

Boer&Tuinder

Thema januari *Inkomen*



Kristof Claesen

**“Een leefbaar
inkomen lukt
niet zonder
te investeren”**

DOSSIER

**“Krijgen onze landbouwers
loon naar werken?”**

**BOEREN
BOND**

8,9

werkdagen per
week om je boterham
te verdienen

Meer MELK!

Dat kan met KWS ALLINNO & KWS EMPORIO!*

Profiteer van hoge zetmeelopbrengsten en uitzonderlijke energieconcentratie: uitstekende voederkwaliteit, meer energie in het rantsoen – **dé energieboost voor uw melkproductie.**

KWS ALLINNO

De all-in maïs

- Zeer vroeg (FAO 210)
- Dubbeloel: silo- en korrelmaïs
- Indrukwekkende korrelopbrengst voor top voederwaarde
- Uitstekende restplantverteerbaarheid
- Snelle grondbedekking

* Een podiumplaats op gebied van financiële opbrengst (Varmabel 3 jaar)

KWS EMPORIO

De heerser van het veld

- Vroeg (FAO 215)
- Energierijke dubbeloelmaïs: silo- en korrelmaïs
- Goede jeugdgroei
- Hoge voederwaardeopbrengst (korrelopbrengst)
- Stevig gewas dat presteert in alle omstandigheden



Bekijk alle
EnergyBoost
maïsrassen op
www.kws.com/be

SEEDING
THE FUTURE
SINCE 1856



OP DE BRES | Lode Ceyssens, voorzitter Boerenbond



Loon naar werken

Een nieuw jaar, een nieuwe *Boer&Tuinder*. En dat nieuw nemen we letterlijk, want je favoriete landbouwblad zit in een nieuw kleedje. Bij een jaarwisseling horen ook nieuwjaarswensen. In de eerste plaats wens ik jou en je naasten een goede gezondheid. Dat is een cliché, maar het blijft wel de kern van alles. De gezondheidswens gaat trouwens ruimer. Het afgelopen jaar stond onze sector onder grote sanitaire druk. Ziekten en strenge bioveiligheidsmaatregelen vroegen extra aandacht en energie. Verder hoop ik dat 2026 vooral een vruchtbaar jaar wordt, met goede opbrengsten en eerlijke prijzen waarmee de inspanningen die jullie leveren gewaardeerd en beloond worden.

In dit januarinummer staat het dossier inkomen centraal. Uit onze bevraging blijkt dat landbouwers gemiddeld lange werkweken maken, vaak met weinig vakantie, en toch niet altijd voldoende buffer hebben om tegenvallers op te vangen. Ook al staat de passie voor het vak dan met stip bovenaan in de lijst met arbeidsmotivatoren, wie dag in dag uit hard werkt, verdient een goed en eerlijk inkomen.

Opvallend is dat het aandeel van premies in de omzet en het arbeidsinkomen van Belgische landbouwers de laatste 15 jaar fors is gedaald. Daarmee scoren we lager dan heel wat andere Europese lidstaten wat het beroep doen op subsidies betreft. De steun waar wel van gebruik wordt gemaakt, is absolute noodzaak. Voorspelbaarheid blijft voor landbouw op vele niveaus een uitdaging. Regelgeving verandert snel en biedt vaak te weinig rechtszekerheid. De plannen van Europa om voor 2028-2034 het landbouwbudget met 22% te korten zijn dan ook onaanvaardbaar. Dit zijn slechts enkele van de dossiers waar we ook in het nieuwe jaar voor zullen blijven vechten.

Boerenbond zal zich ook in 2026 met volle overtuiging inzetten om de stem van alle landbouwers te laten horen en te verdedigen, en wie dat wenst individueel te ondersteunen, begeleiden en adviseren. We brengen jullie noden en vragen naar alle politieke niveaus en werken mee oplossingen uit. Dat is, naast mijn nieuwjaarswensen, ook mijn nieuwjaarsbelofte.

Op een goed, gezond
en rendabel jaar!

voorzitter@boerenbond.be



Volg Lode Ceyssens
op Facebook of Instagram



Roeselare • 10 december

Bart en Marijke van Koeweidehof winnen De Klimaatkoploper 2025.



De Markt • 13 december

Voorzitter Lode Ceyssens geeft in het VRT-programma De Markt duiding bij het project Landmobiliteit en legt uit waarom Boerenbond de actie van Copa-Cogeca tegen het Mercosur-handelsakkoord ondersteunt.



Helchteren • 13 december

Provinciaal voorzitter Johan Hillen rijdt mee in de Verlichte Tractorenparade. In heel Vlaanderen brengen de verlichte tractoren sfeer en beleving.

“Wie dag in
dag uit
hard werkt,
verdient een
goed en eerlijk
inkomen.”



Thema januari |
Inkomen

- 12 Analyse van het landbouwinkomen
- 13 8,9 werkdagen per week om je boterham te verdienen
- 18 “Een leefbaar inkomen lukt niet zonder te investeren”
- 24 De beste audit door de beste consultants
- 28 Inkomen en vermogen ontrafeld in 5 grafieken
- 32 Het ene jaar is het andere niet. Een toolbox voor pieken en dalen
- 34 In gesprek met Xavier Gellynck
- 38 Het belang van een goede kasplanning
- 40 Boer je rijker met cijfers

De markt | januari

- 44 Rentabiliteit onder druk na recordjaar voor braadkippen

Het seizoen |
januari

- 48 Mechanisch snoeien biedt kansen voor arbeidsbesparing
- 50 Grote uitdagingen voor Belgische witloofsector



Management

- 52 Op de kalender voor de eerste helft van 2026
- 53 Aandachtspunten bij mestregelgeving en Mestbankaangifte 2026



Veeteelt

- 54 Nuchterheid haalt het van euforie in vleesvee
- 56 Hoe gaat Frankrijk om met vaccineren tegen vogelgriep?

Industrieteelten

- 58 Je kostprijs kennen is een basisvereiste bij de start van contractteelten

Akkerbouw

- 62 Naar een agro-ecologische pastaketen in België
- 65 Vraag advies aan onze experts

Dossier:
het Sanitair Fonds

- 66 “Het Sanitair Fonds geeft onze sector rugdekking”
- 67 Decennia aan dierziektebestrijding
- 70 Gesprek met Herman Claeys, diensthoofd Sanitair Beleid Dieren en Planten

Mechanisatie

- 72 Prei rooien met minder arbeid
- 76 Trends in tractoren en machines

De mens
achter de boer

- 78 Patrick Ramaekers gaat met pensioen

In beweging

- 80 Van vier studiekringen met tuinders naar één
- 82 Op een nieuw boerenjaar



“Als ik goed uit de kosten kan komen en comfortabel kan leven met mijn inkomen ben ik al tevreden”,

vertelt melkveehouder Kristof Claesen uit Diepenbeek. Lees p. 18.

- 83 Wat wensen deze kinderen je voor het nieuwe jaar?
- 84 Inzoomen op lokaal nieuws

Boerenbond vormt

- 86 “Daar heb ik toch geen tijd voor”

Over de grens

- 88 Georgië is een heel divers landbouwwand

Ledenvoordelen

- 94 Voordelen die jouw lidgeld dubbel en dik terugverdienen

Terugblik

- 97 De cirkel is rond
- 98 Kalender



Blik op
de maand

Editoriaal van
Sandra Michiels,
hoofdredacteur
Boer&Tuinder



Ondernemers
pur sang

Wie vandaag nog twijfelt aan het ondernemerschap van landbouwers, moet alleen maar naar de cijfers in dit thema te kijken. Een landbouwer klopt gemiddeld **66 uur per week**. Deel dat door de **7,4 uur** van een doorsnee werkdag van een loontrekkende en je komt uit op maar liefst **8,9 equivalente werkdagen**. Zelfs binnen de brede zelfstandigenwereld is dat een indrukwekkende uitschieter. Landbouwers werken bovendien in een speelveld dat continu verandert. Het ene jaar zijn er pieken, het andere dalen. Beslissingen worden niet enkel gestuurd door de klassieke marktlogica van vraag en aanbod. Ook Europese regels, maatschappelijke verwachtingen, vergunningstrajecten en steeds strengere normen hebben een directe impact op het dagelijkse werk én de lange termijn.

Uit onze ledenbevraging blijkt daarnaast hoe familiaal onze landbouw is. **Vier op de vijf landbouwbedrijven** zijn eenmanszaken of samenwerkingen met partner. Het zijn bedrijven waar professionele keuzes en gezinsleven nauw met elkaar verweven zijn, en waar verantwoordelijkheid en passie hand in hand gaan.

In deze vernieuwde Boer&Tuinder gaan we elke keer dieper in op een thema dat de hele sector aanbelangt. We starten telkens met de resultaten van onze ledenbevraging: een vast panel van meer dan 500 leden uit alle deelsectoren heeft zich geëngageerd om regelmatig hun info en inzichten te delen. Dat geeft ons een schat aan informatie: door jullie, voor jullie. In dit themanummer over ‘inkomen’ duiken we dieper in de cijfers en wat ze ons vertellen over inkomen en leefbaarheid. Bovendien geven we je praktische handvatten om meer inzicht te krijgen in je eigen bedrijfsresultaten.

Veel leesgenot!

Op een nieuw boerenjaar

Lees op de regiopagina's (80-85)



Wat is er nieuw in 2026 voor onze leden?

Een nieuw jaar, een nieuwe start. Op communicatievlak verandert er heel wat dit jaar, getuige hiervan deze eerste maandelijkse *Boer&Tuinder*. Elke maand brengen we een uitgebreid dossier rond een thema dat onze leden bezighoudt.



Boer&Bondig podcast

Beluister vanaf nu de wekelijkse podcast Boer&Bondig: in 15 minuutjes loodsen we je door de achtergronden bij het belangrijkste nieuws van de week. We gaan in gesprek met experts en trekken het veld op om jullie reacties te horen. In de loop van het jaar komen er nog meer thematische podcasts. We houden je op de hoogte!

De nieuwe nieuwsbrief

Voortaan verschijnt onze nieuwsbrief op woensdag en op zaterdag, met een overzicht van het belangrijkste nieuws voor jouw regio of sector. Zo blijf je altijd mee. Heb je interesse in meer thema's? Op basis van je surfgedrag op onze website of in de app, passen we onze website in de loop van de volgende maanden verder aan.



Waar vind ik ... de agenda?

Ook dit jaar organiseren we heel wat vormingen, webinars en evenementen. Alle vormingen vind je nu handig samen in de app, op maat van jouw sector en regio, of in de kalender van onze website. Zodra je inlogt op onze vernieuwde website, vind je op de homepage altijd de vormingen die het dichtst bij jouw sector of regio aansluiten. Vandaar kan je makkelijk doorlinken naar het overzicht van alle vormingen. Ook in onze nieuwsbrief via e-mail krijg je nu telkens de vormingen die het meest voor jou van toepassing zijn.

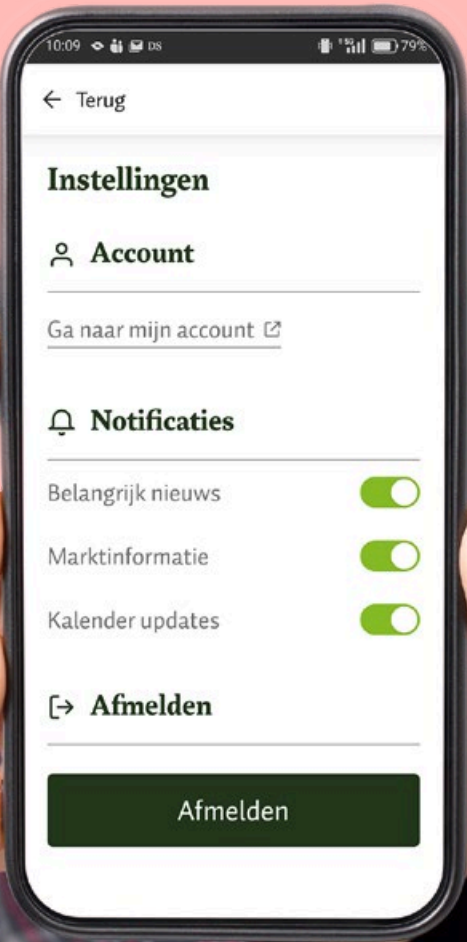


Heb je de app al gedownload?

Doe het nu. Zo heb je Boerenbond altijd mee in je broekzak en krijg je snel updates van nieuws en marktberichten. Ga naar www.boerenbond.be/beweegt-met-je-mee. Je vindt er handige instructievideo's om je op weg te helpen.

Mis geen belangrijk nieuws!

Wil je altijd op de hoogte blijven van belangrijk nieuws, zoals een oproep voor deelname aan een actie, uitbraak van een ziekte zoals vogelgriep of een verbod tot wateronttrekking in je buurt? Zet dan zeker je 'belangrijke berichten' aan. Klik daarvoor op het figuurtje linksboven, en duid aan welke notificaties je wil ontvangen.



2026 – ...
Download nu de app en stay in touch ...

1891–1892

Start van het ledenblad 'De Boer'.

1899–1904

Extra godsdienstig en maatschappelijk bijvoegsel bij het blad 'De Boer'.

Na 1945

Evolutie naar opinie & maatschappij: wonen, gezin, cultuur, landbouwpolitiek.

Jaren 1980–1990

Verbreding naar nieuwe thema's: milieu, biolandbouw, hoeve-producten, plattelandstoerisme.

1890

Oprichting van de Boerenbond.

1905–1944

Uitbouw tot een wekelijks verschijnend tijdschrift. Tijdens de Eerste Wereldoorlog verschijnt het tijdelijk niet.

Sterke educatieve focus: teeltadvies, veeteelt, bemesting, bedrijfskunde, verzekeringen, onderwijs.

1976

Nieuwe titel: 'De Boer en de Tuinder' (door hervorming en differentiatie binnen de Boerenbond).

2000

Nieuwe naam: 'Boer&Tuinder'

2019–2025

- Grote herlancering: krant → modern weekmagazine.
- Fusie met 'Management & Techniek'.
- Meer storytelling, modernere vormgeving, kortere artikels.
- Focus op sectorinfo, beleid, markt, verhalen, innovatie & plattelandleven.



Er komen dit jaar heel wat nieuwigheden op sociaal vlak



Nieuwe **compensatie voor de groente- en fruitteelt**: in december werd een akkoord bereikt in het kernkabinet.

100 dagen seizoenarbeid wordt verlengd.

Sociale onderhandelingen voor een **sociaal akkoord voor 2025-2026** in de land- en tuinbouw.

Aangepaste regeling **relance-uren** vanaf april: het aantal uren zal worden uitgebreid tot 240 uur op jaarbasis. Er wordt besproken of er ook voor het eerste kwartaal van 2026 een beperkt quotum aan relance-uren kan worden voorzien.

Het tijdelijk **beschermingsstatuut voor Oekraïense onderdanen** is verlengd tot 30 maart 2027 maar het wordt moeilijker om dit statuut te bekomen. Voor wie niet in aanmerking komt, kan er nog met een Arbeidskaart gewerkt worden. ■ **CHRIS BOTTERMAN, HOOFD SOCIALE ZAKEN BOERENBOND**

Meer info?

Volg de Boerenbond-nieuwsbrief, website en app. Zo blijf je altijd op de hoogte!

2026 is het internationaal jaar van de boerin

Wist je dat 20% van de landbouwbedrijven in Vlaanderen geleid wordt door een vrouw? In 2024 waren 93 van de 239 goedgekeurde VLIF-aanvragen voor bedrijfsopstart of -overname afkomstig van jonge landbouwsters. Dat is goed voor 39% van alle aanvragen.



315 miljoen euro



... zoveel besteedden particulieren tussen juli 2024 en juni 2025 aan bloemen en planten, dat is 30,23 euro per persoon.

Uit gegevens die YouGov België in opdracht van VLAM verzamelde bij 6000 huishoudens blijkt dat de bestedingen voor sierteeltproducten in de periode juli 2024-juni 2025 stegen met 15%, na twee jaar van daling. Vooral de goede verkoop van bomen en tuinplanten in het voorjaar van 2025 zorgde voor een heropleving. Gemiddeld kochten 68 gezinnen op 100 bloemen en planten, en dat gemiddeld acht keer per jaar.

De sierteelbestedingen stijgen met de leeftijd. Vooral 65-plussers zijn trouwe kopers van bloemen en planten, met bijna twee derde van de sierteeltomzet. Oudere alleenstaanden en welgestelde gepensioneerden besteden ruim 75 euro per persoon. Bij gezinnen met kinderen en jonge alleenstaanden is dit tussen 10 en 17 euro per capita. Uit de studie blijkt ook dat het marktaandeel van winkelketens verder stijgt, ten nadele van speciaal-zaken. ■ **PATRICK DIELEMAN**



Top 5 aankopen bloemen en planten

1. kamerplanten (45 kopers op 100)
2. snijbloemen (39 op 100)
3. bomen en tuinplanten (34 op 100)
4. balkon- en perkplanten (29 op 100)
5. bloemstukken (21 op 100)

Lees het volledige artikel op www.avbs.be

LUNCH DATE

Webinar 22 januari,
12.30 – 13.30 uur

Hoe zit het nu met de pensioenhervorming voor zelfstandigen?

Bert Hens, Stafmedewerker starters & zelfstandigen bij Acerta

De regering heeft een pensioenhervorming goedgekeurd die momenteel volop wordt omgezet in wetgeving. Sommige maatregelen zullen ingaan in 2026, andere zijn voor later. De maatregelen kunnen een effect hebben op de vroegste pensioendatum of op het pensioenbedrag van sommige zelfstandigen. De meeste zelfstandigen zullen echter weinig of geen impact ondervinden. In dit webinar overlopen we de geplande maatregelen, waarbij we kort de bestaande pensioenwetgeving in herinnering brengen.

Schrijf je in via www.boerenbond.be/lunchdate

 **BOEREN BOND**
vormt

Kom langs bij Boerenbond op onze stand met nummer 117

Slimme landbouw op Agro Expo

Van 24 tot 26 januari vindt de tweejaarlijkse beurs Agro Expo plaats in Roeselare. Het thema van deze nieuwe editie is 'Slimme landbouw zaait onze toekomst'. Heel wat standen brengen innovatie en slimme oplossingen in de land- en tuinbouw. De beurs belooft weer een heel week-end het trefpunt te worden voor heel wat land- en tuinbouwers. Boerenbond is ook opnieuw present, samen met SBB en Groene Kring. Kom langs op onze stand met nummer 117!

Veilig aan de slag op zondagochtend

Op zondagochtend starten we met een ontbijt-sessie: koffie en ontbijt, terwijl we samen verschillende aspecten van veiligheid verken. Het programma biedt een brede waaier aan onderwerpen voor alle sectoren, zowel dierlijk als plantaardig. Kies zelf de workshops die het best aansluiten bij je bedrijfsvoering. Thema's zijn onder meer arbeidsveiligheid, brandpreventie, veilig werken met machines, verkeersveiligheid en mestgassen.

Wil je deelnemen aan een workshop? Schrijf dan in vóór 21 januari. Bij deelname maak je bovendien kans op een mooie prijs uit een prijzenpot van in totaal 360 euro. Scan de QR-code en schrijf je snel in.



Welkom op de beurs

Drie dagen lang ben je welkom op onze Boerenbondstand. De consultants staan klaar om alle vragen te beantwoorden en je op weg te helpen met de nieuwe app. Kom dus zeker langs en maak ook hier kans om een mooie prijs te winnen! ■ TOM DEWANCKELE



Varkensvlees voor de export?

“Als we gewoon minder varkens kweken, dan hoeven we toch geen varkensvlees te exporteren?”

Fout! Van een varken kan elk onderdeel nuttig gebruikt worden. Alleen: wij doen dat niet. Bij het slachten van een dier wordt het karkas opgedeeld in twee voorkwartieren en twee achterkwartieren. Het zogenaamde vijfde kwartier bevat bloed, inwendige organen en de kop en poten van het varken. Het kan tot wel 40% van het geslachte dier beslaan. In China en Vietnam worden delen van het vijfde kwartier van een varken als delicatessen beschouwd. In onze keuken is er de laatste decennia weinig animo voor deze onderdelen, hoewel VLAM de populariteit ervan wel probeert op te krikken. In december werd het hoge importtarief op Belgisch varkensvlees van 62,4% verlaagd naar 9,8%. Onze bedrijven kunnen hun varkensvlees nu dus weer wat gemakkelijker exporteren naar China. ■ LIESBET CORTHOUT

Gezien op tv:

‘Vlaamse’ friet?

Zo noemen onze noorderburen dik gesneden frieten (14 mm) die met schil en al verkocht worden. Meestal op basis van Agria-aardappelen. Het besluit in het NPO-programma 'Keuringsdienst van Waarde': "Nederlanders gaan voor efficiëntie, Belgen kiezen voor kwaliteit". Herbekijk het programma via deze QR-code.



Podcast Europa 10

In deze laatste podcast uit de reeks AgroEUconnect blikken drie generaties terug op de rol van Europa voor de land- en tuinbouw. Elk met hun eigen ervaring en invalshoek. Senior writer en landbouwjournalist Jacques Van Outryve gaat in gesprek met Pieter Verhelst, lid van het Hoofdbestuur van Boerenbond, en met Giel Boey, adviseur Internationaal beleid, over de impact van EU-beleid op onze land- en tuinbouw.

Zin in meer?

Beluister de volledige reeks op Boerenbond.be/podcast



Wat doet VLAM met je centen?

VLAM (Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing) gebruikt de bijdragen van land- en tuinbouwers vooral om de afzet, zichtbaarheid en meerwaarde van Vlaamse agro- en visserijproducten te versterken. Concreet gaat het geld in de eerste plaats naar campagnes die Vlaamse producten promoten in eigen land. Veel aandacht gaat naar het vakmanschap van de producent en/of verwerker. Zo willen ze het grote publiek informeren en hun fierheid over Vlaamse producten vergroten, zodat ze bewust voor producten van bij ons kiezen.

Daarnaast promoot VLAM ook Vlaamse producten in het buitenland, en investeert het in marktonderzoek, export-ondersteuning, beurzen en handelsmissies.

- Het totale VLAM-budget bedraagt in 2026 bijna **28 miljoen euro**
- Promotiefondsen en andere bedrijfsbijdragen vertegenwoordigen samen twee derde van het VLAM-budget.
- VLAM haalt opnieuw cofinanciering voor 5 EU-dossiers binnen.

Bekijk het volledige jaarprogramma via deze QR-code.



Hoogperformante silomaïsvariëteiten

SiloEXTRA = extra sterk in

- drogestof-opbrengst
- celwandverteerbaarheid
- zetmeel-energie



SILO EXTRA



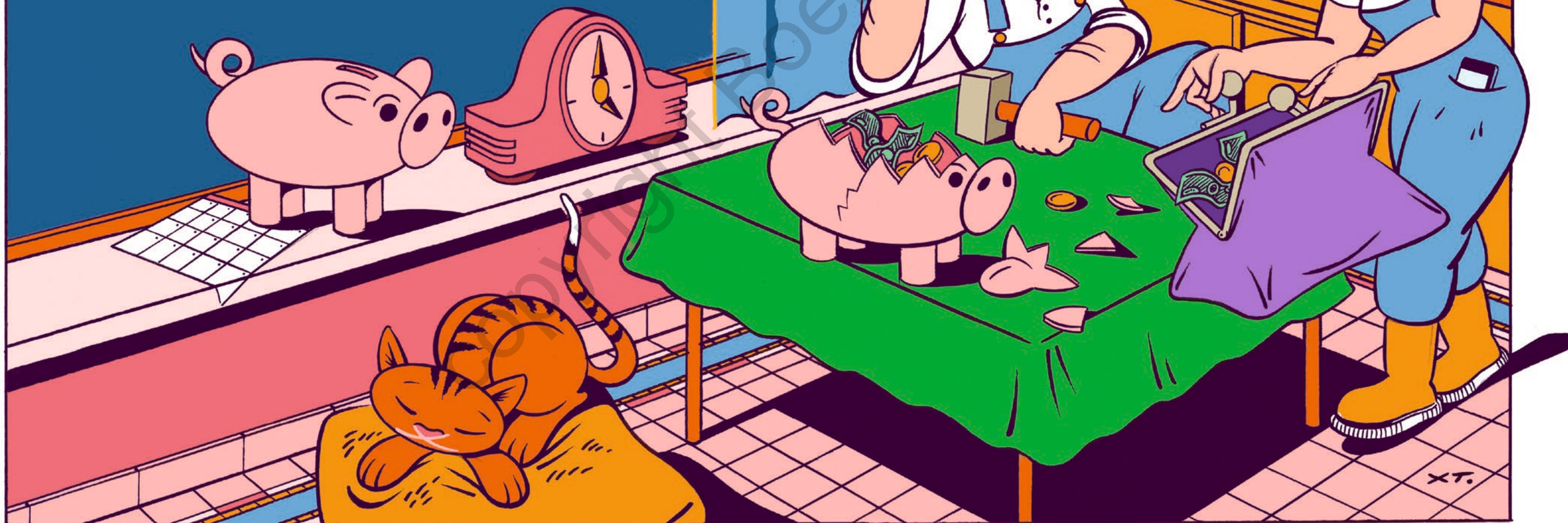
Meer rentabiliteit met de genetica in silovariëteiten van DEKALB®: DKC3117, DKC3149, DKC3201, DKC3323, DKC3327, DKC3414, DKC3418, DKC3419, DKC3434, DKC3438, DKC3443, DKC3513.

Vraag meer info aan uw verdeler.

DEKALB® is een gedep. merk van de Bayer Group. www.cropsience.bayer.be

Loon naar werken? Analyse van het landbouwinkomen

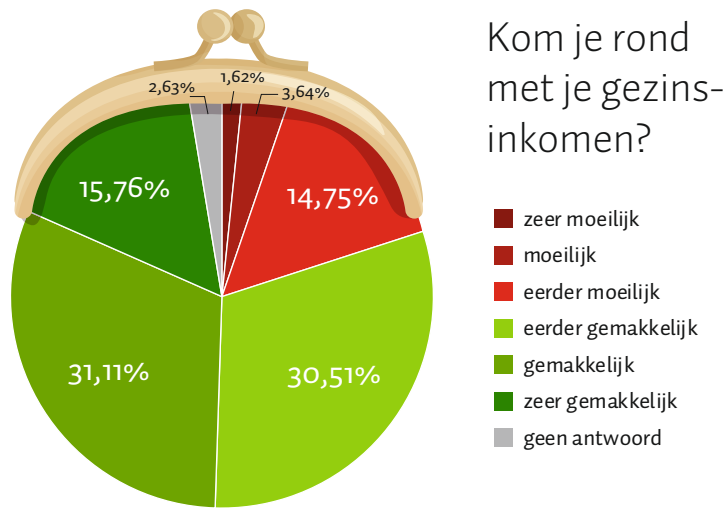
In elke *Boer&Tuinder* gaan we dieper in op een thema dat de volledige sector aanbelangt. Deze keer: inkomen. Weet je hoeveel jij verdient? Ben je tevreden met je inkomen? En hoe ga je om met onvoorziene omstandigheden?



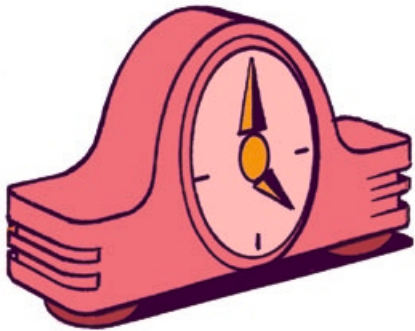
8,9 werkdagen per week om je boterham te verdienen

Zijn onze Vlaamse land- en tuinbouwers tevreden over hun inkomen? Hoeveel uren kloppen ze en zijn er voldoende financiële buffers om mogelijke tegenslagen op te vangen? We bevroegen een representatief panel van meer dan 500 landbouwers om een inkijk te krijgen in de belangrijkste inkomensparameters.

Eén op vijf heeft het vandaag (eerder) moeilijk om de eindjes aan elkaar te knopen

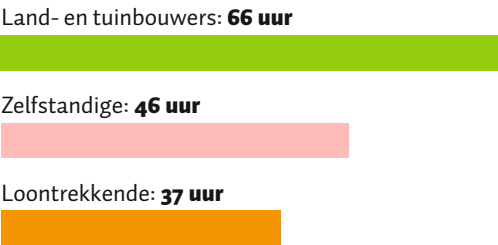


We vallen met de deur in huis: hoe zit het met het inkomen van een landbouwer? Volgens onze bevraging verdient een landbouwer in Vlaanderen gemiddeld 3.157 euro per maand. Uiteraard is dergelijk cijfer bijzonder relatief. Het is een gemiddeld bedrag over alle sectoren en leeftijden heen, op basis van de cijfers die de leden ons zelf doorgaven, of een inschatting daarvan. Het is dus niet gebaseerd op controleerbare databronnen. Het gemiddeld gezinsinkomen is 39.355 euro. Dit is voor het grote deel van de gezinnen voldoende om goed rond te komen. Toch heeft één op vijf het vandaag (eerder) moeilijk om de eindjes aan elkaar te knopen.



Lange dagen

Voor dat inkomen wordt hard gewerkt. Landbouwers maken lange dagen, en kijken niet op een uur meer of minder. Om tot dit inzicht te komen hadden we eigenlijk geen bevraging nodig, maar het is nooit fout om wat algemeen geweten is door data te laten bevestigen. Een gemiddelde werkweek bij land- en tuinbouwers bestaat uit 66 uur. Dat is een groot verschil met de standaard loontrekkende die zo'n 37 (of minder) uur per week klopt. Maar liefst negen op tien van de bevroegden werkt meer dan 39 uur per week. Ook hier betreft het een gemiddelde over een volledig werkjaar, met mogelijk nog eens pieken en dalen binnen de seizoenen. Ook vergeleken met de gemiddelde zelfstandige scoort de landbouw hoog. Volgens cijfers van Statistiek Vlaanderen werkten zelfstandigen in 2024 gemiddeld 46 uur per week. **De Vlaamse boer presteert dus bijna een derde arbeidstijd meer.**



Ben je tevreden over je inkomen?



Ben je tevreden over je gewerkte uren?



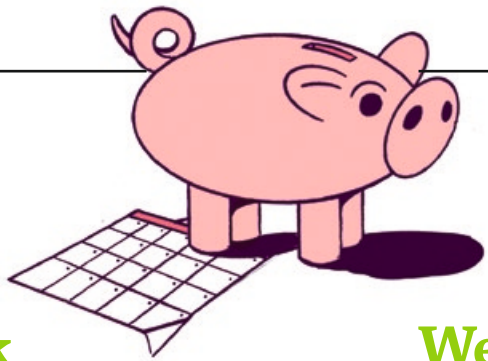
Ben je tevreden over je inkomen t.o.v. uren?



- zeer ontevreden
- ontevreden
- midden
- tevreden
- zeer tevreden

Tevredenheid

Gepeild naar de tevredenheid zien we dat 44% tevreden is over de werkuren, en 37% gemiddeld tevreden. Over het inkomen is de score wat lager, daar is een op drie tevreden tot zeer tevreden en ook een derde eerder ontevreden. Die lagere score is nog meer uitgesproken als je het inkomen tegenover de gepresteerde uren zet.



Elke week één dag administratie

Een aanzienlijk deel van de werktijd, 8,5 uur, wordt besteed aan administratie. Vergeleken met het totaal aantal gepresteerde uren is dat 'maar' 13%, toch is het een volle standaardwerkdag die wekelijks opgaat aan paperassen.

Weinig vakantie: 67% van de boeren minder dan 5 dagen per jaar

Een bijzonder opvallend cijfer is het aantal dagen vakantie. Het merendeel, 67% van de landbouwers, kent zichzelf minder dan 5 vakantiedagen per jaar toe. Een op 5 neemt een week vakantie, een op tien 2 weken en slechts 2 procent gaat boven de drie weken vakantie.

Hier speelt de sector uiteraard een grote rol. Terwijl bij akkerbouwers er in bepaalde periodes wat minder werk is, is het voor veehouders vaak moeilijk om hun bedrijf voor een dag of langere periode achter te laten. Een landbouwbedrijf is geen machine of winkel die je kan stilleggen of sluiten.



Passie boven

Landbouwers kloppen dus veel uren en nemen weinig vakantie. Het is niet verwonderlijk dat passie voor het vak voor de meesten de grote drijfkracht is. Gevraagd om een aantal arbeids-motivatoren te beoordelen van 'totaal onbelangrijk' naar 'uiterst belangrijk', staat passie dan ook met stip bovenaan. Opmerkelijk is dat inkomen minder belangrijk wordt gewaardeerd terwijl onder meer zelf-standigheid en het werken in openlucht met dieren of planten topmotivatoren zijn.

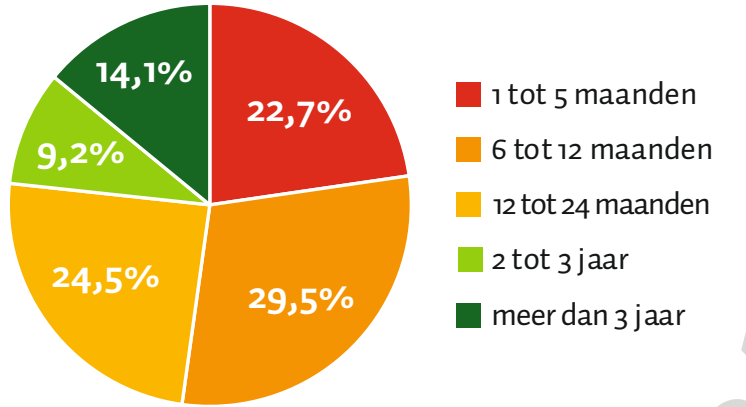
Wat motiveert je het meest om landbouwer te zijn?



