

Bezoek aan het Pilkemhof In Boezinge (Ieper): bij Ilse Rollez, Henk Tommelin en hun collega-tuinder Tonny Hoste

Bij Wervel lazen Luc Vankrunkelsven, Rosine Van Oost en Wies De Troch onlangs in de pers de "open brief aan de grootwarenhuizen", van de hand van een verontwaardigde boerin uit het West-Vlaamse Boezinge (Ieper). De brief gaat over het grote prijsverschil tussen wat de boer krijgt voor zijn vers geoogste groenten en wat de consument in het grootwarenhuis betaalt voor hetzelfde versproduct.

Op 19 januari 2018 trokken ze voor Wervel op interview naar het Pilkemhof, de boerderij van Ilse en Henk. Op het Pilkemhof worden varkens gehouden en groenten geteeld, zowel voor de versmarkt als voor de verwerking door de industrie. Daarnaast verkopen Ilse en Henk in hun hoevewinkel rechtstreeks groenten en verwerkte producten van collega's.

Bij het interview was ook collega-vriend Tonny Hoste uit Poelkapelle aanwezig. Zowel Ilse, Henk als Tonny voerden het woord.

V: Hoe geraakte jullie brief in de media?

A: De eerste frustratie ontstond eigenlijk bij Tonny: groene selder aanvoeren beneden de aankoopprijs van het plantje (m.a.w. = € 0.03 / st) en in de supermarkt dezelfde selder zien liggen in promo aan € 0.99! Daarom richtte Tonny een Facebookpagina op: Eerlijke Prijzen voor Eerlijke producten. Daar kon/kan de consument een foto plaatsen met de verkoopprijs in de supermarkt. Tonny zet er dan de prijs bij die de boer uitbetaald krijgt! Intussen zijn er meer dan 800 likes. De reacties en de uitingen van verontwaardiging waren/zijn enorm.

Het bleef maar doorgaan, tot Ilse op het idee kwam om een Open Brief te schrijven. De tekst werd samengesteld en is door Hendrik Vandamme, voorzitter van het Algemeen Boeren Syndicaat (ABS) in een eindversie gegoten voor de ABS-groentencommissie.

Andere voorbeelden van groenteprijzen :

- de prijs aan de boer voor groene selder is € 0,03 / stuk; de promo-verkoopprijs in het grootwarenhuis bedraagt € 0,99 (normaal € 1,30 / stuk);
- voor pastinaak is de prijs aan de boer 0,08 € / kg en de verkoopprijs in het grootwarenhuis is € 1,75 / kg. Voor 59% van het volume aangevoerd aan de Reo-veiling op 14/01 kreeg de boer € 0,04 / kg.

De grootwarenhuizen beweren echter dat ze maar 3% marge hebben op het globale assortiment; veel kosten gaan naar personeel, opslag, transport, koeling, verliezen... Het probleem daarbij is wel dat de boer ook kosten heeft maar die niet kan doorrekenen.

V: Is dit een uitzonderlijke situatie?

A: Spijtig genoeg niet.

Zo is de prijs van prei per kg in 2017-2018 : € 0,09-0,25 / kg aan de boer terwijl de verkoopprijs in de supermarkt € 1,20-1,30 per kg is en terwijl de kostprijs minstens € 0,35 / kg is (dit varieert van bedrijf tot bedrijf). In de kerstperiode krijgt de boer € 0,50 / kg en is de prijs € 1,55 / kg in de winkel. Die prijsstijging is te wijten aan de tijdelijk kleinere aanvoer in de veiling vanwege de afwezigheid, wegens het kerstverlof, van

de buitenlandse (Oost-Europese) werknemers, die bij de boer instaan voor het oogsten en verkoopklaar maken van de teelten.

V: Schommelen de prijzen ook naargelang het jaar ?

A: Vorig jaar (2016) was het beter want er was minder aanbod door de overvloedige regen in Mei: toen kreeg de boer meer dan de kostprijs. Voor groene selder werd op Tonny's bedrijf in 2016 gemiddeld € 0.40 betaald per stuk, en in 2017 een gemiddelde prijs van € 0.14 uitbetaald per stuk, terwijl de kostprijs 11 cent was.

V: Wat zijn de oorzaken?

