerts, Expertisecentrum agro-ecologische ontwikkeling (BLIVO)

Erik Krosenbrink, Expertisecentrum agro-ecologische ontwikkeling (BLIVO)

Dit boek toont een breed spectrum van factoren die de ontwikkeling van biologische landbouw bepalen. In zijn algemeenheid gaat het om factoren eigen aan de landbouwers als beslissingsnemer, zijn mogelijkheden binnen zijn bedrijfsstructuur en de omgeving waarin hij beslist, onderneemt en zijn bedrijf beheert. De mens en zijn interactie met de externe bedrijfsomstandigheden en de marktomgeving staan centraal bij de omschakeling naar biologische landbouw.

Uit het onderzoek blijkt duidelijk dat de initiatieffkracht van landbouwers om over te schakelen naar biologische landbouw de grote bepalende factor is om te komen tot een grotere biologische sector in onze contreien. Deze initiatieffkracht houdt niet alleen verband met de kennis van de teeltmethodes. Ook het zicht op de technische haalbaarheid, de afzetmogelijkheden en het te boeken bedrijfsresultaat zijn belangrijk. Midden hierin staat de ondernemer als mens centraal. Hoe telers als mens met hun bedrijf en zelfs met hun leven omgaan, bepaalt wellicht het meest in welke mate de biologische landbouw kan groeien als sector.

Echter, tussen initiatieffkracht en omschakelingsdaadkracht blijkt het water veelal té diep te zijn. De omschakelingsdaadkracht van telers naar de biologische landbouw houdt blijkbaar nog maar weinig verband met de haalbaarheid van de achterliggende biologische teeltmethode. Het bewijs van haalbaarheid dat tal van omgeschakelde boeren dagelijks leveren, levert aldus maar een beperkte omschakelingsstimulus. De markt- en maatschappelijke omgeving zijn hierbij sterk bepalend.

In de eerst plaats spelen uiteraard de afzetzekerheid en afzetprijs mee in de overweging om al dan niet om te schakelen. De vraag van de consument mag er dan wel zijn, maar hoe komen onze landbouwproducten terecht bij onze consumenten? Uit de analyse blijkt dat de bio-markt niet voldoende efficiënt is georganiseerd. Samenwerken op het terrein en mogelijkheden scheppen om op markt-opportunities in te spelen zullen op dit niveau zeer belangrijk zijn en blijven. Marktefficiëntie blijkt meer bepalend te zijn om tot een bevredigende prijsvorming te komen dan de bereidheid van de consument om een verantwoorde meerprijs te dragen. Een probleem is dat de Vlaamse consument in het algemeen en ook bij biologische producten het land van herkomst van zijn voedingswaar minder belangrijk vindt. Promotiecampagnes om de consumptie op te drijven, dragen niet bij tot groei van het aandeel biologische boeren, maar verhogen blijkbaar vooral de import van de biologische producten.

Uit de concurrentie-analyse blijkt dat de aankoopverantwoordelijken van bioproducten bij de natuurvoedingswinkels en bij de supermarkten een eerder matige dunk hebben van de binnenlandse productie. De concurrentiepositie van Nederland en Duitsland is daardoor heel sterk. Opmerkelijk is dat de Vlaamse groothandel als zeer flexibel wordt ervaren, maar dat de Nederlandse en Duitse positionering van de biologische zuivelsector veel beter scoort op punten als logistieke service, volledigheid van de informatie en de lange termijnvisie.

De groothandel ervaart de Vlaamse bioproducten als van hoge kwaliteit. Maar, er zijn twee problemen: ze worden als dusdanig niet herkend en de perceptie van de buitenlandse productkwaliteit bij de winkeliers is beter.

Samenwerken aan A-merken is de boodschap. Maar hier knelt – zo bleek uit gesprekken met de groothandel – het schoentje. De concurrentie in eigen rangen is groter dan de concurrentie met het buitenland en verdient aandacht. De geschillen tussen de natuurvoedingskanalen en de grootdistributie zijn van die aard dat sterke merken in de grootdistributie vaak geweigerd worden in het natuurvoedingskanaal.

Gemiddeld komt het onderzoek in één zelfde keten tot een prijsverschil tussen biologische en niet-biologische producten van 60%. Daartegenover staat dat de meerderheid van consumenten slechts een prijsverschil wil betalen van 20 %. Ten opzichte van supergoedkope discountketens zijn de verschillen echter zeer groot. Het tijdschrift BIOfoodmagazine titelde in april 2005: “Prijsverschil gangbaar en bio soms angstaanjagend groot”. Voor dezelfde winkelmand betaalde de consument bij de Aldi een korfprijs van €39,29 en bij de biospeciaalzaak € 109,93. Een winkelprijs van bijna 280% meer, terwijl op productieniveau de kostprijs slechts 20 à 30 % hoger is. Aangezien de grondstofprijs maar een zeer beperkt deel uitmaakt van de winkelprijs kan men stellen dat het niet juist is dat bioproducten zoveel duurder zijn enkel omwille van het feit dat bioboeren niet-efficiënt werken. De bio-verkoper pakt hier graag mee uit, echter de werkelijke verklaring voor de hoge bioproductprijzen ligt bij de inefficiënties hogerop in de keten. Het is vooral de kleinschaligheid van de biomarkt die de prijzen de (angstaanjagende) hoogte injaagt. Bio als nichemarkt invullen geeft nu eenmaal proportioneel veel vaste kosten ten opzichte van gangbaar, maar een betere werking van de keten zou zeker de meerprijs van bio-producten kunnen drukken. Maar blijkbaar ontbreekt in de bio-keten een soort ‘captain-of-chain’ die alle neuzen in dezelfde richting kan doen wijzen zoals in de gangbare sector. Een sterkere coöperatie met links in de toeleverende en afnemende sectoren zou deze rol kunnen vervullen, maar komt blijkbaar in de bio-sector moeilijk van de grond. Mogelijks spelen ook het wantrouwen van de pioniers uit de bio-sector tegenover al wat met grootdistributie te maken heeft hierbij een rol.