Meer weten?
Ontdek alle resultaten van onze eerste leden-bevraging op boerenbond.be/Inkomen

Te weinig buffer

Elk jaar is anders, en specifiek voor de landbouw zijn er vaak grote schommelingen in oogsten en prijzen. Het beschikken over voldoende cashflow is dan noodzakelijk. De gemiddelde periode die een landbouwbedrijf kan overbruggen zonder winst is 16 maanden. Duiken we dieper in de cijfers, dan zien we dat **meer dan de helft een moeilijk jaar slecht kan verwerken**. Dat is opvallend weinig, rekening houdend met de sterke volatiele prijzen en opbrengsten. Het betekent dat de minste tegenslag zeer snel effect heeft op het gezinsinkomen.



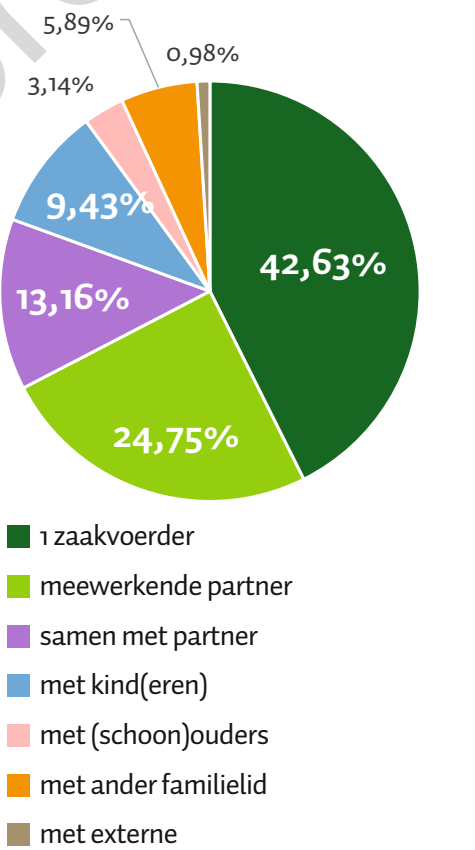
Hier scoren landbouwers minder dan de gemiddelde zelfstandigen. Volgens Unizo en Graydon heeft ongeveer 1 op de 5 kmo's in België geen financiële buffer om kostenschokken op te vangen of investeringen te doen. Bijna een kwart, 23%, van de bevroagde landbouwers beschikt slechts over een financiële buffer voor 1 tot 5 maanden. Ongeveer een derde, 30%, heeft voldoende financiële reserves voor een half jaar tot een jaar en 25% heeft voldoende middelen om een jaar tot twee jaar gedempte inkomsten te overleven. Amper 23% van de bevroagden zit in de veilige zone en zegt voldoende marge te hebben om 2 jaar of meer zonder winst te kunnen overbruggen. De plantaardige sector beschikt over de ruimste buffer. Zij kunnen 19 maanden overbruggen, terwijl de dierlijke sectoren gemiddeld 16 maanden aankunnen.

Een belangrijke nuance hierbij is dat bij landbouwers er vaak veel kapitaal zit in gronden, constructies en machines. Dat is meteen ook een valkuil, gezien de constante nood aan investeringen een voldoende cashflow vaak ontbreekt.



Bakermat van familiale bedrijven

Landbouwbedrijven blijven familiale ondernemingen bij uitstek. Maar liefst 80% is een eenmanszaak of een samenwerking met de partner; bij 13% is het zaakvoerderschap een samenwerking met de kinderen. 6% onderneemt met een ander familielid, in amper 1% zijn externe partners betrokken. Qua rechtsvorm zien we dat zo'n 40% van de landbouwbedrijven vennootschappen zijn. In heel wat bedrijven zien we ook dat de partner nog (deels) buitenshuis werkt.



Maar liefst 80% is een eenmanszaak of een samenwerking met de partner.



Ans Delepierre:

“Gepresteerde uren moeten vergoed worden”

In Woumen-Diksmuide baten Lieven Herrewyn en Ans Delepierre zuivelboerderij 't Hof van de Rhille uit. Ans en Lieven namen het bedrijf in 2009 over. Naast de koeien was er ook een zuivelwinkelje op het bedrijf met eigen bereide yoghurt, karnemelk en boter. Naar aanleiding van de investering in de thuisverwerking nam Ans via de robuustheidsscan van Boerenbond ook de kostprijsberekening onder de loep. “Die kostprijsberekening was de afgelopen jaren door onder andere corona en tijdsgebrek wat op de lange baan geschoven.” De thuisverwerking vraagt tijd, tijd waar ook iets tegenover moet staan. “Bij de start werd de thuisverwerking soms wat als een hobby beschouwd, maar dat is gezien de tijd en investeringen die we erin doen echt niet meer het geval. Sommige collega's hebben ouders of kinderen die 'kosteloos' werk verzetten, maar dat is bij ons niet het geval. De tijd die erin steekt, moet vergoed worden.” Om hier beter zicht op te krijgen deed Ans een beroep op de Boerenbond-robuustheidsscan. Hieruit bleek dat sommige producten aan een prijs verkocht werden die niet alle kosten dekte. “We leerden ook dat de prijzen van hoeveproducten niet overal in Vlaanderen hetzelfde zijn. Iedereen kijkt wat de collega's in de buurt doen, maar eigenlijk moet je naar je kostprijs en marge rekenen.” Net zoals bij veel boeren zoeken Ans en Lieven ook naar een evenwicht tussen werk en gezinstijd. “We hebben vijf kinderen en voor ons hoeven die niet volop mee in het bedrijf te draaien. De lange werkweken uit de Boerenbond-bevraging zien we ook op ons bedrijf. Van maart-april tot eind oktober werken we zeven dagen op zeven. Maar elk jaar gaan we een weekje weg met het gezin. We werken lange uren, maar we beseffen als gezin ook dat we veel aan elkaar hebben.

Kristof Claesen

“Een leefbaar
inkomen lukt
niet zonder
te investeren”

“Als ik goed uit de kosten kan komen en comfortabel kan leven met mijn inkomen ben ik al tevreden”, vertelt melkveehouder Kristof Claesen uit Diepenbeek. Dat ‘comfortabel leven’ bestaat overigens nog altijd uit een werkweek van 80 uur. Veel werk, maar Kristof heeft het ervoor over. “Goed verzorgde koeien die presteren, daar haal ik mijn energie uit.”

De melkkoeien op het bedrijf van Kristof Claesen (32) en vader Johan (63) zien er wat kleiner en geblokter uit dan de typische Holsteinkoe. “Fleckvieh-koeien”, verduidelijkt Kristof. “We hadden op het bedrijf in 2008-2009 flink wat last van blauwtong. Daarom maakte mijn vader toen de keuze voor een robuuster ras.” Fleckvieh is een dubbeldoelras, maar met een jaarlijkse melkproductie van 10.400 liter kan het ras ook mee met een gangbare Holstein-boer. “Ook scoort de vleeskwaliteit op de Seurop-classificatie beter. De melkprijs is nu weer gezakt, maar de vleesprijzen blijven voorlopig een meevaller”, vertelt Kristof. Door de helft van de veestapel te insemineren met Belgisch witblauw, krijgt de vleeskwaliteit (volgens Seurop) nog een extra boost. Met gesekst sperma werken doet Kristof nog niet; het prijsverschil met gesekst Holsteinsperma is daarvoor te groot. ▶

© FOTO'S: MARCO NERTENS



Kristof Claesen
koos voor Fleckvieh

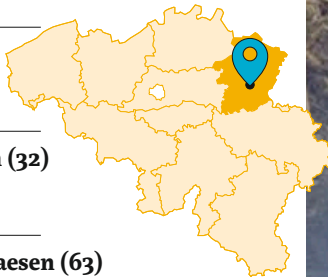
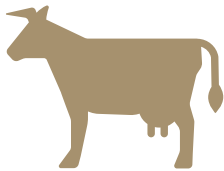
Bedrijfsfiche

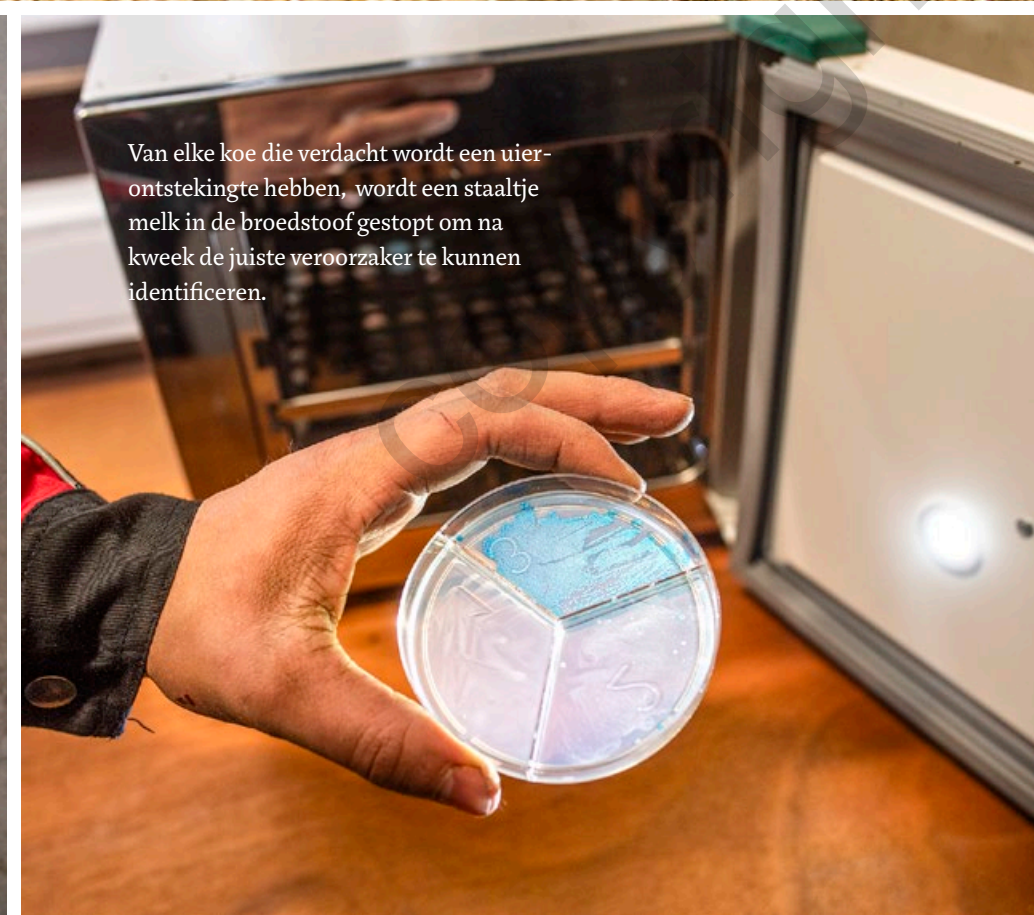
Melkveebedrijf
met dubbeldoelras,
melkrobots

Diepenbeek
(Limburg)

Kristof Claesen (32)
en Lore (31)

Vader Johan Claesen (63)





Van elke koe die verdacht wordt een uierontstekingte hebben, wordt een staaltje melk in de broedstoof gestopt om na kweek de juiste veroorzaker te kunnen identificeren.

Eerst investeren

Net als bijna 700 land- en tuinbouwers uit het Boerenbondpanel ontving Kristof een uitnodiging om de enquête in te vullen over inkomen, werktijd, administratie en arbeidsmotivatie. Daaruit bleek dat het gemiddelde nettomaand-inkomen 3157 euro per maand bedraagt in de land- en tuinbouw. Dat is voor alle duidelijkheid niet wat Kristof invulde, maar Kristof wil wel kwijt dat hij tevreden is met het huidige inkomen dat hij uit het bedrijf haalt. “Als ik goed uit de kosten kan komen en comfortabel kan leven met mijn inkomen ben ik tevreden”, geeft Kristof aan. Hij baat samen met zijn vader Johan een financieel leefbaar bedrijf uit. Vriendin Lore werkt voorlopig nog buitenshuis. Het is wellicht pas als Johan met pensioen gaat dat er voldoende inkomen zal zijn om ook Lore uit het bedrijf een inkomen uit te keren. “Ons inkomen mag altijd hoger. Om bijvoorbeeld een personeelslid aan te werven is er geen ruimte. Wil je een fatsoenlijk inkomen halen uit een land- of tuinbouwbedrijf, dan moet je bovendien eerst fors investeren. Daarom hebben we in 2015 een nieuwe stal gezet. De eerste jaren zijn altijd de moeilijkste; pas na enkele jaren word je beloond.”

Groei onvermijdelijk

Kristofs vader melkte 80 koeien; nu melken ze samen 160 koeien. De eerste twee robots werden aangevuld met een derde. “Groter worden was onvermijdelijk. De tijd van kleine gemengde bedrijven met 15 melkkoeien, nog wat vleesvee en varkens erbij, is voorbij. Specialisatie en schaalvergroting is onvermijdelijk, dat zie je ook in elke andere tak van de maatschappij. Of je moet als boer alles in de korte keten verwerken en verkopen. Alleen is die markt beperkt en weet je nog niet of je de extra arbeid correct vergoed zal krijgen.”

Maatschappelijke verantwoordelijkheid

Groei is nodig om mee te kunnen, maar niet ten koste van alles. Zo zit de derde melkrobot niet vol. Economisch is dat suboptimaal, maar Kristof en Johan kiezen voor minder ophaalkoeien en een groter werkgemak. Op klauwverzorging wordt er niet bespaard. Om de zes weken komt een klauwverzorger langs om preventief aan klauwgezondheid te werken. En ook met antibiotica wordt zorgvuldig omgesprongen. Van elke koe die ver-



Kristof Claesen en Lore baten samen met Kristofs ouders een leefbaar bedrijf uit. Dat is hard werken maar ze doen het met veel plezier.

Specialisatie en schaalvergroting is onvermijdelijk, dat zie je ook in elke andere tak van de maatschappij.

dacht wordt een uierontsteking te hebben, wordt een staaltje melk in de broedstoof gestopt om na kweek de juiste veroorzaker te kunnen identificeren. Vervolgens wordt op aangeven van de dierenarts via een beslissingsboom gekozen welke behandeling de beste kansen op genezing biedt. “Als melkveehouder willen we onze maatschappelijke verantwoordelijkheid nemen. Zo gebruikten we in 2024 lijnzaad in het rantsoen om de enterische emissies te reduceren. Door prijsstijgingen en administratieve kafka zijn we daar dit jaar van afgestapt.”

Lange werkweek

De werkdagen zijn lang, maar Kristof heeft als kind nooit anders gezien bij zijn ouders en grootouders. Uit de enquête blijkt dat een gemiddelde ►

werkweek bij land- en tuinbouwers bestaat uit 66 uur, bij melkveehouders nog iets meer. Kristof kan dat bevestigen. “Ik begin meestal rond half zeven ’s ochtends met een rondgang bij de koeien en eindig om acht uur ’s avonds. Op zondag probeer ik wat sneller te voederen door deels op voorhand het mengvoeder te laden. Zo ben ik op zondag vrij tussen 10 uur ’s ochtends en 18 uur ’s avonds, en proberen we iets leuks te doen. Alles samen kom ik wel aan 80 uur per week.”

Los kunnen laten

De werk-privébalans is in de land- en tuinbouw niet eenvoudig. “Bestaat die balans eigenlijk wel? Werk en privé lopen in elkaar over. Als er ’s avonds om 10 uur een koe moet kalven, moet je er toch naartoe, ook al is het jouw privétijd.” Afgelopen jaar nam Kristof een dag of 5-6 verlof. Daarmee is hij volgens de enquête geen uitzondering in de land- en tuinbouw. “Afgelopen jaar was druk, met ook nog eens een persoonlijke verbouwing.



Volgende jaren wil ik meer verlof. Mijn ouders gaan nu al eens meer weg dan vroeger, en als ik weg ben nemen zij het over. Als boer is het ook een kwestie van ingesteldheid en van kunnen loslaten. Zeker met dieren is het moeilijk om de juiste persoon te kunnen vinden die van je kan overnemen.”

Positieve blik

Tot voor de verbouwing had Kristof een wekelijkse mannenavond op maandag. Daarbij ook vrienden die niet in de sector werken. “Het is leuk om het over eens iets anders te hebben dan koeien. Mijn vrienden vinden wel dat ik veel werk, net als mijn partner trouwens. Na de verbouwing wil ik het terug wat rustiger doen.” Al bij al heeft Kristof een positieve blik op zijn carrière binnen de landbouw. “Ik bekijk het graag positief. Ik haal veel energie uit mijn koeien wanneer ze goed verzorgd zijn en het goed doen.” De top drie van grootste motivatoren in de enquête (graag werken met dieren, zelfstandigheid en de passie voor het vak) zijn helemaal op het lijf van Kristof geschreven.

En misschien heeft hij ook het geluk dat vader Johan vandaag nog een deel van de administratie voor zijn rekening neemt. Samen denken ze minder dan een halve dag per week op het bedrijf aan administratie te besteden, maar meer hoeft het niet te worden, blaast Johan. “Toen ik in 1989 met het bedrijf startte, werd er al gezegd dat er te veel administratieve rompslomp was. Sindsdien is er alleen maar meer administratie en een grotere rechtsonzekerheid bijgekomen.” Kristof bevestigt en nuanceert: “Als landbouwer maak je zo’n correct mogelijk businessplan, om dan de jaren erna geconfronteerd te worden met een onzekere melkprijs en onzekere regelgeving. Dat frustrleert. Toch zal de maatschappij altijd boeren blijven nodig hebben om voedsel te produceren. Ik zie zeker nog een toekomst.” ■

Mijn ouders gaan nu al eens meer weg dan vroeger, en als ik weg ben nemen zij het over.



Samen geven we je plannen alle groeikansen.

KBC Agro biedt fiscale, juridische en financiële begeleiding bij alle sleutelmomenten in je loopbaan: van starten of overnemen via investeren tot overlaten of stoppen. Vertel ons je plannen en wij zetten je met professioneel en diepgaand advies op de juiste weg. Dankzij onze jarenlange ervaring en ons uitgebreide netwerk in de agrarische sector kunnen wij je helpen om je dromen waar te maken en te beschermen.

kbc.be/agro

Kate

Mobile

Live

Visit

Beweegt met je mee.



In de bedrijfsleiderskring ontvangt ieder om beurt de anderen op het bedrijf.



De beste audit door de beste consultants

Bedrijven van alle schaalgrootte laten zich financieel-economisch bijstaan door dure consultancybureaus om beter te presteren. Door wie kan je je in de land- en tuinbouw beter laten adviseren dan door collega's? Melkveehouder Tom De Baenst maakt deel uit van Boerenbond-bedrijfsleiderskring Zwarobo. Hij verwelkomde – in beurtrol – eind vorig jaar de bedrijfsleiderskring op zijn bedrijf om de cijfers van zijn bedrijf te bespreken. *Boer&Tuinder* mocht aansluiten. Op het menu: boterhammen en soep, maar nog veel meer cijfers en praktijkinzichten van collega's.

In de bedrijfsleiderskring ontvangt ieder om beurt de anderen op het bedrijf. De cijfers van alle bedrijven worden besproken, met klemtoon op de cijfers van de gastheer. De naam van bedrijfsleiderskring Zwarobo verwijst naar de zwart- en roodbonte koeien die de deelnemende melkveehouders melken, al zijn de roodbonte in de groep van een tiental melkveehouders ondertussen nagenoeg verdwenen. Tom en

zijn vrouw Els hebben vanuit de bureau-ruimte hoog in de stal een mooi overzicht op de koeien. Maar voor een helikopterzicht op de bedrijfscijfers wordt het gezelschap in huis verwacht.

Rondleiding

De kom dampende soep en boterhammen moeten echter nog even wachten, want elke bijeenkomst van de bedrijfsleiders-

kring start steevast met een rondleiding door het bedrijf. De overtrekjes zorgen dat dit op een bioveilige manier gebeurt. Opvallend in de informele gesprekken vooraf is het medisch bulletin dat uitgewisseld wordt: één boer verwondde zich aan de hand bij werken aan de weideafsluiting, een ander volgt een streng dieet en ook Tom zelf sneed bij het reinigen van een koedrinkbak een kleine pees in zijn hand door. In de landbouw is het bedrijf de mens, en omgekeerd. En de gezondheid van de ene is van invloed op de gezondheid van de andere.

Inkopen op het juiste moment

Starten gebeurt bij de kalveren en het jongvee. De plaatsen zijn er goed gevuld, zo merken de collega's op. Tom vaccineert al twee jaar tegen blauwtong, meer dan

waarschijnlijk de verklaring waarom hij eigenlijk geen daling in vruchtbaarheid bij koeien opmerkte, ondanks blauwtong. Ook de melkproductie bleef op peil. In de loods liggen een aantal voedingrediënten opgeslagen, waaronder een voorraad soja 49. Tom kocht deze enkele maanden geleden, toen de soja nog duurder stond. Achteraf blijkt dat misschien het niet ideale moment geweest te zijn. "Spijt heb ik niet; de soja stond enkele jaren geleden nog veel duurder", haalt Tom de schouders op. Jan Halewyck begeleidt vanuit Boerenbond de bedrijfsleiderskringen melkvee in West-Vlaanderen. Hij duidt dat er melkveehouders zijn die ervoor kozen om hun grondstoffen nog in 2025 op voorhand te betalen, zodat deze kosten nog in dat boekjaar vielen.

Rantsoen samenstellen

Verder neemt Tom ook deel aan de Samenaankoop Veurne-Diksmuide om allerlei benodigdheden aan een scherpe prijs aan te kunnen kopen. Zo kocht hij ook Mega-Fat, een pensbestendig vet dat de melkproductie en het vetgehalte verhoogt. Rantsoensamenstelling is voortdurend bijsturen. Zo gaf Tom aan dat hij recent het aandeel net iets te vroeg geoogste MKS (maiskolvensilage) liet dalen met het doel om pensverzekering tegen te gaan. De mest was na het zakken alvast een stukje vaster geworden. In de melkstal trekt de Dairymaster Swing-Over de aandacht: een melkinstallatie waarbij de melk langs boven afgevoerd wordt en waarbij één rij melkstellen in beide rijen kan gebruikt worden. Een economisch interessante keuze, die zeker

op het bedrijf van Tom alvast niet ten koste gaat van de uierkwaliteit en diergezondheid, gezien de koeltank stilaan te klein wordt.

Mestschuiven en voerstoept

In de melkveestaf is het actuele onderwerp de PAS-regelgeving en de beschikbare technieken om aan de verplichte reductie te voldoen. Hoeveel mestschuiven zijn er nodig, hoe groot of klein mag de voerstoept zijn in functie van het verkleinen van het emitterend oppervlak? Het zijn vraagstukken waar veel melkveehouders mee worstelen en die toch voor ieder bedrijf ook net iets anders ingevuld moeten worden. De rondleiding door het bedrijf duurde ruim een uur. De collega's hebben met het kennersoog van de praktijkervaring oog voor de kleinste details, die in groep ►

besproken wordt. Opvallend is de open blik waarmee naar Toms bedrijf gekeken wordt. Ieder zegt zijn mening en vertelt zijn ervaringen maar niemand doet het uit het standpunt van het grote gelijk. Het is aan ieder in de groep om zijn eigen conclusies te trekken.

Melkprijs

In huis wachten de soep en de boterhammen. Tijd voor een digestief of pintelieren achteraf is er niet. Na de maaltijd komen de cijfers van de deelnemers op het bord te liggen. Geen uitgebreide verhalen, maar wel kort en bondige commentaar van iedereen bij de cijfers. Uiteraard is de melkprijs een belangrijk item. In het najaar van 2025 daalden de melkprijzen, maar niet van alle melkophalers even hard. Zo daalde LDA merkelijk feller dan andere melkophalers. Dat leidt ook aan tafel tot gebrom bij LDA-leveranciers, maar Jan Halewyck nuanceert. “Kijken we over een periode van vijf jaar, dan zien we toch dat LDA nog altijd beter scoort qua melkprijs dan andere melkophalers, al wordt het verschil kleiner.” 2025 was tot het najaar een goed jaar voor melkveehouders. Het deed sommige boeren investeren in grond, al dan niet afkomstig van familieleden die hun volwassen kinderen een duwtje in de rug willen geven.

Cijfers in rijtjes

Alle aanwezige melkveehouders krijgen een bundeltje papieren waarop van alle deelnemers de belangrijkste technische en economische cijfers netjes in tabelvorm opgelijst staan. Het gaat om een technische analyse (liter per ha ruwvoeder, vervangingspercentage, melkproductie ...), maar ook over een economische analyse (opbrengsten, variabele en vaste kosten). Dit gebeurt zowel per 100 liter melk, als per koe. Eén rij beslaat alle cijfers van een boer en alle rijen staan netjes onder elkaar.



Enkel van gastheer Tom staan er twee lijntjes: een met de recentste cijfers en een van de vorige keer dat Tom gastheer was. Wat deze keer opvalt is dat Tom in vergelijking met twee jaar geleden zijn kalversterfte fors wist terug te dringen tot slechts 6,2%, ondanks de aanwezigheid van blauwtong in het land. “We zijn overgeschakeld naar stadswater voor de kalveren”, vertelt Tom. “Ook monitoren we de chloorwaarde in het bloed van de droogstaande koeien als indicator om te zien of een koe te veel of te weinig drinkt.”

“Voeder, melkprijs, mest ... alles komt hier aan bod.”

Perspulp of voederbieten

Ook de afweging tussen zelf voederbieten telen ten opzichte van perspulp aankopen wordt besproken. Van perspulp is de beschikbaarheid een item, al

leek dat in 2025 anders. Tom startte afgelopen juni met het verstrekken van voederbieten – gesneden en gemengd in perspulp, waarna het vetgehalte iets steeg. “Diegene die starten met het geven van voederbieten, blijven het geven”, was de conclusie in de groep. Op zes jaar tijd wist Tom het vetgehalte van de melk te doen stijgen van 40,2 naar 44,6 graden. Opvallend is dat Tom zelf niet meteen een verklaring heeft. “Sommige jaren hadden we wat geluk met het weer, en we hebben ook onze schudder meer laten staan.” Uit de verdere analyse blijkt dat Tom er goed in slaagt om de variabele kosten laag te houden, wat in vergelijking met de referentie leidt tot een goed saldo. Al twee jaar werkt Tom met gesekst sperma, waardoor op meer koeien een kruisingsstier kan ingezet worden. In de cijfers komt dit naar voor in het aandeel jongvee in de dierengroep, dat zakte van 69 naar 62%, terwijl de Vlaamse referentie 72% is. Ook andere boeren in de groep hebben de ambitie om het aandeel jongvee terug te drin-

gen. Dat vraagt een onderbouwde selectie in de koeien waarmee er verder wordt gekweekt. “Eenvoudige vuistregel om te beginnen is de vraag stellen of de moeder van de vaars die je voor de eerste keer insemineert nog op het bedrijf aanwezig is”, tipt Jan Halewyck.

Conclusies naar het thuisfront

Afsluitend worden de resultaten gedeeld van een korte vooraf ingevulde peiling naar de ruwvoeder-voorraad. Niet alleen mais en gras wordt daarbij ook besproken, maar ook de opportuniteit van het bijkopen van perspulp aan lagere prijzen of het kopen van vrije aardappelen. Wanneer de laatste cijfers besproken zijn, gaan de jassen vlug aan en vertrekt iedere boer terug naar het thuisfront. Met in het achterhoofd wellicht enkele conclusies die ook op het eigen bedrijf gelden. En waarvan de uitkomst de volgende keer ongetwijfeld weer in de cijfers te zien zal zijn. ■

“Je ziet direct of een aanpak werkt”

Landbouwconsulent Jan Halewyck begeleidt al 25 jaar bedrijfsleiderskringen in West-Vlaanderen voor Boerenbond. Als provincie met de meeste boeren telt de kustprovincie ook de meeste bedrijfsleiderskringen. “Vroeger had je meer gemengde bedrijven met naast melkvee bijvoorbeeld ook varkens. Maar zoals de bedrijven zich specialiseerden zijn ook de kringen gedurende de jaren ontmengd.” Boerenbond investeerde ook fors in tools om evoluties binnen bedrijven visueel aantrekkelijk weer te geven. Wat is volgens hem de meerwaarde van de bedrijfsleiderskringen?

“Boeren pakken de dingen soms anders aan. Als je dan op het bedrijf komt en de cijfers ziet, zie je onmiddellijk of een aanpak al dan niet werkt.” Als begeleider van een bedrijfsleiderskring stoffeert Jan de kringbesprekingen inhoudelijk en zorgt hij er ook voor dat iedereen zijn inbreng doet. Tijdens de rondgang modereert hij de gesprekken en zorgt hij ervoor dat de discussies voor heel de groep gebeuren. Kringen komen vier keer per jaar samen, verspreid over het jaar, tijdens de kalmere maanden, rekening houdend met het veldwerk. Daarnaast beschikt elke kring over een whatsappgroep. “Het zijn groepen waarin doorheen het jaar verder gediscussieerd wordt. Melkprijzen, perspulpprijzen, indrukken van op studiedagen ... komen er allemaal aan bod. Ook telefonisch weten de boeren elkaar sneller te vinden om een aspect te bespreken waar iemand meer ervaring mee heeft.”



Ken je cijfers

Vandaag maken meer dan 900 land- en tuinbouwers gebruik van *focus*, de managementtool voor Boerenbond-leden. Met *focus* kan je de maandelijkse ontvangsten en uitgaven van je bedrijf en de verkoopprijzen van je boekjaar grafisch vergelijken. Het *focus*-dashboard en het jaarlijkse bedrijfsrapport geven een gedetailleerd overzicht van de kosten en baten van al je bedrijfstakken. De *focus*-boekhoudingen vormen meteen ook de basis van de cijfermatige vergelijking in bedrijfsleiderskringen. Over alle sectoren heen telt Boerenbond bijna 40 dergelijke kringen waarin bedrijfsleiders openlijk over hun cijfers spreken. Het merendeel van de bedrijfsleiderskringen bestaat uit melkveehouders, al zijn er ook kringen voor varkenshouders en vleesveehouders. Ook in de pluimveesector werkt Boerenbond aan het samenbrengen van bedrijfsleiders om onderling prestaties te vergelijken. Naast de bedrijfsleiderskringen biedt Boerenbond individuele boekhoudbesprekingen aan door een Boerenbond-sectorconsulent, iets waar ongeveer zo’n 300 land- en tuinbouwers gebruik van maken.”

Inkomen en vermogen ontrafeld in 5 grafieken

Aan het begin van een nieuw jaar maken veel ondernemers de balans op van het voorbije jaar. Voor land- en tuinbouwbedrijven is dat niet anders. Wie als ondernemer in de cockpit van zijn bedrijf de juiste koers wil bepalen, heeft betrouwbare cijfers en kengetallen nodig. Het kennen van je inkomen vormt daarbij het sluitstuk: alleen zo kun je weloverwogen beslissingen nemen voor de toekomst.



Inzicht in cijfers

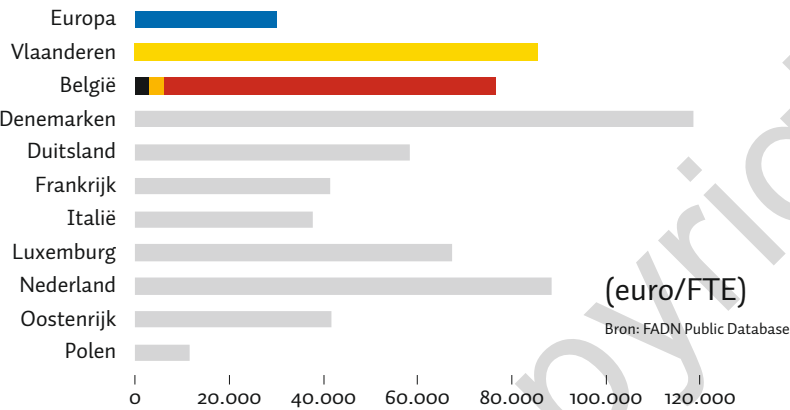
Uit onze ledenbevraging blijkt dat heel wat land- en tuinbouwers hun inkomen niet of onvoldoende kennen. Boerenbond investeert al meer dan 60 jaar in het aanbieden van een bedrijfseconomische boekhouding om daar verandering in te brengen. Halverwege de jaren negentig werd Tiber gelanceerd, en intussen is *focus* – een webbased financieel-managementtool – voor veel ondernemers een vertrouwde naam. Door deze lange traditie van het ondersteunen van bedrijven bij het bijhouden van een landbouwboekhouding beschikken we over een stabiele steekproef van ongeveer 900 gespecialiseerde bedrijven over de jaren heen, waarvan we een aantal evoluties hebben geanalyseerd.

De samenstelling van de groep:

- melkvee- en jongveehouders: 61%
- varkenshouders: 21%
- akkerbouwers en vollegrondsgroententelers: 9%
- vleesveeouders: 5%
- fruittelers: 2%
- pluimvee- en kleinveeouders: 1%
- tuinbouwers: 1%

Grafiek 1 Welke boer verdient het meest in Europa?

Toegevoegde waarde Europese landbouw



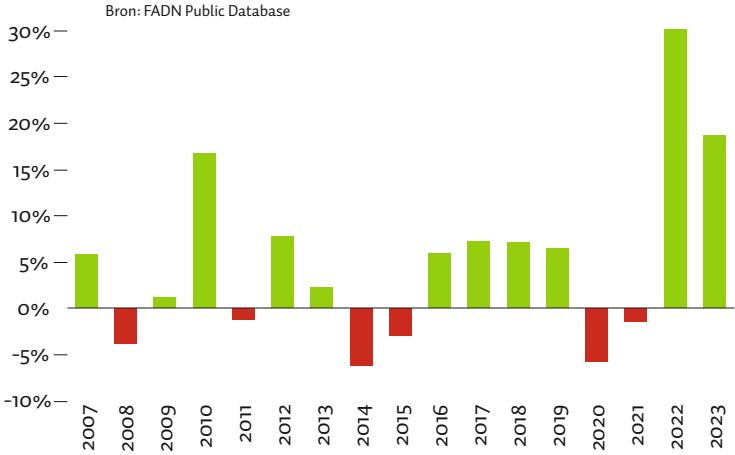
Uit de managementtool *focus* leren we dat er zelfs op gelijkaardige bedrijven opmerkelijk grote inkomensverschillen blijven.

