



Wie is de zwakste schakel?

De positie van jonge boeren en tuinders in de voedselketen

Van boerderij tot bord, ons eten legt vaak een lange weg af. Het passeert daarbij een tal van schakels waarin het wordt verwerkt, verpakt en getransporteerd. Die schakels hebben wij, agrariërs, nodig om ons voedsel verder te brengen dan onze boerderij. Maar worden wij niet de dupe van al die tussenliggende schakels die uitmonden in prijzenslagen, concurrerende supermarkten en kiloknallers? Wie trekt er in die hele keten aan de touwtjes en bepaalt de prijs en wie trekt aan het kortste eind: de boer, de verwerkende industrie, de supermarkten of toch de consument?



Tekst: Ellen van den Manacker | Beeld: Agathe Timmerman

Tijdens het internationale congres 'GLB en de positie van jonge boeren in de voedselketen' op woensdag 23 februari werd aan de bijegekomen jonge boeren en tuinders uit de 27 verschillende EU lidstraten door dertien sprekers duidelijk gemaakt welke rol zij als boer in de voedselketen kunnen spelen en de kansen die zij daarin kunnen creëren.

Joris Baecke, voorzitter van CEJA en dagelijks bestuurder van NAJK, opende het congres met een schets van de positie van de jonge

boer op dit moment: "Elke schakel in de voedselketen is van groot belang. De schakels hebben elkaar nodig, ze kunnen niet zonder een goede wisselwerking."

Speculatie

Eén van de manieren om zekerheid te krijgen over onze prijzen is het afsluiten van lange termijncontracten. In zo'n termijncontract wordt afgesproken dat je in de toekomst een bepaalde grote partij gaat leveren en daar

een vaste prijs voor krijgt. Zo'n vaste prijs geeft zekerheid. Je weet zeker dat je product wordt verkocht tegen een voor jou rendabele prijs. Het risico is dat je naar aanleiding van schommelingen op de markt de dupe wordt van prijsstijgingen en dus ten opzichte van je collega-boer minder krijgt voor je product. Op zogeheten 'future markets' worden zulke termijncontracten verkocht aan voornamelijk financiële speculanten. Myriam vander Stichele, senior researcher bij SOMO, geeft hiervoor

een verklaring: "Voor financiële speculanten is het interessant om lange termijncontracten met boeren op te kopen. Waarom? De beurzen gaan omlaag, de financiën gaan slecht. Die speculanten zien de boerenprijzen stijgen en vinden het aantrekkelijk om te investeren in zo'n contract. Een soort van beleggen", aldus Vander Stichele. "Het gevolg is dat er veel belegd wordt in deze schakel. De agrarische producten worden goed verkocht en de speculanten slaan er een mooie slag uit." Het effect van deze lange termijncontracten is het vertroebelen van de schakels. De agrariër ziet niet meer wat er met zijn product gebeurt, waar het eindstation is en wat de consument er uiteindelijk voor betaalt. Europarlementariër Bas Eickhout haakt hierop in. "Dit soort dingen moeten bij voorbaat in kaart worden gebracht en dan worden voorkomen."

De consument

Het produceren van onze producten heeft een doel. Het doel dat de producten uiteindelijk bij de consument op het bord belanden. Die consument heeft een bepaalde marktmacht: zij willen de beste kwaliteitsproducten tegen een zo laag mogelijke prijs. Frank Bunte, onderzoeker bij LEI, heeft in 2009 onderzoek gedaan naar de voedselprijzen in Nederland. In dit onderzoek is in kaart gebracht wie welk deel van de schakel bezit en wie er wellicht bedrogen uit zou komen. Zeven agrarische producten zijn hier als uitgangspunt gebruikt. "Natuurlijk verschillen de conclusies per product. Als de kostprijs van graan (verwerkt tot brood) omlaag gaat, dan zagen we dat de consumentenprijs gelijk bleef. Maar bij komkommers gaat de prijs van de consument mee met de schommelingen op de markt. De prijs van de boer en de tussenliggende schakels wordt hierin dus direct doorberekend aan de consument", aldus Bunte. "Een overall conclusie is dat de prijzen van de boer en de prijzen van de consument elkaar grotendeels opvolgen. Het grote verschil tussen de prijs die de boer krijgt en de prijs die de consument betaalt zit

in de verwerkingskosten", legt Bunte uit. In het daaropvolgende debat wordt fel ingegaan op deze conclusie. "Persoonlijk heb ik niet het idee dat de prijzen van boeren en consumenten elkaar opvolgen. Als ik onze productprijs zie dalen, zie ik de consumentenprijs alleen maar stijgen", aldus een congresbezoeker. Benjamin Vallin van DG Ondernemingen en Industrie, Europese Commissie, gaf tijdens het congres toe dat er meer moet worden gedaan om oneerlijke praktijken aan te pakken in de voedselketen. Vallin begeleidt het High Level forum dat tot stand kwam onder druk van de lage melkprijzen en nu werkt aan een beter functionerende agrofoodketen.