A: - Prijsdruk door de afnemers

De meeste grootwarenhuizen kopen hun groenten via de veiling en zoeken zogenaamde "één op één - contracten" met een vaste prijs voor een vast volume. Dat geeft druk op de prijzen voor groenten die wél langs de klok verkocht worden.

Als alles via de veiling zou passeren, zou dat bijgevolg al een hogere prijs aan de boer toelaten.

- Prijsbepaling via contracten: te nemen of te laten

Voor de diepvriesgroentenbedrijven gaat de verkoop uitsluitend via contracten. Maar die contracten houden geen rekening met alle kosten, die ook onvoorzien kunnen zijn. Vorige zomer was er omwille van de droogte een tijdlang beperking van het watergebruik. Zonder water is er geen goede kwaliteit van sommige teelten mogelijk. Sommige boeren lieten dus water leveren van elders, wat grote kosten meebracht. Die kosten worden bij de contracten niet in rekening genomen, de contractprijs blijft de contractprijs.

De contractprijzen voor het komend seizoen zijn net bekend: DALEND voor alle groenten met uitzondering van bloemkolen en erwten. Voor de tweede vrucht van bloemkool blijft de contractprijs dezelfde; voor de eerste vrucht is er een lichte prijsstijging (maar voor de bloemkolen zouden er strengere leveringsvoorwaarden zijn; dit is voorlopig erg onduidelijk.) Ook voor erwten is er een lichte prijsstijging.

De prijzen worden eenzijdig door de afnemers afgekondigd, en een prijs is te nemen of te laten. Bovendien heeft een boer bij contractteelt geen speelruimte, hij kan niet het ene jaar wel meedoen en het volgende niet. Eruit is eruit. Financieel is dit voor vele landbouwers niet te dragen.

Dat veroorzaakt ook angst bij de boeren om zich samen te organiseren voor onderhandelingen.

Er zijn wel telersverenigingen, maar die voeren toch niet echt prijsonderhandelingen met de industrie. Ze zorgen in het beste geval voor een correcte afhandeling van de afgesproken contractvoorwaarden, zoals een tijdige betaling. De Boerenbond speelt daarbij in zekere mate een bemiddelende rol. Zo wordt er per teelt wel een kostprijs berekend, met een aangerekend uurloon voor de boer van bijvoorbeeld € 10. Sociale lasten, verzekering en dergelijke zitten daar niet in verrekend. Een boer verdient dan enkel nog zijn kost door werkdagen te draaien van 12 tot 15 uur, en in het drukke seizoen vaak nog meer. Ook met allerlei andere kosten wordt geen rekening gehouden. De teelt van vroege bloemkool vraagt bijvoorbeeld heel veel zorg en geeft veel risico op wildschade (konijnen - hazen - duiven). Dat wordt allemaal niet verrekend.

- Groter aanbod door goedkope seizoensarbeid

Goedkope arbeidskrachten uit Oost-Europa komen hier hun diensten aanbieden. Ze zijn nodig, want Belgen willen geen 'boerenwerk' meer doen. Op het Pilkemhof werken 3 Roemenen, en ook dat geeft stress : de communicatie is moeilijk, maar toch moet er goede kwaliteit geleverd worden. Wettelijk moet alles in orde zijn, ze moeten ook goed gehuisvest worden. Vroeger werden seizoenarbeiders maar 65 dagen per jaar per bedrijf aan sociaal verlaagd tarief toegelaten. Nu kunnen de landbouwers het jaar rond seizoenarbeiders tewerkstellen. De seizoenarbeider zelf kan maar 65 dagen aan de slag aan het sociaal verlaagde tarief, maar eens zijn dagen erop zitten neemt een andere seizoenarbeider zijn plaats in op het bedrijf!

Want wat blijkt ? Door de diepvriestak en door de buitenlandse werknemers is de productie van verschillende teelten, bijvoorbeeld bloemkool, opgedreven. Eigenlijk is het het hele jaar door 'seizoen' van iets. Dit doet de prijs dalen. Seizoenarbeiders komen voortdurend. Eens op het bedrijf, moet er constant werk zijn. Indien dit niet het geval is, vertrekken ze. Dat vereist schaalvergroting en dat geeft alweer een groter aanbod.