Meer nog, de inkomensverschillen binnen sectoren zijn groter dan tussen sectoren! Op Europees niveau blijkt dat Belgische bedrijven de derde hoogste toegevoegde waarde per voltijdse kracht (FTE) realiseren na Nederland en Denemarken. Voor Vlaanderen zelf bedraagt dit meer dan het dubbele van het Europese gemiddelde.

Grafiek 2 Elk jaar is anders

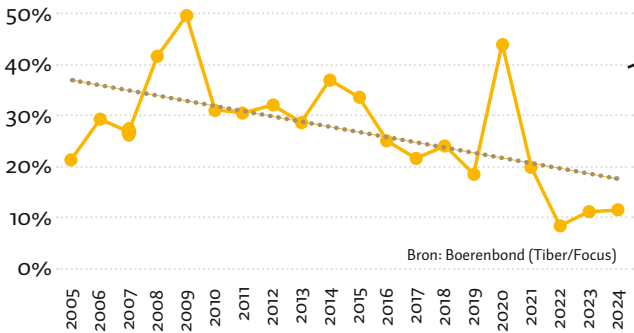
Het inkomen kan van jaar tot jaar sterk schommelen. Afwijkingen van meer dan 20% ten opzichte van het voortschrijdend gemiddelde van de afgelopen drie jaar – zowel positief als negatief – komen regelmatig voor. Een landbouwer weet dus op voorhand niet wat zijn inkomen zal zijn, ondanks de risico's die hij neemt! Naast klimaatinvloed en dierziekten hebben ook geopolitiek en welvaart steeds meer invloed op het inkomen van de boer.

Variatie van het landbouwincome (%) ten opzichte van het gemiddelde van de voorafgaande 3 jaar



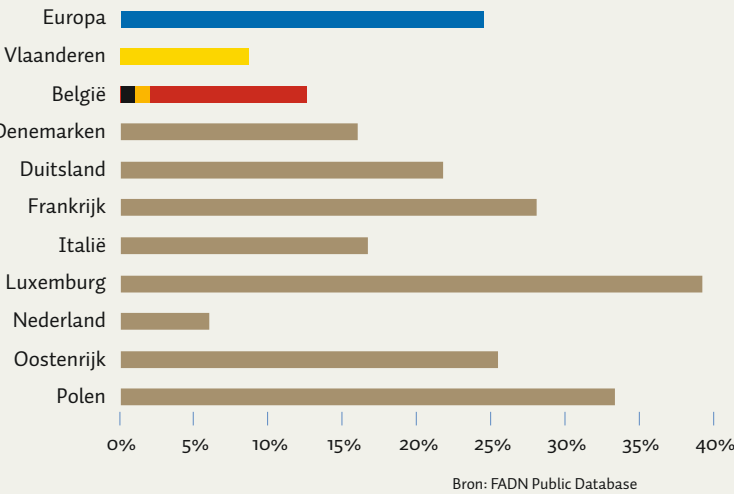
Grafiek 3 Minder afhankelijk van steun

Aandeel premies t.o.v. arbeidsinkomen Vlaanderen

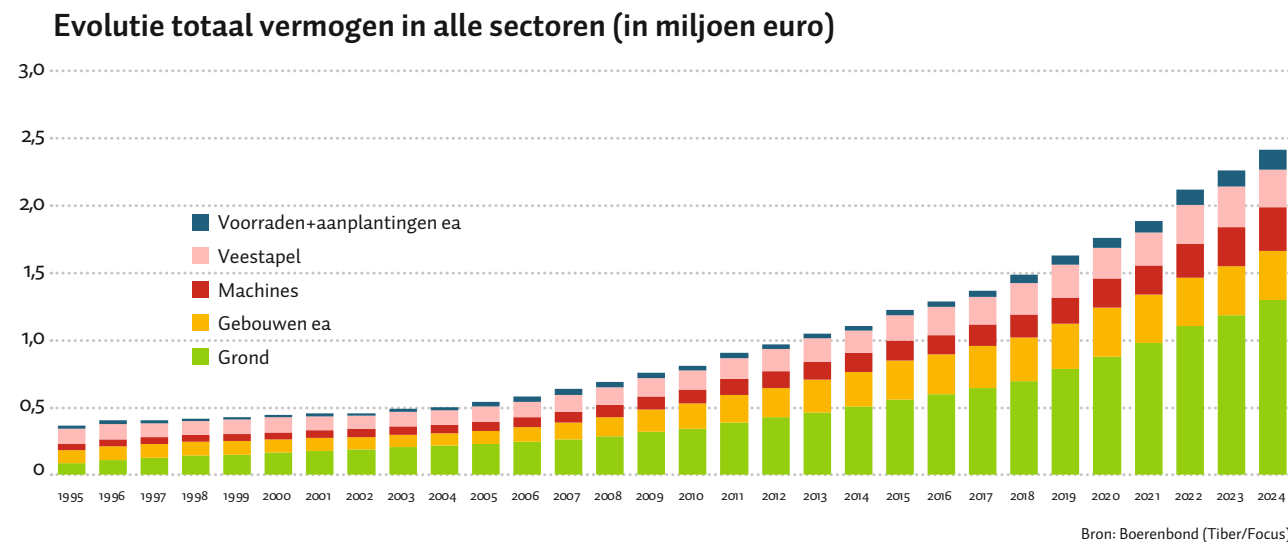


De meerjarige evolutie van het aandeel premies in de omzet en het arbeidsinkomen daalt sinds 2010 fors. In 2009, een crisisjaar in de zuivelsector, bedroeg het aandeel premies in het arbeidsinkomen nog 50%! Met uitzondering van het Covid-jaar is dit aandeel nadien gestaag gedaald tot ongeveer 10%. Hou er rekening mee dat dit een gemiddelde is van alle sectoren: er zijn grote verschillen tussen de sectoren onderling.

Europa



Als we dit vergelijken met Europese cijfers uit het FADN-netwerk blijkt het aandeel premies ten opzichte van het arbeidsinkomen voor de Belgische landbouwers opvallend lager dan heel wat andere Europese lidstaten. In Nederland ligt het beduidend lager, maar in landen zoals Frankrijk en Polen is het aandeel inkomensondersteuning het dubbel zo groot.



Grafiek 4 Vermogen blijft stijgen

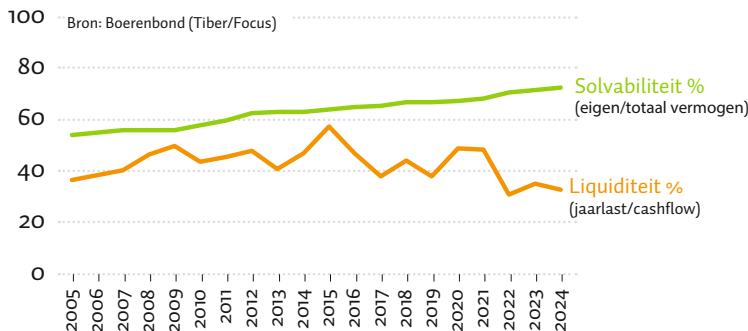
Het totale vermogen dat in een landbouwbedrijf vervat zit, is fors gestegen. Sinds 2006 is het totale bedrijfsvermogen gestegen van ruim 500.000 euro naar bijna 2,5 miljoen euro. Als we kijken naar de verschillende componenten in het vermogen is het vooral een stijging van het grondkapitaal dat deze evolutie verklaart. De oppervlakte grond in eigendom is uiteraard gestegen, maar

ook de waardering per hectare. In 2006 bedroeg die gemiddeld ongeveer 15.000 euro/ha, in 2024 is die gestegen tot ruim 65.000 euro/ha! De gekende wijsheid blijft dat landbouwers ten opzichte van het geïnvesteerde kapitaal een matig inkomen hebben, maar wel beschikken over een heel groot vermogen. Of anders gezegd, als je de volkswijsheid mag geloven: als boer kies je voor een 'arm leven'

maar zal je 'rijk sterven'! Ook in de opbouw van kapitaal zijn er opmerkelijke verschuivingen: in 20 jaar is het veekapitaal grosso modo verdubbeld, de waarde van de gebouwen verdrievoudigd en het machinepark verviervoudigd. Belangrijk om te noteren is dat sinds de afschaffing van de melkquota het bedrag van het kapitaal in productiefactoren gedecimeerd is.

Grafiek 5 Solvabiliteit evolueert positief

Solvabiliteit en liquiditeit 2005-2024



Het aandeel eigen vermogen is gunstig geëvolueerd. Van het totale vermogen is gemiddeld bijna 80% eigen vermogen. Dat heeft uiteraard te maken met de forse stijging van het grondkapitaal. Grond blijft een solide vermogensbasis onder landbouwbedrijven en resulteert in een sterke onderhandelingspositie met banken. Natuurlijk is dit voor jonge startende bedrijven anders. Ook de solvabiliteit evolueert gunstig. De jaarlast ten opzichte van de cashflow schommelt door de jaren tussen de 40 en 50%. De laatste jaren blijkt die ratio te dalen, wat erop wijst dat bedrijven iets meer reserves overhouden uit hun cashflow nadat de bank betaald is. De onzekerheid rond het gevoerde beleid heeft vermoedelijk voor meer terughoudendheid inzake investeringen gezorgd.

Focus managementtool

Geef de financiële gezondheid van je bedrijf een boost



**BOEREN
BOND**
adviseert

Start met focus en
vraag je persoonlijke demo aan via
www.boerenbond.be/focus





© TWAN WIERWANS

Het ene jaar is het andere niet. Een toolbox voor pieken en dalen

Het is een open deur intrappen om te zeggen dat prijsvolatiliteit de voorbije jaren in alle sectoren van de land- en tuinbouw sterk toegenomen is. De verregaande liberalisering en afbouw van marktondersteuning in vrijwel alle continenten en zeker ook in de Europese Unie, ligt hiervan aan de basis. De laatste jaren zijn daar ook geopolitieke spanningen bijgekomen, naast meer onvoorspelbare weersomstandigheden, waardoor de volatiliteit nog extra geaccentueerd werd.

Risicomanagement wordt belangrijker
Door de toegenomen prijsvolatiliteit zal het risico-management op bedrijven nog veel aan belang toemen. Bovendien zien we dat sterke prijssschommelingen zich niet alleen voordoen in de verkoopprijzen van onze producten, maar ook in de aankooprijzen van de productiemiddelen. Dat leidt vaak tot sterk schommelende werkingskosten en marges, aangezien we er in onze sectoren niet in slagen om onze kosten onmiddellijk door te rekenen naar de volgende schakels in de keten. Mede daardoor blijft het voor de land- en tuinbouwers zeer moeilijk om een langetermijnstrategie uit te

tekenen. Risicomanagement is cruciaal om het inkomen te beschermen tegen onvoorspelbaarheden en dat zal in de toekomst alleen maar toenemen. Daarom is een toolbox met zeer diverse instrumenten broodnodig voor onze ondernemers om veerkracht en wendbaarheid in de bedrijfsvoering in te bouwen.

Toolbox met verschillende strategieën
Verschillende strategieën kunnen daarbij aangewend worden. In de eerste plaats moeten we zorgen voor voldoende financiële buffers om de prijssschommelingen op te vangen. Ook kunnen risico's gespreid worden door te diversifiëren in teelten en activiteiten.

Om grote prijssschommelingen op te vangen kan dekking van risico's gezocht worden in het afsluiten van contracten. Maar er kan ook gebruikgemaakt worden van termijnmarkten. Die zijn minder populair bij onze landbouwers, maar ze kunnen wel een nuttig instrument vormen om risico's af te dekken.

Duidelijke regels en afspraken voor contracten
Contracten vormen een zeer zinvol instrument voor risicobeheer. Ze bieden landbouwers over het algemeen best wel zekerheid over prijs en volume. In Vlaanderen worden courante contracten afgesloten in de aardappelsector en in de sector van de industriegroenten, maar ook in sommige sectoren van de veehouderij, zoals bijvoorbeeld de vleeskalversector, zijn contracten zeer veralgemeend. Weliswaar is het noodzakelijk om duidelijke regels en gedragscodes af te spreken om oneerlijke praktijken te vermijden. Zo kwamen in de aardappelsector recent nog praktijken inzake contracten aan het licht die niet door de beugel kunnen. De economische inspectie heeft hieromtrent de voorbije maanden een onderzoek ingesteld.

GLB steun nuttig maar onvoldoende als instrument van risicobeheer
Het GLB biedt enige steun maar is eigenlijk onvoldoende om prijssschommelingen te compenseren. De voorbije periode werd dan ook opnieuw gepleit voor een nieuwe aanpak zoals marktinterventies en betere markttransparantie.

Carry back en carry forward
Boerenbond blijft vragende partij om systemen als carry forward en carry back in Vlaanderen te realiseren. Carry forward of voorwaartse verliesverrekening betekent dat de verliezen van een bepaald boekjaar kunnen afgetrokken worden van toekomstige winsten. Carry back of achterwaartse verliesverrekening betekent dat de verliezen van een bepaald jaar worden verrekend met de winsten uit de voorgaande jaren. Hierdoor kunnen dan reeds betaalde belastingen teruggevorderd worden. Voordeel hiervan is dat er directe liquiditeitssteun komt in de slechte jaren.

Wat is dat?

Inkomensvolatiliteit
is een maatstaf voor de mate waarin iemands inkomen schommelt of varieert over een bepaalde periode, vergelijkbaar met hoe de prijs van een aandeel fluctueert. Een hoge volatiliteit betekent dat het inkomen sterk en onvoorspelbaar kan stijgen en dalen, terwijl een lage volatiliteit wijst op een stabielere, consistentere inkomen. Het geeft een indicatie van het financiële risico, waarbij een hoger risico gepaard gaat met een hogere volatiliteit.



Wetgeving oneerlijke handelspraktijken (UTP- unfair trade practises)
In België geldt sinds november 2021 de wet betreffende oneerlijke handelspraktijken in de landbouw- en voedselvoorzieningsketen. Deze wet moet de land- en tuinbouwers beschermen tegen oneerlijke handelspraktijken van grotere afnemers en vult de Europese richtlijn aan. Het is een belangrijke stap om landbouwers en tuinbouwers te beschermen tegen oneerlijke handelspraktijken. Toch blijft er vandaag veel discussie over de praktische toepassing, aangezien land- en tuinbouw werkt met levende materie en bederfbare producten. De strikte wetgeving die een verbod op verkoop met verlies inhoudt is daardoor veel minder toepasbaar op land- en tuinbouw. In sommige omstandigheden is verkoop met een beperkt verlies onvermijdelijk aangezien onze producten snel achteruitgaan op het vlak van kwaliteit en zo mogelijk daardoor volledig onverkoopbaar worden. Vandaar dat het initiatief genomen is om in enkele sectoren indexen uit te werken. Zo is de rundvleesindex bijvoorbeeld een rentabiliteitsindicator die de economische situatie van rundveehouders in kaart brengt met als doel transparantie te creëren. De index is gebaseerd op gemiddelde kosten en opbrengsten. Ook voor de varkenssector en de pluimveesector werd een dergelijke index in het leven geroepen. In de nabije toekomst zullen ook akkerbouwproducten zoals aardappelen en suikerbieten onder de loep genomen worden. Afspraak is hierbij telkens dat bij sterke schommelingen, en in het bijzonder dalingen van de index, de ketenpartners bijeen geroepen worden om de situatie uit te klaren.

Maak jouw keuze uit de toolbox
Kortom, er zijn al verschillende mogelijkheden om prijs- en marktrisico's af te dekken. In overleg met zowel de Europese, federale als Vlaamse overheden werken we vanuit Boerenbond verder aan de ontwikkeling van de toolbox om het hoofd te kunnen bieden aan de prijsvolatiliteit die naar alle waarschijnlijkheid de komende jaren niet zal afnemen. Het is aan de individuele bedrijfsleider om uit te maken welk van de beschikbare instrumenten het beste bij zijn of haar bedrijf past. Boerenbond kan je daarbij advies geven. ■

Soms te droog, dan weer te nat. Hoe pak je dat best aan?



Xavier Gellynck, hoogleraar landbouweconomie UGent

“Een goed zicht hebben op de financiën is de hoeksteen van een gezond bedrijf”

Uit de inkomensbevraging van Boerenbond blijkt dat Vlaamse land- en tuinbouwers hard werken, maar dat daar slechts een gemiddeld laag inkomen tegenover staat. De financiële buffer om onvoorziene kosten of tegenvallende oogstjaren op te vangen, is niet erg groot. Bovendien vormt de generatiewissel – en daarmee het voortbestaan van onze landbouw zoals we die vandaag kennen – een van de grootste uitdagingen van het komende decennium. Onze eigen econoom François Huyghe interviewde collega-econoom professor Xavier Gellynck om binnen deze context zijn licht te laten schijnen op de toekomst van de landbouw. Hij is hoogleraar landbouweconomie aan de Universiteit Gent, gespecialiseerd in agribusiness, voedselveiligheid en duurzame landbouwsystemen.



Wie?

Xavier Gellynck is hoofd-docent aan de Universiteit Gent (faculteit Bio-ingenieurswetenschappen, vakgroep Landbouweconomie), waar hij zich specialiseert in agri-business, agro-food marketing, ketenbeheer en consumentengedrag. Hij behaalde een Master in Industrial Economics aan UGent (1987), een MBA Marketing Management aan de universiteit van Aix-Marseille (1989) en later een doctoraat in Business Economics.

Land- en tuinbouw werd de voorbije decennia geconfronteerd met veranderingen en heeft door de jaren heen al het bewijs van grote veerkracht geleverd. Ook vandaag zijn de uitdagingen voor de Vlaamse land- en tuinbouwbedrijven groot. Hoe kijk je naar de toekomst?

“De kern van het probleem, los van andere thema’s als milieuverplichtingen en overregulering, is dat de schaal van onze landbouwbedrijven op dit moment niet in verhouding is met de andere spelers binnen de keten. De verwerkende industrie is veel groter, en die sterke asymmetrie tussen landbouwbedrijven en andere ketenspelers is vaak nadelig is voor de boer. Die fragmentering van kleine bedrijven maakt in de eerste plaats dat de periode om investeringen terug te betalen veel te lang is.

Op het moment van afbetaling is dan ook vaak de restwaarde weg. Door schaalvergroting kan die periode worden ingekort. Om enkele voorbeelden te geven: er zijn een tiental slachthuizen in ons land, maar we tellen wel meer dan drieduizend varkensbedrijven. Elk landbouwbedrijf heeft een of meerdere tractoren, maar die worden zelden of nooit volledig benut en kleinere ondernemers hebben het moeilijk om de nieuwste technieken toe te passen omdat ze de investering niet rendabel krijgen. En dan is er natuurlijk nog de constante rechtsonzekerheid die boven de landbouwsector hangt. Geen enkele sector heeft een kristallen bol, maar de onzekerheid in de landbouw is op dit moment wel bijzonder groot. Kleine bedrijven staan in onderhandelingen ook niet sterk genoeg tegen de grote ►

industriële spelers. Er is sowieso niet veel differentiatie mogelijk, en het is dus moeilijk je te onderscheiden met je product. Het gevolg is dat als er druk is op de markt, er te snel landbouwers zijn die toegeven in hun prijzen, vaak omdat ze cash nodig hebben. Dan moeten de anderen volgen.”

De verstrengeling van bedrijfskapitaal en familiaal kapitaal zorgt voor flexibiliteit, maar houdt ook in dat de eigen arbeidsinspanningen niet altijd correct vergoed worden. De sociale component in het gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB) heeft ook lange tijd inefficiënte bedrijven in stand gehouden. Toch blijft familiaal ondernemerschap de kern van onze landbouwcultuur.

“Eigenlijk is dat kleinschalig familiaal gegeven geen optimale situatie. Het is een effect van het Europese GLB dat deze kleinschaligheid zo lang in stand is gehouden. Die steun is lang noodzakelijk geweest om de prijsdalingen op te vangen, maar die context is veranderd. Het is politiek gezien natuurlijk bijzonder moeilijk nu terug te schroeven. Het gemeenschappelijk landbouwbeleid was niet alleen bedoeld als economisch beleid, maar ook als sociaal beleid. Mede daardoor is de structuur van de kleinere bedrijven niet kunnen mee evolueren met de grotere spelers uit de keten. Een familiaal bedrijf is bij ons trouwens ook vaak synoniem voor de vermenigving van bedrijfs- en familiaal kapitaal. Daar zijn voordelen aan verbonden, maar ook nadelen.”

Waar zie je oplossingen?

“Slimmer werken en managementprincipes toepassen is belangrijker dan louter hard en veel werken. Er zijn verschillende businessmodellen mogelijk. Zo onderschatten we de kracht van coöperaties, die al wel hun efficiëntie hebben bewezen in sectoren als de verwerking, distributie en toelevering. Daar heeft men wel de basis gevonden om coöperaties op te starten. Stel je voor dat er bij ons honderd boeren samenkomen en afspreken welke meerwaarde ze gezamenlijk kunnen bieden aan de afnemers. Zo kan je goede afspraken maken, niet voor één jaar maar voor meerdere jaren, waarin ook de verwerkers zeker

zijn van hun prijzen en producten. Dat geeft voor alle partijen zekerheid voor een langere termijn en biedt veel meer kansen om te investeren in moderne technologie. Grootte is daarbij absoluut geen doel op zich, het is een middel. Dat vraagt ook een andere vorm van ondernemerschap. Een landbouwbedrijf is complex en ieder heeft zijn talenten. Van technische kennis over slim aankopen en goed analyseren en financieel managen. Dat kan je dan veel beter verdelen.”

Xavier Gellynck:

“Slimmer werken en managementprincipes toepassen is belangrijker dan louter hard en veel werken”

Die complexiteit is ook een gevolg van de zeer strikte regelgeving. Boeren zijn gemiddeld een dag per week bezig met administratie.

“Overregulering is een breed maatschappelijk probleem. Ik pleit vooral voor een goede wetenschappelijke onderbouw. Er is niks mis met administratie, als het nuttig is en de zaak vooruithelpt. Maar als het rapporteringen zijn om bij op de hoop te leggen of om boetes te vermijden, dan is er iets grondig fout. De ingesteldheid van ambtenaren is daarbij ook volledig scheefgegroeid. In het Engels is een ambtenaar een ‘civil servant’, ten dienste van de maatschappij dus. Die tijd is hier al lang voorbij. De cijfers liegen niet. Sedert 1980 is 75% van de Vlaamse landbouwbedrijven verdwenen. De overheid moet voor een rechtszeker, werkbaar en duurzaam kader zorgen zodat investeringen terugverdienbaar zijn en jonge mensen weer willen investeren. Daarvoor is visie nodig die mee geschreven en gedragen is door de sector. Wat productie betreft behoren we tot de wereldtop. Maar de voorbije jaren was er door alle belemmeringen een quasi stand-

still, en daardoor verliezen we terrein. Onze kostprijs ligt hoog, maar dankzij innovatie en technische resultaten blijven we nog wel competitief. Wat we nu zien in het stikstofdossier, waar het buikgevoel overheerst, is geen verantwoord beleid. De toekomst van duizenden gezinnen staat op het spel, je kan niet zomaar buitenlands beleid kopiëren en ervan uitgaan dat het zal werken. En ja, natuurlijk is het goed dat er een regelgevend kader is rond het mestbeleid, en dat sommige wanpraktijken van vroeger niet meer kunnen. Maar je moet een evenwicht vinden. Milieu-investeringen hebben zeker hun nut, maar consumenten gaan geen eurocent meer betalen omdat er een luchtwasser hangt of je een innovatief stalsysteem hebt. De investeringen die nu verwacht worden, zijn vaak gigantisch.”

Dat is het evenwicht zoeken tussen economie en natuur.

“Ik zeg vaak, wat provocerend, dat de natuur niet onze vriend is, maar eerder onze vijand. Daarmee bedoel ik dat we controle moeten houden, want als we de natuur haar gang laten gaan, dan is er geen voeding. We mogen uiteraard geen rooibouw plegen op onze gronden en moeten de natuurlijke bronnen waarover we beschikken verstandig beheren, maar tegelijk ook de kans op mislukte oogsten tot een minimum beperken. Nieuwe technologieën bieden ons de mogelijkheid om te monitoren en optimaal te bewerken. Ik geloof zeer sterk dat dit de weg vooruit is.”

De financiële schokbestendigheid bij landbouwers blijkt niet zo groot. Wat raad je ondernemers aan?

“In de eerste plaats is een goed zicht hebben op de financiën de hoeksteen van een bedrijf. Door het vele andere werk op de boerderij komt het financiële beheer vaak niet op de eerste plaats. Zorg dat je je boekhouding kent en analyses kan maken van je kosten en aan- en verkoopprijzen. De belangrijkste vraag die je jezelf zou moeten stellen is: hoe verbeter ik mijn efficiëntie? Is er ruimte voor verbetering? Voor automatisatie? Of zijn er talenten of machines die je van de collega's kan benutten. Ook hier bieden coöperaties volgens

mij veel voordelen. Dan sta je ook zoals gezegd sterker om tot goede contracten te komen. Zo vermijd je pieken en dalen, blijf je weg van volatiele prijzen op de markt en kan je op lange termijn plannen. Volop produceren en niet weten wie je product binnen een aantal maanden zal afnemen, laat staan aan welke prijs, zet je in een kwetsbare positie. De ideale situatie is zekerheid: van product, kwaliteit en prijs. Dat geldt ook voor de verwerkers.”

Is er volgens jou nog marge binnen het ketenoverleg om tot betere afspraken te komen?

“Dat denk ik zeker wel. Partijen zitten nu vaak met de verkeerde insteek aan tafel: hoe kunnen we voor onszelf de beste prijs bekomen. Als je vandaar vertrekt, dan drijf je de facto de partijen al uit elkaar. Maak werk van

convergentie in plaats van divergentie en bouw verder rond zaken die de partners verbinden in functie van de klant. Dan zullen betere prijzen automatisch volgen. Als je als landbouwer ervoor kan zorgen dat je klant beter zaken kan doen en dus meer winst kan maken, dan zal je daarin uiteindelijk kunnen delen.” ■

Xavier Gellynck:

“De kernvraag die men zich best het meeste stelt is: hoe verbeter ik mijn efficiëntie?”



Xavier Gellynck: “De cijfers liegen niet. Sedert 1980 is 75% van de Vlaamse landbouwbedrijven verdwenen. De overheid moet voor een rechtszeker, werkbaar en duurzaam kader zorgen zodat investeringen terugverdienbaar zijn en jonge mensen weer willen investeren.”

Kort

“Schaalvergroting en sterkere samenwerking via coöperaties zijn handvatten om de onderhandelingspositie van landbouwers te verbeteren. Vlaamse bedrijven kunnen efficiëntie winnen door een beter financieel beheer, meer professionalisering en het benutten van technologie. Voorwaarde is een stabiel, wetenschappelijk onderbouwd en werkbaar beleid dat rechts-onzekerheid wegneemt en investeringen opnieuw mogelijk maakt.”

Het belang van een goede kasplanning

Als landbouwer ben je dagelijks bezig met je gewassen en je dieren. Maar naast het veldwerk is er één aspect dat vaak onderschat wordt: je kasplanning. Waarom is een goed inzicht in je inkomende en uitgaande geldstromen essentieel om je bedrijf gezond te houden en onaangename verrassingen te vermijden? En hoe pak je dat concreet aan?

Wat is ‘kasplanning’ en waarom is het zo belangrijk?

Kasplanning – ook wel cashflowplanning genoemd – geeft je een duidelijk overzicht over wanneer geld binnenkomt en wanneer het buitengaat. Met andere woorden hoeveel cash je op elk moment beschikbaar hebt om facturen, lonen en investeringen te betalen.

Zonder kasplanning vaar je blind. Je weet niet of je voldoende middelen hebt om:

- Seizoensgebonden kosten op te vangen (bijvoorbeeld zaaigoed, meststoffen, oogstkosten).
- Investeringskansen te grijpen (bijvoorbeeld nieuwe machines, duurzame technologie).
- Onvoorziene uitgaven te betalen (bijvoorbeeld reparaties, prijsstijgingen).

Let op! Veel bedrijven gaan niet failliet door een gebrek aan winst, maar omdat ze te weinig cash hebben om hun facturen op tijd te betalen.

Het probleem van ‘inkomensvolatiliteit’

De landbouwsector wordt met veel variabelen geconfronteerd: weersomstandigheden, marktprijzen, subsidies, regelgeving ... Die factoren kunnen zorgen voor een zekere inkomensvolatiliteit en bemoeilijken dus een accurate kasplanning. Wanneer we spreken over inkomensvolatiliteit in de land- en tuinbouwsector denken we in de eerste plaats aan schommelingen aan de inkomstzijde, op het niveau van prijs of productie. Denk bijvoorbeeld aan sterke prijsfluctuaties in de aardappelsector, maar ook aan wisselende opbrengsten als gevolg van meteorologische omstandigheden.

Inkomensvolatiliteit kan echter ook ontstaan door sterke schommelingen aan de uitgavenzijde. Zo liet de energiecrisis van 2022 de energiekosten plots exploderen gedurende een bepaalde periode. Ook het recente stikstofdecreet zal gevolgen hebben voor het inkomen van de Vlaamse veehouders. In dat decreet zijn immers maatregelen opgenomen die de ammoniakemissie van de veehouderij moeten doen dalen, hetzij door een reductie van het aantal dieren (effect op het inkomen), hetzij door het toepassen van milieuvriendelijke technieken (effect op de uitgaven). De veehouder die niet wenst in te boeten op het aantal gehouden dieren, staat met andere woorden voor een investering die niet gecompenseerd wordt aan de inkomstzijde. Zo zorgt bijvoorbeeld de vervanging van een traditionele roostervloer door een emissie-armere variant er niet voor dat koeien meer melk geven. En de plaatsing van een luchtwasser op een vleesvarkensstal zorgt er niet voor dat de varkens meer opbrengen. Maar de kost heb je natuurlijk wél.

Tip. De Vlaamse overheid staat voor “ammoniakemissiereducerende investeringen (AERI) VLIF-subsidies toe. Wanneer een veehouder een AERI toepast in

een bestaande stal, komt deze investering in aanmerking voor een subsidie van 80% op een bepaald normbedrag. Welke investeringen precies in aanmerking komen, vind je terug in een lijst op de website van het VLIF.

Goed om te weten. VLIF-subsidies zijn in de personenbelasting vrijgesteld van belasting en worden in de vennootschapsbelasting tegen 5% belast.

Let op! De overheid legt aan de toekenning van VLIF-steun een aantal voorwaarden op. Een klein foutje in je VLIF-dossier kan er dan ook voor zorgen dat de subsidie niet toegekend wordt. Informeer je daarom grondig vooraf of laat je bijstaan door een expert om onaangename verrassingen te vermijden.

Door vooruit te denken en meerdere scenario’s uit te werken, maak je je bedrijf veerkrachtig en klaar voor de toekomst.

Hoe houd je met alle scenario’s rekening?

Zoals gezegd wordt de landbouwsector met veel variabelen geconfronteerd die voor onregelmatige inkomsten kunnen zorgen. Daarom is het nuttig om niet één kasplanning te maken, maar met meerdere scenario’s rekening te houden:

- Een optimistisch scenario: goede oogst, stabiele prijzen ...

Hoe pak je de opmaak van een kasplanning praktisch aan?

- 1 **Breng alle inkomsten en uitgaven in kaart, inclusief seizoenspieken.**
- 2 **Werk zoveel mogelijk met digitale tools. Zo heb je op ieder moment een ‘realtime’ inzicht in je cijfers.**
- 3 **Plan vooruit voor subsidies en investeringen en houd rekening met nieuwe regelgeving.**
- 4 **Herbekijk je planning regelmatig, zeker bij grote prijswijzigingen of beleidsveranderingen.**

- Een realistisch scenario: gemiddelde opbrengst, normale kosten ...
- Een worstcasescenario: slechte oogst, stijgende kosten, dalende prijzen ...

Door deze scenario’s naast elkaar te zetten, zie je concreet hoeveel buffer je nodig hebt, wanneer je extra financiering moet voorzien en welke investeringen je beter uitstelt of versnelt.

Een goede kasplanning is geen luxe, maar een noodzaak. Door vooruit te denken en meerdere scenario’s uit te werken, maak je je bedrijf veerkrachtig en klaar voor de toekomst. Zo kan je niet alleen problemen vermijden, maar ook kansen grijpen. ■



© DAVY COGHE

Tim Wyckstandt:

“Een pijnpunt dat ik onmisbaar ben”

Tim Wyckstandt heeft in Aalter een sierteeltbedrijf, de Agapanthus-kwekerij. “Als land- en tuinbouwer moet je alles kunnen. Je moet een halve bio-ingenieur zijn voor de teelt van de planten maar ook een goede verkoper zijn. Daarnaast ben je ook aankoper, je administratie moet in orde zijn en nog zoveel meer taken komen op je af. Dat wordt vaak onderschat. Momenteel doe ik heel veel zelf, maar zeker na de uitbreiding ga ik een rechterhand nodig hebben, iemand die mij kan vervangen als ik er niet ben.”

Die vaststelling dat het bedrijf niet zonder Tim kan was ook een van de conclusies die voortkwam uit de robuustheidsscan die Tim samen met Boerenbond liet uitvoeren. Daarbij werden de sterktes en zwaktes benoemd voor zijn bedrijf.