De marktomgeving is één zaak. Toch spelen ook nog andere elementen mee in het hoofd van de teler. Durft hij omschakelen, ook nadat de technische haalbaarheid verzekerd lijkt samen met een gegarandeerde afzet? Op welk vlak is de risicobeleving doorslaggevend? Kan hij weerstaan aan de druk van zijn sociale omgeving, aan de scepsis van zijn vroegere bedrijfsomgeving zoals afnemers en leveranciers en aan zijn beschermde positie in het gangbare circuit? Welke ondernemer verandert van de ene op de andere dag van al zijn afnemers, leveranciers en dienstverleners eventueel gepaard gaande met een ingrijpende wijziging van productierechten? Deze ondernemer zal misschien vol technisch vertrouwen door zijn grasklaverperceel wandelen, maar hij zal evenzeer het vertrouwen van zijn bankdirecteur moeten winnen.

Met de cijfers uit dit boek kan het huidige (lage) omschakelingsritme min of meer gereconstrueerd en verklaard worden. Enerzijds wijzen de cijfers uit dat in België één procent zeker wilde omschakelen, wat inmiddels dan ook gebeurde. De analyses met het simulatiemodel tonen verder aan dat 78% van de landbouwers onder de huidige omstandigheden een positieve potentie hebben om als biologische boer rond te kunnen draaien. Echter, slechts 46% krijgen ook op een succesvolle manier de omschakelingsperiode verteerd. Toch blijven deze cijfers relatief hoog. Als ze verwijzen naar de technische en

bedrijfseconomische haalbaarheid, dan is het verbazend dat de werkelijke omschakeling op slechts één procent blijft hangen.

Mogelijk zetten doemverhalen over de biologische (afzet)toekomst een domper op het omschakelingsenthousiasme. De modelmatige doorrekening van een eerder pessimistisch scenario toont een omschakelingspotentie die tot 22% terugvalt. Dit wordt nog lager (20%) indien rekening wordt gehouden dat de omschakelingsperiode financieel verteerd moet worden. Maar uiteindelijk, ook al worden de potentiële omschakelingscijfers laag, zouden we zelfs in dergelijk pessimistisch scenario een 'boom' moeten krijgen die nu al enige jaren op zich laat wachten.

Het wordt duidelijk dat naast de technische en economische haalbaarheid, ook andere factoren de bereidheid tot omschakelen bepalen. Uit de analyses in dit boek leren we dat naast de 1% overtuigden, die reeds omschakelden, er nog één procent van de boeren en tuinders zijn die waarschijnlijk wel willen omschakelen en 22% procent die de openheid van geest hebben om dit misschien te doen. De rest geeft aan waarschijnlijk niet of zeker niet te willen omschakelen.

Deze informatie, gecombineerd met de gesimuleerde omschakelingspotentie, leert ons dat in het huidige perspectief 1% van 46% zal omschakelen. Dit maakt een kleine halve procent erbij. Met wat extra vertrouwen zou dit kunnen groeien tot 22% van 46%. In dit beste scenario levert dit ruim 10 % extra biologische boeren waarbij de kaap van de verhoopte "10 op 10" doelstelling dus zou kunnen overschreden worden.

Maar, wellicht is de vaak klagende berichtgeving over de biosector dermate initiatiefbedervend dat we in een meer pessimistische scenario terecht gekomen zijn, waar de uiteindelijk waargenomen omschakelingspotentie op 1% van 20%, zijnde 0,2%, uitkomt. Bovendien is dit cijfer onvoldoende om de afhakers te compenseren en komen we aldus zelfs tot de afname die we vandaag waarnemen. Bovendien toont de praktijk dat de biologische landbouw nog vaak af te rekenen heeft met een imagoprobleem, niet alleen bij de consument of bij de handel en verwerking maar vooral bij de landbouwsector en haar directe periferie.

En het beleid in dit alles? Opmerkelijk is dat de omschakeling volledig is gestagneerd ondanks de vele stimulerende maatregelen uitgevaardigd door ministers van diverse signatuur. Toch is het merkwaardig dat de stagnatie precies onder de groene minister gebeurde. Men kan zich afvragen of de groenpolitieke associatie de biosector geen parten speelt en ongunstig is voor zijn ontwikkeling. De tijd van de productiemethode sensibiliseren is daarom nog niet voorbij. Toch moeten we de vraag durven stellen of het geld dat aan de bio-sector wordt gespendeerd verantwoord en nuttig is. Zoals in de inleiding gesteld, zal dit een politieke keuze zijn, voornamelijk gesteund vanuit milieupolitieke basis waarbij de rol van biologische landbouw als leverancier van publieke goederen erkend wordt. De biologische sector en zijn teeltmethode een plek toebedelen als ontwikkelingslaboratorium voor de ganse landbouw kan op korte termijn meer vruchten afwerpen dan doorgedreven aandacht voor groei van de biologische consumptie.

