



## PO Vlaams Hoevebund maakt positieve balans op

Aan het begin van de zomer vond de eerste algemene vergadering plaats van de producentenorganisatie (PO) Vlaams Hoevebund. Die maakt na haar eerste werkjaar een positieve balans op. Door zich te verenigen konden de leden een betere prijs bekomen voor hun dieren. Europa spoort producenten in de land- en tuinbouw aan om zich te verenigen in zulke producentenorganisaties en voorziet ook de nodige financiële ondersteuning voor startende PO's.

Liesbet Corthout / Illustraties: Joris Snaet

In de Europese Unie zijn er zo'n 11 miljoen boeren. Velen onder hen werken in relatief kleine, onafhankelijke familiebedrijven. Bij verwerkende bedrijven en in de detailhandel is er een veel hogere concentratiegraad. Deze onevenwichtige situatie maakt het voor boeren vaak moeilijk om hun

belangen te verdedigen bij onderhandelingen met andere partijen in de keten.

Om hun collectieve onderhandelingspositie te versterken, helpt de EU boeren die willen samenwerken in producentenorganisaties.

Producentenorganisaties (PO's) of ver-

enigingen van producentenorganisaties (APO's) helpen boeren de transactiekosten te verlagen en samen te werken bij de verwerking en de afzet van hun producten. Uitgangspunt blijft een betere, collectieve onderhandelingspositie voor de boeren. Dat kunnen producentenorganisaties onder andere door concentratie van het aanbod, betere marketing, technische en logistieke bijstand aan de leden, hulp bij kwaliteitsbeheer en kennisoverdracht.

### Uitzonderingen en opstartsteun

PO's bestaan in diverse land- en tuinbouwsectoren, dus niet enkel in de rundveehouderij. Om erkend te wor- ▶



## Van de week

den als producentenorganisatie, moet aan enkele criteria voldaan worden, zoals een minimaal aantal leden of een minimale hoeveelheid afgezette producten. Verder moet de organisatie op initiatief van de producenten zijn opgericht, bestaan uit en gecontroleerd worden door producenten binnen de landbouwsector, een verzoek indienen bij het EU-land waar ze is gevestigd, ten minste één van de activiteiten uitvoeren die in de EU-wetgeving zijn opgenomen (zoals gezamenlijke verwerking, distributie, vervoer of verpakking) en ten minste één van de doelstellingen uit de landbouwwetgeving beogen. Dat kan bijvoorbeeld het optimaliseren van de productiekosten zijn, afzetbevordering of marketing. PO's komen in aanmerking voor uitzonderingen op de EU-mededingingsregels voor bepaalde activiteiten, zoals collectieve onderhandelingen namens hun leden, productieplanning of bepaalde maatregelen voor aanbodbeheer. De Vlaamse en Europese overheid hebben in 2019 ook opstartsteun gegeven voor nieuw erkende producentenorganisaties. Een daarvan was de PO Vlaams Hoeverund.



Johan Pattyn:

**“Hoe minder tussenschakels er zijn, hoe meer centen rechtstreeks naar de boer vloeien.”**

### Oplossing voor slechte prijzen

“We zijn gestart met de PO Vlaams Hoeverund in 2019 omdat de prijzen slecht waren”, vertelt Johan Pattyn, voorzitter van de producentenorganisatie en zelf aardbeiteler en vleesveehouder. “Wij ondervonden dat de handel profiteerde van zijn machtspositie en kozen er met zes kwekers voor om een PO op te richten. Om dat legitiem te kunnen doen, moet je minstens veertig leden hebben.

Die vonden we vrij makkelijk, bij de start hadden we een kleine vijftig leden. In ons eerste werkjaar – dat overigens net wat langer was dan een kalenderjaar – zijn de dieren vooral naar supermarktketen Colruyt gegaan. In eerste instantie vooral stieren, maar op het einde van het boekjaar zijn we ook begonnen met het leveren van koeien. In dat eerste jaar hebben we met de PO in totaal 2416 dieren geleverd en draaiden we een omzet van 7 miljoen euro. We konden een redelijke winst optekenen. Natuurlijk moet hierbij wel de kanttekening worden gemaakt dat we onze operationele kost zo laag mogelijk hebben gehouden om uit de rode cijfers te blijven. Daarnaast hebben we ook genoten van opstartsteun, die is voor ons enorm belangrijk geweest. De operationele winst die een PO maakt, wordt uitgekeerd onder de vorm van een nabetaling aan de leden. Aan het einde van ons eerste boekjaar konden we zo'n nabetaling doen van enkele tientallen euro's per geleverd dier. Een lid van de PO kreeg in boekjaar 2020 tussen de 15 en 20 cent extra per kilo karkas. Intussen zitten we aan een goeie honderd leden en leveren we met de PO zestig à zeventig dieren per week. Dit jaar zullen we 3500 à 4000 dieren kunnen afleveren, zowel stieren als koeien. We denken dit jaar een omzet te draaien van meer dan 10 miljoen euro op jaarbasis. We leveren nog altijd aan Colruyt, maar zijn ook in onderhandeling met andere afnemers om het Vlaams Hoeverund als merk beter in de markt te zetten. Zo zit er echt meerwaarde in voor de kweker.”