Ook kreeg hij tools aangereikt om de kostprijs van zijn planten nauwkeurig te kunnen berekenen. “Kostprijsberekening gebeurt nogal gauw op gevoel en die berekening was bij mij na een aantal jaar aan een serieuze update toe. Als je bijvoorbeeld wil meedoen met een actie van een afnemer, moet je wel weten wat je kostprijs is en de marge die je wil overhouden om te weten hoever je hierin meegaat.”

De eigen arbeid doorrekenen is echter niet zo evident. “Mijn uren probeer ik niet te rekenen. Anderzijds is het ook een passie die je doet. Je hebt een bepaalde vrijheid die je als werknemer niet zou hebben.”

Een van de conclusies die voortkwam uit de robuustheidsscan van Boerenbond was dat het bedrijf niet zonder Tim kan.

Boer je rijker met cijfers

Inkomen blijft voor veel land- en tuinbouwers een gevoelig onderwerp. Toch is het belangrijk om voldoende inzicht te hebben en de juiste ondersteuning te krijgen. We gingen in gesprek met Guy Vandepoel van het Hoofdbestuur over hoe je met dit thema omgaat en op welke manieren Boerenbond jou kan helpen bij vragen rond inkomen.



Vraag 1: Hoe ziet Boerenbond het inkomen van de land- en tuinbouwsector evolueren?

De Vlaamse land- en tuinbouwsector kende een gematigd herstel: in 2025 steeg de omzet van de Vlaamse landbouw met 2,1% tegenover 2024. Door deze omzetting, gecombineerd met een relatief beperkte stijging van de werkingskosten, evolueerde de toegevoegde waarde positief. Toch lopen de resultaten sterk uiteen tussen subsectoren, en tussen bedrijven onderling. We hebben een aantal relatief goede jaren achter de rug, maar de vooruitzichten zijn meer dan ooit onzeker. In de dierlijke sector blijft stikstof zorgen voor uitdagingen en heel veel onzekerheid. In de plantaardige sectoren staan enkele traditionele sterkhouders, zoals suikerbieten en aardappelen, onder druk. Er ontbreekt momenteel een nieuwe teelt die toegevoegde waarde biedt. Hoewel er al heel wat verkennende projecten lopen, zal het succes bepaald worden door ook oog te hebben voor de afzetketen en commercialisatie.

Vraag 2: Op welke inkomensondersteuning kunnen we rekenen? En hoe voorspelbaar is die steun?

Met het huidige GLB zijn er heel wat mogelijkheden en verschillende vormen van steun. Vooral de ruime keuze aan eco-regelingen bieden mogelijkheden om nieuwe technieken en verduurzaming van de keten te ondersteunen. Daarnaast blijven VLIF-subsidies beschikbaar voor investeringen in machines, stallen of digitalisering. Ook door deel te nemen aan samenwerkingsprogramma's kan je extra steun ontvangen. Dat zijn allemaal hulpmiddelen waarbij de overheid bedrijfsontwikkeling ondersteunt. Ondertussen lopen er al discussies voor een volgend GLB vanaf 2028, waarbij er fors dreigt gesnoeid te worden in het budget. Voor de landbouwers blijft voorspelbaarheid wel een uitdaging. De regelgeving verandert zo snel en mist coördinatie tussen de verschillende beleidsdomeinen. Daarom is het belangrijk om zelf richting te bepalen voor je bedrijf en op basis daarvan gericht op zoek te gaan naar passende steunmaatregelen. Nog te vaak investeren landbouwers vooral omwille van beschikbare steun, terwijl dat niet altijd leidt tot een betere rentabiliteit.

Vraag 3: Hoe kan ik mijn inkomen veiligstellen buiten subsidies of premies om?

Door goed te boeren. Ik geef de voorkeur aan 'Eerst beter en dan eventueel groter'. Word terug meer 'manager' van je bedrijf, wat concreet neerkomt op volgende aanbevelingen:

1. Begin in de eerste plaats met een goed zicht op je kosten. Een bedrijfseconomische boekhouding zoals focus kan je hierbij ongetwijfeld helpen;
2. Hou rekening met jouw specifieke beperkende factor en grenzen waar je tegenaan loopt. Het zijn de basics, maar een goed evenwicht tussen inzet van grond, arbeid, kapitaal en management zijn de basis voor succes;
3. Zorg voor voldoende liquiditeit zodat je genoeg middelen hebt om aan kortlopende betaalverplichtingen te voldoen;
4. Maak werk van je administratie, dit geeft ook inzicht in je bedrijf. Je kan beter routineklussen via loonwerk uitbesteden dan je administratie;
5. Zorg voor efficiëntie in je werk door je tijdsbesteding en de processen beter te organiseren. Schakel op tijd extra hulp in, zodat er ook nog vrije tijd overblijft!

Vraag 4: Waar vind ik betrouwbaar advies?

Durf vooral kritisch naar je bedrijf te kijken en doorbreek de bedrijfsblindheid. De robuustheidsscan is een individueel dieptegesprek waarin de zeven ondernemersthema's specifiek voor het bedrijf worden behandeld. Het geeft een beeld van waar je bedrijf tegenaan loopt en waar je mogelijk verbeteringen kan realiseren of waar het volgens ons nuttig zou zijn om mee aan de slag te gaan. We kijken bijvoorbeeld naar thema's zoals kostenbeheer, economische positie en voorbereidingen voor investeringen of overnames. Dit helpt je om strategisch vooruit te plannen, met inzicht in je financiële situatie en mogelijkheden. Daarnaast kan Boerenbond je ook bijstaan om bedrijfseconomisch inzicht te krijgen. In eerste instantie kan je gebruikmaken van onze managementtool *focus*: een gebruiksvriendelijke tool die zorgt voor een dynamische kijk op je kerncijfers. Voor melkveebedrijven hebben we de Routeplanner Melkvee, waarmee je de impact van toekomstige scenario's kan simuleren. Ook de formules van bedrijfsleiderskringen, waarin verschillende bedrijven samen zitten en discussie voeren over actuele vraagstukken en uitdagingen en hoe hier als bedrijf op te anticiperen, is een aanrader.

Vraag 5: Ik heb geen opvolger. Wat nu en wanneer kan ik met pensioen?

De landbouwpopulatie vergrijsst, en een groot deel van de bedrijven heeft geen opvolger. Dat zorgt op bedrijfsniveau voor onzekerheid en een gebrek aan perspectief. Wanneer de pensioenleeftijd nadert en er heel wat vragen opduiken, kan je terecht bij het Kenniscentrum Bedrijfsopvolging. Bij belangrijke sleutelmomenten – zoals het opstarten of stopzetten van een bedrijf, het aangaan van een samenwerking of het overlaten van een onderneming – biedt het Kenniscentrum Bedrijfsopvolging ondersteuning en antwoorden. Voor meer concrete vragen, zoals 'Kan ik nog bijverdienen na mijn pensioen?' of 'Wat gebeurt er met de bedrijfsgebouwen en gronden?', staan de consultants van Dienstbetoon klaar om je verder te helpen. ■

Wil je meer weten over inkomen en management?

- zie www.boerenbond.be/diensten ► ondernemerschap
- schrijf je ook in op onze app voor vormingen op maat.



Guy Vandepoel:

“Eerst beter, dan eventueel groter.”

De markt



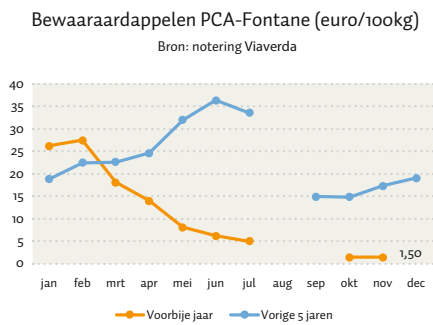
Via www.boerenbond.be/markten vind je alle recente marktprijzen!
Je kan er eenvoudig zelf overzichten maken van een periode die je kiest.

De meest actuele marktprijzen vind je voortaan online op onze website of op jouw maat in onze exclusieve Boerenbond-app. In dit maandelijkse magazine zoomen we in op tendensen en duiden we voor onze zeven hoofdsectoren de evolutie van een relevante marktprijs per sector.

Akkerbouw

Aardappelmarkt erg onder druk

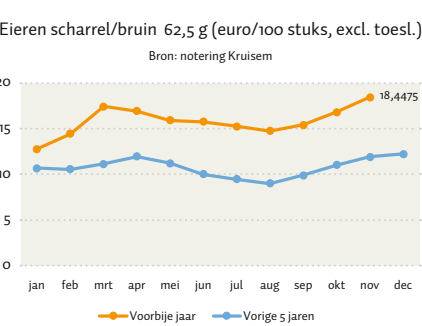
De prijs van de vrije aardappelen is de voorbije maanden ingestort en haalt vandaag een niveau van slechts 15 euro/ton. Een vroege start van het plantseizoen in goede weersomstandigheden en een uitbereiding van het areaal leidden tot een recordoogst in de voornaamste aardappelproducerende lidstaten van de EU (België, Nederland, Duitsland en Frankrijk).



De recente cijfers tonen aan dat in de hele zone een recordoogst van ongeveer 27,3 miljoen ton gerealiseerd werd. Dit is 11,0% meer dan de oogst van 2024. Ook zijn de producties gestegen in China, India, de Verenigde Staten en Canada. Daarnaast speelt de sterkere euro ons parten: Europese export is minder competitief op de wereldmarkt. Bovendien zorgen de Amerikaanse handelstarieven onder Trump voor verstoringen in de internationale handel van diepvriesfrietten.

Pluimvee

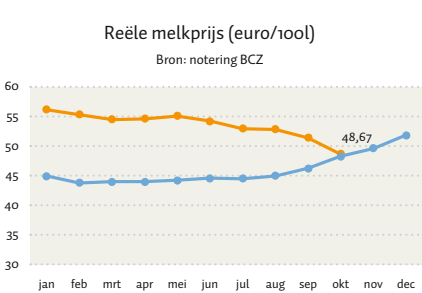
Vogelgriep als marktfactor



Na een periode van gunstige conjunctuur kwam de prijsvorming bij braadkippen in het najaar steeds meer onder druk door het groeiende aanbod, terwijl de vraag naar pluimveevlees achterbleef bij de verwachtingen. Uiteindelijk werd een marktevenwicht gevonden op een lager prijsniveau. De eierprijzen daarentegen kenden een uitzonderlijk sterke periode. Het aanbod werd in het voorjaar zwaar getroffen door vogelgriepbesmettingen op legbedrijven in Europa en de VS, en tegen het najaar – bij de start van een nieuw vogelgriepseizoen – was het nog niet volledig hersteld. Vogelgriep speelt opnieuw een bepalende rol op de markt en, in combinatie met de traditioneel stijgende vraag richting eindejaar, zorgde dit voor een ongeziene piek in de eierprijzen.

Melkvee

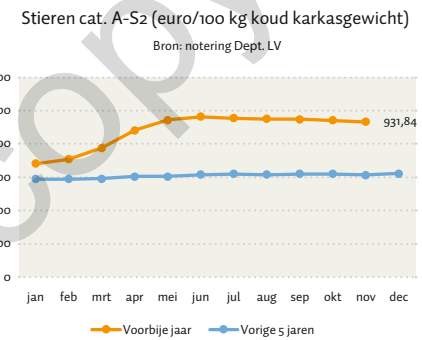
Melkprijs blijft het moeilijk hebben



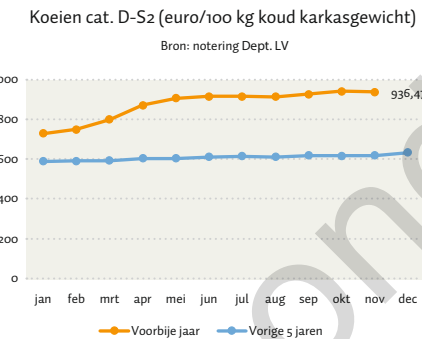
De melkprijs staat al sinds de laatste maanden van 2025 sterk onder druk. De voornaamste oorzaak van deze dalingen is de sterk aangetrokken wereldwijde melkproductie in combinatie met voldoende voorraden van de voornaamste zuivelproducten. We zien vooral sterk gedaalde boter-, kaas- en mozzarella-prijzen (met dalingen tot 30%). Dit weerspiegelt zich in sterk gedaalde melkprijzen, met basisprijzen die schommelen rond 35 euro/100 kg. De verwachting is dat deze lagere prijzen de eerste maanden van 2026 zeker zullen aanhouden.

Vleesvee

Vleesveeprijzen blijven op niveau



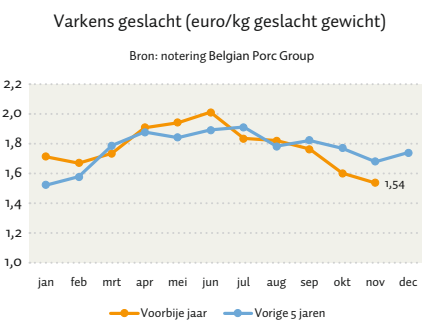
De vleesveeprijzen van de dikbilstieren en -koeien blijven op een goed niveau. Na de zeer sterke stijging van de prijzen in de eerste helft van 2025, lijken de prij-



zen aan het einde van het jaar op niveau te blijven. De verwachting is dat ze begin 2026 zelfs licht zullen stijgen. Oorzaak is het dalende aanbod van het dikbiltype. De impact van blauwtong heeft dit het voorbije jaar nog versterkt. De productie zal de volgende maanden niet toenemen. De vraag is dan vooral hoe de rundvleesconsumptie zal evolueren. Er zal toch wat druk zijn op de consumptie door de verhoogde prijzen in de winkel. De prijzen van reforme melkkoeien stonden de afgelopen maand wel onder druk, maar blijven ondanks die daling op een stevig niveau.

Varkens

Onrustige markt

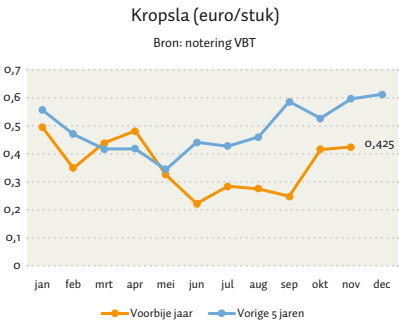


De prijsvorming in de varkenshouderij kent een onrustig verloop. De moeilijk lopende export naar derde landen, als gevolg van de lagere wereldmarktprijzen en de Chinese antidumpingheffing voor Europees varkensvlees, zorgen ervoor dat meer varkensvlees op de Europese markt blijft hangen en dat zet druk op de

prijsvorming. Daarnaast stijgt de varkensstapel in de EU ook licht. Daardoor konden de varkensmarkten ook niet profiteren van de stijgende vraag naar varkensvlees naar het eindejaar toe. Ook de biggenprijzen daalden de afgelopen maanden fors, waardoor de rentabiliteit van de zeugenbedrijven zo goed als volledig verdwenen is. Een gedaalde vraag vanuit Spanje en een verminderd marktvertrouwen bij de mesters door de moeilijke prijsvorming van vleesvarkens liggen mee aan de basis.

Groenten

Vraag naar kropsla daalt

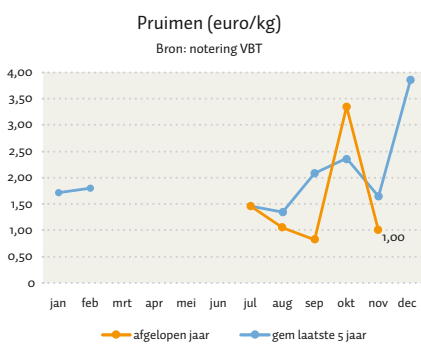


Voor kropsla was de prijsvorming slechter in 2025. Dit is duidelijk zichtbaar als we het afgelopen jaar vergelijken met het vijfjarig gemiddelde van de jaren ervoor. De teelt is in 2025 op veel plaatsen goed verlopen waardoor het aanbod kropsla overal hoog was. Daarnaast merken we een dalende vraag naar kropsla bij de consument. Onder meer hierdoor was er het afgelopen jaar een grote druk op de prijzen van kropsla.

Fruit

Groter pruimenareaal zet druk op prijzen

Het pruimenseizoen van 2025 kende een moeilijke prijsvorming. Door ideale weersomstandigheden was het aanbod

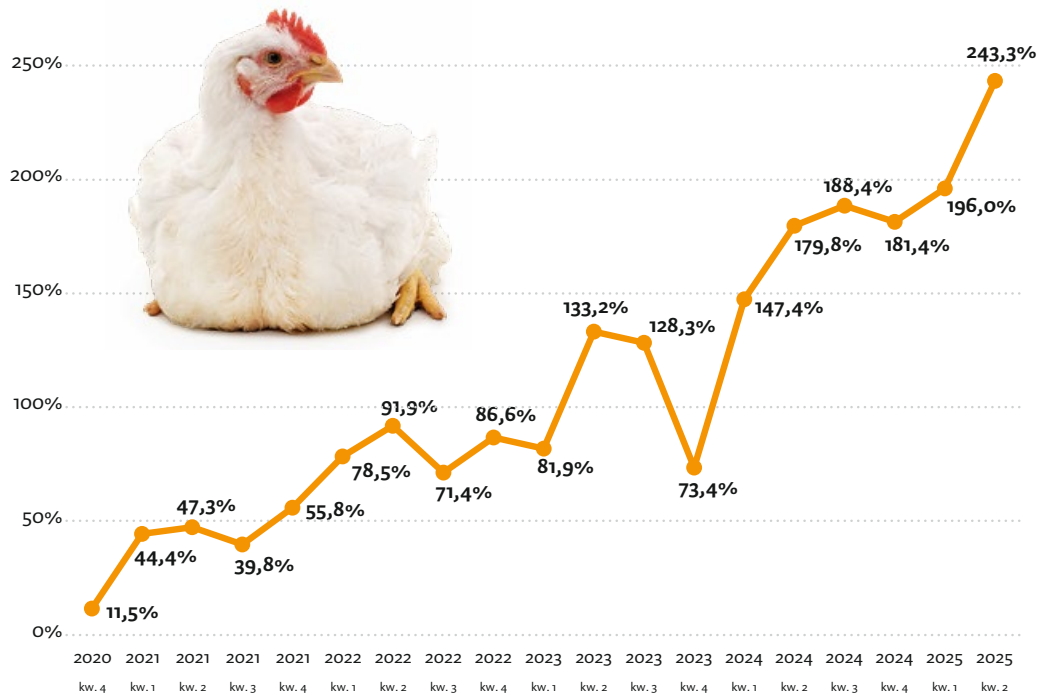


enorm, waardoor de prijzen het hele jaar onder druk stonden. Tussen 2020 en 2025 is het pruimenareaal met 58% gegroeid. De verwachting is dat deze groei stilaan stagneert en zich aanpast aan de balans tussen vraag en aanbod. De teelt evolueert bovendien van extensieve hoogstamboomgaarden naar intensieve laagstamaanplantingen. Dit brengt nieuwe uitdagingen mee op het vlak van arbeid en risicobeheer.

Download onze Boerenbond-app op je smartphone en je hebt de marktprijzen in je broekzak. Stel één keer je voorkeuren in en krijg daarna eenvoudig toegang tot de marktprijzen die voor jou relevant zijn – waar, wanneer en zoveel je wil.



WOUTER WYTYNCK EN KOEN VANHENTENRIJK, ADVISEURS STUDIEDIENST



Rentabiliteit onder druk na recordjaar voor braadkippen

Het afgelopen jaar kende de rentabiliteit van braadkippenbedrijven een opvallend hoog niveau, met een piek in het derde kwartaal. In die periode steeg de braadkippenprijs tot een ongekende hoogte. Deze ontwikkeling was het gevolg van een tijdelijk beperkt aanbod van levende kippen, terwijl de vraag naar pluimveevlees toenam. Tegelijkertijd vertoonden de veevoederprijzen een dalende trend, dankzij lagere grondstoffenprijzen.

Daarnaast was vogelgriep de afgelopen jaren een bepalende marktfactor. Talrijke uitbraken, vooral in Oost-Europa, legden de aanvoer van pluimveevlees – met name uit Polen – vrijwel stil. Vorig jaar kreeg de Poolse pluimveesector bovendien te maken met een zware uitbraak van Newcastle Disease (NCD), wat leidde tot aanzienlijke tekorten op de Poolse markt. Deze combinatie van factoren dreef de braadkippenprijzen in heel Europa naar een uitzonderlijk hoog niveau, wat ook een gunstige invloed had op onze prijsvorming.

Door een moeilijker prijsvorming als gevolg van een groter aanbod in Europa en een stijgende import uit Oekraïne en Brazilië, hebben de braadkippennoteringen de voorbije paar maanden een forse stap teruggezet. Dat zal ongetwijfeld merkbaar zijn in de barometer, wanneer het laatste kwartaal wordt toegevoegd.

Succes verzekerd?

Sinds 2020 is de rentabiliteit van de braadkippensector gestaag toegenomen, mede dankzij de groeiende populariteit van pluimveevlees in binnen- en buitenland. Pluimveevlees blijft een goedkope bron van hoogwaardig eiwit en is bijzonder geliefd bij jongere consumenten. Inmiddels is het wereldwijd de meest geconsumeerde vleessoort, en alles wijst erop dat de vraag in de komende jaren verder zal stijgen.

Dat wil echter niet zeggen dat de huidige goede conjunctuur verzekerd is voor de komende jaren. De toenemende import in Europa van goedkoop pluimveevlees uit Oekraïne en Brazilië, dat bovendien aan lagere standaarden is

Het is geen zekerheid dat de gunstige conjunctuur zich zondermeer zal verderzetten.

geproduceerd, zorgt voor ongerustheid binnen onze pluimveesector. Probleem is dat Europa deze import faciliteert via de handelsakkoorden die het afsluit en waarbij pluimveevlees stevast wordt gebruikt als pas-munt om die akkoorden af te sluiten. Momenteel komt meer dan 90% van het pluimveevlees via handelsakkoorden aan multarief Europa binnen. Dit is problematisch en zet de toekomstige ontwikkeling van onze pluimveesector op het spel. Daarnaast zien we, voornamelijk in de Oost-Europese landen, een gestage ontwikkeling van de pluimveehouderij en samen met de import van goedkope filets naar Europa kan dat al snel voor een oververzadiging van de markt zorgen als de vraag wat achterblijft. Het is met andere woorden geen zekerheid dat de gunstige conjunctuur zich zondermeer zal verderzetten. Het is dan ook aan te bevelen om in een gunstige rentabiliteitsperiode voldoende aandacht te hebben voor de opbouw van een strategische reserve die in moeilijker tijden kan aangesproken worden.

Stijgende vaste en variabele kosten

Ondanks de gunstige conjunctuur is het wel belangrijk om de kostenposten even onder de loep te nemen. Die zijn de voorbije jaren fors gestegen. Hiermee moet je dan ook rekening houden bij het opmaken van een financieel plan. Zo zijn de NER's een belangrijke kostenpost geworden en zijn ook de investeringskosten van een nieuwe AEA-stal gestegen. Bij de variabele kosten gaat het vooral om de prijs van eindagskuikens die het afgelopen jaar de hoogte is ingegaan. Dat alles maakt dat de kostprijsdekkende braadkippenprijs wel hoger ligt dan enkele jaren geleden. Wanneer de braadkippenprijzen verder dalen zal dat, zeker voor diegenen die pas in de sector stappen of investeringen hebben gedaan, snel voelbaar worden. Een goed financieel plan met een realistische inschatting van de kosten en baten is dan ook een must bij het plannen van een investering. ■

Zin gekregen in meer bedrijfseconomisch inzicht als pluimveehouder? Neem contact op met je consulent.



“De grootste bedreiging? Import met lagere standaarden”

Eric Van Meervenne ging onlangs met pensioen, nadat hij meer dan 40 jaar samen met zijn vrouw een braadkippenbedrijf uitbaatte. Hij erkent de sterke prijzen van vandaag, maar blijft waakzaam voor wat komt.

“Toen ik met mijn bedrijf begon, stond de populariteit van pluimveevlees nog in de kinderschoenen”, vertelt Eric. “Kip was ooit luxe, iets voor rijke mensen. Vandaag is het alledaags vlees geworden. In die 40 jaar heb ik heel wat ups en downs gezien: dioxinecrisis, vogelgriep ... Maar de voorbije twee jaar waren uitzonderlijk goed. Door de ziektedruk ontstond een onderaanbod, en dat heeft de prijzen naar ongekende hoogten gestuwd.” Toch blijft Eric voorzichtig: “De toenemende import uit bijvoorbeeld Oekraïne en Brazilië, aan lagere standaarden en vaak zonder invoertarieven, zet enorme druk op onze toekomst. Wij krijgen veel zwaardere lasten opgelegd en dat verschil is naar mijn mening de grootste bedreiging voor ons lokaal kippenvlees. Als Europa zo blijft onderhandelen, riskeren we een overaanbod in de eigen markt. Zodra de ziekteproblematiek wegvalt, zal de productie in Europa weer op normaal niveau komen”, waarschuwt hij. “Wereldwijd breiden pluimveebedrijven uit. Enkel België en Nederland blijven achter door de zware milieumaatregelen. Overal elders komen er bedrijven bij, en dat zet onze winstmarge onder druk.”

Volgens Eric Van Meervenne is vooruitdenken essentieel: “In goede jaren bouw je reserves op. Dat is een onderdeel van goed management. Gelukkig is onze sector flexibel: elke paar weken draai je een nieuwe cyclus. Als het slecht gaat, zetten we als sector minder dieren op zodat de markt zich heel snel weer kan herstellen. Bij varkens of rundvee kan je nooit zo snel bijsturen.”



© WIENERT GILLJNS

Het seizoen | Januari

In de winter is het een stuk rustiger in de boomgaard van Gwenn Hupco. Zijn vaste werknemer manoeuvreert tussen de eindeloze rijen perenbomen om te snoeien.



Mechanisch snoeien biedt kansen voor arbeidsbesparing

Seizoenarbeid wordt steeds duurder en moeilijker te vinden, terwijl de perenteelt er grote hoeveelheden van nodig heeft. Vooral snoei (130-200 uur/ha), handdunning (30-200 uur/ha) en pluk (220-330 uur/ha) zijn arbeidsintensieve taken, maar essentieel voor een goede opbrengst en kwaliteit. Mechanisch (voor)snoeien kan een deel van de oplossing bieden, op voorwaarde dat dit niet ten koste gaat van productie en kwaliteit.

Binnen de lijnen die een mechanische snoeimachine onverbiddelijk in de boom zet, moet de boom in balans blijven tussen groei en bloei. Die balans bereiken we door klassieke snoeikennis toe te passen in een beperkte manuele correctiesnoei en vooral door een goede voorbereiding van de bomen. Samen met telers onderzoeken pcfruit vzw en KU Leuven-Acro hoe mechanisch snoeien kan uitgroeien tot een succesverhaal in verschillende boomvormen van peer. In het snoeiseizoen 25-26 kijken meer telers dan ooit naar het mechanisch (voor)snoeien van perenbomen. De kosten en beschikbaarheid van personeel zijn vaak de redenen. Arbeidsbesparing met mechanisch snoeien is zeker mogelijk, op voorwaarde dat de fundamenteën zoals groei-evenwicht en hoogte van de boom goed zitten.

Kansen mechanisch snoeien benutten

Het snoeien van peren kost al snel 150 uur per hectare, met uitschieters boven 200 uur. Aan een totale loonkost van een kleine 20 euro per uur betekent dit een snoeikost van circa 3000 euro per hectare, ofwel 0,08 euro per kg peren bij een productie van 40 ton/ha. De snoeitijd hangt vrijwel volledig samen met het aantal manuele 'knippen'. Door deels mechanisch te snoeien en dit te combineren met een beperkte manuele correctiesnoei met aan-

zienlijk minder knippen, kan zowel tijd als geld worden bespaard. Uiteraard brengt mechanisch snoeien ook kosten mee voor machine en werkuren of loonwerk, maar deze wegen niet op tegen het voordeel. Bij peren is de Vlaamse fruitteelt terughoudend met mechanisch snoeien. Hooguit het mechanisch snoeien van de koppen (toppen) van V-hagen heeft echt ingang gevonden. Toch liggen er kansen om ook in struik-spil- en kandelaarsnoei-systemen via mechanisch snoeien van koppen, zijanten en gesteltakken de snoeikost te verlagen zonder in productie en kwaliteit te snijden. We delen hier de resultaten van twee jaar proeven binnen het MinMan-project (Minder Manuren), een Vlaio-LA-traject met steun van Boerenbond.

Kandelaarsysteem

De vlakke wand van dit systeem maakt mechanisch voorsnoeien eenvoudig. Verwijder gesteltakken die loodrecht op de rij staan: in volwassen kandelaars geeft dit zelden productieverlies. Zo kunnen met drie 'snijvlakken' beide zijanten en de kop worden voorgesnoeid, gevolgd door een beperkte manuele correctiesnoei. In de praktijk blijkt het mogelijk om met slechts 3 uur mechanisch snoeien per hectare de standaard manuele snoei van ongeveer 130 uur per hectare terug te brengen met 30 tot 70 uur, zonder significant verlies aan opbrengst.

Struik-spilsysteem

De meest gebruikte boomvorm is de moeilijkste om mechanisch te snoeien. Reken op 5 uur/ha om zowel de gesteltakken als de bovenkant van de boom mechanisch voor te snoeien. Ook hier kan de standaard manuele snoei van ongeveer 145 uur per hectare met 60 uur worden teruggebracht. Een opbrengstverlies van circa 10% is voorlopig echter moeilijk te vermijden. We blijven werken aan oplossingen, maar zorg in deze bomen zeker voor een extra goede voorbereiding.

Goede praktijken bij mechanisch voorsnoeien

Mechanisch (voor)snoeien is niet zomaar een snelle besparing. Als je het zo bekijkt, loopt het fout. Het is een gereedschap dat geïntegreerd wordt in het gehele boomgaardbeheer. Een goede voorbereiding en nauwgezette opvolging van de boomontwikkeling zijn cruciaal. Succesverhalen zien we alleen bij bomen die 'in balans' zijn en ook manueel prettig te snoeien. De groei is onder controle, er is voldoende bloembot, en deze bloembotten zijn gelijkmatig verdeeld over de volledige boomhoogte en staan grotendeels dicht bij de stam, binnen de lijnen die de snoeimachine uitzet.

Bomen in balans

Bij bomen die te hard groeien en waar de weinige bloemknoppen zich vooral in de kop en aan de buitenkant van de boom bevinden, is er bij mechanisch snoeien een reëel risico op opbrengstverlies. Let zeker op met het mechanisch verlagen van de boomhoogte op deze bomen! Begin minstens één jaar vóór het mechanisch snoeien de bomen in balans te brengen via wortelsnoeien en/of inzagen.



Leer correctiesnoeien

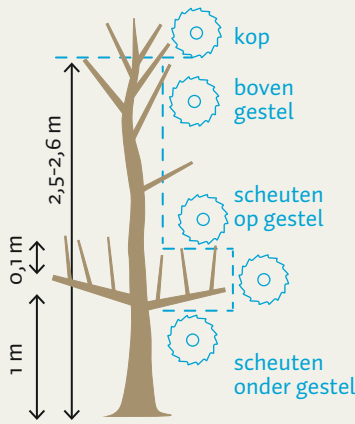
Neem tijd om jezelf en je arbeiders vertrouwd te maken met de snelle, beperkte correctiesnoei op mechanisch gesnoeide bomen. Vaak wil personeel uit gewoonte 'blijven knippen' op bomen waar eigenlijk nog weinig aan moet gebeuren. Dit staat arbeidsbesparing in de weg.

Oplettend mechanisch snoeien

Snoei 'mooi' mechanisch door het mechanisch snoeien van de zijanten uit te voeren en de kop eventueel in aparte werkgangen mee te nemen, zo kan je je beter concentreren op de juiste hoogte en afstand. ■

Struik-spilsysteem

Bij een struik-spil-systeem zijn meerdere snijvlakken nodig. Een struik-spil-systeem vereist in dit geval twee doorgangen met een andere machine.



© PC FRUIT

Interesse om zelf met mechanisch snoeien aan de slag te gaan in peer? Vraag begeleiding op maat bij de adviseurs van pcfruit-ST@F via bart.picard@pcfruit.be of ruben.claes@pcfruit.be.



Grote uitdagingen voor Belgische witloofsector

© JAN CRAB

België mag dan wereldleider zijn in witloofproductie, de sector staat onder druk. Jaarlijks produceren we nog zo'n 31 miljoen kilo van deze typisch Belgische groente, goed voor een derde plaats in ons land na tomaten en komkommers. Maar achter die cijfers schuilt een zorgwekkende trend: in vijftien jaar is het areaal meer dan gehalveerd en de productie daalde van 53 naar 31 miljoen kilo. Hoe houdt witloof stand in een krimpende markt?

Diverse uitdagingen

Witloof telen is geen eenvoudige klus. Het vraagt twee keer vakmanschap: eerst een kwaliteitsvolle witloofwortel, daarna een perfecte krop. Beide stappen zijn cruciaal en maken van witloof een van de moeilijkste groenten om te telen. Dat verklaart mee waarom het aantal witloof telers daalt. Jonge instroom blijft uit, terwijl bestaande

bedrijven groter worden en dus meer moeten investeren. Internationaal zien we dezelfde trend: in landen als Frankrijk, Nederland en Italië neemt zowel het areaal als het aantal telers af. De kostprijs steeg de voorbije jaren aanzienlijk. Variabele kosten namen met ongeveer 50% toe in vergelijking met 10 jaar geleden. Voornamelijk de witloofwortelen – aangekocht of zelf

geteeld – en de tewerkstelling van personeel dragen hiertoe bij. Samen maken ze ongeveer 60% uit van de variabele kosten. Op de derde plaats komen de energiekosten voor de forcerie en het bewaren van de witloofwortelen. De prijs die een teler krijgt voor zijn witloof is grotendeels afhankelijk van de klok. We zien dat de witloofmarkt erg gevoelig is voor overaanbod. In jaren waarin er wat minder aanbod is, zal de prijs hoog zijn, maar van zodra er weer een klein overschot is keldert de prijs onmiddellijk. Zelfs geruchten over hoge wortelopbrengsten kunnen de markt doen kantelen. Vorig jaar waren de prijzen dramatisch. 2025 mag gerust een crisisjaar voor de witloofteelt genoemd worden. Jonge bedrijven die

pas veel investeringen hebben gedaan komen bij deze prijzen echt in moeilijkheden. Omdat de wortelooft van 2025 goed was, verwacht men ook in 2026 weinig verbetering. Uit consumptiegegevens blijkt dat vooral oudere mensen veel witloof eten, terwijl gezinnen met kinderen het minst witloof consumeren. Toch koopt 75% van de huishoudens minstens één keer per jaar witloof.