Vlaanderen voert net als Europa een eerder marktgericht beleid voor de ontwikkeling van de biolandbouw. Maar de milieuvoordelen en andere algemene belangen die biolandbouw dient, zijn te danken aan de productie, niet aan de markt van bioproducten. De prioriteiten van de consument komen niet altijd overeen met milieuvoordelen of andere maatschappelijke belangen. Zo komen we tot de kernvraag: ligt de nadruk bij biologische landbouw op de

technische kant en zien we biolandbouw als een laboratorium dat de landbouw in het algemeen en het maatschappelijk belang dient; of volgt het beleid de logica van de markt.

Om het met een aantal vragen van de Britse biospecialist prof. Lampkin te verwoorden: “Moet de markt bepalen hoe groot de biologische productie of teeltmethode wordt? En moeten alle agro-ecologische systemen dan beperkt worden door hun marktpotentieel, zoals voor biolandbouw vaak wordt geëist? Moet de minderheid van de consumenten opdraaien voor het algemeen belang van een hele maatschappij? Willen we dat de grote groep van vaak slecht geïnformeerde consumenten bepaalt wat de doelstellingen en normen zijn voor het landbouwbeleid?” Biologische productie zal daarbij wel blijvend moeten aantonen dat het inderdaad een maatschappelijke meerwaarde kan bieden en het debat op dit punt (zoals omtrent zijn meerwaarde op milieu- en gezondheidsgebied) niet uit de weg gaan.

Natuurlijk overlappen de belangen van de markt en het algemeen belang in zekere zin. Maar om de verschillen te verzoenen, moet het beleid een goed evenwicht vinden tussen beiden. Aangepaste onderzoeksmiddelen, gepaste institutionele structuren, positieve interactie met de gangbare landbouw zijn daarbij essentieel.

De ervaringen leren dat de aanvaardbaarheid van de biologische teeltmethode groter kan gemaakt worden door het woord “biologische landbouw” in de omkaderende sector en afzetniche weg te denken. Bewijs hiervan is de opkomende groep van telers die biologische productietechnieken gaan toepassen om hun gangbare bedrijfsvoering te optimaliseren.

Vertrouwen hebben is essentieel en vertrouwen krijgen is wezenlijk nodig om essentiële stappen te zetten in het leven. In acht nemend dat de biologische boer sterk op zichzelf en de natuur aangewezen is, zal dit (zelf)vertrouwen minstens even belangrijk worden als de ondersteunende maatregelen. De mens in relatie tot zijn omgeving en afrekenend met zijn eigen psyche, waar weerstand, angst en vertrouwen worstelen met de realiteit, blijkt het uitgesproken werkterrein om te komen tot meer biologische landbouw. Door gangbare boeren vertrouwd te maken met een aantal technieken van de bio-landbouw kan het vertrouwen groeien en het water minder diep worden gemaakt. In welke mate boeren dan uiteindelijk de overstap wagen, moet dan maar afhangen van de markt en van de bereidheid van consumenten om een meerprijs te betalen voor producten met ecologische en andere meerwaarde.

Om de vicieuze cirkel te doorbreken waarin de biosector in Vlaanderen is beland moet vooruitgang geboekt worden op twee terreinen:

Op productieniveau moet het negatieve imago van de productietechnieken bij de land- en tuinbouw omgebogen worden tot zeer haalbare en arbeidsvreugdebiedende methoden. Beleidsmatig zouden daartoe meer middelen voor onderzoek kunnen beschikbaar worden gesteld. Men mag dan evenwel niet vergeten de boer, als ervaringswetenschapper, in dit onderzoek centraal te plaatsen. Bovendien is vertrouwen in de teeltmethode krijgen uitermate belangrijk. De gangbare vakpers en de omkadering van landbouwbedrijven moeten af van hun vaak op vooroordelen gebaseerd discours inzake biologische landbouw. Wat wellicht nooit helemaal weg te werken valt, is de zakelijk geïnspireerde weerstand van de toeleveringsindustrie tegen het autonome karakter van een biologische bedrijfsvoering (zeker in sectoren als melkvee). Maar misschien kan een dergelijke inputarme autonome bedrijfsvoering in moeilijke economische tijden juist een extra motivatie opleveren voor potentiële omschakelaars.

Op marktniveau zijn stimulansen nodig voor opschaling waardoor de markt efficiënter wordt. De overheid heeft niet of nauwelijks aandacht voor de verwerkers in de productieketen. Investeringssteun voor deze marktdeelnemers onder de vorm van groenfinanciering of rentesubsidie blijkt goed te werken in Nederland. Ontwikkeling en ondersteuning van samenwerkingsverbanden kan wellicht helpen om vanuit pril idealisme te groeien tot performante bedrijven met een toekomstgerichte bedrijfsleiding. Verder kan de overheid ondersteuning bieden aan bedrijfs- en marktbegeleiding zodat potentiële geïnteresseerden in de keten de eigen mogelijkheden en risico's beter kunnen inschatten. Op niveau van het landbouwbedrijf kan het ontwikkelde simulatiemodel hierbij zeker ondersteuning bieden, terwijl de concurrentiemonitor verder nuttig gebruikt kan worden in de ketenwerking.