Concurrentiepositie

Eén van de aanwezige boeren laat de moed niet in zijn schoenen zakken: "Wij als ondernemers denken te veel in bedreigingen. Waar we zeggen dat de consument een bepaalde marktmacht heeft, hebben de boeren die ook. Als alle agrariërs zouden stoppen met produceren, zijn rommelende magen het gevolg." Dat ook wij als boeren een bepaalde marktmacht hebben, kunnen we niet ontkennen. Volgens Maria Reh binder van DG Mededinging, Europese Commissie, moeten wij als agrarische ondernemers ervoor zorgen dat we het lekkerste glas melk verkopen. Om een waardevolle prijs voor dit glas melk te krijgen moeten agrariërs gaan samenwerken. "Ze kunnen samen aan marketing doen, samen aan verwerking doen of ze kunnen samen kortere lijnen leggen met de leveranciers." Door samen te werken met collega-boeren heb je zelf de prijs in de hand. Maar het klinkt mooier dan dat het is: "In principe mogen boeren geen prijsafspraken maken. Doen ze dit wel dan moeten ze onder de 15% marktaandeel blijven. Als het marktaandeel groter wordt dan die 15%, dan zijn daar voorwaarden aan verbonden", aldus Reh binder. "Daarnaast is het ook moeilijk om de concurrentie te lijf te gaan. Voor je eigen kwalitatieve product kun je hoge prijzen gaan vragen. Maar eerlijk waar, als

de consument een soortgelijke aardappel uit Colombia ziet liggen voor de helft van de prijs, dan kiest hij voor de goedkoopste."

De keten in je eigen hand

Het aansluiten bij een coöperatie is één van de manieren om de keten als ondernemer naar je eigen hand te zetten. Door coöperaties kunnen onder andere boeren zich verenigen en zo gezamenlijk doelen bereiken die voor elk individu onbereikbaar zouden zijn geweest. Nils den Besten, vice-voorzitter van de jongerenraad van FrieslandCampina, vertelt over zijn coöperatie: "Mijn opa was één van de melkveehouders die meer inspraak wilde krijgen op de melkmarkt. Zo werd FrieslandCampina geboren. Wat in je eentje dus een zwakte is, wordt met zijn allen een sterkte."

"Wij als ondernemers denken te veel in bedreigingen"

Ook de hele keten zelf verzorgen is een optie, zo laten Drees Peter van den Bosch en Jasper Spierings zien. "Men wil tegenwoordig verbonden zijn met de plek waar we leven en de producten die daar geteeld worden", aldus Drees Peter van den Bosch, mede-eigenaar van Willem&Drees. "Uit onderzoek is gebleken dat meer dan 95% van de consumenten het leuk vindt om producten uit de buurt te eten." Eén van de vele redenen waarom Willem&Drees streekproducten op de kaart zetten bij supermarkten uit de buurt. Ook Jasper Spierings, jonge melkveehouder en eigenaar van zijn eigen landwinkel, merkt dat de samenleving op zoek is naar natuurlijke producten. "Men wil zo min mogelijk toevoegingen en zo veel mogelijk streekproducten." Jasper maakt van zijn eigen melk kaas en verkoopt deze in zijn eigen landwinkel. "Kenmerkend voor mijn kaas is de geur en de smaak. Men proeft als het ware het voer dat de koeien krijgen." Het mooiste van dit alles vindt Jasper dat hij de keten in zijn eigen hand heeft. "Het bemesten van het land, het voeren van de koeien, het melken van de koeien en dit weer verwerken tot kaas. Uiteindelijk de kaas zelf vermarkten en een tevreden consument naar huis zien gaan. Dat is het mooie van boer zijn."

Ter afsluiting van het congres benadrukt NAJK-voorzitter Wilco de Jong de eerder uitgesproken woorden van Maurice House, Hoofd van het VS Landbouwdepartement. "Als jonge boer moeten we onze producten juist verkopen aan de consument door open kaart te spelen. Laten zien hoe ons kwalitatief goede product geteeld wordt. Daarnaast moeten we inzicht in de keten verwerven. Want inzicht in de keten is belangrijk voor ons om de schakels zo kort mogelijk te houden." ◀



Maria Reh binder



Frank Bunte