Denken in oplossingen

Waar uitdagingen zijn, moeten oplossingen volgen. Begin 2025 trok de nationale werkgroep Witloof van Boerenbond – het overlegplatform van de vakgroep Witloof Vlaams-Brabant en de studiering Witloof West-Vlaanderen – aan de alarmbel. Toen al waren de witloofprijzen erg laag. Telers daagden Boerenbond uit om de sector te ondersteunen. Op hun vraag, en met brede samenwerking binnen de sector, maakten we een economische analyse van de witloofteelt. Die bracht enkele duidelijke knelpunten aan het licht. Zowel de vakgroep als de studiering organiseerden brainstormsessies om mogelijke oplossingen te verkennen. En die zijn er! Maar elke piste brengt ook grote uitdagingen en nog heel wat vraagtekens met zich mee. In de loop van 2026 wil de werkgroep hierover verder in gesprek gaan.

Evenwichtig aanbod?

Omdat de witloofprijs zo gevoelig is voor overaanbod, lijkt het logisch om het aanbod beter af te stemmen op de marktvraag. In de praktijk blijkt dat echter bijzonder moeilijk. Niet alle telers zijn aangesloten bij dezelfde vereniging, waardoor afspraken lastig te maken zijn. Bovendien opereren we in een internationale markt: ook buurlanden zouden moeten meewerken aan zo'n systeem. Mogelijke maatregelen waarover wordt nagedacht, zijn onder meer quota op zaad, het vernietigen van worteloverschotten bij de teler of het vernietigen van witloofoverschotten.

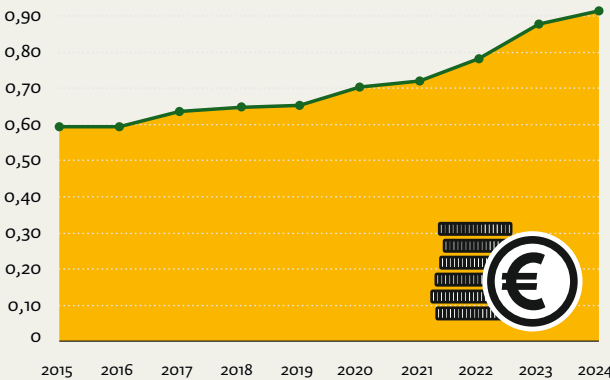
Incentive voor kwaliteit?

Meerwaardecreatie in de keten. Daar draait het om. Toch zien we dat we er niet in slagen om deze meerwaardecreatie ook daadwerkelijk in de praktijk om te zetten. We moeten een antwoord bieden op de neerwaartse spiraal van slechte prijzen, die leiden naar een compenserende hogere productie, om uiteindelijk te resulteren in een dalende kwaliteit. Een incentive voor kwaliteit is nodig. Maar wie zal dit betalen? Wil de retail dit? Wil de consument dit? VLAM zet volop in op het verhogen van de consumptie van witloof door begin februari opnieuw de 'Week van het Witloof' te organiseren. Vorig jaar kwam er, onder meer op vraag van de

nationale werkgroep, ook een zomer-campagne voor witloof. Het is de vraag of dit voldoende zal zijn of moeten er nog meer middelen naar promotie gaan? ■

De sector staat voor grote uitdagingen die geen enkele teler alleen kan oplossen. Samenwerking is cruciaal: de hele keten moet mee aan boord. Boerenbond wil dat proces niet alleen op gang trekken, maar ook actief ondersteunen.

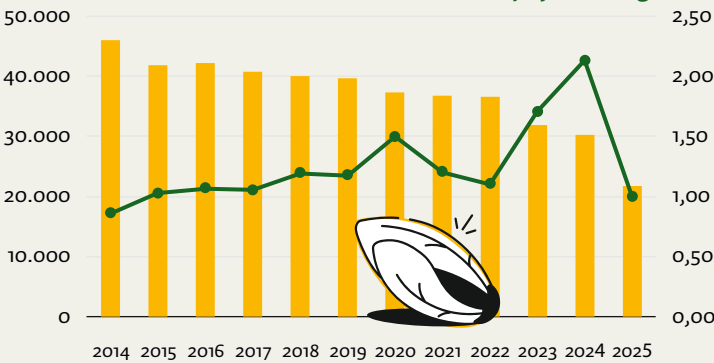
Variabele kosten in euro/kg



De evolutie van de kostprijs voor witloofwortelen, personeel en energie is in de laatste 10 jaar met 50% toegenomen.

Aanvoer in ton

Middenprijs euro/kg



De middenprijs van witloof is zeer gevoelig voor een te grote aanvoer.

Op de kalender voor de eerste helft van 2026

Hier vind je een handig overzicht om tijdig en correct te voldoen aan de diverse administratieve verplichtingen die het eerste semester van 2026 met zich meebrengt. Zo verlies je geen belangrijke deadlines uit het oog.



Voor verdere details en de laatste updates kan je altijd terecht op www.boerenbond.be of de kalender in onze app.

31 januari

- Einddatum aanhouden vanggewassen alle gebieden, uitgezonderd leemstreek

15 februari

- Uiterste datum voor wijziging jaarlijkse keuze mestsamenstelling tussen mestanalyses of forfait
- Uiterste datum voor melding samenwerking circulaire bedrijven

28 februari

- Uiterste datum wijziging mesttransportdocumenten

14 maart

- Deadline** indienen integraal milieujaarverslag

15 maart

- Deadline** indienen Mestbankaangifte
- Deadline** indienen wateraangifte grootverbruikers

31 maart

- Uiterste datum voor aanvragen VLIF-investeringssteun en vestigingssteun Q1

14 april

- Uiterste datum melding volledige bedrijfsovername met het oog op het invullen van de verzamelaanvraag dit jaar

27 april

- Uiterste datum aanvraag volmacht e-loket met het oog op invullen verzamelaanvraag dit jaar

30 april

- Deadline** indienen verzamelaanvraag (Vlaamse en Waalse)
- Uiterste datum voor bezwaar erosiegevoeligheid percelen

7 mei

- Deadline** indienen kunstmestregister voor aankopen en gebruik sinds 15 januari 2025

31 mei

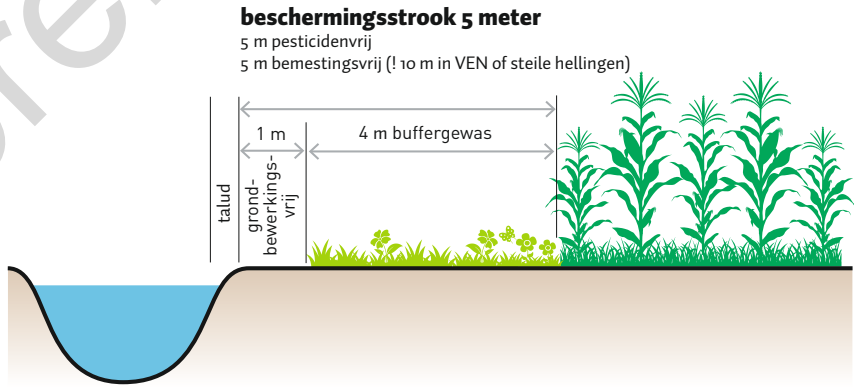
- Uiterste datum voor alle wijzigingen verzamelvraag zonder gevolg te hebben voor de premies
- Uiterste datum voor overdracht en activatie betalingsrechten
- Uiterste datum voor het oplossen van overlappingsen en incoherenties op het e-loket
- Uiterste datum voor aanvraag zoekgoeipremie, betalingen jonge landbouwer, BR uit reserve
- Uiterste datum voor aanvraag ecoregelingen
- Uiterste datum voor aanvraag of intrekking bedrijfsevaluatie nitraatresidu voor vrijstelling gebiedsgerichte maatregelen (vanaf 202 x+1)

30 juni

- Uiterste datum om verzamelaanvraag te wijzigen met gevolgen voor mestwetgeving

Aandachtspunten bij de mestregelgeving en Mestbankaangifte in 2026

Ieder voorjaar leiden administratieve verplichtingen tot de nodige stress. Een correcte en tijdig ingevulde Mestbankaangifte en een goede perceel- en teeltregistratie in de verzamelaanvraag via het e-loket vragen de nodige voorbereiding en voldoende aandacht. Kleine administratieve fouten kunnen verregaande gevolgen hebben. Welke wijzigingen dienen zich in grote lijnen aan in 2026 en welke aspecten mag je zeker niet uit het oog verliezen?



Beschermingsstroken en ecoregelingen

Vanaf 2026 moeten 5 meter beschermingsstroken langs VHA-waterlopen bij nitraatgevoelige teelten in gebiedstype 2 en 3 en natuurgebieden worden aangehouden. Voor niet-nitraatgevoelige teelten en in gebiedstype 0 en 1 blijven de 3 meter beschermingsstroken langs VHA-waterlopen van kracht. Deze beschermingsstroken zijn bemestingsvrij, gewasbeschermingsvrij en er mag enkel een meerjarig buffergewas op geteeld worden dat minimaal 3 jaar niet mag worden bewerkt. Ondertussen heeft Boerenbond een aanpassing verkregen voor het maaibeeld dat geldt op die stroken: het verbod op maaien is ingekort van '15 maart tot 15 juli' naar van '1 mei tot 15 juni'. Daarbij is er geen verbod meer voor stroken die grenzen aan, of deel zijn van een perceel

grasland. De Vlaamse regering bepaalt verder in welke situaties er ook gemaaid mag worden. Het is hierbij de bedoeling dat dit minstens is voor de bestrijding van probleemkruiden, waaronder knolcyperus, en voor de isolatiezone van zaaizaadteelten.

Aangifte per stal (stalregister)

Via het stikstofdecreet had de Vlaamse regering het register en de aangifte van dieren per stal ingevoerd voor alle diercategorieën, met als doel de emissies beter te kunnen modelleren via het EmissieModel Ammoniak Vlaanderen (EMAV). Dat leidde tot veel discussie en bezorgdheid in de sector, vooral omwille van administratieve last en nutteloosheid van deze maatregel. Ondanks de vele vragen vanuit Boerenbond om hierop terug te komen, blijf je verplicht om per stal het aantal dieren per dier-

categorie door te geven in de aangifte van 2026 (productiejaar 2025). Landbouwers moesten hun stallen correct intekenen op de verzameelaanvraag vóór 31 december 2025. Deze ingetkende stallen zullen te zien zijn op de aangifte en iedere landbouwer zal zijn dieren moeten toewijzen aan een stal. De aangifte omvat het maximaal aantal standplaatsen per stal en het gemiddelde aantal dieren per categorie en per stal over het voorgaande jaar.

Duurzame technieken

Ook dit jaar kunnen landbouwers kiezen om voor een of meerdere percelen in te tekenen op een duurzame teelt-, bodem- en bemestingspraktijk, waarmee er een stukje van de reductie op de bemestingsnormen kan worden teruggewonnen. De Vlaamse regering heeft in MAP 7 een lijst van erkende duurzame bemestingstechnieken goedgekeurd. Door deze technieken toe te passen, kan je een deel van de bemestingsreductie terugverdienen en bijdragen aan een betere waterkwaliteit. De lijst wordt jaarlijks herzien. De aanvragen hiervoor verlopen via de verzamelaanvraag bij het Agentschap Landbouw en Zeevisserij, waarbij de codes van de gekozen duurzame techniek moeten worden ingevuld op het e-loket. De uiterste indiendatum is 30 april. Wijzigingen kan je tot 31 oktober doorvoeren. ■

Je kan een deel van de bemestingsreductie terugverdienen en bijdragen aan een betere waterkwaliteit.

Nuchterheid haalt het van euforie in vleesvee

Hogere prijzen voor rundvlees, daar wachtte de sector misschien al tientallen jaren op. Betekent die betere prijsvorming ook een welkome boost voor fokkers en KI-centra die het Belgisch witblauw ras van de juiste genetica voorzien? De nuchterheid blijkt toch de bovenhand te halen. “Het is een medaille, maar zoals elke medaille heeft ze ook een keerzijde.”



In welke richting moet het Belgisch witblauw ras evolueren? Aan welke indicatoren hecht je in je index het grootste belang? Binnen CRV is er een rascommissie bestaande uit fokkers die zich vijfjaarlijks over deze vragen buigt. Dit doen ze onder andere op basis van een bevraging bij haar leden. De recentste bevraging vond in het najaar plaats; de conclusies worden in het voorjaar afgeklopt. Wim Veulemans, voorzitter van deze rascommissie, wil niet vooruitlopen op de feiten maar verwacht geen grote verschuivingen. “Sowieso kiest iedere boer zelf zijn fokdoel. De tendens is dat veel fokkers niet meer het extreem be vleesde zoeken, maar willen streven naar zwaardere dieren die sneller groeien.” Hofleverancier BBG (Belgian Blue Group, zie kader) zet sterk in op genomics om bijvoorbeeld de fokwaarde voor geboortegemak te bepalen. Dat voorbeeld lijkt enigszins vreemd voor een ras waarin de keizersnede de standaard is, maar van de 4,2 miljoen rietjes die BBG produceert is het overgrote deel bedoeld om wereldwijd in te zetten als gebruikskruising op melkvee. BBG exporteert op die manier sperma naar 55 landen.

Minder extreme bespiering

Die klemtoon op export hebben de andere aanbieders van sperma veel minder. Benoit Cassart is voor MR lid van het Europees Parlement, maar ook oprichter van Fabroca, genetika-aanbieder van Belgisch witblauw. “Internationaal ben ik niet competitief, maar in België hoop ik als kleine speler stabiel te blijven. In een dalende markt is dat een succes.” Cassart legt in zijn aanbod de klemtoon op economische troeven. “Vruchtbaarheid, beenwerk, dagelijkse groei, dát is de toekomst van het witblauw. Extreme conformatie is voor geen van deze factoren gunstig, en zeker niet goed voor de rentabiliteit.” Cassart ziet dat het prijsverschil tussen de Seurop-klassen kleiner wordt.

“De consument eet nu eenmaal meer hamburgers en worsten dan biefstuk en entrecote”, ziet hij als verklaring.

Oudere vleesveehouders

Dezelfde evolutie constateert ook Pieter Gillis van de Belgisch Witblauw Fokkers. “Zelfs al zou het verschil in absolute cijfers tussen de Seurop-klassen gelijk gebleven zijn, dan nog is dat procentueel minder bij de hogere prijzen van vandaag. Het Belgisch witblauw heeft een hoog slachtrendement, maar het wordt niet meer ten volle gewaardeerd door de markt.” Gillis vreest dat de huidige betere prijzen de tendens van stoppende veehouders niet zullen doen keren. “Binnen het stamboek zien we wel meer geboorteregistraties om inteelt te voorkomen, maar minder inschrijvingen in het stamboek. Onder onze leden is er ook geen animo meer om bijvoorbeeld een referentiepopulatie op te bouwen voor genomics. De gemiddelde vleesveehouder is 60 jaar en is bijna *fin de carrière*.”

Uitsnijdrendement

Joseph Boclinville van BBCI ziet bovendien dat de hoge prijzen ook op stoppers een stimulerend effect hebben. “Iedereen is blij met hogere prijzen, ook wij. Al is het maar omdat we nu minder betalingsachterstanden zien. Maar de medaille heeft twee kanten. Zo is het voor veetelers op het einde van hun carrière extra verleidelijk om nu alle dieren te verkopen. Ook voor overnemers kan het moeilijker zijn om een bedrijf over te nemen, omdat de waarde van de dieren in het bedrijf zo veel hoger is geworden.” Boclinville schat in dat zo’n 30% van de omzet van BBCI komt uit sperma voor gebruikskruisingen. Niet onbelangrijk dus, al is de concurrentie internationaal groot en zijn de winstmarges bijgevolg kleiner. BBCI vindt daarom dat binnen het witblauw de aandacht voor een goed karkasrendement niet mag verslappen.

“Het witblauw heeft een karkasrendement van 70%, veel meer dan de andere vleesrassen. Mochten we dat argument van vleeskwiteit loslaten, verliezen we ons onderscheidend vermogen ten opzichte van andere rassen.”

Mooie toekomst

Christophe Cailteux van Belgimex denkt evenmin dat de hogere prijzen zullen leiden tot een heropleving van het aantal witblauwfokkers. “Boeren die produceren zullen blijven produceren, maar jongeren enthousiasmeren om een carrière in het witblauw te beginnen zal moeilijk lukken.” Toch is hij geen zwartkijker. “Wat regelgeving rond bijvoorbeeld de keizersnede betreft, ligt het lot van het ras in de handen van regelgevers. Maar foktechnisch zie ik geen problemen in het witblauw. Er is veel kennis op en rond de boerderij. Met de beheersing van inteelt en genetische gebreken heeft het witblauw een mooie toekomst.” ■

Drie stamboeken

De wereld van het Belgisch witblauw ras is per definitie een kleine, Belgische wereld. In Wallonië heb je enerzijds het Belgisch Witblauw Stamboek (*Herd Book Blanc Bleu Belge*), gevestigd in Ciney. Het is ingebed binnen AWE (*Association Wallonne d'Elevage*). Ook CRV heeft een stamboekwerking, het Vlaams Stamboek Belgisch Witblauw. Daarnaast heb je nog het stamboek van de Belgisch Witblauw Fokkers, een groep die zich afgescheurd heeft van CRV. Wat de commercialisatie betreft van de topgenetica binnen die stamboeken doen het stamboek van Ciney en CRV een beroep op Belgian Blue Group (BBG). BBG is voor twee derde eigendom van AWE en voor een derde van CRV. BBG zet ook als enige sterk in op genomics om fokwaarden te voorspellen. Andere belangrijke aanbieders van sperma van Belgisch witblauw zijn Belgimex, Fabroca en BBCI.

Hoe gaat Frankrijk om met vaccineren tegen vogelgriep?

De vogelgriep blijft een grote uitdaging voor pluimveehouders wereldwijd. Nu de voorspellingen wijzen op een zwaar vogelgriep-seizoen, duikt de vraag naar vaccinatie opnieuw op. Werkt vaccinatie echt? En wegen de voordelen op tegen de kosten? Frankrijk nam alvast het voortouw met een vaccinatieprogramma dat zich richt op de eendenpopulatie – een segment dat bijzonder kwetsbaar is voor deze ziekte en van nationaal belang is voor de Fransen. In dit artikel bekijken we de ervaringen en trekken we lessen uit deze Franse aanpak.

Frankrijk versus vogelgriep

Frankrijk heeft sinds enkele jaren pro-actief geïnvesteerd in een uitgebreid vaccinatieprogramma tegen de vogelgriep, met eenden als prioriteit. De keuze om zich op deze dieren te richten is enerzijds ingegeven door hun rol als mogelijke dragers van het virus, wat de verspreiding naar andere pluimveesoorten kan faciliteren, maar anderzijds ook naar het belang van hun nationale product, foie gras. De eendenpopulatie in Frankrijk bestaat uit drie rassen. Eerst is er de *Muscovy duck*, volledig binnenshuis gekweekt voor vleesproductie, met rondes van 10 tot 12 weken. Daarnaast



Muscovy duck

heb je de *Pekin duck*, die eveneens in stallen wordt gehouden. Tot slot is er de gevoeligste groep: de *Mule duck*, een hybride ras ontstaan uit de twee voorgaande. Deze eenden krijgen buitenbe-loop en worden gekweekt voor foie gras. Na 12 weken gaan ze naar de afmestafdeling.



Pekin duck

Tussen 2015 en 2024 kreeg Frankrijk te maken met vijf grote epidemieën. De zwaarste, net als bij ons, was die van het seizoen 2021-2022: toen werden maar liefst 1377 uitbraken geregistreerd, vooral in het westen en zuidwesten van het land. Heel wat fokma-



Mule duck

teriaal werd hierbij vernietigd en de rol van de eendenpopulatie werd zeer duidelijk. De zones met het hoogste risico op uitbraken, waren namelijk die regio's met ook de meest dense eendenpopulatie. Het vederkleed van eenden blijkt dan ook een grote rol te spelen in de verspreiding van het virus. De 'klassieke' strategie van opruimen van de besmette bedrijven en het instellen van een perimeter leek op dat moment niet efficiënt genoeg in Frankrijk. In 2023 waren er een derde minder uitbraken, die bovendien wijder verspreid waren over het land.

Het vederkleed van eenden blijkt een grote rol te spelen in de verspreiding van het virus.

Vaccinatie-inspanningen

Voor een grootschalig vaccinatieprogramma uit te rollen, werden in Frankrijk eerst enkele gecontroleerde veldproeven uitgevoerd. De vaccins tegenover hoog pathogene vogelgriep zijn namelijk nog relatief nieuw, en in België zelfs nog niet commercieel beschikbaar. Ook werd een challenge-proef (hierbij worden eenden onder gecontroleerde omstandigheden in het labo besmet met het vogelgriepvirus, al dan niet na vaccinatie, nvdr) uitgevoerd om na te gaan welk vaccin nu inzetbaar was op grote schaal en wat men mag verwachten. De verwachte resultaten na implementatie van een vaccinatieprogramma zijn:

Minder virusuitbraken: een duidelijke daling in het aantal uitbraken onder gevaccineerde populaties – wegens een significante daling van de uitscheiding van het virus na vaccinatie. De periode waarin dieren infectieus zijn, is ook opmerkelijk korter.

Economische voordelen: het beperken van uitbraken leidt tot minder productieverlies en lagere bedrijfskosten voor pluimveeproducenten. Dit moet echter met de nodige kanttekening worden bekeken: want ten slotte moet het vaccin ook betaald worden én wordt er vanuit Europa een intensief monitoringsprogramma geëist. Iemand moet dit ook betalen.

Sinds 1 oktober 2023 moeten alle eenden op productieniveau verplicht worden gevaccineerd in Frankrijk. Het vaccineren van de opfokdieren is niet verplicht. Ander pluimvee mag niet worden gevaccineerd. Er zijn twee vaccins voorhanden, die beide vanaf de eerste levensdag kunnen worden toegediend. De ene moet onder de huid worden toegediend, de andere in de spieren. Ondertussen kregen al meer dan 33 miljoen eenden op zijn minst één injectie. Wekelijks worden gemiddeld 49% *Mule ducks*, 44% *Muscovy* en een kleine 7% *Pekin ducks* gevaccineerd. Zoals hierboven reeds aangehaald, verplicht de Europese Unie een intensieve monitoring van de bedrijven. Deze monitoring bestaat enerzijds uit passieve opvolging en anderzijds uit actieve opvolging. Bij de passieve monitoring moet de pluimveehouder wekelijks swabs nemen van vijf dode dieren,

waarop dan in een erkend laboratorium een PCR-test wordt uitgevoerd om het virus te detecteren. Voor de actieve monitoring moet een dierenarts maandelijks een bedrijfsbezoek uitvoeren, waarbij zestig gevaccineerde dieren moeten worden bemonsterd om opnieuw een PCR-test op uit te voeren. Indien de PCR-test bij een van deze monitoren positief is, moet er een volledige screening worden gedaan op H5/H7. Tot slot moet er op het einde van iedere ronde een bloedanalyse gebeuren van twintig dieren waarbij antistoffen worden onderzocht om de effectiviteit van de vaccinatiecampagne na te gaan.

Resultaten vaccinatie

Een kleine twee maanden na de start van de vaccinatiecampagne waren er een vijftal uitbraken bij kalkoenen. Hierop besloot men een derde enting te geven aan de *Mule*-eenden die zich in de hoogrisicozone bevonden. Op het einde van 2023 werd nog één uitbraak vastgesteld bij leghennen. In totaal werden in het seizoen 2023-2024 slechts tien uitbraken geteld van hoog pathogene vogelgriep, tegenover 364 uitbraken in dezelfde periode het jaar ervoor (voor de vaccinatie). De vaccinatie lijkt dus zijn werk te doen.

Toch waren er begin 2024 nog drie uitbraken op eendenbedrijven. Het ging om *Muscovy*-eenden van 74 dagen oud die reeds een keer geënt waren en op een bedrijf met *Muscovy*'s van 24 dagen oud (slechts één vaccinatie). In dezelfde gemeenten werd dan ook nog eens vogelgriep vastgesteld bij kalkoenen. Dit wijst erop dat vaccinatie besmetting niet volledig kan voorkomen. Dit geldt uiteraard voor alle vaccins en bij alle diersoorten. Vaccinatie voorkomt niet dat een dier of mens besmet raakt, maar zorgt er wel voor dat de infectie veel milder verloopt. Symptomen blijven meestal uit, het virus vermenigvuldigt zich minder in het lichaam en wordt bovendien sneller en in een kortere periode uitgescheiden. Bij de vaststelling van het hoog pathogene vogelgriepvirus op het bedrijf, moet het alsnog geruimd worden en blijft het instellen van een perimeter van belang.



Vooruitzichten

De ervaringen in Frankrijk onderstrepen het belang van samenwerking tussen overheid, wetenschappers en landbouwers. Het is immers de overheid die de vaccinatiecampagne voor 80% financieel ondersteunt in Frankrijk. Wetenschappers – net zoals onze Sciensano – blijven investeren in onderzoek naar het griepvirus, de ontwikkeling van vaccins en de herformulering van de vaccins zodat ze ook werkzaam blijven voor nieuw ontwikkelde stammen. Samenwerking blijft een hoeksteen voor het bereiken van duurzaamheid binnen de landbouw. Door voortdurend te investeren in innovatieve gezondheidsstrategieën kunnen we de veerkracht van de pluimveesector vergroten en de gevolgen van infectieziekten minimaliseren. Uiteraard blijft bioveiligheid de topprioriteit om vogelgriep tegen te gaan.

Binnen Vepek stelt men om een kosten-batenanalyse op inzake vogelgriepvaccinatie. Het is namelijk belangrijk dat we een duidelijk standpunt innemen in Europa. Zoals in dit artikel beschreven, gaat het niet alleen om de kostprijs van vaccinatie. Ook het uiterst intensieve monitoringprogramma moet worden meegewogen. Verder moet men het alsnog opruimen van positieve bedrijven, ondanks vaccinatie, in rekening brengen. Het is belangrijk deze en de al dan niet succesverhalen uit onze buurlanden in overweging te nemen in onze strijd tegen vogelgriep. ■



Je kostprijs kennen is een basisvereiste bij de start van contractteelten

In het begin van het jaar worden traditioneel de contracten voor aardappelen en industriegroenten afgesloten. Telkens rijst de vraag: is de contractprijs hoog genoeg om de stijgende kosten te dekken? Bij aardappelen speelt bovendien de keuze tussen de verhouding contractteelt en vrije teelt. Bij groenten stelt zich de vraag aan welke prijs hoeveelheden buiten contract zullen worden afgenomen.

Wijziging van de marktsituatie in 2025

Door een dalende verkoop en export en de onzekerheid door de acties van de Amerikaanse president Trump kwamen aardappel- en industriegroentetelers in 2025 in een moeilijke markt-

situaties terecht. Bij de aardappelen had dit ook impact op de afgesloten contracten die door een aantal afnemers eenzijdig werden verminderd. Daarom werd onderhandeld over de gedragscode voor de aardappelteelt met enkele belangrijke aanpassingen

betreffende de timing bij het afsluiten van contracten. De prijs van vrije aardappelen zakte ver onder de kostprijs en vrij product werd zelfs niet afgenomen, een ongeziene situatie. Ook bij industriegroenten bleef heel wat (vrij) product op het veld staan. Deze markt-omstandigheden zijn onvoorspelbaar, maar hebben een grote impact op de rentabiliteit van onze teelt. Daarom is het belangrijk dat we bij het afsluiten van contracten al nadenken over waar we aan toe zijn en of de contractprijs voldoende zal zijn om onze kosten te dekken. De eerste signalen van prijs-

voorstellen die ons bereiken zijn weinig hoopgevend, met afhankelijk van de teelt aardappelen of industriegroenten substantiële prijsdalingen (5 tot 20%) en los van de prijsdalingen ook dalingen van het areaal dat men wenst te contracteren.

Hoe hoog is de kostprijs?

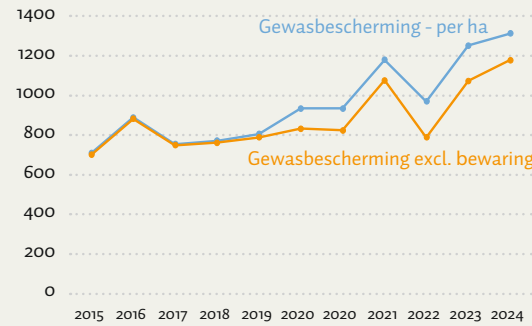
De kostprijs van een teelt kan sterk verschillen van bedrijf tot bedrijf. Dit geldt zowel voor de variabele als voor de vaste kosten. Variabele kosten worden beïnvloed door heel wat factoren waarvan we een aantal zelf bepalen, maar waar we voor anderen afhankelijk zijn van onze afnemer, het weer of beslissingen van de overheid zoals een captatieverbod of het verbod op gewasbeschermingsmiddelen. De vaste kosten worden bepaald door investeringen en zijn meestal niet van jaar tot jaar aanpasbaar. Een uitzondering is de kostprijs van grond, die sterk kan variëren door de betaalde seizoenpachten.

Variabele kosten

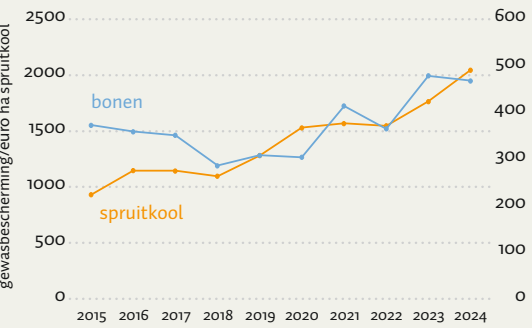
De variëteit of het ras dat we gaan telen, wordt afgestemd op de vraag en zal meestal mee bepaald worden door de afnemer. Bij aardappelen zijn er enkele veel geteelde rassen en is er wel de keuze om te werken met gecertificeerd pootgoed dan wel om zelf hoevepootgoed te telen. Ook bij correct telen en bewaren van hoevepootgoed blijft dit een zeer hoge kost maar in een moeilijk voorjaar, zoals het natte voorjaar van 2024 of het vroege voorjaar in 2025, is de beschikbaarheid van pootgoed op het juiste moment wel de garantie voor een goede start van het teeltseizoen. Een daling van de pootgoedkost is echter nooit voldoende om een dalende verkoopprijs van de teelt van aardappelen te compenseren. Bij gewasbescherming kan de teler zelf keuzes maken, zoals bij aardappelen over loofddoding en het gebruik van bewaringsmiddelen. Echter, voor het

grootste deel van de kost van gewasbescherming zijn we afhankelijk van het weer en het klimaat. De resultaten van de werking van voornamelijk de bodemherbiciden is afhankelijk van het bodemvocht bij de start van de teelt. Verder zullen er in natte jaren veel meer problemen zijn met diverse schimmelziektes waar in drogere jaren vooral insecten voor heel wat problemen kunnen zorgen. Bij aardappelen wordt de gewasbeschermingskost exclusief bewaring voornamelijk bepaald door de druk van de aardappelziekte phytophthora, wat voor jaarlijkse variatie zorgt, maar algemeen is er een stijgende trend. Het verschil vanaf 2020 in bewaarkosten is het gevolg van het verbod op CIPC. Maar ook bij groenteteelten zien we dezelfde verschillen van jaar tot jaar, zowel bij akkerbouwmatige (zoals bonen) als intensieve teelten (zoals spruitkool). Ook de kostprijs van meststoffen kan sterk variëren naargelang van het gebruik van dierlijke mest of kunstmest. Essentieel voor een optimale bemesting is de kennis over de gewasbehoefte, de nutriënten in de bodem en de samenstelling van alle toegediende mestsoorten (dierlijke, compost, ...). Prijzen van kunstmest variëren sterk over de jaren heen waarbij de energieprijzen sterk bepalend zijn voor N-houdende meststoffen maar ook overheidsbeslissingen betreffende importheffingen zijn hier bepalend. Een laatste belangrijke kost zijn loonwerk en lonen. Deze variëren sterk van teelt tot teelt. Bij akkerbouwmatige teelten zijn de seizoenslonen zeer beperkt maar bij intensieve groenteteelten lopen deze sterk op. Bij de akkerbouwmatige teelten wordt de loonwerkkost en seizoensloonkost ook sterk beïnvloed door de eigen mechanisatie. Bij eigen mechanisatie is er minder loonwerk maar wel meer seizoenloon omdat er personeel nodig is voor het rijden met de machines.

Grafiek 1. Evolutie van de kostprijs in euro van gewasbescherming bij bewaaraardappelen



Grafiek 2. Kostprijs gewasbescherming spruitkool en bonen



Daarnaast heeft eigen mechanisatie ook een impact op de vaste kosten door de investeringen in het materiaal.