Of de bio-sector ook in de toekomst ondersteuning zal krijgen, is, zoals reeds gesteld, in de eerste plaats een politieke beslissing waarvoor voldoende maatschappelijk draagvlak moet bestaan. Dit boek biedt zeker een aantal elementen voor iedereen die zich hierover een mening wenst te vormen.

Referentielijst

AGRARISCH DAGBLAD (2004). Albert Heijn: minder biologisch vlees. Agrarisch dagblad, 8 januari 2004.

AJZEN, I. & FISHBEIN, M. (1980). Understanding attitudes and predicting social behavior. Englewood Cliffs, Prentice-Hall.

ALT (2003). Actieplan biologische landbouw II. Brussel, Administratie Land- en tuinbouw, Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap.

<http://www2.vlaanderen.be/ned/sites/landbouw/downloads/actieplanbio2.pdf>

ALT (2005). Afzetproject: Oprichten van een afzetplatform voor Vlaamse biologische zuivel. <http://www2.vlaanderen.be/ned/sites/landbouw/wieiswie/alt.html>

AM&S (2004). Areaal agro-milieumaatregelen in Vlaanderen.

<http://www2.vlaanderen.be/ned/sites/landbouw/downloads/volt/areaalagromilieumaatregelen2003.pdf>

AM&S (2005). Stand van zaken biologische landbouw in Vlaanderen (2004). Persbericht 4 februari 2005- update 11 februari 2005. Administratie Land- en Tuinbouw, Afdeling Monitoring en Studie, 4 p.

<http://www2.vlaanderen.be/ned/sites/landbouw/nieuws/05/0204.html>

AMELOOT, N., GELLYNCK, X., VAN HUYLENBROECK, G. & VIAENE, J. (2003). Integrale ketenprijsvorming in de biologische landbouw. Gent, Faculteit van de Toegepaste Landbouwkundige en Biologische Wetenschappen, 286 p.

ANDERSON, M. D. (1990). Economics of Organic and Low-input Farming in the United States of America. In: Lampkin, N.H. & Padel, S. (eds.), The economics of organic farming. An international perspective. Wallingford, CAB International, 161-184.

ARENDSE, W., LEFERINK, K., & REQQUIN, E. (2002). Trekken of duwen aan het biologische product. Rapport expertisecentrum LNV nr. 4 2002/168.

BAERT, T. (2003). Ronde tafel: Optimaliseren sluitend controlesysteem. BioForum 20 november 2003, presentatie Ecocert.

BECUE, K. (2004). Demonstratie mechanische onkruidbeheersing. Landbouwleven, 11 juni 2004, p. 48.

BIOFORUM (2005). BioForum Vlaanderen. Databank van de Biotheek.

<http://www.bioforum.be>

BIOKETEN (2004). Ketenmanagement biologische landbouw: Suikerbieten.

<http://www2.vlaanderen.be/ned/sites/landbouw/bio/bioket/suik.html>

BIOLOGICA (2005). Eko-monitor: Cijfers en trends. Jaarrapport 2004, 36 p.

<http://www.platformbiologica.nl/ekomonitor/ekomonitorjaarrapport2004.pdf>

BIOTHEEK (2004). Reeks: Wetgeving bio concreet uitgelegd.

http://www.bioforum.be/p_wetgeving_L.asp

BIOTHEEK (2005). Ketensamenwerking loont ook in biologische landbouw. Agriholland, 14/04/2005. In: Biotheek netknipsels nr.106, 14/04/2005.

BOERDERIJ (2004a). Klaver vertroetelen. Boerderij 89, nr. 29 (20 april 2004), p. 27.

BOERDERIJ (2004b). Eiwitgehalte biotarwe moet hoger. Boerderij 89, nr. 40 (6 juli 2004), p. 28.

BOERDERIJ/VEEHOUDERIJ (2004). Ruwvoer telen op afstand. Boerderij/Veehouderij 89, nr. 9 (4 mei 2004), 18-19.

BOND BETER LEEFMILIEU (2001). Platformtekst campagne '10 op 10 voor de biologische landbouw'. <http://www.bondbeterleefmilieu.be>

BOVEN, J. W. (1998). Markt voor natuurvoeding: een supermarkt? De toekomstige ontwikkeling van het netwerk van biologische voedingsmiddelen. Wetenschapswinkel voor Economie, RUG.

BURTON, M., RIGBY, D. & YOUNG, T. (1999a). Analysis of the determinants of adoption of organic horticultural techniques in the UK. Journal of Agricultural Economics, 50 (1), 47-63.

BURTON, M., RIGBY, D. & YOUNG, T. (1999b). Factors influencing the adoption of sustainable agricultural technologies. Technological Forecasting and Social Change, 60, 97-112.