Een eventuele oplossing zou kunnen zijn dat er een beperking opgelegd worden van het aantal seizoenarbeiders per landbouwbedrijf. Vandaag is er geen beperking op seizoenarbeid aan het sociaal verlaagd tarief. Er zijn zo landbouwbedrijven die 200 seizoensarbeiders tewerkstellen en meer zelfs! Dit zorgt voor extreme volumes op de markt (overproductie). Indien er een beperking zou opgelegd worden, dan zouden de landbouwers genoodzaakt zijn om hun productie te verminderen, waardoor het aanbod zou dalen.

- Onvoorspelbare oogst versus bevoorradingszekerheid

Daarnaast blijft ook het weer een heel belangrijke rol spelen. Fabrieken dekken zich in door contracten te maken en prijzen vast te leggen, tegen de onvoorspelbaarheid ervan. Als de oogst hier dan toch goed is, is er overaanbod, met opnieuw druk op de prijs. In Spanje bijvoorbeeld worden het hele jaar door Afrikanen ingezet, die vaak in slavenomstandigheden werken. Grote supermarkten zoals Colruyt kopen Spaanse producten in, bijvoorbeeld peterselie. Colruyt is zogezegd heel ecologisch, maar voert wel reclame met 'altijd de laagste prijs'. Milieu- en transportkosten zitten in die prijs ook helemaal niet verrekend.

Het probleem is wereldwijd, ook in Frankrijk en Amerika komen boeren steeds meer in grote problemen.

V: Had de open brief effect?

A: Door de brief zijn sommige handelaars wel wakker geschoten; men vreest dat er voor sommige teelten te weinig aanbod zal zijn doordat geen enkele teler nog kan produceren aan te lage prijzen. Er is wel wat beweging voelbaar door vergaderingen over eventuele prijszettingen en extra onderhandelingen.

Bij ALLE collega-landbouwers bleek wel dat er heel veel terughoudendheid is om hun eigen naam onder de open brief te zetten. Veel boeren zitten financieel diep en vrezen represailles.

Veel boeren hebben schrik voor uitsluiting van de veiling. Een boer mag uiteraard lid zijn van de veiling en via de veiling verkopen, maar als hij betrapt wordt op rechtstreekse verkoop aan grossisten, is de mogelijke

sanctie niet min : uitsluiting van de veiling, terugstorten van alle GMO-steun¹ van de laatste 5 jaar, terugstorten van de coöperatieve teruggaven².

Er doen zich soms ook heel tegenstrijdige toestanden voor. Het gebeurt dat er te weinig goede kwaliteit aanwezig is bij de grossisten (verwelkte groenten, ...) terwijl boeren die wél goede kwaliteit kunnen leveren, dit niet rechtstreeks mogen leveren aan de grossist.

Men kan ook vragen stellen over de traceerbaarheid. Wettelijk moet alles traceerbaar zijn en bij de boer wordt ook alles gelabeld (waar en wanneer elke product geoogst wordt...), wat veel werk en kosten voor de boer betekent. De controle daarop gebeurt door het Voedselagentschap (FAVV). De grossisten verwijderen echter vaak deze kaartjes, o.a. om aankoopdata te verbergen. Dit is niet wettelijk en dat kan ook tot oneerlijke situaties voor de boer leiden.

Een andere aanpak is nodig

V: Hoe sta je tegenover de korte keten ?

A: In de korte keten is de prijs vrij. Het is interessant : het geeft heel veel werk, maar de prijs kan je binnen zekere grenzen vrij bepalen: minder hoog dan in de supermarkt maar beter dan bij de veiling. Bovendien is het prettig door de sociale contacten. Op het Pilkemhof komen niet alleen mensen van Boezinge en omgeving, maar ook van verderaf.

Wij breiden jaarlijks nog ons teeltplan en ons assortissement voor de thuisverkoop uit. Maar de grote massa van onze productie thuis verkopen is niet mogelijk.

V: Kan er geen minimumprijs op de veiling vastgesteld worden?

A: Op de veiling regeert de wet van vraag en aanbod : de prijs voor veldsla bijvoorbeeld kan op de veiling heel laag zijn, tot amper 50 cent/kg of zelfs nog minder, terwijl een eerlijke prijs eigenlijk minstens € 2 / kg bedraagt, eigen loon voor de boer inbegrepen. In de thuiswinkel, op het Pilkemhof is de minimumprijs € 3 / kg bij lage klokprijzen. Onlangs werd opeens door de handelaars via de veiling € 1,5 / kg als contractprijs geboden. De maandag daarop ging veldsla zelfs ineens € 3,5 / kg op de klok. Hieruit blijkt dat de handelaars weten wanneer er een tekort komt en ook wel speculeren met vraag en aanbod.