Vaste kosten

Bij de vaste kosten zijn de verschillen nog groter dan bij de variabele kosten en beïnvloeden ze mee de keuze om contracten af te sluiten. Investerings in mechanisatie of een bewaarloods gebeuren voor een langere termijn, die hebben dus jarenlang een impact op de kostprijs. Dit is duidelijk te merken aan de gemiddelde prijs van vaste kosten voor bijvoorbeeld aardappelen en spruitkool, waar investeringen in bewaring en mechanisatie zeer belangrijk zijn. Bij een minder intensieve teelt zoals bonen is deze kost veel lager en evolueert die ook minder snel. Bij industriegroenten kan investeren in mechanisatie ook een impact hebben op de afhankelijkheid van seizoenpersoneel. ►

Een andere kost die sterk kan verschillen is de pacht prijs. Bij de klassieke pacht zal de duur van de pachtperiode een belangrijke invloed hebben. De recente aanpassingen van de pacht-prijscoëfficiënten zullen regiogebonden hier ook wel grote verschillen veroorzaken (tot 20%). Bij aardappelen en groenten komen daar nog de prijs van seizoenpachten bij die een zeer groot verschil kunnen maken. Het vinden van een evenwicht tussen het maximaal afschrijven van de investeringen in combinatie met seizoenpachten is essentieel voor de rentabiliteit van je teelt en dit over meerdere jaren.

Totale kostprijs per verkoopseenheid

Klassiek maken we in de land- en tuinbouw kostprijsberekening per hectare. Om de vergelijking te kunnen maken met de contractprijzen moeten we deze omrekenen naar een kostprijs per verkoopseenheid. Daarvoor moeten we een realistische inschatting maken van onze opbrengst. Deze wordt mee bepaald door verschillende factoren zoals het ras, maar vooral de weersomstandigheden spelen hier een zeer grote rol, en deze kunnen sterk verschillen van regio tot regio.

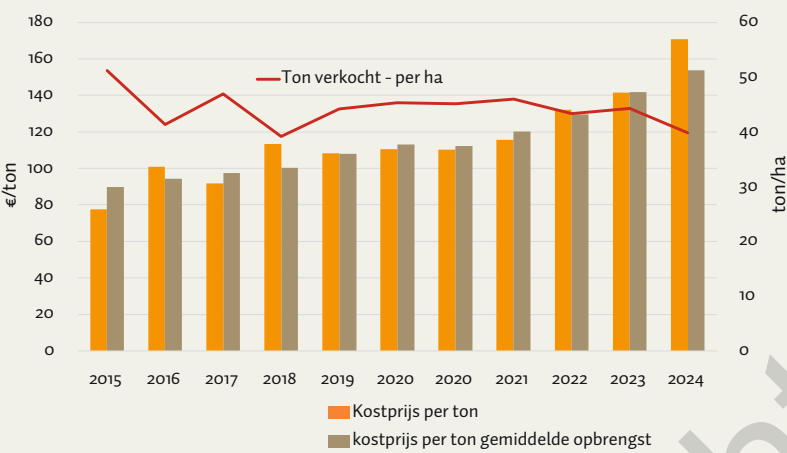
Grafiek 4 toont duidelijk dat er voor aardappelen verschillen zijn tussen de prijs per ton voor de effectief geleverde tonnen in vergelijking met wat de kostprijs per ton zou zijn voor het tienjarig gemiddelde van de opbrengst. De afwijking kan oplopen tot 15%. Dit is en blijft een belangrijke regel bij het afsluiten van contracten, zowel voor aardappelen als voor industriegroenten. Hou rekening met de kostprijs van de teelt op jouw bedrijf.

In grafiek 5 zien we duidelijk hoe groot de verschillen kunnen zijn tussen bedrijven en hoe belangrijk het is om je eigen kostprijs te kennen. ■

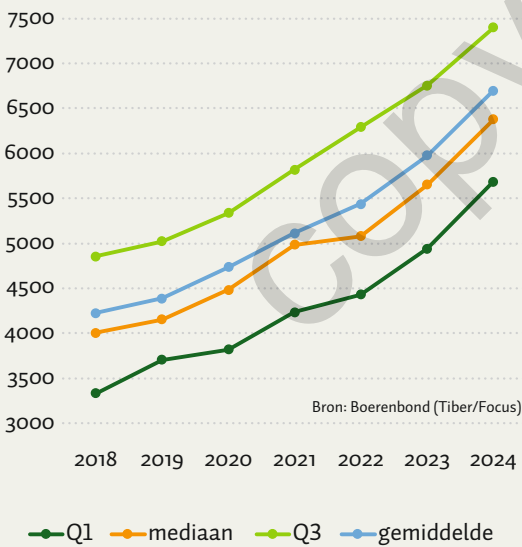
Grafiek 3. Evolutie vaste kosten per hectare voor bonen, spruitkool en aardappelen



Grafiek 4. Vergelijking werkelijke prijs per ton versus kostprijs per ton (tienjarig gemiddelde opbrengst)



Grafiek 5. Verschillen tussen totale kost per ha voor bewaaraardappelen per bedrijf



Pootgoedbehandeling op maat

Monarch®

Vloeibare rhizoctoniabehandeling

Ook verkrijgbaar als poeder: Symphonie®



certisbelchim.be

Monarch (460 g/l flutolanil, 9820P/B) en Symphonie (60 g/kg flutolanil, 8529P/B) zijn producten van Nichino Europe Co., Ltd. Gebruik gewasbeschermingsmiddelen veilig. Lees aandachtig het etiket met productinformatie vóór gebruik. Zorg ervoor dat u met het product of zijn verpakking geen water verontreinigt.



Sterke maïs. Sterke oogsten.
Strenge selectie voor sterke prestaties!



- HOGE OPBRENGST
- STERK (Stevig & legervast)
- OOGSTZEKERHEID

- REGELMAAT
- GEZOND
- KWALITEIT

JORION PHILIP-SEEDS

Naar een agro-ecologische pastaketen in België

In het EIP-project ‘Basta!’ bundelen zeven Vlaamse landbouwers de krachten met hun teeltbegeleiders, een centrale afnemer en Boerenbond-projecten. Samen onderzoeken ze de kansen en knelpunten van ketensamenwerking rond 100% Belgische pasta. Deze keten gaat bovendien een stap verder door extra duurzaamheidsinspanningen te leveren. In dit artikel stellen we de tussentijdse resultaten van het project voor.

Het project ging van start in 2024 en loopt nog tot in juni. In deze periode zetten twee regionale clusters – één in het Pajottenland en één in West-Vlaanderen – de theorie om in de praktijk via vorming op maat, collegiale bezoeken en resultaatbesprekingen. Partner House of Agroecology, een organisatie die de agro-ecologische transitie in België wil versnellen, is de drijvende kracht achter het project.

Agro-ecologie?

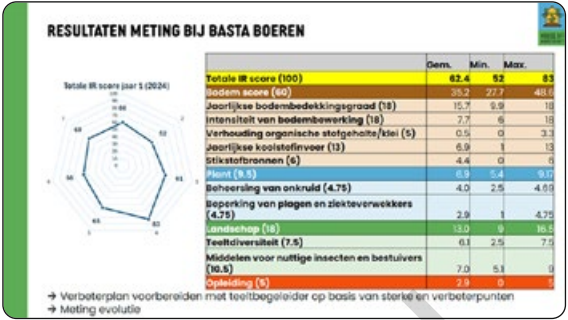
Agro-ecologische toepassingen vinden vandaag hun ingang bij een groeiende groep van akkerbouwers. Het opzetten van een doordachte teeltrotatie met granen als rustgewas, dat ook economisch een meerwaarde heeft, blijkt echter voor heel wat bedrijven een uitdaging.

Een veranderend klimaat kan daarin misschien ook kansen scheppen. Vanuit proefveldonderzoek blijkt immers dat de teelt van durumtarwe, traditioneel geteeld in het Middellands Zeegebied en Noord-Amerika, ook in Vlaanderen en Wallonië beloftevol kan zijn. Onder de deskundige begeleiding van landbouwadviseur Stefaan Muijtjens (landbouwadviseur.be) en Lieven Delanote van Inagro onderzoeken de landbouwers zelf welke agro-ecologische technieken voor hun passend en haalbaar zijn in de teelt van harde tarwe om zowel kwalitatieve opbrengst voor verwerking als bodemwinst te genereren. Denk hierbij aan het inzaaien van een groenbemester, niet-kerende grondbewerking, organische bemesting, rollen en het sterk beperken of zelfs volledig uitsluiten van chemische inputs.

© OLIVIER MEHUIS



Links het Franse ras Anvergur, rechts het Duitse Wintersonne.



Via een regeneratie-index wordt de impact van de genomen maatregelen op bedrijfsniveau gemeten



© ELIS SLEENTER

Praktische uitwisseling over de eigen experimenten werkt stimulerend in de groep.

Sommige deelnemers gingen daar het afgelopen jaar best ver in, anderen zetten kleinere stapjes. “De praktische en eerlijke uitwisseling over de eigen experimenten tussen de landbouwers werkte al stimulerend in de groep”, vertelt Bart Thoelen die voor Boerenbond Projecten het project mee opvolgt. De experimenten krijgen bovendien ook een objectieve waarde. Via een regeneratie-index wordt de impact van de genomen maatregelen op bedrijfsniveau gemeten. De opzet is om via dit instrument op termijn ook de extra duurzaamheidsinspanningen anders te kunnen verwaarden in de keten.

Voor het meten van effecten die experimenten hebben op de bodem, werd partner ILVO ingeschakeld. In de bodemanalyses legt men de focus op onder meer het percentage organische stof en totale stikstof en de bacteriële activiteit op de percelen. Spreiding van de waarden tussen de landbouwers leidde alvast tot enkele interessante discussies en nieuwe ideeën voor het volgende seizoen. Ook hier zien we dat het werken in groepen een positief stimulerend effect heeft.

Eerste ervaringen met de teelt

De gemiddelde opbrengst in het eerste teeltjaar bedroeg op proefveldniveau (Inagro) op 7,80 ton per hectare. De gemiddelde opbrengst bij de deelnemende landbouwers was 5,82 ton per hectare. Goede weersomstandigheden, met een relatief zachte winter en droge zomer met een vroege oogst, hebben zeker bijgedragen aan dit resultaat. Wat ziektedruk ▶



STARPLUS
Een Natuurlijk Resultaat

LG Animal Nutrition

LG 32.257
(FAO 225)

NR.1

Dubbeldoelmaïs in België

KUIL:
VEM-opbrengst per ha: 105,7

KORREL:
financiële opbrengst: 107,1

(Varmabel 2022-2023-2024,
normaal netwerk, zeer vroege rassen)

SCAN ME

Limagrain

betreft, meldden enkele telers een beperkte aantasting door bruine roest en voetziekte. Positief is dat het eiwitgehalte dit jaar bij de meeste landbouwers goed zat. Ondertussen is ook de tarwe voor het tweede projectjaar ingezaaid. De goede ervaringen van het afgelopen jaar deed de landbouwers opnieuw kiezen voor een mix tussen een Frans en Duits ras, respectievelijk Anvergur en Wintersonne.

Afzet en prijszetting

Het doel van het Basta!-project is om vanuit regionale clusters een duurzame, regionale keten op te bouwen. Met Soubry – marktleider in de verwerking van durumtarwe – als partner is afzetzekerheid alvast gegarandeerd. Bovendien werkt de rechtstreekse feedback van deze partner over kwaliteit inspirerend voor de hele groep. Samen met de landbouwers werd een oefening gemaakt rond een realistische kostprijs, als uitgangspunt voor de prijsbesprekingen met de afnemer. Kostprijsverhogende en -verlagende agro-ecologische toepassingen werden hier in detail bekeken en besproken. Tijdens het eerste

projectjaar werd duidelijk dat, ondanks de mooie opbrengsten, de huidige marktprijs onvoldoende kostendekkend is. Om een duurzame keten uit te bouwen, onderzoekt het project nu hoe afspraken op basis van marktprijs of kostprijs haalbaar, betaalbaar en schaalbaar kunnen blijven – zowel voor landbouwers als voor afnemers.

Ondanks de mooie opbrengsten is de huidige marktprijs onvoldoende kostendekkend.

“Het is de ambitie om op het einde van dit project te landen in een model waar de deelnemende landbouwers als groep ook op lange termijn volledig achter kunnen blijven staan”, stelt Bart Thoelen. In de gesprekken tussen landbouwers onderling en met de afnemer zitten alvast heel wat hoopgevende elementen. ■



Medegefinancierd door de Europese Unie

Wil je graag meer info over het Basta!-project of heb je interesse om een EIP (Europees Innovatiepartnerschap voor landbouwproductiviteit en duurzaamheid) rond een innovatieve teelt (techniek) op te starten samen met collega's? Mail naar bart.thoelen@boerenbond.be en we bekijken hoe we jou hierin kunnen ondersteunen.

industrialbouw

NV

VANEENOO

RAKESTRAAT 25A • 8750 WINGENE

051 65 61 78

INFO@VANEENOO.BE

WWW.VANEENOO.BE

MEER HANDEN
MEER RESULTAAT

Onze uitzendkrachten steken een handje toe!

Ontdek ons aanbod

WWW.WERKERS.BE

“Ik ben forfaitaire landbouwer en heb nog niks ondernomen voor de e-facturatie. Ben ik in orde?”

Sandra Werix: Jammer genoeg niet. Iedere landbouwer met een btw-nummer is vanaf 1 januari 2026 verplicht om een aansluiting te hebben op het Peppol-netwerk. Alleen op die manier kan je op een correcte manier nog facturen en aankoopborderels ontvangen. Dus ook een forfaitaire landbouwer kan zich best zo snel mogelijk in orde stellen.

Vraag advies aan onze experts

Antwerpen	data	enkel op afspraak	telefoon	adres
Brecht	6, 13, 20, 27 jan & 3 feb	dinsdag (9.30-12.00)	0477 34 17 77	SBB, Vaartstraat 79
Sint-Katelijne-Waver	14 jan	tweewekelijks op woensdag (9.30-12.00)	0477 34 17 77	SBB, Mechelsesteenweg 109 A
Geel	8, 15, 22, 29 jan & 5 feb	donderdag (9.30-12.00)	0477 34 17 77	Boerenbond, Maal 1
Vlaams-Brabant	enkel op afspraak			
Pepingen	5, 12, 19, 26 jan & 2 feb	maandag (10.00-14.00)	0473 88 21 05	Dravershof, Ninoofsesteenweg 94
Leuven	na afspraak	na afspraak	0473 88 21 05	Boerenbond, Diestsevest 40
Londerzeel	13 & 27 jan	tweewekelijks op dinsdag (9.00 - 13.00)	0473 88 21 05	Gildenhuis, Gildenstraat 19
Neerlinter	15 & 29 jan	tweewekelijks op donderdag (9.30-12.30)	0473 88 21 05	KBC Verzekeringen, Kasteelstraat 8
Bekkevoort	8, 22 jan & 5 feb	tweewekelijks op donderdag (9.30-12.30)	0473 88 21 05	SBB, Staatsbaan 106
Limburg	enkel op afspraak			
Genk	na afspraak	na afspraak	011 30 37 10	Boerenbond, Jaarbeurslaan 29, 2de verdiep
Sint-Truiden	13 & 27 jan	tweewekelijks op dinsdag (9.00-12.00)	011 30 37 10	SBB, Tiensesteenweg 178, blok A (boven Decathlon)
Bree	7, 21 jan & 4 feb	tweewekelijks op woensdag (9.00-12.00)	011 30 37 10	SBB, Peerderbaan 21
Tongeren	15 & 29 jan	tweewekelijks op donderdag (9.00-12.00)	011 30 37 10	SBB, Aniciuspark 16
Oost-Vlaanderen	enkel op afspraak			
Aalst	13 & 27 jan	tweewekelijks op dinsdag (9.30-12.00)	09 243 88 28	SBB, Korte Keppestraat 7 bus 11
Oudenaarde	14 & 28 jan	tweewekelijks op woensdag (9.30-12.00)	09 243 88 28	SBB, Wortegemstraat 22
Zottegem	15 & 29 jan	tweewekelijks op donderdag (9.30-12.00)	09 243 88 28	K40, Kloosterstraat 40
Maldegem	6, 20 jan & 3 feb	tweewekelijks op dinsdag (9.00-12.00)	0474 49 75 58	SBB, Koning Leopoldlaan 81G
Lochristi	8, 15, 22, 29 jan & 5 feb	donderdag (9.00-12.00)	0474 49 75 58	SBB, Rivierstraat 62
Sint-Denijs-Westrem	8, 15, 22, 29 jan & 5 feb	donderdag (14.00-16.00)	0474 49 75 58	Boerenbond, Kortrijksesteenweg 1144 J
Beveren	14 jan	tweewekelijks op woensdag (13.00-16.00)	0477 34 17 77	SBB, Gentseweg 188
West-Vlaanderen	enkel op afspraak			
Diksmuide	5, 12, 19, 26 jan & 2 feb	maandag (9.00-12.00)	0478 34 39 50	SBB, Kaaskekestraat 100
Roeselare	6, 13, 20, 27 jan & 3 feb	dinsdag (9.00-16.00)	051 26 03 80	Boerenbond, Diksmuidsesteenweg 406
Veurne	7, 14, 21, 28 jan & 4 feb	woensdag (9.00-12.00)	0478 34 39 50	Dienstencentrum De Zonnebloem, Zuidstraat 67
Loppem	6, 13, 20, 27 jan & 3 feb	dinsdag (14.00-16.00)	0474 49 75 58	SBB, Autobaan 6A
Gistel	13 & 27 jan	tweewekelijks op dinsdag (9.00-11.30)	0474 49 75 58	Vrijtijdscentrum Zomerloos, Sportstraat 1
Ieper	6, 20 jan & 3 feb	tweewekelijks op dinsdag (9.30-13.00)	09 243 88 28	SBB, Diksmuidseweg 95
Zwevegem	7, 21 jan & 4 feb	tweewekelijks op woensdag (9.00-12.00)	09 243 88 28	SBB, Harelbeekstraat 169
Tielt	8, 22 jan & 5 feb	tweewekelijks op donderdag (8.30-12.00)	09 243 88 28	SBB, Sint-Janstraat 185



BOEREN
BOND
adviseert

Meer info over e-facturatie, antwoorden op vragen, instructies en ledenvoordelen vind je op onze website. Of maak een afspraak voor een van onze zitdagen. **Het eerste halfuur is gratis.** Je kan ook bellen naar onze infolijn 016 28 61 61 of mailen naar info@boerenbond.be.



“Ik laat stress niet snel naar mijn hoofd stijgen. Ik boer op mijn gemak verder.”



© SANNE NUYTS

Varkenshouder Neel Gorssen

“Het Sanitair Fonds geeft onze sector rugdekking”

Neel Gorssen (62) runt samen met zijn vrouw Liesbet en zoon Jan een gesloten varkensbedrijf op drie locaties rond Kaulille, in Limburg. Het bedrijf telt zo’n 280 zeugen en ongeveer 2000 vleesvarkens. Sinds de vroege jaren 90 is Neel lid van de vakgroep Varkens van Boerenbond. In die periode werd het Sanitair Fonds opgericht. Neel is daardoor altijd goed op de hoogte geweest van de werking en het belang ervan.

Varkenspest was de aanleiding

Tot in de jaren 90 kreeg Vlaanderen geregeld af te rekenen met klassieke varkenspest. “Aanvankelijk betaalde de overheid alle kosten”, gaat Neel van start. “Uiteindelijk werd de druk op de staatskas te groot. Daarom besliste men dat ook de sector zelf moest bijdragen. Zo ontstond het Sanitair Fonds: een wettelijk verankerde solidariteitspot waarmee varkenshouders samen de kosten van een uitbraak dragen.”

Genezen én voorkomen

Dat systeem bewees volgens Neel zijn waarde meermaals. “Bij de laatste uitbraak van varkenspest in 1997 werd het fonds opnieuw aangesproken en nadien aangevuld. Ook tijdens de dreiging van Afrikaanse varkenspest, enkele jaren geleden, speelde het fonds een cruciale rol in de preventie. Bovendien worden heel wat gezondheidsprogramma’s ermee gefinancierd die uitbraken voorkomen en de dier-

gezondheid bevorderen, zoals programma’s rond de Ziekte van Aujeszky, PRRS en de biggenmonitor. De gekende Sanitel-oornummers zijn ook nog een voortvloeisel uit de tijd van de epidemies. Die vragen wel wat werk, maar hebben enorm geholpen om herkomsten van uitbraken te traceren en sneller te reageren bij problemen.”

Op zijn eigen bedrijf bleef Neel gespaard van uitbraken, al leverden ze in 1997 wel dieren in omdat ze in een bewakingszone vielen. “Daarvoor kregen we een vergoeding vanuit het fonds. Dat geeft vertrouwen. Toch ziet hij ruimte voor verbetering. “Het geld staat in de begroting ingeschreven, waardoor er te veel toestemming nodig is voor je het kan gebruiken of voor veehouders uitbetaald kunnen worden. Maar het principe van het fonds is echt goed. Het geeft rugdekking. Er kan altijd plots weer varkenspest opduiken, en dan sta je er niet alleen voor.”

Vandaag bevat de pot van de varkenssector zo’n 25 miljoen euro. “Dat is een geruststelling”, aldus Neel. “Het fonds blijft een sterk instrument voor onze hele sector.”

Nog lang niet klaar met boeren

Neel zette zich 30 jaar in voor zijn sector via de vakgroep Varkens. Zo was hij steeds op de hoogte van alles wat daar bewoog. Toch slaagde hij erin om nooit zijn slaap te laten tijdens crisissen. “Ik laat stress niet snel naar mijn hoofd stijgen”, vertelt hij. “Ik boer op mijn gemak verder.”

Zoon Jan staat klaar om het bedrijf in de toekomst volledig over te nemen, maar Neel denkt voorlopig nog niet aan stoppen. “Ik ben zo gelukkig als ik kan zijn, denk ik. Ik doe elke dag wat ik het liefst doe, en dat is boeren. Daarnaast heb ik ook tijd om te vissen en te jagen, wat het plaatje compleet maakt.

Via Boerenbond heb ik me jarenlang ingezet voor de sector, maar ook dat stokje zal ik na deze termijn doorgeven. Laat mij nog maar even op mijn gemak verder boeren”, klinkt het. ■ SANNE NUYTS

Boerenbond behartigt | Het Sanitair Fonds

ELS GOOSSENS, WOUTER WYTYNCK EN ROEL VAES, ADVISEURS STUDIEDIENST

Decennia aan dierziektebestrijding

De huidige situatie rond dierziekten baart zorgen. Om verspreiding te voorkomen, worden soms besmette dieren geruimd, zoals bij uitbraken van aviaire influenza (vogelgriep). Het Sanitair Fonds – gespijsd door jaarlijkse bijdragen van veehouders – vergoedt deze ruiming en financiert ook andere aspecten van monitoring en bestrijding van dierziekten. Net als de veehouderij evolueert ook het Sanitair Fonds voortdurend, met een groeiende focus op controle en preventie van dierziekten.

Het Sanitair Fonds – of volledig ‘Begrotingsfonds voor de gezondheid en de kwaliteit van de dieren en de dierlijke producten’ – vindt zijn basis in de Diergezondheidswet van 24 maart 1987. Via Koninklijke Besluiten wordt bepaald dat elke veehouder – naargelang het risico dat er genomen wordt – jaarlijks een bijdrage levert aan het Fonds. Het Sanitair Fonds wordt louter gespijsd door deze inningen, maar de overheid bepaalt via wetgeving waarvoor het geld kan worden aangewend, in zeer nauwe samenwerking met de stakeholders (onder meer het FAVV, dierenartsen en de landbouworganisaties)

via werkgroepen en via de Raad van het Fonds. Het Fonds mag terecht beschouwd worden als een publiek-private samenwerking voor de bestrijding van dierziekten.

Lange geschiedenis

Vanaf 1935 bestond er een vrijwillig systeem ter bestrijding van runder tuberculose. Plaatselijke bedrijfsleiderskringen legden wat geld bijeen om boeren te vergoeden waarvan de runderen getroffen werden door tbc. Nadien volgde een soort van opvolgingsprogramma voor brucellose. Deze plaatselijke structuren werden na Wereldoorlog II ►



© JORIS SNAET

officiële provinciale gezondheidsstructuren van waaruit het huidige DGZ en Arsia ontstonden. Na tuberculose en brucellose werden ziekten zoals CRD bij pluimvee, runderleucose, Aujeszky, klassieke en Afrikaanse varkenspest aangepakt. Boerenbond is van bij het ontstaan van het Sanitair Fonds mee betrokken in de uitwerking van de regels rond identificatie en de aanpak van dierziekten. Door de samenwerking tussen overheid, experts en boeren binnen het Fonds, heeft de dierlijke sector belangrijke stappen gezet richting gezondere bedrijven.

Eerste diergezondheidsregels en uitbraken

Van bij het ontstaan van de Europese Economische Gemeenschap (EEG) in 1958 was er een hoge nood aan een uniforme meldingsplicht en een geharmoniseerde aanpak van statuten en bestrijdingsprogramma's. Daarbij werd zo veel mogelijk gestreefd naar eradicatie of uitroeiing van dierziekten. Deze eradicatieprogramma's beginnen altijd met het opsporen van de ziekte, het toekennen van statuten en het afvoeren van besmette dieren. De laat-

ste fase van een bestrijdingsprogramma gaat in regel gepaard met een non-vaccinatiebeleid, opgelegd door Europa. Een ziekte is altijd met meer zekerheid te detecteren in niet-gevacineerde dieren, zowel wat klinische tekens als laboratoriumtesten betreft.

Nieuwe Europese diergezondheidswetgeving

Europa heeft de identificatie en registratie en de dierziektebestrijding verder geharmoniseerd en verstrengd. Verordening 2016/429, die in 2021 van kracht werd, legt regels vast rond statuten, handel, monitoring, diagnostische testen en vaccinatie van de belangrijkste dierziekten. Een vaccinatieverbod blijft voor de klasse A'-ziekten zoals mond- en klauwzeer, varkenspest en aviaire influenza van toepassing. Bestrijding van deze ziekten blijft gebaseerd op snelle opsporing, meldingsplicht, ruiming van getroffen dieren en het afbakenen van besmette en beschermingszones. De Belgische wetgeving is in regel gebracht met deze Verordening (onder andere via het Koninklijk Besluit van 18 april 2024). De nadruk

ligt op preventie van dierziekten door het nemen van bioveiligheidsmaatregelen zoals isolatie van aangekochte dieren en hygiënesluizen. Niet door vaccinatie. Al heeft de Europese Commissie de deur voor (nood)vaccinatie op een kier gezet door de gedelegeerde Verordening 2023/361. Europees commissaris Olivér Várhelyi hoopt dat er voor het einde van zijn mandaat een vaccin beschikbaar zal zijn tegen Afrikaanse varkenspest. In de aangepaste Belgische diergezondheidswetgeving ligt de nadruk eveneens op de preventie van insleep.

Blijven waken over solidariteit in de toekomst

Het Sanitair Fonds heeft de voorbije decennia een belangrijke rol gespeeld in de verbetering van de diergezondheid van de Belgische bedrijven, door het uitwerken van regelgeving en vrijwillige programma's, door tussenkomsten in de monitoring en de begeleiding en door het stimuleren van het nemen van preventieve maatregelen. Dierziektebestrijding blijft echter zeer uitdagend. De ziektedruk vandaag is onverminderd groot en ziekten die lang geleden uit Europa weg leken, duiken opnieuw op. Voorbeelden zijn mond- en klauwzeer, het *Lumpy skin disease*-virus of de kleine herkauwerspest. Innovatie in diagnostische technieken en preventie, zoals vaccinatie, kan nieuwe strategieën opleveren om dierziekten te bestrijden. Toch zullen ruiming van besmette dieren noodzakelijk blijven. Dan blijft solidariteit tussen de bedrijven en tussen de sectoren noodzakelijk. Dierziektebestrijding kan alleen succesvol zijn als alle partners, zowel de overheid als de sectoren, zeer nauw blijven samenwerken en dezelfde doelen voor ogen houden.



“Ook de sectorvakgroepen hechten veel belang aan een goede werking van het Sanitair Fonds.”



Wouter Wytynck

adviseur Dierlijke Productie
wouter.wytynck@boerenbond.be

Sanitair Fonds als risicobeheersinstrument

Het Sanitair Fonds is voor Boerenbond een onmisbare schakel voor een efficiënte en doeltreffende ziektebestrijding. De middelen die door onze landbouwers in het Fonds worden ingebracht dienen om de getroffen bedrijven te compenseren voor de geruimde dieren. Ook de verschillende sectorvakgroepen hechten veel belang aan een goede werking van het Sanitair Fonds, dat steeds meer inzet op ziektepreventie.

Vooral sectoren die er regelmatig een beroep op moeten doen waarde- ren dit risicobeheersinstrument en zorgen dat er voldoende middelen in hun deelfonds worden gestopt. Vanuit Boerenbond zien we erop toe dat de middelen dan ook goed worden besteed.

De federale overheid beheert de sanitaire fondsen, waardoor Europese steun kan worden aangevraagd voor de verschillende bestrijdingsprogramma's. Een nadeel is wel dat de overheid deze middelen als overheidsgeld aanziet, waardoor procedures de uitbetaling vertragen. Boerenbond vraagt dan ook dat de fondsmiddelen een apart statuut krijgen en vrij beschikbaar zijn. Dat zal de slagkracht van het Sanitair Fonds ten goede komen.

Tussenkomst in elke dierlijke sector

Varkenspest

De eradicatie van klassieke varkenspest in België begon in 1970 met een verplichte vaccinatie, gevolgd door een door Europa opgelegd vaccinatieverbod in 1988. Een eerste golf van uitbraken van klassieke varkenspest volgde in 1990, toen meer dan een miljoen varkens moesten worden geruimd. In 1993-1994 moesten bijna 800.000 varkens worden afgeslacht door varkenspest. De economische schade was enorm. In 1997 was er een beperkte verspreiding van varkenspest vanuit Nederland.

Door onder andere de tussenkomsten vanuit het Sanitair Fonds kwam de varkenssector deze uitbraken te boven. De uitbraken hebben ervoor gezorgd dat varkensbedrijven versneld bioveiligheidsmaatregelen invoerden en dat de bewegingen van varkens tussen bedrijven onderling sterk worden opgevolgd en beperkt.

Sinds 2015 is België officieel vrij van klassieke varkenspest. Maar het dubbele gevoel over het al dan niet verbieden van vaccinatie, is blijven hangen.

Vogelgriep

Bij pluimvee dook in 1997 voor het eerst aviaire influenza van het type H₅N₁ op in Azië, met ook sterfgevallen bij mensen die nauw contact hadden met besmet pluimvee. België bleef gespaard van uitbraken van vogelgriep tot 2003. Sindsdien is het aantal uitbraken snel toegenomen en volgen ze elkaar ook sneller op. In België leidde dit tot een betere organisatie binnen het Sanitair Fonds en strikte bioveiligheidsprocedures in de pluimveehouderij. Het vogelgriepseizoen 2021-2022 was het zwaarste ooit gemeten in Europa, met massale ruiming van pluimvee tot gevolg. Voor het eerst werden ook besmettingen waargenomen in Noord-Amerika. Ook bleken wilde zoogdieren

en nadien melkvee gevoelig voor besmettingen. De laatste indicaties geven aan dat het seizoen 2025-2026 wel eens een nieuw record aan besmettingen met aviaire influenza kan geven. De pluimvee-sector heeft in samenspraak met de bevoegde minister besloten dat de bedragen van de inningen van het Fonds tijdelijk verdubbeld worden, om voldoende budget ter beschikking te hebben voor de tussenkomst voor pluimveebedrijven die noodgedwongen moeten ruimen.

IBR in de rundvee-sector

De erg besmettelijke virusziekte Infectieuze bovine rhinotracheïtis (IBR) kan ernstige productieverliezen en handelsbeperkingen veroorzaken. De Europese Commissie legt ook voor IBR bestrijdingsregels vast, waaronder een vaccinatieverbod in de laatste fase van een eradicatieprogramma. De Belgische rundvee-sector heeft besloten om tegen 2027 de status 'vrij van IBR' te behalen. In verschillende fases werd daarom wetgeving uitgewerkt, waarbij het KB van 18 april 2024 ook ruiming oplegt van besmette dragerdieren. Begin dit jaar leek de ziekte-vrije status nog haalbaar, maar de realiteit is intussen anders. Inmiddels zijn bijna vijftig Vlaamse bedrijven geconfronteerd met insleep met het virus. De oorzaak kan meestal gevonden worden in permanente viruscirculatie in de handel en bij runderen in beweging. De handel van runderen is niet zo strikt geregeld als die in de varkens- en pluimvee-sector. De rundvee-sector zit ook wat bioveiligheidsmaatregelen betreft nog lang niet op het niveau van de andere sectoren. In samenspraak met minister Clarinval heeft de rundvee-sector dan ook het doel 'nationaal IBR-vrij' verschoven naar 2030. Het is nu kwestie van lessen te trekken uit deze gebeurtenissen en eventueel noodmaatregelen te nemen. ■

Herman Claeys, diensthoofd Sanitair Beleid Dieren en Planten

“Vaak onzichtbaar werk dat van enorme waarde is voor de hele sector”

Het Sanitair Fonds is voor veel veehouders een vertrouwd begrip, maar wat er precies achter schuilgaat, blijft soms wat onzichtbaar. Toch vormt het een stevige pijler onder de gezondheid van onze veestapel. Herman Claeys, diensthoofd Sanitair Beleid Dieren en Planten, legt uit hoe het fonds werkt, welke budgetten erin omgaan en waarom solidariteit vandaag belangrijker is dan ooit.

“Het fonds ontstond in de jaren 80, na zware crisissen zoals varkenspest, brucellose en tuberculose”, legt Claeys uit. “Individuele veehouders laten opdraaien voor alle kosten was simpelweg onhoudbaar. Dankzij een gezamenlijk fonds groeide het draagvlak, verliepen maatregelen sneller en konden ziektes veel efficiënter worden bestreden. Intussen is het uitgegroeid tot een systeem dat niet alleen vergoedingen uitbetaalt, maar ook de volledige omkadering financiert die nodig is om dierziekten te voorkomen en onder controle te houden. Dat is onzichtbaar werk dat van enorme waarde is voor de hele sector. De wetgeving die voortvloeit vanuit het Sanitair Fonds wordt in overleg met diverse sectorvakgroepen opgesteld zodat ze breed gedragen wordt.”