CARELS, K. & SAMBORSKI, V. (2004). Socio-economische kenmerken van de sector. In: L. Delanote, I., Vuylsteke, F., Temmerman, M., Demeulemeester en A. Calus (eds), Jaarverslag 2003: Overzicht van het onderzoek biologische landbouw 2003 in Vlaanderen. Rumbeke, Interprovinciaal proefcentrum voor biologische landbouw, 13-15.

CARELS, K. (2004). Analyse en evaluatie van het instrument Bioketenmanagement (BKM). Brussel, Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, ALT, Afdeling Monitoring en Studie, Studie, 27 p.

CARELS, K., GERARDIN, D., SAMBORSKI, V., MARSIN, J.-M. & LAUWERS, L. (2001). Ontwikkeling van biologische landbouw en geïntegreerde pitfruitproductie in België. Brussel, Centrum voor Landbouw Economie, 63 p.

CENSYDIAM (2000). Kwalitatief diagnostisch onderzoek biologische producten. Presentatie in opdracht van VLAM.

COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (2004). European Action Plan for Organic Food and Farming. Communication from the commission to the council and the European parliament.

http://www.europa-kommissionen.dk/upload/application/ef0542e2/workdoc_en.pdf

DE BUCK, A. (2001). The role of production risks in the conversion to more sustainable arable farming. Proefschrift ter verkrijging van de graad van doctor, Universiteit Wageningen, 157 p.

DE MIDDELEER, W. (2005). Diepte-interview januari 2005.

DEROO, I. (2002). Afzet van bioproducten niet zo eenvoudig. De Boer & De Tuinder, 29/11/2002, 48, p. 11.

DEBOURSE, X. & VAN LAERE, A. (2004). Een caddie vol kleine prijzen. Prijzen in de supermarkten. Test-Aankoop, 477, 28-37.

D'HONDT, L. (2004). Wet- en regelgeving in de biologische landbouw. Gent, Universiteit Gent, Werkdocument Vakgroep Landbouweconomie, 23 p.

EDBERG, K. (2004). The growth of the organic market: Producers' perspectives. http://agecon.lib.umn.edu/cgi-bin/pdf_view.pl?paperid=12736

ERVIN, CH. H. & ERVIN, D.E. (1982). Factors affecting the use of soil conservation practices: Hypotheses, evidence and policy implications. Land Economics, 58(3), 177-292.

FAO (2001). World Markets for Organic Fruit and Vegetables - Opportunities for Developing Countries in the Production and Export of Organic Horticultural Products – Belgium. International Trade Centre, Technical Centre for Agricultural and Rural Cooperation and Food and Agriculture Organisation of the United Nations, Rome, 20 p. http://www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/DOCREP/004/Y1669E/Y1669E00.HTM

FERNAGUT, B., GABRIËLS, P., LAUWERS, L., BUYSSE, J., HARMIGNIE, O., HENRY DE FRAHAN, B., POLOMÉ, P., VAN HUYLENBROECK, G. & VAN MEENSEL, J. (2004). Mogelijke gevolgen van de suikerhervorming voor de Belgische bietenplanters. Brussel, Centrum voor Landbouweconomie, publicatie nr. 1.13, 40 p.

GfK (2003). Bio Pilootrapport, GfK Consumerscan MAT 2002, presentatie voor VLAM, 31 p.

GfK/VLAM (2005). Paneldata verzameld door GfK in opdracht van VLAM.

GHADIM, A.K. & PANNELL, D.J. (1999). A conceptual framework of adoption of an agricultural innovation. Agricultural Economics, 21, 145-154.

GOVAERTS, W. (2004). Goedkoop dier- en milieuvriendelijk melken. BLIVO.

HAMM, U. & GRONEFELD, F. (2002). Analysis of the European market for organic food. Organic Marketing Initiatives and Rural Development, Volume 1. Aberystwyth, United Kingdom, School of Management & Business, 157 p.

- HAMM, U. & GRONEFELD, F. (2004). The European market for organic food: Revised and updated analysis. Organic Marketing Initiatives and Rural Development, Volume 5. Aberystwyth, United Kingdom, School of Management & Business, 165 p.
<http://www.west-vlaanderen.be/upload/pcbt/pdf/Jaarverslag/jv-pcbt-2003.pdf>
- IBL (2003). Samenvatting. IBL Actueel nummer 1, januari 2003.
- INRA (2002). De Biobarometer, 5^{de} golf. info@inra-belgium.com
- INTEGRA (2003). Jaarverslag 2002. Integra, Blik, 24p.
- JAKOBSEN, L.B. (2002). Does organic farming achieve environmental goals efficiently? Paper for OECD Workshop on Organic Agriculture in Washington D.C., USA, 2002.
- KELTERBORN, L. (2000). Positionierung von Bioprodukten im Supermarkt.
<http://orgprints.org/00002945/>
- KENNEDY, L. (1977). Evaluation of a model building approach to the adoption of agricultural innovations. Journal of Agricultural Economics, 28(1), 55-62.
- KNUIVERS, M. (2004). Alleen klein onkruid mechanisch de baas. Boerderij/Akkerbouw, 89, nr.12 (8 juni 2004), 8-10.
- KROSENBRINK, E. (2003a). De lusten en lasten van Biogarantie. Biovisie, 18, 12-13.
- KROSENBRINK, E. (2003b). Persoonlijke mededeling.
- LANDBOUWLEVEN (2004). Onkruid mechanisch bestrijden. Landbouwleven, 9 juli 2004.
- LAUWERS, L. (ed.) (1999). "Ex ante"- evaluatie van het federaal plan voor plattelandontwikkeling 2000-2006. Brussel, Centrum voor Landbouweconomie, rapport voor het Ministerie van Landbouw en Middenstand.
- LAWRENCE, E., CULJAK, G. & INJAM, S. (2003). M-enterprise technology: Diffusion of innovation awareness, adoption and uptake.
<http://www.business2003.org/resources/papers/00068>
- LYNGGAARD, K. (2001). The farmer within an institutional environment. Comparing Danish and Belgian organic farming. Sociologia Ruralis, 41(1), 85-111.
- MARRA, R.M., HOWLAND, J., JONASSEN, D.H. & WEDMAN, J. (2004). Validating the technology learning cycle in the context of faculty adoption of integrated uses of technology in a teacher education curriculum. International Journal of Learning Technology, 1(1), 63-83.
- MICHELSEN, J. (2001). Recent development and political acceptance of organic farming in Europe. Sociologia Ruralis, 41 (1), 3-20.
- MICHELSEN, J., LYNGGAARD, K., PADEL, S. & FOSTER, C. (2001). Organic farming development and agricultural institutions in Europe: A study of six countries. In: Organic