Om lid te worden van de PO moet je het Belgisch witblauw ras kweken en een gesloten bedrijf zijn. Het afgeleverde dier moet geboren zijn op het bedrijf. Daarnaast is er



ook een match nodig tussen de vraag en wat er kan geleverd worden. Is die er op dat moment niet, dan komt de kweker op een wachtlijst. Is die er wel, kan hij toetreden door 4 aandelen te kopen van 250 euro per stuk. De kwekers van het Vlaams Hoeverund zitten verspreid over heel Vlaanderen, net zoals de bestuurders van de producentenorganisatie.

### Samen duurzaam

“We zijn nu bezig met een duurzame poot”, gaat Johan verder. “We willen meer inzetten op *carbon farming* en proberen afnemers te motiveren om daarin mee te stappen. We weten bijvoorbeeld dat Colruyt geïnteresseerd is. Essentieel is ook het lerend netwerk. De kwaliteit van onze dieren is serieus verbeterd door de communicatie tussen de leden onderling en ook tussen de bestuursleden en de leden. Elke maand na de bestuursvergadering verzenden we een nieuwsbrief met alle weetjes en zaken waarop onze leden moeten letten. Zo spreken we af welk type voeder best wordt gekozen en hoe moet worden gevoederd. Bij welke veevoederfabrikant onze leden kopen, leggen wij niet op. Wel is het belangrijk dat de kwaliteit van de aangeboden runderen constant is. Met bepaalde types voeder lukt dat beter en dat geven we mee aan de kwekers. Onze productmanager doorkruist Vlaanderen en noteert welke dieren klaar zullen zijn op een bepaald moment. Daarnaast werken we met een systeem van aangifte: onze leden moeten enkele keren per jaar een prognose kunnen maken zodat we kunnen inschatten hoeveel dieren we wanneer klaar zullen hebben. We trachten zo veel mogelijk dieren van onze leden af te zetten, ook de mindere. Natuurlijk moet, als lid van de PO, de kwaliteit van je dieren aansluiten bij die van de rest. Je moet je werkwijze misschien een beetje aanpassen, maar uiteindelijk levert het wel meer op.

Met de leden van de PO Vlaams Hoeverund zijn we ook begonnen met het organiseren van samenaankopen. Door bijvoorbeeld sperma en koeborstels samen aan te kopen, konden we een mooie korting bedingen. Ook audits doen we samen.”

### Blik op de toekomst

Het eerste werkjaar van de PO Vlaams Hoeverund mag dan wel succesvol zijn, het was ook een leerschool voor leden en bestuurders. “We merken dat we een beter uitgebouwde website nodig hebben, zodat de consument ook leert wat het Vlaams Hoeverund is. Verder zijn we toch wel geschrokken van de enorme papierwinkel die erbij komt kijken voor de bestuurder. Voor de toekomst moeten we bekijken hoe we dat papierwerk kunnen optimaliseren.

Het is essentieel dat we de data van elk geleverd dier in detail bijhouden, zodat we op het einde van het jaar een correcte nabetaling kunnen doen. Onder de huidige setting kunnen we nog iets groeien. Maar we willen dan wel heel gericht groeien, met een meerwaarde voor onze leden.

We beseffen dat het qua winst in het tweede boekjaar wat minder zal zijn. Ten eerste is het een korter boekjaar. Daarnaast hebben we onze eigen operationele kost tijdens het eerste jaar niet verrekend, maar dat kan natuurlijk niet blijven duren. Ook de eenmalige opstartsteun zien we dit jaar niet terugkomen. Toch zijn we positief. Het loopt goed, Colruyt is enthousiast en onze leden ook. Hoe minder tussenschakels er zijn, hoe meer centen er uiteindelijk rechtstreeks naar de boer kunnen. En daar is het om te doen.” ■

**“In het eerste boekjaar hebben we met de PO 2416 dieren geleverd.”**



### Roel Vaes

adviseur Rundvee, Studiedienst  
roel.vaes@boerenbond.be

## Samenwerken loont

De slechte economische situatie in de vleesveehouderij heeft gemaakt dat vleesveehouders zijn opgestaan en zich hebben verenigd in enkele producentenorganisaties. Momenteel zijn er drie erkende producentenorganisaties in Vlaanderen actief, elk met een eigen invulling en aanpak, maar ze hebben allemaal als doel om de positie van hun leden-vleesveehouders in de keten te versterken. Vlaams Hoeverund zet in op meerwaardecreatie voor de leden-vleesveehouders door zelf dieren te vermarkten in een verkorte keten. Dit was bij de oprichting in 2019 zeker geen evidente keuze. Het is niet evident om in te breken in een bestaande markt en je positie hierin te bevestigen. Maar de resultaten van hun eerste boekjaar tonen aan dat het mogelijk is, om tegen de stroom in, zichzelf op de kaart te zetten en een positief resultaat te boeken met meerwaarde voor hun leden. Dit vereist uiteraard ook afnemers die toekomstgericht willen denken en willen meewerken aan een transparante samenwerking in de keten met een correcte margeverdeling voor alle ketenpartners (inclusief de vleesveehouders). Het is alvast positief vast te stellen dat de voorbije periode steeds meer retailers bereid zijn via producentenorganisaties in te zetten op een verkorte keten. Goed werkende producentenorganisaties en verkorte ketenrelaties zijn immers belangrijk voor de prijsvorming van elke vleesveehouder.