Pluimvee: begrip voor verhoging bijdrage

Pluimveehouders betaalden de afgelopen twee jaar een dubbele bijdrage, en ook in 2026 blijft dat nog zo. Daarna



Herman Claeys

wordt bekeken of dit verder nodig is. “Die verhoging is nodig om de strijd tegen vogelgriep en salmonella te financieren”, zegt Herman Claeys. “Door de recente uitbraken van vogelgriep staat die bijdrage weinig ter discussie. Twee uitbraken kosten al

snel 1 miljoen euro. De sector heeft momenteel een reserve van 6 à 7 miljoen euro. Daar zouden we een zware vogelgriepwinter mee moeten kunnen doorstaan. Bij een grote uitbraak moet echter bij de andere deelfondsen of de overheid geleend worden.”

Varkens: stevige reserve door rustigere periode

Doordat er geen grote crisissen waren de afgelopen jaren, bouwde de varkenssector een reserve op van zo’n 25 miljoen euro. Een groot deel daarvan gaat naar epidemiologisch onderzoek dat om de vier maanden op elk bedrijf gebeurt, en naar programma’s zoals PRRS-bestrijding.

Rundvee: hoge vaste kosten en slinkende marges

De rundveesector draagt gezamenlijk jaarlijks zo’n 5,5 miljoen euro bij aan het Fonds, een bedrag dat daalt doordat de veestapel kleiner wordt. Sinds vorig jaar is er een extra inning bij veehandelaars, goed voor 100.000 euro extra. Maar de vaste kosten wegen zwaar: 3 miljoen euro voor omkadering van IBR, BVD, paratuberculose, tuberculose en blauwtong, 650.000 euro voor het verzenden van BVD-envelopes, 700.000 euro aan vacaties voor dierenartsen, 400.000 euro aan datacollectie voor het AB-register en

“Er is een eerlijk debat nodig over het verhogen van de bijdragen door rundveehouders.”

200.000 euro voor administratie en personeelskosten. “Jaarlijks blijft er maar 600.000 tot 800.000 euro over voor vergoedingen bij crisissen, en dat is bijzonder weinig”, geeft Claeys mee. “De sector spaarde wel 12 miljoen euro reserve op, maar door de tussenkomst voor IBR slinkt deze. Sinds 2023 werd 8 miljoen euro aan vergoedingen besteed waarvan 2 miljoen uit een one shot IBR-bijdrage en 2 miljoen extra financiering vanuit de federale overheid.”

Daarom benadrukt Herman Claeys de noodzaak van een eerlijk debat over hogere bijdragen. “De tarieven dateren grotendeels uit 2006 en zijn amper geïndexeerd. Intussen blijven de kosten stijgen. We moeten kijken hoe we het Fonds gezond houden.”

Vergoedingen

Het Sanitair Fonds kiest bewust voor het vergoeden van 90% van de waarde van het verloren product, en nooit 100% of meer. Misbruik wordt op die manier vermeden en de concurrentiepositie met onze buurlanden blijft eerlijk. De genetische meerwaarde wordt niet terugbetaald. “Dat blijft soms een moeilijke zaak, maar genetica is een bedrijfskeuze. Dat hoort eerder thuis in een privéverzekering.”

Vertragingen in uitbetalingen

Elke maatregel die het Fonds wil nemen om veehouders te vergoeden, moet eerst door de Europese Commissie worden goedgekeurd. Ook het vrijmaken van middelen uit de begroting indien er meer geld nodig is voor ver-

goedingen vraagt tijd. Dat geeft vertraging bij uitbetalingen. “Heel lastig voor bedrijven die meteen willen heropstarten”, zegt Claeys. “Daar moeten we echt oplossingen voor vinden.” ■

Wat Herman Claeys vooral wil benadrukken is dat elke euro die veehouders bijdragen, integraal naar diergezondheidsprogramma’s gaan. De sector vroeg terecht meer transparantie en daar wordt volop aan gewerkt. Want uiteindelijk wint iedereen bij een goede werking van het Fonds.



De motor van de rupsrooier heeft 240 pk, de zwaarste motor in vier cilinders. Zo blijft hij compact en beperkt in gewicht.

De rollen worden met een bandensysteem aangedreven en rollen zo de band op tot de rol vol is.

Prei rooien met minder arbeid

In West-Vlaanderen heb je een brede waaier aan constructeurs van preirooiers. We denken hierbij aan Vanhoucke Machine Engineering, Verhoest Agro, Lauwers nv en Baekelandt, maar ook aan Bouckaert Machinebouw in Oostrozebeke. Die laatste oogst prei op rollen en heeft een automatische rups-preirooier waar ons oog op viel. Broers Yves en Stefaan verwelkomden ons in hun atelier, waar ze weer een nieuwe rupsrooier in elkaar aan het puzzelen waren.

Bij het naar boven transporteren worden drie kloppers gepasseerd die al veel aarde van de prei kunnen verwijderen.

Vooraan bij de borstelgrijpers wordt het loof meteen kortgeknipt met messen.

Het rechthoekig sturingssysteem zorgt ervoor dat de machine mooi in de rij blijft.

Het grote voordeel van werken met rollen is het beperken van arbeid.

Zowel Yves als zijn broer Stefaan Bouckaert leerden lassen in de vakschool en waren oorspronkelijk zo'n tien jaar bij Baekelandt aan de slag. Ze leerden er de knepen van het vak en deden er verdere praktijkervaring op tot een landbouwer uit Meulebeke bleef vragen naar het ontwikkelen van een systeem om prei op rollen te kunnen rooien. Dat leek de broers wel een prototype waard. Het betekende meteen de start van hun eigen machinebouw, aanvankelijk nog thuis op de boerderij van Yves' schoonouders. Er kwamen meer en meer geïnteresseerden aankloppen en zo ging de bal geleidelijk aan echt aan het rollen.

Te goed om niets mee te doen

Het was aanvankelijk wat zoeken om het ontwerp van de rollen volledig uitgewerkt te krijgen. "Het eerste prototype van onze rollen hadden we gemonteerd op de prei-rooier van die landbouwer uit Meulebeke en we moesten allen toegeven dat het



Broers Stefaan en Yves in hun atelier, waar ze weer een nieuwe rupsrooier in elkaar puzzelen.

Op de automatische rupsrooier met rollen kan je per keer drie rollen vullen en op de kar laten schuiven.



Pieter Pauwelyn heeft juist een nieuwe automatische rups-prei-rooier met rollen in gebruik.



Jens Lampaert heeft een gedragen systeem met schuifbanden.



Kris Vancoppenolle heeft een gedragen systeem met rollen.

Verskillende systemen en klanten

De broers hebben ondertussen een assortiment aan preirooiers. "We hebben een gedragen systeem met schuifbanden, maar bijvoorbeeld ook een bakkenvuller met mousse-banden waarmee je de bakken van collega-constructeurs kan vullen met een veel lichtere machine. Het gewicht van de machines wordt steeds belangrijker. Enerzijds natuurlijk voor de verdichting van de bodem, maar anderzijds ook om zo vlot mogelijk te kunnen rooien in natte omstandigheden. We blijven onze machines voortdurend aanpassen. Dat is logisch, want elke landbouwer werkt op zijn eigen manier en beschikt over een wasplaats van een andere grootte. Klanten met specifieke wensen zijn aan de ene kant soms moeilijk, maar zorgen tegelijk ook voor nieuwe uitdagingen waar je veel uit kan leren."

Automatische rupsrooier met rollen

Op de automatische rupsrooier met rollen kan je per keer drie rollen vullen en op de kar laten schuiven. Vooraan bij de borstgrijpers wordt het loof meteen kortgeknipt met messen en hangt er een rechthoekig sturingssysteem. Dat systeem zorgt ervoor dat de machine mooi in de rij blijft en zorgt tegelijk voor de juiste diepte van het rooien. Tijdens het transport naar boven passeert de prei drie kloppers die al veel aarde verwijderen. Voor wie extra reiniging wil, kunnen aan het einde nog twee borstels worden gemonteerd, net voordat de prei op de band wordt gelegd. De rollen worden met een bandensysteem aangedreven en rollen zo de band op tot de rol vol is. De motor van de rupsrooier heeft een vermogen van 240 pk, de zwaarste motor in vier cilinders. Zo blijft hij compact en beperkt in gewicht. ■

eigenlijk te goed werkte om er niet verder mee aan de slag te gaan. Nog lang niet perfect, maar we zagen het potentieel wel meteen. Bij iedere nieuwe rol die we toen maakten, was het nog wat zoeken en het duurde ook wel wat, maar ondertussen is er al veel verfijnd en hebben we voldoende ervaring om ze veel sneller te kunnen produceren."

Meer rendement met minder arbeid

Het grote voordeel voor landbouwers die met rollen werken is het beperken van arbeid. "Het hangt er natuurlijk van af of de prei voor de industrie of voor de versmarkt bestemd is, want voor de industrie wordt de prei normaal meteen op het veld

verwerkt, terwijl je voor de versmarkt alles zelf nog naar huis moet brengen om schoon te maken. Soms zie je tien man achter de preipelmachine of op sommige plaatsen zelfs nog meer. Als je voor zo veel volk prei moet kunnen opleggen, wordt het heel moeilijk om daar nog voldoende rendement uit te halen. Met onze rollen kan je de prei alleen of met twee van het land halen en de arbeid sterk inperken. Bovendien heb je veel minder pauzemomenten of andere onderbrekingen en haal je dus veel sneller je kilo's binnen. Voor veel van onze klanten geeft dat de doorslag. In aankoop kosten de rollen meer dan een container op het veld te zetten, maar eens onze klanten het rendement zien, zijn er weinig die nog terug zouden willen."

Trends in tractoren en machines

Fedagrim, de federatie van land- en tuinbouwmachines, publiceert jaarlijks een economisch dossier waarin de sector vanuit verschillende invalshoeken wordt geanalyseerd en cijfers over tractor- en machineverkoop worden gedeeld. De landbouw-mechanisatiesector zit duidelijk in een overgangperiode: technologische vooruitgang verandert merkbaar de manier waarop landbouwers werken, investeren en ondernemen.



Nieuwe inschrijvingen tractoren

De markt voor krachtige tractoren (met meer dan 50 pk) schommelt de laatste jaren. 2021 was een piekjaar met 2196 inschrijvingen, terwijl er dat in 2023 maar 1841 meer waren. De markt herstelde zich in 2024 duidelijk met 2158 nieuwe inschrijvingen en voor het afgelopen jaar komen we zonder de inschrijvingen van november en december al terug op 1759. De belangrijkste conclusie is dat de Belgische markt goed standhield, in vergelijking met voorlopig dalende cijfers in Europa.

Vijf grote dominante tractormerken

New Holland nam in 2024 de koppositie over van John Deere en kon die volgens de huidige voorstellingen ook in 2025 behouden. Met 20,69% marktaandeel voor New Holland en 19,78% voor John Deere blijft het wel afwachten hoe de cijfers in de laatste twee maanden van het jaar nog zouden evolueren, want het verschil is klein. Duidelijk is wel dat de grote vijf merken hun sterke dominantie behouden. New Holland, John Deere, Fendt, Deutz-Fahr en Case IH zijn samen goed voor 75% van de totale markt.

Duidelijke trend naar agro-ecologische mechanisatie

Er is een duidelijk groeiende belangstelling voor wiedegeen, robots en machines voor ondiepe bodembewerking. Die duidelijke trend toont dat land- en tuinbouwers meer dan ooit oog hebben voor milieuvriendelijke en bodemvriendelijke

De markt voor krachtige tractoren (met meer dan 50 pk) schommelt de laatste jaren. 2021 was een piekjaar met 2196 inschrijvingen, terwijl er dat in 2023 maar 1841 meer waren.

precisietechnieken. Dat blijkt ook uit de cijfers van kunstmeststrooiers, waar het opvalt dat strooiers met een werkbreedte van minder dan 18 meter sinds 2022 een sterke daling laten zien. Kleinere machines zijn dus minder aantrekkelijk geworden, waarschijnlijk mee in de hand gewerkt door een voorkeur voor preciezere en efficiëntere technologie.

Cultivatoren in de lift

De markttendensen voor cultivatoren tussen 2019 en de eerste helft van 2025 laten interessante verschuivingen zien in zowel de grootte van de machines als in het type cultivator. De vastetandcultivatoren kleiner of gelijk aan 3 meter werden aanvankelijk het meest verkocht, terwijl de vastetandcultivatoren breder dan drie meter ondertussen zo goed als op gelijke hoogte komen. Triltandcultivatoren tonen een gemengd beeld, maar hadden in 2024 een zeer goed verkoopjaar, een trend die in de cijfers van de eerste helft van 2025 voorlopig gevolgd blijft worden. ■



Vroeger kwam het bij tractoren aan op kracht en capaciteit, vandaag staan innovatie, duurzaamheid en efficiëntie centraal.

‘Koperen Kievit’-award 2026



Scan de QR-code en schrijf je in tegen 28 februari



Probeer jij de biodiversiteit te bevorderen? Ga je duurzaam om met water op je percelen? Neem je maatregelen voor een goede bodemkwaliteit? Beheer je mee het landbouwlandschap? Ben je gedreven om de inspanningen van de landbouwsector rond boeren natuur in de kijker te zetten? Dan ben jij de ideale kandidaat voor onze ‘Koperen Kievit’-award 2026!



Maak kans op deze award en zijn aantrekkelijke prijzenpot

Met de steun van



“Na meer dan veertig jaar laat ik alles los”

Sinds 1984 boert Patrick Ramaekers met hart en ziel in Limburg. Eerst met melkvee, later met Belgisch witblauw. Omdat zijn gronden sinds de jaren 90 deels in Natura 2000-gebied liggen, kon hij nooit uitbreiden. “Het was niet de bedoeling om een groot bedrijf te hebben”, vertelt Patrick, “maar het doet wel pijn als je door omslachtige regels runderen moet wegdoen die je graag ziet.” Toch gaf hij niet op. Vijftien jaar geleden vond hij bij Werkers een tweede passie: hagen scheren. Nu, op zestigjarige leeftijd, bereidt hij zich voor op zijn pensioen.

Hoe kijk je terug op je leven als landbouwer?

“Toen ik het bedrijf overnam van mijn ouders verkochten drie verpachters gelijktijdig hun grond. Ik moest toen meteen investeren om een deel van die gronden te kunnen kopen.

We hebben ons bedrijf stap voor stap opgebouwd. Tot eind jaren 90, toen een deel van mijn grond plots onder Natura 2000 bleek te vallen. Vanaf dan mocht ik bijna niet meer bemesten. Dat heeft mijn bedrijf enorm afgeremd. Ik heb vaak bezwaar ingediend via Boerenbond Dienstbetoon, maar jammer genoeg zonder resultaat. Je vecht tegen een systeem dat niet luistert. Dat doet pijn. Veel mensen zouden op dat moment gestopt zijn. Maar als je dit virus hebt, kan je niet zomaar loslaten. Ik sta te graag tussen mijn dieren en in het veld.”

Hoe kwam je terecht bij Werkers?

“Via een advertentie in Boer&Tuinder. Ik dacht: wie niet waagt, niet wint. Het werd een schot in de roos. Ik miste wel eens

sociaal contact door zo vaak alleen op het bedrijf te zijn. Mijn vrouw Annie werkt buitenshuis, en ook de kinderen waren overdag weg. Daarom, en voor wat extra inkomen, besloot ik te gaan bijklussen. Eerst werkte ik even in een drukkerij en in een fabriek, maar in 2010 ging ik aan de

“Ik zal mijn werk missen, maar er komen mooie dingen in de plaats.”

slag als hagenscheerder bij Werkers. Dat werk heb ik zestien jaar met plezier gedaan. Ik ben begonnen met 40 kilometer hagen per jaar. Regelmatig was ik daar vijf dagen per week mee bezig. Het was fysiek zwaar, maar het gaf me energie en voldoening.”

Nu komt er een einde aan dat hoofdstuk. Hoe voelt dat voor jou?

“Mijn lichaam laat het niet meer toe. Ik heb last van een tennis- en golfelleboog. Na twee dagen werk voel ik het meteen. Daarom ben ik in december gestopt met hagen scheren. Of tegen eind dit jaar ook mijn laatste 40 koeien weggaan, hangt ervan af of ik er dan nog voldoening kan uithalen. Dan ga ik officieel met pensioen. Het voelt als het einde van een hoofdstuk, maar ik kijk er met dankbaarheid op terug. De koeien zal ik het meest missen. Ik ken ze allemaal goed. Ik heb veel kruisingen gedaan, dus ze zien er allemaal anders uit. Dat maakt mijn kudde uniek. Maar ik weet dat het goed is zo. Mijn gezondheid gaat voor.

Mijn vrouw werkt op dit moment nog vier dagen per week. Woensdag is haar vrije dag. Dan proberen we samen te gaan fietsen of een wandeling te maken. Ik heb me voorgenomen om meer te ontspannen, maar voorlopig staat mijn nieuwe mountainbike die ik vorig jaar kocht nog stof te vergaren”, lacht Patrick.

“Na mijn pensioen komt daar hopelijk verandering in. Ik heb hard gewerkt en meer dan veertig jaar gestreden tegen regels en beperkingen. Nu laat ik alles los. En dat voelt eigenlijk wel bevrijdend.” ■



Bekijk de video over Patrick via deze QR-code



Woensdag is de vrije dag van mijn vrouw. Dan proberen we samen te gaan fietsen of een wandeling te maken.



Ik ben bij Werkers begonnen met 40 kilometer hagen te scheren en dit is gestaag gegroeid tot ongeveer 110 kilometer per jaar.



De koeien zal ik het meest missen. Ik ken ze allemaal goed. Ik heb veel kruisingen gedaan, dus ze zien er allemaal anders uit.

Identi-kit

Naam: Patrick Ramaekers
Leeftijd: 60 jaar
Woonplaats: Diepenbeek
Sector: rundvee en hagenscheerder bij Werkers.
Hobby's: fietsen en wandelen

In beweging

Willem Derynck,
studiekring
Tuinders

WEST-VLAANDEREN

Van vier studiekringen met tuinders naar één



De bestuursleden van de studiekeringen **Roeselare Tuinders, Kleine en Alternatieve Teelten, West-Vlaamse Zachtfruitelers en West-Vlaanderen Vruchtgroentetelers** hebben beslist om de krachten te bundelen.

Voortaan vormen ze samen één nieuwe studiekring met een korte, allesomvattende naam: **Tuinders**.



Lien Tyvaert coördineerde deze fusie als regioconsulent. Op 1 januari start Lien als adviseur Studiedienst.

De nieuwe voorzitter, **Willem Derynck**, licht de achtergrond van deze fusie toe. Het doel? Meer samenwerking, kennisuitwisseling en een sterker netwerk voor alle tuinders in de regio. “Veel verenigingen en studiekeringen herkennen dit probleem: het is niet evident om voldoende deelnemers naar activiteiten te krijgen. Tuinbouwers hebben een drukke agenda en weinig vrije tijd. Daarom vinden we verjonging in het bestuur én het aantrekken van jongeren naar activiteiten belangrijk. In het verleden kozen we voor verschillende teeltspecifieke studiekeringen. Zo brachten we technische informatie tot bij de bedrijfsleiders via vergaderingen en rondgangen. Vandaag zien we echter dat bedrijven sterk gespecialiseerd zijn, een eigen visie hebben en dat teeltvoorlichters op veel bedrijven langskomen. De nood aan teeltspecifieke voordrachten is daardoor sterk afgenomen. Rondgangen zijn bovendien al een tijd niet meer gangbaar, onder andere door strengere hygiënemaatregelen. Toch blijft er behoefte aan een kwalitatief vormingsaanbod op maat van tuin-

ders over gemeenschappelijke thema's en belangen. Ontmoeting en uitwisseling van info en ideeën blijven een belangrijke rol van een studiekring – ook over teelten heen. Tuinders moeten elkaar kunnen blijven ontmoeten, dicht bij huis. Daarom geloven we dat een fusie veel toegevoegde waarde biedt voor onze leden.”

Van gesprek tot uitvoering

Onder begeleiding van tuinbouwconsulent Lien Tyvaert werden gesprekken gevoerd met de verschillende studiekeringen om eerst te peilen naar de houding van de besturen tegenover deze fusie. Elk bestuur ging akkoord dat een fusie een toegevoegde waarde heeft. Uit elke studiekring zijn ook een aantal bestuursleden toegetreden tot het bestuur van de nieuwe studiekring. Niet onbelangrijk, het bestuur heeft zo een mooie vertegenwoordiging van jongeren tot ervaren bestuursleden en telers van verschillende beschermde teelten. Er werd ook beslist wie de nieuwe voorzitter zou worden. Iedereen was verheugd dat Willem Derynck deze rol op zich neemt en vertrouwt op zijn enthousiaste inzet.



Opstart en toekomst

Willem vertelt hoe de start praktisch werd aangepakt: “Toen we voor het eerst samenkwamen met alle bestuursleden die zich wilden engageren voor de nieuwe studiekring, merkten we een goeie dynamiek. Dat geeft natuurlijk een mooi toekomstperspectief en we zijn onmiddellijk beginnen nadenken over de aftrap van de studiekring. We hebben een mooi programma samengesteld met diverse vormingen tot en met het voorjaar van 2026. Er werd meteen ook een whatsappgroep in het leven geroepen, omdat dit een snelle en eenvoudige manier is om te communiceren met de bestuursleden.” Er wordt zelfs al reikhalzend naar een mooie toekomst uitgekeken.

“We willen graag een sterke studiekring zijn die interessante vergaderingen en opleidingen kunnen organiseren voor onze leden. Daarnaast is het ook zeer belangrijk om na de vergadering een netwerkmoment te voorzien of gewoon een gezellige avond om bij te praten met collega's bij een etentje. We kunnen veel leren van elkaar en ik ben van mening dat de meeste kennis gratis te verschaffen is als we meer met elkaar praten en delen. Het is zeer belangrijk om in een diverse sector als de tuinbouw met elkaar te blijven praten en elkaar beter te leren kennen.”

Startschot

De aftrap van de studiekring vond plaats op 28 november in 't Glazen

Huis in Staden, bij bestuurslid Filip Vandaele. We kijken terug op een geslaagde avond met veel aanwezigen. Het bestuur werd er voorgesteld, de visie van de studiekring en natuurlijk ook de naam ‘Tuinders’ werd onthuld. De aanwezigen genoten van gezellige babbels onder elkaar, hapjes en drankjes en de goochelkunsten van de tafelhoechelaar. ■

“We hebben een mooi programma samengesteld met diverse vormingen.”



Provinciale wensen van Bert De Keyser, Joris Claeys, Bert Hanssens, Lut D'Hondt en Johan Hillen

Op een nieuw boerenjaar!

Zoals elk jaar geven we in *Boer&Tuinder* het woord aan onze provinciale voorzitters om hun nieuwjaarswensen te delen. Voor deze eerste vernieuwde editie grijpen we de kans om ook de volgende generatie een stem te geven. We vroegen jonge landbouwers wat zij onze sector toewensen voor het nieuwe jaar. Geniet van hun warme woorden en maak er samen een prachtig boerenjaar van!

Voor de start van het nieuwe jaar brachten we al onze provinciale voorzitters samen voor een fotomoment en vroegen meteen naar hun wensen voor 2026.

We trapt af in **Limburg** met **Johan Hillen**, die eerst terugblikte op het voorbije jaar: "In mijn vele ontmoetingen met land- en tuinbouwers heb ik vooral geleerd dat elke bedreiging ook een kans kan zijn. Blijf daarom komend jaar verder bouwen op de sterktes van je eigen bedrijf en kijk met vertrouwen naar de toekomst."

Joris Claeys uit Vlaams-Brabant voegde daar strijdvaardig aan toe: "Laat de boeren boeren! Geef ons rechtszekerheid, ruimte en ondernemingsperspectief en laat ons een ster zijn tussen onze dieren en op onze akkers."

Bert De Keyser, provinciaal voorzitter in **Antwerpen**, verwoorde zijn wens als volgt: "Nooit eerder was de druk zo groot op agrarisch gebied. Onze Antwerpse landbouwbedrijven behoren, dankzij hun vakmanschap en doorgedreven specialisatie, tot de top in

Vlaanderen en zorgen elke dag voor kwaliteitsvolle en duurzame voeding van hier. Een gezond en veerkrachtig 2026 gewenst!"

Lut D'Hondt uit Oost-Vlaanderen bedankte in eerste instantie iedereen voor de enorme inzet, volharding en passie van het voorbije jaar. "Voor 2026 wens ik iedereen een goede oogst, gezonde dieren en gunstig weer maar vooral een goede gezondheid en voldoening, zowel op het veld als thuis."

In **West-Vlaanderen** waren de wensen van kersvers voorzitter **Bert Hanssens** voor iedereen duidelijk en niet mis te verstaan: "Veur 2026 wens ik alle leden een jaar vul hoop, gezondheid en goeste voete ondernemen, zoda we verder kun bouwv an een goeie toekomst en de borden ip tafel kun bluvn vuln." Meer moet dat niet zijn! ■

Wat wensen deze kinderen je voor het nieuwe jaar?



Feliz, Naud en Stig Renders (kinderen van Lien Vandebroeck): "Wij hopen dat de boeren veel mooi weer hebben dit jaar, zodat ze lekkere patatjes kunnen maken."



Phil Stuer (kleinzoon van Maarten Stuer): "Ik wens dat er heel veel eten groeit, zodat niemand honger heeft. En dat ik eens met een echte tractor mag rijden!"



Seb en Lucie Lutsch, Nell en Lis Huyck (kinderen en nichtjes van Mieke Huck): "Wij wensen alle boeren in 2026 een goede oogst voor veel frietjes en lekkere melk voor ijsjes!"



Alice Van Robaeys (dochter van Michiel Van Robaeys): "Gelukkig nieuwjaar aan alle boeren van Boerenbond. In dit nieuwe jaar graag opnieuw veel melk, worst en patatjes alstublieft! Bye Bye, koeienvlaai! Met de bulldozer van opa de koeien eten geven is het liefste wat ik op de boerderij doe. Dank u wel aan iedereen die zorgt voor zo'n fijne tijd!"



Camil Moïës (zoontje van Heidi Pinxten): "Ik wens iedereen zo'n fijne tijd!"



Vic Van Hertem (zoon van Machteld Steensels): "Dat het nieuwe jaar je overal brengt waar je wil zijn, met de kracht en het doorzettingsvermogen van een kleine boer op z'n traptractor."



Bernard Hullebroek (zoon van Loes Dewulf): "Gelukkig nieuwjaar! Dank u voor mijn broodjes en melk! Ik wens jullie een supergoede oogst, zodat ik nog veel lekkers kan smullen!"



Ewout en Elouise Schoonbaert (kinderen van Lien Tyvaert): "We wensen dat de plantjes goed mogen groeien in 2026!"



Anna Elsen (dochter van Els Corbeels): "Gelukkig nieuwjaar, boer en boerin, 2026 mag nu beginnen! Koeien loeien, kippen blij, het eten groeit in veld en wei. Met zon en lach en boerentrots, zeg ik dankjewel voor al dat lekkers op mijn bord!"

Landbouwcijfers: een scherpe blik op landbouw in je buurt

Oost-Vlaanderen

Ben je benieuwd hoeveel landbouw-bedrijven actief zijn in je gemeente of provincie? Welke gewassen er geteeld worden en hoeveel landbouwgrond ze innemen? Of wil je ontdekken hoe oud de gemiddelde landbouwer is, en hoe het zit met de tewerkstelling? Deze cijfers en nog veel meer vind je terug in het volledig vernieuwde landbouw-rapport dat je kan raadplegen via <https://provincies.incijfers.be/dash-board/landbouw/rapport-landbouw>



Webinar

Wil je wat wegwijs gemaakt worden in het nieuwe landbouwrapport? Volg op dinsdag 13 januari tussen 12 en 13 uur een webinar georganiseerd door de provincies. Inschrijven kan via onderstaande QR-code. ■

Maarten Stuer, provinciaal secretaris



De inrichting van je vulplaats wordt zo voorzien dat alle spoel- en reinigingswater wordt opgevangen in een boven- of ondergrondse opslagtank.



Boerenbond, Aquaflanders en drinkwatermaatschappijen slaan handen in elkaar

Zeventien vormingen rond proper drinkwater

Deze winter organiseert Boerenbond, in samenwerking met Aquaflanders (de federatie van Vlaamse water-bedrijven en rioolbeheerders), De Watergroep en Pidpa, een reeks van zeventien vormingen over het correct gebruik van gewasbeschermings-middelen. Het doel? Bewustwording creëren om vervuiling van ons waardevolle drinkwater te voorkomen. Ongeveer de helft van ons drinkwater komt uit oppervlaktewater, de andere helft uit grondwater. In productie-centra wordt dit ruwe water behandeld zodat het voldoet aan de Europese normen. Voor het water uit jouw kraan die lange weg heeft afgelegd, is zuivering cruciaal. Sommige stoffen – waaronder bepaalde actieve stoffen – zijn echter bijzonder moeilijk uit het ruwe water te filteren. Daarom is een correct

gebruik van gewasbeschermingsmid-delen essentieel om te vermijden dat deze stoffen in oppervlakte- of grondwater terechtkomen.

Programma

De vormingen zijn gericht op lokale problematieken binnen de onttrekingsgebieden van de drinkwater-maatschappijen. Het programma bestaat uit twee delen:

- **20 uur:** watermaatschappijen (Pidpa in Antwerpen, De Watergroep in de rest van Vlaanderen) over de gevolgen van de aanwezigheid van actieve stoffen voor drinkwaterproductie, locatie-specifieke probleemstoffen in oppervlakte- en grondwater en evolutie en normeringen van probleemstoffen.
- **21 uur:** Boerenbond over correct gebruik van gewasbeschermingsmid-delen om punt- en diffuse vervuiling te vermijden.

Succesvolle bijeenkomst in Limburg

In november en december vonden al vier vergaderingen plaats. De bijeenkomst in het Limburgse Riemst met De Watergroep was succesvol. Vijftig aanwezigen deden waardevolle inzichten op. De betrokkenheid en samenwerking van alle deelnemers droegen bij aan een constructieve en informatieve sessie. Ook in Kortrijk, Roeselare en Jabbeke waren er al bijeenkomsten.

Waar kan je nog terecht?

Deze vormingen vinden verspreid over Vlaanderen plaats in de onttrekingsgebieden van deze drinkwater-maatschappijen:

- 6 januari: Leuven
- 13 januari: Ieper (Elverdinge)
- 20 januari: Diksmuide
- 27 januari: Wuustwezel
- 27 januari: Tienen (Linter)
- 3 februari: Berlare
- 3 februari: Herselt
- 10 februari: Tongeren-Borgloon (Voort)
- 10 februari: Grobbendonk
- 24 februari: Evergem
- 3 maart: Tielt
- 10 maart: Oosterzele
- 17 maart: Maaseik

Deelname aan de vormingen is gratis en kan bijdragen aan de verlenging van je fytolicensie.

Inschrijven kan eenvoudig via de website of onderstaande QR-code. ■

Lien Vandebroeck,
regioconsulent



WEST-VLAANDEREN

Landbouw en havenontwikkeling Zeebrugge: het naderende einde van een lang verhaal

In 2000 besliste de Vlaamse regering om natuurcompensaties te voorzien voor de verdere ontwikkeling van de achterhaven van Zeebrugge. Vier jaar later volgde een besluit over de inrichting van natuurcompensatiegebieden. Daarvoor werden tien zoekzones aangeduid. Na een latere aanpassing ging het om in totaal 4.327 ha, waarvan de Uitkerkse Polder alleen al drie vierde van die oppervlakte inneemt.

Stand van zaken september 2025

Alle te compenseren habitats in de achterhaven zijn volledig ingenomen voor havenontwikkeling. In totaal zullen 392 ha (landbouw en natuur) effectief betrokken zijn geweest in dit verhaal. Het gaat hierbij om 261 ha effectieve verwervingen. Volgens artikel 14 is er nog 3,4 ha aan poldergrasland te kort dat moet gecompenseerd worden door aankoop of ruil. De compensatieproblematiek (aankoop, ruil, inrichting, beheer en monitoring) werd gefinancierd met ongeveer 11,5 miljoen euro via verschillende overheden als ANB, Afdeling Maritieme Toegang en het Havenbedrijf - aangevuld met mid-delen uit de Blue Deal en landinrichting. Het volledige geheel wordt praktisch uitgevoerd door de Vlaamse Landmaatschappij (VLM). Na afronding van het project blijft

ongeveer 20 hectare aangekochte (ruil)gronden niet worden ingezet. Per perceel wordt bekeken of deze gronden kunnen worden ingezet in andere projecten, opgenomen in grondenbanken of eventueel verkocht. De gronden zijn eigendom van de Vlaamse overheid. Het beheer binnen het project gebeurt door het Agentschap voor Natuur en Bos (ANB), dat in bepaalde zones samenwerkt met landbouwers. Andere delen zijn voor beheer beschikbaar gesteld aan Natuurpunt. Tijdens het hele proces liep een monitoring van vogelsoorten en habitats, uitgevoerd door Natuurpunt Studie onder toezicht van het Instituut voor Natuur- en Bosonderzoek (INBO). Het eindrapport met de ecologische evaluatie wordt in 2026 verwacht.