Farming in Europe: Economics and Policy, Volume 9. Stuttgart, University of Hohenheim, 179 p.

MILLS, S. (1994). Integrating computer technology in classrooms: teacher concerns when implementing an integrated learning system. *Journal of Technology and Teacher Education*, 1(3), 219-228.

MINISTERE DE LA REGION WALLONNE (2004). Agriculture. In: Rapport sur l'état de l'environnement wallon : Tableau de bord de l'environnement wallon 2003. Direction Générale de Ressources Naturelles et de l'Environnement, 94-101.

NAETS, L. (2004). Hoe verloopt de controle van biologische producten. *BioForum Vlaanderen*, 76p.

NIS (2005). Het Landbouwportaal. http://www.statbel.fgov.be/port/agr_nl.asp

NORDSTROM, M. (2005). How the Amish innovate: An alternative theory to diffusion of innovations. <http://www.personal.bgsu.edu/~nordstr/alusgubbiv.html>

OFFERMANN, F. & NIEBERG, H. (2000). Economic performance of organic farms in Europe. In: *Organic farming in Europe: Economics and Policy*, Volume 5. Stuttgart, University of Hohenheim, 198 p.

ORGANIC-EUROPE (2005). http://www.organic-europe.net/europe_eu/statistics.asp

OSINGA, K.J. (2004). 100% biologisch voer straks verplicht. <http://www.nlto.nl>

OUDE LANSINK, A., PIETOLA, K. & BÄCKMAN, S. (2002). Efficiency and productivity of conventional and organic farms in Finland 1994-1997. *European Review of Agricultural Economics*, 29(1), 51-65.

PADEL, S. & LAMPKIN, N.H. (1994). Conversion to Organic Farming: An Overview. In: Lampkin, N.H. & Padel, S. (eds), *The Economics of Organic Farming. An International Perspective*. Wallingford, CAB International, 295-313.

PADEL, S. (2001). Conversion to Organic Farming: A Typical Example of the Diffusion of an Innovation? *Sociologica Ruralis*, 41(1), 42-46.

PCBT (2003). Jaarverslag 2003: Overzicht van het onderzoek biologische teelt 2003 in Vlaanderen. Rumbeke, Interprovinciaal proefcentrum voor biologische landbouw, 127 p.

Praktijkkompas Rundvee (2004). Is er een markt voor biologische uitstootkoeien? In: *Agriholland*, juni 2004. <http://www.agriholland.nl/nieuws/artikel.html?id=45481>

Publicatieblad EG L222 24/08/1999. Verordening (EG) Nr. 1804/1999 van de raad van 19 juli 1999 waarbij de Verordening (EEG) nr. 2092/91 inzake de biologische productiemethode en aanduidingen dienaangaande op landbouwproducten en levensmiddelen wordt aangevuld met betrekking tot de dierlijke productie.

REHEUL, D., VAN HUYLENBROECK, G. & CALUS, A. (2000). Biologische, ecologische, organische landbouw: historiek, kenmerken en knelpunten. In: Verhandelingen van de Faculteit van de Landbouwkundige en Toegepaste Biologische Wetenschappen, nr.40; 49ste PUO-dag 'Biologische landbouw: hoe is het met onze kennis gesteld?', 7-19.

ROGERS, E. (1995). Diffusion of innovations. Free Press, New York, 518 p.

SAVELKOULS, J. & DOKTER, H. (2004). Bio-landbouw te pretentius, kraamkamerfunctie nog niet ontwikkeld. Boerderij 90, nr.5, 8-9.

SHEPPARD, B.H., HARTWICK, J. & WARSHAW, P.R. (1988). The theory of reasoned action: a meta-analysis of past research with recommendations for modifications and future research. Journal of Consumer Research, 15, 325-343.

SINDEN, J.A. & KING, D.A. (1990). Adoption of Soil Conservation Measures in Manilla Shire, New South Wales. Review of Marketing and Agricultural Economics, 58(2/3), 179-192.