Een mogelijke verbetering zou inderdaad zijn dat de veiling werkt met een minimumprijs, die misschien zelfs iets onder de kostprijs zou kunnen liggen. Maar de groenten zouden wel verkocht moeten worden in een voorverkoopsysteem zodat de groenten pas na verkoop geoogst worden. Als de koper niet de minimumprijs biedt blijven die groenten in de grond of bewaring bij de teler, waardoor die meer inspraak heeft op de verkoopprijs. Maar dat is alleen mogelijk voor bepaalde teelten waar oogst-uitstel mogelijk is, zoals prei. Voor vruchtgroenten of fruit (bijvoorbeeld aardbeien, tomaten) is dat niet mogelijk. Dit kan ook alleen maar werken als ALLE telers instappen in dit verkoopsysteem met de veiling.

V: Waarom is er geen eerlijke prijs?

¹ GMO-steun: Europese investeringssteun voor de veiling, waarvan ook de leden-telers in bepaalde gevallen gebruik kunnen maken

² Coöperatieve teruggave: deelname in de winst van de veiling door de leden

Kan er geen gezamenlijke kostprijs worden bepaald ? Via Inagro³ misschien ? Ook Wervel is trouwens bezig met de kostprijs van de aardappel.

A: Het grootste probleem van samenwerkingsvormen is dat ieder bedrijf verschillend is; de financiële last bij de ene is veel zwaarder dan bij de andere, waardoor dit resulteert in een "elk-voor-zich" mentaliteit.

A: Wel is er een trend naar meer loonwerk -en dus minder investeringen in aparte machines- : er worden kooien op het land geplaatst om de oogst op te slaan en de loonwerkers gaan dan aan de slag. Maar voor boeren blijft dit ook nog een dure oplossing: ze moeten investeren in die kooien en de loonwerkers rekenen minstens hun kostprijs.

Soms zou een prijsstijging bij prei van € 0.10 / kg al kunnen volstaan : € 0.10 / kg méér is voor een boer een wereld van verschil, terwijl dit in de winkel eigenlijk niet voelbaar is voor de consument. In Frankrijk zal er nu een maatregel komen waardoor grootwarenhuizen niet meer onder de kostprijs mogen aankopen aan de producenten. Een groep Franse witlooftelers heeft er zich verenigd om samen hun teeltvolume af te spreken, maar ze kregen een boete van Europa...⁴

Toch blijft het een wankele toestand. Tonny is bijvoorbeeld de enige teler van paksoi op de Reo-veiling en kan daardoor zijn prijs sturen. Onlangs kreeg hij de vraag om op contract te telen voor de snijderij. Hij is er niet op ingegaan omdat het nodige teeltareaal voor die hoeveelheid te groot was voor zijn bedrijf. Daardoor is er wel veel kans dat de veiling met haar vraag naar een andere teler gaat, die de paksoi wil telen. Dan komt er in een handomdraai meer aanvoer en zal de prijs dalen.

Op de veiling gaat de contractprijs van sluitkolen wel enigszins mee met de klok en garandeert een minimumprijs en een meerprijs bij tekorten als de klokprijs stijgt. Bij schade door het weer daalt de productie en stijgt uiteraard de prijs, maar ook de globale opbrengst voor de boer ligt door de afname van kwantiteit lager.

Slotbeschouwingen van Wervel

- Om het probleem grondiger te kunnen aanpakken, moet er meer bekendheid aan gegeven worden en moet er een breder draagvlak komen in de maatschappij. De boeren voelen zich nog teveel alleen met hun problemen.

- Het ABS zit wel in het ketenoverleg⁵, maar dat is momenteel te vrijblijvend.

³ Inagro, gevestigd in Rumbeke-Beitem, is een centrum dat praktijkonderzoek uitvoert en advies verleent voor/aan landbouwers en tuinders

⁴ <http://www.vilt.be/franse-witloofsector-ging-te-ver>

⁵ Ketenoverleg : pPermanente structuur, in België in het leven geroepen na de melkcrisis van 2009, waarbij vertegenwoordigers van boeren, handel, industrie en distributie onderling overleggen in geval van marktproblemen