Algemeen resultaat

99% van de natuurcompensaties is gerealiseerd met een 100% realisatie van de Europese verplichtingen (artikel 36). Er blijft nog een tekort van 3,4 ha specifiek poldergrasland (artikel 14) dat moet verworven of geruild worden. Het is de verwachting om eind 2026 het volledige compensatieverhaal dat met de eeuwwisseling zijn eerste formele beslissing kreeg te kunnen afronden. ■

Hans Mommerency,
provinciaal secretaris





© SHUTTERSTOCK.COM

Waarom welzijn en zelfzorg belangrijk zijn

Landbouwers ervaren vaak stress door de hoge werkdruk, perfectionisme en de overtuiging dat rust nemen niet mag. Velen voelen zich schuldig als ze overdag even tijd nemen voor zichzelf, zeker als er personeel of familie aanwezig is. “Toch is het essentieel om goed voor jezelf te zorgen: als jij het niet doet, niemand anders kan het voor jou doen. Het doorbreken van deze overtuigingen is een eerste stap naar meer welzijn.” Aan het woord is Melanie Van Raaij, consulent Ondernemen bij Boerenbond en één van de lesgevers van de vormingen over zelfzorg en timemanagement. Tijdens vormingen blijkt dat landbouwers behoefte hebben aan een veilige omgeving om hun zorgen te delen. Problemen variëren van erfeniskwesties tot samenwerken met de (schoon)familie. Het delen van ervaringen helpt om het gevoel van isolatie te doorbreken. “Land- en tuinbouwers zitten vaak op een eiland door hun job, maar juist daarom is het belangrijk om hierover met anderen te kunnen praten.”

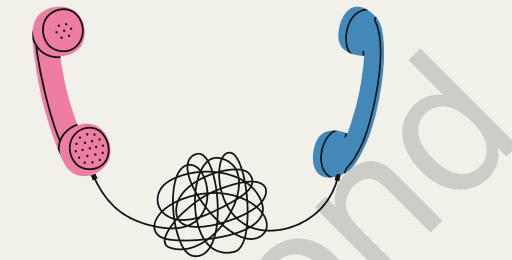
Timemanagement betekent keuzes maken en delegeren

Wil jij graag meer uit je dag halen? De vorming ‘Timemanagement’ kan je helpen om efficiënter te werken, stress te verminderen en meer rendement uit je werk te halen. Je kan geen tijd bijmaken, dus het is belangrijk om bewust te kiezen waar je je tijd aan besteedt. Gewoonten veranderen is moeilijk, maar consequent volhouden loont.

Enkele tips:

- Werkprotocollen maken: zorg dat anderen taken kunnen overnemen als jij uitvalt.
- Durf te delegeren: het hoeft niet altijd perfect; 80% is vaak voldoende als het jou meer rust geeft.
- Plan het belangrijkste eerst: zet bijvoorbeeld gezinsmomenten bovenaan je agenda.
- Reserveer tijd voor onverwachte zaken en dagelijkse routines zoals eten en administratie.
- Stimuleer zelfredzaamheid bij personeel en familie, zodat het bedrijf ook zonder jou kan draaien.

Enkele praktische handvatten

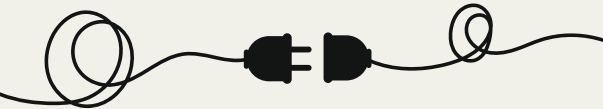


1. Verbindende communicatie

Een effectieve manier om conflicten te voorkomen en samenwerking te bevorderen is verbindende communicatie. Dit bestaat uit vier stappen:

- Observeren: wat gebeurt er feitelijk?
- Gevoelens benoemen: hoe voel ik mij hierbij?
- Suggestie doen: kunnen we het anders aanpakken?
- Afstemmen: is dat oké voor jou?

Het is belangrijk om vanuit jezelf te spreken en niet te zeggen wat de ander verkeerd doet. Wanneer je vanuit jezelf spreekt, kan niemand het daarmee oneens zijn. Dit vraagt oefening, maar kan veel conflicten voorkomen.



2. Grenzen stellen

Grenzen stellen is essentieel, zowel in communicatie als in het bewaken van je tijd. Durf aan te geven wanneer je niet beschikbaar bent en probeer stoorzenders te weren. Het verschil tussen bereikbaar en beschikbaar zijn kan helpen om ongestoord te werken.



3. Omgaan met piekergedachten

Ons brein focust van nature op het negatieve. Door afstand te nemen van piekergedachten (“Ik heb nu de gedachte dat ik dit niet kan”) ontstaat meer vrijheid. Een positief dagboek, waarin je dagelijks drie positieve dingen noteert, helpt om je aandacht te trainen op het goede.



Breng zeker je identiteitskaart mee

Als je naar de vorming van Boerenbond komt, vragen we je in te schrijven aan de hand van e-ID.

Laatste kans: schrijf je in voor de starterscursus type B!

Wie beroep wil doen op bepaalde steunmaatregelen voor jonge landbouwers moet een installatieattest kunnen voorleggen. Dat behaal je na het doorlopen van het starterstraject. Dat traject bestaat uit een cursus type A, type B, stage en uiteindelijk de installatieproeven of eindexamens bij de overheid. Je kan dit traject afronden binnen één schooljaar, of indien gewenst spreiden over meerdere jaren. In januari starten de sectorspecifieke type B-cursussen opnieuw. Deze opleidingen bestaan uit een combinatie van fysieke en digitale lessen op vrijdag (overdag) en dinsdag- en donderdagavond. Ook interessante bedrijfsbezoeken maken deel uit van het programma. Het einde is voorzien rond begin april. Inschrijven voor deze type B's kan via www.boerenbond.be/starten. Voor het concrete lesprogramma of meer info kan je terecht bij Eveline Driesen via eveline.driesen@boerenbond.be of 0494 71 22 07.

Vorming ‘Zelfzorg: Met boerenverstand weer rust in je hoofd’

Deze praktische en interactieve vorming met als thema ‘Verzorg je bedrijf, maar ook jezelf’ helpt je om met meer rust en harmonie werk en welzijn te combineren.

- Op donderdag 8 januari om 20 uur in het Redingenhof in Boutersem

Vorming ‘Timemanagement: Daar heb ik toch geen tijd voor? Daar maak ik tijd voor!’

Leer aan de hand van tools en tips hoe je je taken en activiteiten effectiever kan plannen en zo meer controle kan krijgen over de hoeveelheid tijd die je besteedt aan specifieke activiteiten.

- Op maandag 9 maart om 20 uur in het provinciaal Boerenbondkantoor in Sint-Denijs-Westrem
- Op donderdag 12 maart om 20 uur in het provinciaal Boerenbondkantoor in Genk

“Daar heb ik toch geen tijd voor”

De aandacht voor welzijn en zelfzorg binnen de landbouwsector groeit. Waar vroeger vooral technische en managementgerichte vormingen centraal stonden, is er nu steeds meer ruimte voor thema's als mentale gezondheid, timemanagement en verbindende communicatie. Op 8 januari, 9 en 12 maart organiseren we hierover nog enkele interessante vormingen.



© FOTO S. LIESBET CORTHOUT

Georgië is een heel divers landbouwwland

Zelf noemen de Georgiërs hun land Sakhartvelo, maar wij kennen het als Georgië. Een naam die de Grieken gaven aan dit land op de grens tussen Azië en Europa. Het wil zoveel zeggen als 'land van de telers'. Een landbouwwland dus, en dat is het ook echt volgens Nino Zambakhidze van de Georgian Farmers' Association (GFA), een soort van Georgische Boerenbond. "Er is waarschijnlijk weinig wat je hier niet kan telen."

Bergen en weilanden, woestijnregio's maar ook heel veel waterrijke gebieden.

"Georgië is geen groot land, maar de ligging vlak bij de Zwarte Zee en het Kaukasus-gebergte maakt dat wij hier tien verschillende klimaatzones tellen. Voor elke teelt wel iets dus." En Nino weet waarover ze spreekt. Na een avond met meer dan genoeg drankjes werd haar zakenpartner wakker met een eigen landbouwbedrijf, maar zonder enige kennis van de sector. Nino had ook geen landbouwwervaring, maar wel heel veel goesting en enkele jaren later runde ze een van de grootste landbouwbedrijven in Georgië met 120 koeien, een kaasmakerij, een appelboomgaard en opslagfaciliteiten voor fruit en groenten. "In die tijd was het zo dat problemen werden opgelost wanneer je de juiste invloedrijke personen kende. Maar dat houdt in dat één landbouwer er beter van wordt. Ik wilde iets doen voor de hele sector. Dus verkocht ik mijn aandeel in het landbouwbedrijf en nu probeer ik binnen de GFA bakens te verleggen. Het feit dat ik zelf een achtergrond heb als landbouwster maakt mijn geloofwaardigheid bij onze leden groter. Dat ik een vrouw ben, is zeker geen hinderpaal. 40% van onze leden zijn boerinnen."

"GFA is opgericht in 2012. In eerste instantie richtten wij ons op plattelanders die deel uitmaken van een specifieke etnische minderheid en op alleenstaande vrouwen.

Verder zetten we ook de uitdagingen waar onze boeren mee te maken hebben op de radar van stakeholders, we voorzien trainingen en proberen bruggen te bouwen tussen de landbouwer en de markt. ▶



Nino Zambakhidze van de Georgian Farmer's Association is trots op de vele enthousiaste land- en tuinbouwers die het land rijk is.



Georgië is een land in de Zuidelijke Kaukasus, aan de oostkant van de Zwarte Zee op het **grensvlak van Oost-Europa en West-Azië**, en grenst aan Rusland, Turkije, Armenië en Azerbeidzjan.

Het land heeft een oppervlakte van **69.700 km²** en heeft **3,7 miljoen inwoners**.

Op de berghellingen langs de Zwarte Zee worden onder meer citrusvruchten, thee, tabak en druiven geteeld.

De **akkerbouw**, die graan, voedergewassen en etherische oliën produceert, is intensief en sterk gemechaniseerd. De **veehouderij** omvat runderen (vooral in het westen), schapen en geiten (oosten) en varkens.



Traditioneel wordt wijn gemaakt in qvevri, ondergrondse vaten van klei waarin de druiven met de voeten worden uitgeperst.

Mede door de vruchtbare valleien en het klimaat is Georgië het oudste wijnproducerende land van Europa en waarschijnlijk ook van de wereld.

Op onze digitale platformen kunnen boeren en tuinders informatie vinden over onder andere plattelandstoerisme, techniek en mechanisatie, vormingen, technologie en het managen van een landbouwbedrijf.”

Trendy boeren

“Een van de verwezenlijkingen waar we heel trots op zijn, is dat we stereotypen hebben kunnen breken. Tot voor enkele jaren werd er wel eens neergekeken op plattelanders, die zichzelf boerenkinkels voelden. Kinderen schaamden zich om van boerenafkomst te zijn. We zijn dan dorpen beginnen bezoeken en hebben mensen de vraag gesteld: wat zou er gebeuren als alle boeren ermee stoppen? We keerden de publieke opinie om: de boer is een van de belangrijkste personen in het land. Landbouwers voelen zich nu meer dan ooit trots op hun beroep. Sinds tien jaar vieren we op 20 november nationale farmer’s day in Georgië. Boeren zijn nu trendy.”

Groei en voedselzekerheid

“Een van Georgië’s grootste teelten is die van de hazelnoten. Op het vlak van export zijn we daarin wereldwijd de derde producent. Het is onze ambitie om met Californië te concurreren. Ondanks dat we hier veel zelf telen, voeren we ook nog altijd veel producten in. Op jaarbasis is Georgië vijf maanden zelfvoorzienend en hangen we voor zeven maanden af van import. Helaas zijn onze telers voor hun afzet nog sterk afhankelijk van Rusland. Dat land is de grootste afnemer van Georgische groenten en fruit. Onze afhankelijkheid van Rusland is een bedreiging voor onze economie en voedselzekerheid. We denken dat er nog veel mogelijkheden liggen in een meer op Europa georiënteerde markt. Europa staat voor ons gelijk aan stabiliteit, kwaliteit en veiligheid. En wij hebben zelf ook veel te bieden aan de EU. Georgië is de bakermat van de wijn. Gastvrijheid zit in ons DNA. Vergroten betekent versterken. Aansluiting bij de EU heeft veel voordelen. We vinden nu al steun in Europa. We zijn bijvoorbeeld bevoorrechte partner van Copa-Cogeca. Graag zouden we volwaardig lid worden van de organisatie.”

Succesvolle ontwikkelingen in de tuinbouw

Naira Bolkvadze runt een groentebedrijf, met teelten in de vollegrond en onder tunnelserres. Haar bedrijf ligt in Marneuli, een goed uur rijden van de Georgische hoofdstad Tbilisi. Ze is 38 en niet van boerenafkomst. Toen ze op haar achttiende trouwde en haar gezin maar met moeite de eindjes aan mekaar kon knopen, begon ze met een moestuintje. Daar bleef het bij, tot ze in 2019 via een training van de overheid de kans kreeg om met een eigen zaak te starten. “Toen hebben we hier onze eerste tunnelserres gezet. Intussen is ons bedrijf gegroeid tot 2 hectare vollegrond en een halve hectare tunnelserres. We telen onder andere Chinese kool, broccoli, komkommer, bladsla, boerenkool en groene asperges.” Wat voor West-Europeanen een micro-bedrijfje is, behoort hier tot de middelgrote landbouwbedrijven, had Nino ons eerder verteld. En zo blijkt, want op dit voor ons kleine bedrijf zijn meerdere voltijs equivalenten aan de slag. Natuurlijk is er Naira zelf, samen met vier vrouwelijke medewerkers die hier elke dag op het veld werken. Ook haar kinderen springen bij en ’s avonds komen er twee sterke jongemannen uit de buurt helpen met het inladen van de vrachtwagen. Daarmee rijdt Naira’s echtgenoot dan elke ochtend om 3 uur naar Tbilisi om de oogst van de dag te leveren bij een aantal vaste afnemers.

“Na de opstart in 2019 ben ik continu opleidingen blijven volgen. Ik neem ook deel aan veel projecten en probeer beurzen te winnen om het bedrijf verder te doen groeien. Ik volg opleidingen in binnen- en buitenland. Hier liggen enkele demoplots om technieken uit te proberen die ik in Duitsland ontdekte. Sinds de start heb ik geïnvesteerd in technologische updates. Zo hadden we in het begin geen irrigatiesysteem. Maar alles met de gieter bewateren is uiteraard niet houdbaar, zeker niet naarmate het bedrijf groeide. Intussen hebben we wel irrigatie.” Irrigatie én vak-kennis. Dat loont. Zelfs een beetje té goed,



Naira Bolkvadze runt een groentebedrijf, met teelten in de vollegrond en onder tunnelserres. Ze teelt onder andere verschillende slasoorten.

want vorig jaar moest Naira enkele tonnen broccoli vernietigen omdat het aanbod de marktvraag oversteeg. “Daarom zou ik graag een opslag- en verpakkingsfaciliteit bouwen. We hebben met enkele lokale vrouwen een coöperatie opgericht en werken daar samen aan. Die faciliteiten zouden dan niet enkel voor ons bedrijf zijn, maar voor alle landbouwers uit het dorp. Het zou mooi zijn als onze producten dan ook herkenbaar in de winkels hier in



“Alles met de gieter bewateren was niet houdbaar naarmate het bedrijf groeide. Intussen hebben we irrigatie”, toont Naira.

Georgië kunnen liggen, met ons eigen logo.” Naira houdt haar kennis niet voor zichzelf. “Via GFA heb ik veel opleidingen kunnen volgen. Nu geef ik iets terug. Intussen heb ik al 30 aspirant-boeren opgeleid, ze doen het al beter dan ik”, lacht de trotse boerin. “Ik heb geleerd om op een gezonde manier gewassen te telen en die kennis geef ik graag door. De studenten aan wie ik lesgeef, volgen hier een praktijk-stage. Het is een win-win voor iedereen.” Op het programma van Naira staat nog een machinebeurs in China. “Dankzij GFA kan ik die bezoeken. Ik ben op zoek naar machines die in Georgië nog niet beschikbaar zijn, om ze te importeren en in de praktijk te kunnen testen. Wat ik nog graag zou willen? Engels leren! Dan kan ik nóg makkelijker inspiratie opdoen in het buitenland.” ■



Rauwmelkse schapenkaas

Wist je dat ... er in bepaalde delen van Georgië nog semi-nomadisch geleefd wordt? De herders in de noordoostelijke regio Tusheti drijven na de winter hun kuddes schapen de bergen in. Zelf verblijven ze gedurende enkele maanden in een hut. Die hut is voor die periode de thuis van herders en schapen. Van hieruit vertrekt elke dag een van de herders om de schapen te laten grazen. Het is ook de plek waar ze de schapen melken. Die melk wordt verwerkt tot guda-kaas, een rauwmelkse schapenkaas die op een heel bijzondere manier geproduceerd wordt. Hij rijpt namelijk in een zak gemaakt van schapehuid, met de wol naar binnen gekeerd. Op deze manier wordt een zoute, scherp smakende, lang houdbare kaas verkregen.



Boeren achter gevangenis muren

GFA faciliteert verschillende projecten. Zo gaven ze in drie penitentiaire instellingen ‘landbouwles’ aan gedetineerden. Die leerden hoe ze groenten, fruit en bloemen moesten telen. De opbrengst van de verkoop van die producten mochten ze houden zodat ze na hun vrijlating praktijkkennis én een zakcentje hadden. De overheid nam het gevangenis-project in haar reguliere werking op, zodat het initiatief kon blijven bestaan nadat het project was afgelopen. “Ook de gedetineerden waren enthousiast. ‘Als jij ooit iets mispeutert en in de gevangenis terecht komt, gaan we goed voor je zorgen’, hebben ze mij verzekerd”, lacht Nino Zambakhidze van de Georgian Farmers’ Association.





STRESS?

PAKKEN WIJ GELIJK AAN

Korn-KALI®

ESTA® Kieserit

Snel oplosbaar en onmiddellijk beschikbaar voor het gewas.

www.kpluss.com •    K+S Agrar



HET WATERLOKET GEEFT WATERADVIES OP MAAT

Op de digitale zitdag krijg je een antwoord op al je vragen in verband met water

 alternatieve waterbronnen	 samenwerkingen
 duurzaam waterbeheer (besparing, opslag, hergebruik, waterbehandeling)	 steun voor waterinvesteringen



BOERENBOND
innoveert

Maak je afspraak op www.boerenbond.be/waterloket
Het eerste halfuur is gratis, daarna betaal je 66 euro per halfuur, exclusief btw

Voordelen die jouw lidgeld dubbel en dik terugverdienen

Het lidmaatschap van Boerenbond biedt een uitgebreid pakket exclusieve voordelen waarmee je je lidgeld snel terugverdient. Deze voordelen zijn zowel financieel als inhoudelijk aantrekkelijk en worden voortdurend uitgebreid en aangepast aan de noden van onze leden. Boerenbond staat het hele jaar door klaar met advies op maat en kortingen bij partnerorganisaties, zodat jij als landbouwondernemer altijd een stap vooruit bent.



Duizenden leden hebben de afgelopen maanden hun lidmaatschap bij Boerenbond hernieuwd. Naast die hernieuwde leden zijn er ook heel wat nieuwe leden die bewust kiezen voor de troeven van Boerenbond. We zijn niet enkel sterk in het verdedigen van jouw belangen, maar zorgen er met onze nieuwe app, nieuwsbrieven, info-avonden en webinars ook voor dat je als lid altijd meteen mee bent. We werken samen aan het imago van de land- en tuinbouwsector en maken Vlaanderen boerentrots. Maar daar stopt het niet, want als lid kan je daarbovenop nog eens genieten van een waslijst aan ledenvoordelen.

Exclusieve kortingen bij betrouwbare partners

Als lid van Boerenbond geniet je van exclusieve kortingen bij diverse partners uit de sector. Denk hierbij enerzijds aan energievoordelen, door korting op zonnepanelen, batterijen, laadpalen en warmtepompen bij partners als ESE, Intellisol, Connectum, Eco Technics en Youpower. Anderzijds kan je korting krijgen op producten en diensten. Voorbeelden zijn 20% korting op landbouwnummerplaten, signalisatie- en verlichtingsmateriaal en bijzondere kortingen op andere agrarische producten.

Gratis of voordelig gebruik van eigen diensten

Leden kunnen gratis of tegen een voordeeltarief gebruikmaken van diverse diensten van Boerenbond. Je krijgt advies op maat door specialisten, kan een robuustheidsscan laten uitvoeren en gebruikmaken van management-tools, maar je geniet ook van een voordeeltarief op het medisch onderzoek rijgeschiktheid, tankkeuring en veiligheidsscan. Daarnaast kan je via de ledenvoordelen van Boerenbond ook een gratis of voordelig lidmaatschap aangaan bij partnerorganisaties zoals Landelijke Gilden, LRV en Steunpunt Korte Keten en krijg je toegang tot marktberichten uit de sector.

Opleidingen, vormingen, digitale loketten en samenwerkingen

Veel opleidingen bij Boerenbond zijn gratis of bieden leden een stevige korting. Daarnaast krijg je exclusieve toegang tot virtuele zitdagen, waar je terecht kunt bij het digitaal energieloket en waterloket voor specifieke vragen over energie- en waterbeheer. Sommige voordelen komen voort uit samenwerkingen met betrouwbare partners en projecten, en leveren concrete meerwaarde zoals kortingen op medisch onderzoek of gratis veiligheidsscans. Deze voordelen zijn beschikbaar voor alle leden die gebruikmaken van de aangeboden producten en diensten.

Carine Cornu

“Zelfs al is het niet altijd zichtbaar voor iedereen, de ondersteuning van Boerenbond voor onze sector is onmiskenbaar.”

Lidgeld dubbel en dik terugverdiend

Carine Cornu maakt volop gebruik van verschillende ledenvoordelen en is daar bijzonder tevreden over: “Zelfs al is het niet altijd zichtbaar voor iedereen, de ondersteuning van Boerenbond voor onze sector is onmiskenbaar. Ik denk daarbij niet alleen aan innovatie, maar ook aan de juridische en technische begeleiding bij landbouwdossiers. Als landbouwer kunnen we voor praktisch alles bij Boerenbond terecht. Vergelijk je ons lidgeld met dat van buitenlandse belangenorganisaties, dan mogen we hier in België echt blij zijn. Je hoeft maar één of twee voordelen te benutten om je lidgeld dubbel en dik terug te verdienen.” ■



Het aanbod aan ledenvoordelen verandert geregeld. Check zeker onze website www.boerenbond.be/ledenvoordelen



DAG VAN DE LANDBOUW

ZONDAG 13 SEPTEMBER



Zin om deel te nemen
aan Dag van de Landbouw?
Stel je nu kandidaat!

Op zondag 13 september zetten Vlaamse land- en tuinbouwbedrijven opnieuw hun deuren open. Dag van de Landbouw is hét moment om te tonen wie we zijn, wat we doen en waarom landbouw vandaag meer dan ooit telt. Samen bouwen we aan begrip en waardering, dicht bij huis – tussen boer en buur.

Waarom meedoen?

- Deel jouw dagelijkse realiteit, je passie voor het vak en je plaats in de gemeenschap.
- Ga in gesprek met je burens en vertel het echte verhaal achter onze voeding.
- Versterk het imago van de Vlaamse land- en tuinbouwsector.
- Creëer verbinding, begrip en vertrouwen tussen stad en platteland.
- Laat gezinnen, kinderen en nieuwsgierige bezoekers het boerenleven beleven.

- Maak deel uit van een sterke communicatie-campagne van Boerenbond en Landelijke Gilden.
- Ontvang gratis promotiematerialen en professionele ondersteuning.

Waarom dit belangrijk is Landbouw raakt iedereen. Door deuren te openen, bruggen te bouwen en het gesprek aan te gaan, geven we de sector een gezicht. We tonen passie, vakmanschap en innovatie – en brengen boer en buur dicht bij elkaar.

Sluit je aan en doe mee Samen maken we van Dag van de Landbouw een warm, verbindend en trots moment voor onze sector. Laat zien hoe dichtbij landbouw staat. Hoe dichtbij jij staat. Neem voor 15 maart contact op met je consulent Boerenbond of Landelijke Gilden of stuur een mailtje naar info@dagvandelandbouw.be.



Terugblik | 135 jaar geleden

JO GENNEZ

De cirkel is rond

Je zou kunnen zeggen dat de cirkel rond is. Je hebt de eerste vernieuwde, maandelijks *Boer & Tuinder* in de hand. Geen weekblad meer maar een goed gevuld maandblad. Hiermee gaan we terug naar de roots van Boerenbond. **Wist je dat 'De Boer', de voorloper van *Boer & Tuinder*, voor het eerst verscheen op 15 januari 1891?**

In een tijd dat we de hele dag door overspoeld worden door communicatie en nieuwsberichten allerhande, is het bijna niet meer voor te stellen. 'De Boer' verscheen voor het eerst, een jaar nadat de Belgische Boerenbond het levenslicht zag. Het maandblad telde zestien kleine pagina's en fungeerde als communicatiemiddel voor de bedrijfsgilden én als educatief instrument voor de leden.

In het eerste nummer meteen een lang artikel van meerdere pagina's over het doel van het *maandschrift*. "Het is het orgaan van den Boerenbond. Zijn eerste plaats zal derhalve voorbehouden worden aan de eigenlijke werkzaamheden van den Bond; aan de berichten nopens dezes leven en ontwikkeling; aan de verlangens en bemerkingen der medeleden, in zoverre ze hem bekend en van algemeen belang zijn; alsook aan al wat de hoofdzaak en de gildebroeders te zeggen heeft." Verder in het eerste nummer: een verhaal over landbouw in de Kempen, waarom men het tijdschrift de naam 'De Boer' gaf en waarom de Boerenbond Boerenbond heet. De lezer kreeg het laatste woord en mocht elke editie een vraag stellen. In het eerste nummer: 'Kan ik nog met voordeel scheikundig mest op mijne klaver strooien, zoo ja, wat moet ik te gebruiken?' Een expert gaf hierop een *kortbondig* antwoord in vijf regels.

Win! Heb je zelf nog een oude Boer of Boer & Tuinder in een of andere lade liggen? We gaan op zoek naar het oudste exemplaar dat onder onze leden circuleert. **Maak een foto van jezelf, samen met dat nummer**, en stuur die naar boer&tuinder@boerenbond.be. Diegene met het oudste nummer ontvangt een leuke attentie.

DE BOER

MAANDSCHRIFT VAN DEN BOERENBOND

Versijnt elke maand. — Voor de leden van den Boerenbond 's Jaars 1 fr. — Bijdrage betalende, gratis. Voor anderen bedraagt het abonnement 2 fr. — Aankondigingen voor de leden, 10 centimen den kleinen regel; voor anderen 15 centimen. — Inkoopgeld, jaarlijkse bijdrage en inschrijvingsprijs van het tijdschrift, zendt men per post-mandaat of postboon aan den Penningmeester: E. H. Ch. Tyck, onderpastoor, Schapenstraat, 47, Leuven. — Voor meer: E. H. J. Ferd. Molaerts, Minderbroederstraat, 24, te Leuven.

N^o 1. 15 Januari 1891. 1^o Jaarg.

INHOUD: Aan den Vlaamschen Boerenstand. — Boerenbond en Boerenbond. — Inrichtingsvergadering te Leuven, op 29 Juli 1890. — Mar Dootreux, bisschop van Luik, en de Boerenbond. — Er is een landbouwwetenschap. — De landbouw in de Kempen. — Wat de lezer van de namen boer en boerenbond aangaat. — Vragen.

Aan den Vlaamschen Boerenstand.

Godlank! Vlaamsche boerenstand, dit moet uw eerste gedachte zijn bij het ontstaan van eenen *Boerenbond*. Godlank! roept *De Boer* u toe, die heden bij u binnentreedt eenvoudig uitgedost, gelijk het den landman betaamt, die in het zweet zijns aanschijns zijn brood moet eten.

Vlaamsche boer, als ik ben, zal ik niet verveerd zijn, op tijd en stond, voor allen uwe rechten te verdedigen, en hun recht te zeggen wat op mijn hert ligt. Aan u toch, geliefde beroepsgehoorten, wil ik van eerst af aan een goeden raad geven: *Help u zelf, en God zal u helpen! maar help u zelf in de vereniging.*

Afzonderlijk kan elke landbouwer zelf zeer veel doen tot verbetering van zijnen toestand; maar in vele gevallen kan hij *alleen niets*. Alleen kan hij moeilijk wederstand bieden tegen bedrog, overdreven winstbejag, woeker en noodlottige gevolgen van onvoorzien ongevallen; alleen kan een boerken nog veel minder op maatschappelijk en staathuishoudelijk gebied. Maar, Vlaamsche Boerenstand, indien gij u tot een geheel bijeenluit en te zamen gelijk een man optreedt, dan zult gij er in gelukken menige uitgave te verminderen en uwe inkomsten merklijk te vermeerderen; dan zult gij uwe voetstappen en uwe redenen, bij wien 't aangaat, doen hooren; dan zal men met u af te rekenen hebben.

Is je interesse aangewakkerd
en wil je zelf de eerste edities
van 'De Boer' eens doorploegen?
Dat kan door deze
QR-code te scannen.



Boer&Tuinder

Maandblad voor leden
van Boerenbond

ISSN 0772-7054

REDACTIE

Elisabeth Mertens (directeur),
Tessa De Prins (woordvoerder),
Sandra Michiels (hoofdredacteur),
Liesbet Corthout (adjunct-hoofdredacteur),
Jo Gennez (redactiecoördinator),
Gerrit Budts, Ivan De Clercq, Tom Dewanckele
en Sanne Nuyts (journalist),
Christel Vanhoof (redactiesecretariaat).

VORMGEVING

Kris Thielemans en Frank Taillieu
(grafisch redacteur)
Basiel Dehasselaer, Hans Haegemans
(vormgeving).

REDACTIEADRES

Diestsevest 40, 3000 Leuven,
boer&tuinder@boerenbond.be
T. 016 28 61 55

RECLAMEREGIE MEDIASERVICE

Philippe Persoons (verkoop),
Eleni Baert (productie en administratie).

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER

Loes Lysens, Boerenbond vzw,
Diestsevest 40, 3000 Leuven

DRUKKERIJ

Graphius Group, Oostakker

Voor het overnemen van artikelen uit
Boer&Tuinder is steeds schriftelijke
toestemming van de redactie nodig.
Bronvermelding is altijd verplicht.

Boer&Tuinder niet ontvangen?

Bel 016 28 60 00 of mail naar
tijdschriften@boerenbond.be

Wil je adverteren in Boer&Tuinder?

Neem contact op met Mediaservice
016 28 63 33 of info@mediaservice.be
www.mediaservice.be

Zoek je andere info?

Recente marktberichten,
de contactgegevens
van je consulent, het startuur
van een voordracht ...
raadpleeg onze website:

www.boerenbond.be



Volg ons op Facebook,
www.facebook.com/boerenbond



Volg ons op Instagram,
@boerenbond.be

24 - 26 januari:

Agro-Expo Roeselare

Roeselare wordt drie dagen het trefpunt voor land- en tuin-
bouw en veeteelt. Bezoekers krijgen een uitgebreid aanbod
van exposanten, innovatieve technologieën en inspirerende
lezingen. Daarnaast zijn er tal van netwerkmogelijkheden en
demonstraties.

Bezoek onze stand met nummer 117



Noteer nu ook al deze data:

20-22 februari: Agridagen Ravel

Tip

10-11 januari

Weekend van het Stoofvlees

23-30 januari

Week van het Konijn

1-7 februari

Week van het Witloof

Verlichte tractorparades

*Ook in januari en
begin februari zijn er
nog verlichte tractor-
parades. Je vindt ze
allemaal in de
kalender van je app.*

Hou je app in 't oog

Via je Boerenbond-app vind je
snel de juiste data en adressen
van vormingen in je buurt,
zitdagen en contactgegevens
van je consulent.

Heb jij hem al gedownload?

Vorming **Generatie- overdracht doordacht**

Ben je klaar om je bedrijf over te laten? In deze vorming
nemen we je in 5 sessies mee in alles wat je moet weten
over overdracht binnen de familie. Schrijf je nu in via de
app of onze website.



*Focus op je bedrijf! Kies voor
een partner die meedenkt.*

acerta

Oogsttijd? Plukseizoen? Of gewoon dagelijks druk op je bedrijf?
Met Acerta als verloningspartner loopt je loonadministratie altijd vlot.

Je krijgt één vaste payroll advisor met sectorexpertise die je
ondersteunt, Dimona en RSZ foutloos laat doorstromen en je adviseert
over voordelige verloning, ook voor plukkers. Zo spaar je tijd en blijven je
lonen correct en op tijd.

Ontdek hoe jij meer oogst met minder administratie op omdathetloont.be.





Onze toppers voor een kwaliteitsvolle maïsteelt

Toppers in drogestofopbrengst



LID2210C

- ✓ Massaal gewas met hoge D.S.-opbrengst en groot potentieel in de korrel
- ✓ Goede jeugdgroei en uitstekende droogtetolerantie
- ✓ Ongenaakbare legervastheid

DKC 3434

- ✓ Zéér massaal gewas met betrouwbare top D.S.-opbrengsten
- ✓ Sterk tegen builenbrand en fusariumtolerant
- ✓ Dubbeldoel

Toppers in energetische voederwaarden



LG31.231

- ✓ Massale maïs met de hoogste DS-opbrengst en VEM/ha
- ✓ Uitstekende droogtetolerantie en toleranties tegen ziektes
- ✓ Zeer sterke jeugdgroei

MAS 275L

- ✓ Bladrijk, hoog gewas met uitstekend D.S.-opbrengst
- ✓ Goede jeugdgroei, staygreen en droogtetolerantie
- ✓ Zetmeelrijke kuil

Toppers in korrelopbrengst



LID2210C

- ✓ Dé topper in korrelopbrengst in het vroege segment
- ✓ Goede jeugdgroei en uitstekende droogtetolerantie
- ✓ Ongenaakbare legervastheid



BARKLEY

- ✓ Zeer hoge korrelopbrengst en snelle indroging van de korrel
- ✓ Uitstekende droogtetolerantie
- ✓ Top legervastheid

Contacteer jouw Aveve-zaakvoerder voor meer informatie over onze zaaigranen.

www.aveveagrarisch.be