SMITH, E. & MARSDEN, T. (2004). Exploring the 'limits to growth' in UK organics: beyond the statistical image. Journal of Rural Studies, 20, 345-357.

TAYLOR, D.L. & MILLER, W.L. (1978). The adoption process of environmental innovations: A case study of a government project. Rural Sociology, 43(4), 634-648.

THIENPONT, D. & VAN WONTERGHEM, L. (2005). Diepte-interviews met groothandel Biofresh, januari en maart 2005.

TORJUSEN, H., SANGSTAD, L., O'DOHERTY JENSEN, K. & KJÆRNES, U. (2004). European Consumers' Conceptions of Organic Food: A Review of Available Research. Oslo (Norway), European Commission, Fifth Framework Programme, National Institute for Consumer Research, 147 p.

TROUW (2004). Bio-varken moet weer terug in zijn hok. Trouw, 8 januari 2004.

UNIVERSITEIT GENT (2003). Enquête door Vakgroep Landbouweconomie.

VAN DELEN, J. (2004). Is er voor biologische uitstootkoeien een markt te winnen? <http://www.pv.wageningen-ur.nl/index.asp?producten/boeken/praktijkkompas/rsp/200406009009.asp>

VAN DOORN, M. (1994). Karma als kans: Zingeving en koersbepaling in het dagelijkse leven. Vrij Geestesleven, p. 20.

VAN HATTUM, B. (2004). Met zes werktuigen ruim € 5400 besparen. Boerderij/Veehouderij, 89, nr. 9 (4 mei 2004), 14-15.

VANDERMERSCH, M. & MATHIJS, E. (2003). Bedrijfstijlen en efficiëntie in de Vlaamse melkveehouderij. Leuven, Katholieke Universiteit Leuven, Afdeling Landbouw- en milieueconomie, 57 p.

VENKATCH, V. & BROWN, S.A. (1998). A longitudinal investigation of personal computers in homes: Adoption determinants and emerging challenges. CSI working paper, nr. 98-01, 33 p.

VERBEKE, P. (2004). Persoonlijke mededeling.

VILT (2003). Biologische melkveehouders bundelen krachten. <http://www.vilt.be>.

WIER, M. & SMED, S. (2001). Modelling Consumption of Organic Food. Danish Institute of Local Government Studies.

ZANOLI, R., BÄHR, M., BOTSCHEN, M., NASPETTI, S., LABERENZ, H. & THELEN, E. (2004). The European consumer and organic food. Organic Marketing Initiatives and Rural Development Volume 4. Aberystwyth (UK), The University of Wales, School of Management and Business, 174 p.

Lijst Afkortingen

A

- AAB:** Alliance Agricole Belge
ABS: Algemeen Boerensyndicaat
AKK: Stichting Agro Keten Kennis
AM&S: Afdeling Monitoring en Studie, Administratie Land- en Tuinbouw

B

- BAU:** Business As Usual
BBB: Bond Beter Leefmilieu
Belbior: Vlaamse beroepsvereniging van biologische boeren
Blivo: Expertisecentrum agro-ecologische ontwikkeling
BLO: Benutte LandbouwOppervlakte
BS: Bruto Saldo
BSE : Bovine Spongiform Encephalopathy
BWB-ras: Belgisch Witblauwe ras

C

- Carab :** Centre d'Animation et de Recherche en Agriculture Biologique
CEB : Centre technique pour le development de l'agriculture et de l'horticulture biologique
CLE: Centrum voor Landbouweconomie
Crabe: Coopération Recherche Animation pour le Brabant Wallon de l'Est

D

- DIS 1:** Distributie 1: grootwarenhuizen zoals Colruyt, Delhaize, Carrefour
DIS 2: Distributie 2: Aldi, AD Delhaize, Profi, Spar, ...
DIS 3: Kleinere superettes
DVE: Darm Verteerbaar Eiwit

E

- EAK:** Extra biologische ArbeidsKosten
EKK: Extra biologische KapitaalsKosten
EOP: Economische OmschakelingsPotentie
EG: Europese Gemeenschap

F

- FAO:** Food and Agriculture Organisation
FIBL: Forschungsinstitut für Biologischen Landbau
FWA: Fédération Wallonne de l'Agriculture

G

- GAIA:** Global Action in the Interest of Animals
GCMS: Gaschromatografie/massaspectrometrie
GfK: Gesellschaft für Konsumforschung
GGO: Genetisch Gewijzigde Organismen
GVE: Grootvee-Eenheid

I

- IEW:** Inter Environnement Wallonie
IFOAM: International Federation of Organic Agriculture Movements
Integra: Certifiërings- en controleorganisatie voor Landbouw en Voeding
IWT: Instituut voor de aanmoediging van Innovatie door Wetenschap en Technologie in Vlaanderen

L

- LNv:** Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit
LP: Lineaire Programmering

M

- MVG:** Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap

N

- NAREDI:** Federatie voor de handel en nijverheid in natuur-, reform-, en dieetwaren in België
Natur & Progrès: Waalse consumentenorganisatie voor de biologische landbouw
NIS: Nationaal Instituut voor de Statistiek

O

- OEB:** Onbestendig Eiwit Balans

P

- PCBT:** Interprovinciaal Centrum voor de Biologische Teelt
PCG: Provinciaal Centrum voor de Groenteteelt
POVLT: Provinciaal Onderzoeks- en Voorlichtingscentrum voor Land- en Tuinbouw
Probila-Unitrab: Nationale Beroepsvereniging van Verwerkers en Verdelers van Producten van de Biologische Landbouw
PTAI: Potentiële Toename Aan Inkomen

S

- SWOT:** Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats

T

- TNO:** Nederlandse Organisatie voor toegepast – natuurwetenschappelijk onderzoek

U

- UGent:** Universiteit Gent
Unab: Union Nationale des Agrobiologistes Belges

V

- VAC:** Vlaams Agrarisch Centrum
VAI: Verlies Aan Inkomen
VLAM: Vlaams Centrum voor Agro- en visserijmarketing
Velt: Vereniging voor Ecologische Leef- en Teeltwijze
VEM: Verteerbare Energie Melkvee
VKK: Vaste KapitaalsKosten

CV auteurs

Ludwig Lauwers studeerde af als landbouwkundig ingenieur in 1980 aan de Universiteit Gent en behaalde postgraduaat licentiediploma in ruimtelijke ordening (1988, Universiteit Gent) en operationeel onderzoek (1991, Vrije Universiteit Brussel). Hij behaalde zijn doctoraat in 1994 aan de Universiteit Gent met een scriptie over de mestproblematiek en de productiestructuur van de Vlaamse varkenshouderij. Zijn huidig onderzoek, als Wetenschappelijk Directeur aan het Centrum voor Landbouweconomie, omvat onder meer sector- en bedrijfsmodellering en organisatie van beleidsondersteunende kennisoverdracht. In die hoedanigheid werkte hij mee aan de uitbouw van het bio-omschakelingsmodel, in de transdisciplinaire kennisuitwisseling met de praktijk.

Guido Van Huylenbroeck studeerde in 1981 af als landbouwkundig ingenieur aan de Universiteit Gent met als specialisatie landbouweconomie. Hij behaalde het doctoraat aan dezelfde universiteit met een proefschrift over evaluatie van ruilverkavelingen. Sinds 1995 is hij werkzaam als professor in de landbouw en rurale milieu-economie aan de Universiteit Gent. Hij specialiseerde zich vooral in de neo-institutionele economie toegepast op landbouw en deed heel wat onderzoekswerk over de relaties tussen landbouw en zijn externe omgeving. Daarnaast vervult hij diverse onderwijsopdrachten. Als projectcoördinator volgde hij de diverse onderzoeken die aan de grondslag van dit boek liggen, van dichtbij op.

Erik Krosenbrink stond aan de wieg van diverse sectororganisaties zoals Biogarantie, Blik, Blivo, PCBT, en BioForum. Hij lanceerde ondermeer het vakblad Biovisie en het infoloket Biotheek. Als specialist biologische landbouw verhuist hij regelmatig van bureaustoel naar tractorstoel. Hij is bedrijfsboer bij een instelling voor zorgbehoevenden en zaakvoerder van BIOconsult cvba, adviesbureau voor bedrijfsontwikkeling.

Wim Govaerts rondde in 1991 zijn opleiding tot landbouwkundig ingenieur af aan de Katholieke Universiteit van Leuven. In 1996 volgde hij in Nederland een opleiding tot bedrijfsadviseur voor biologische landbouw. Sinds 1991 is hij actief in opleiding, onderzoek en voorlichting, onder andere als medewerker bij het VAC, Blivo en Landwijzer. In 1999 richtte hij het adviesbureau BIOconsult op en sinds 2004 is hij voltijds adviseur op melkveebedrijven. Daarnaast werkt hij als freelance projectmedewerker samen met diverse onderzoeks- en voorlichtingsorganisaties.

Lieve De Cock behaalde in 1991 het diploma van landbouwkundig ingenieur aan de Universiteit Gent met als specialisatie de landbouw van de gematigde streken. Zij is sindsdien betrokken bij zowel technisch als economisch landbouwkundig onderzoek. Na enkele jaren onderzoek aan de Universiteit Gent vervoegde zij in 1997 het Centrum voor Landbouweconomie waar ze als Wetenschappelijk Attaché sinds 2000 betrokken is bij onderzoek naar socio-economische aspecten van het omschakelen naar biologische landbouw en het innovatie- en beslissingsgedrag van land- en tuinbouwers.

Koen Mondelaers studeerde in 2003 af aan de Universiteit Gent als bio-ingenieur in de Landbouwkunde. Hierna volgde hij de aanvullende opleiding Bedrijfseconomie aan de Faculteit Economie, Universiteit Gent. Sinds september 2004 is hij werkzaam als doctoraatsstudent aan de Vakgroep Landbouweconomie, Universiteit Gent, rond het thema lastenboeken als diversificatiestrategie.

Eva Kerselaers studeerde in 2003 af als bio-ingenieur in de Landinrichting aan de Katholieke Universiteit van Leuven. Als onderzoeker op het Centrum voor Landbouweconomie werkte ze mee aan de uitbouw van het bio-omschakelingsmodel en doet ze onderzoek naar indicatoren van duurzame landbouw en plattelandontwikkeling.