

vorm van een maatschap, een handelsvennootschap, landbouwvennootschap, sociale instelling en consumentencoöperatie. Samenwerking tussen landbouwers kan bestaan uit groeperingen van landbouwers of uit machinerings- of machinecoöperaties.

De maatregel '**Projectsteun voor innovaties in de landbouw**' is gericht op de realisatie van een innovatie op productieniveau, verwerking en/of afzet van land- en tuinbouwproducten. Het steunpercentage bedraagt 40% steun op de subsidiabele kosten. Ook groepen van landbouwers kunnen hieronder steun ontvangen.

De maatregel '**Steun voor de verwerking en afzet van land- en tuinbouwproducten**' heeft als doel om de kwaliteit, de voedselveiligheid of de toegevoegde waarde van landbouwproducten te verhogen. Deze steun heeft in hoofdzaak betrekking op de voorbereiding of de eerste fase van het verwerkings- of vermarktingsproces. Daarnaast is het doel om afval, restfracties of reststromen ten gevolge van de aanvoer, de verwerking of de afzet van de landbouwproducten te beperken of te hervvaloriseren.

Voor agrovoedingsbedrijven is sinds 2014 het Agentschap Innoveren en Ondernemen het eerste subsidiekanal. De VLIJF-steun voor agrovoedingssector zal zeer gericht worden ingezet via oproepen. Het subsidiepercentage bedraagt 30% van de subsidiabele kosten. De begunstigen zijn verwerkende bedrijven beperkt tot bepaalde NACE codes, groepen van landbouwers en een combinatie van verwerkers en groepen van landbouwers.

[Verdere informatie vindt u in de PowerPointpresentatie terug.](#)

[Meer informatie over VLIJF-steun vindt u via deze link.](#)

1.2 PDPO III-maatregelen Vlaamse Landmaatschappij

Davy De Dobbeleer lichtte vier PDPO III-maatregelen toe die de Vlaamse Landmaatschappij beheert, namelijk 'Versterken van de omgevingskwaliteit en vitaliteit van het platteland door investeringen', 'Plattelandontwikkeling door samenwerking met de stedelijke omgeving', 'Versterken omgevingskwaliteit en vitaliteit van het platteland door samenwerking' en 'LEADER'.

De maatregel '**Versterken van de omgevingskwaliteit en vitaliteit van het platteland door investeringen**' heeft als doel om de verfraaiing, de inrichting en het kwaliteitsvol onderhoud van het platteland in al zijn facetten (gebouwen, wegen, kleine landschapselementen, water, erfgoed, natuur ...) te bewaren of te stimuleren. Er kan steun worden aangevraagd voor vijf deeltitima's: 'Beleving op het platteland kansen geven met respect voor de streekidentiteit', 'De open ruimte vrijwaren en ontwikkelen', 'Aandacht voor kwetsbare groepen op het platteland', 'Leefbare dorpen' en 'Naar een functioneel wegennet op het platteland'. Gemeentelijke overheden, provincies, vzw's, stichtingen en publiekrechtelijke rechtspersonen kunnen projecten indienen via een projectoproep per provincie. Er kan maximaal 65% subsidie worden verkregen.

De maatregel '**Versterken van de omgevingskwaliteit en vitaliteit van het platteland door samenwerking**' bestaat uit acht deeltitima's: 'proefprojecten (klimaat, milieu, ...)', 'samenwerking tussen kleinschalige marktdeelnemers rond voorzieningen, hulpbronnen, plattelandstoerisme', 'samenwerking in de korte toeleveringsketen i.v.m plaatselijke markten en afzetbevorderingsactiviteiten', 'gezamenlijke acties m.b.t klimaatmitigatie, adaptatie, milieuprojecten', 'samenwerking in de toeleveringsketen rond biomassa', 'diversificatie landbouwactiviteiten naar gezondheidszorg, sociale integratie, gemeenschapslandbouw, onderricht milieu/voedsel', 'samenwerking rond erfgoed', en 'samenwerking rond armoede'.

Opnieuw kunnen projecten hier via een projectoproep per provincie worden ingediend. De voorwaarde bij deze maatregel is wel dat er samenwerking is tussen minimum twee verschillende organisaties. Gemeentelijke overheden, provincies, vzw's, stichtingen, vennootschappen en verenigingen met een winstoogmerk en publiekrechtelijke rechtspersonen kunnen projecten indienen. Het steunpercentage bedraagt ook hier 65%.

De derde maatregel die werd toegelicht is '**Samenwerking met de stedelijke omgeving**'. De doelstelling hiervan is om plattelandsactoren de mogelijkheid te bieden om samen te werken met de naburige stad of steden rond lokale voedselvoorzieningen en hernieuwbare energie. Het initiatief komt uit het plattelandsgebied. Minstens één partner moet uit de stedelijke omgeving komen. Deze maatregel is alleen operatief in de provincie Antwerpen, West-Vlaanderen en Oost-Vlaanderen.

Tot slot werd stilgestaan bij 'LEADER'. Via deze maatregel kunnen projecten in plattelandsregio's kunnen worden gefinancierd. Belangrijk hierbij is dat er bottom-up wordt gewerkt en dat er vanuit een lange termijnvisie wordt vertrokken om een regio te ontwikkelen. Dat door publiek-privaat partnerschap.

[Verdere informatie vindt u in de PowerPointpresentatie terug.](#)

1.3 Steun voor de oprichting van producentenorganisaties

Onder PDPO III kan ook steun worden verkregen voor de '**oprichting van producentenorganisaties**'. Als individu is de landbouwer een prijsnemer en heeft hij weinig inspraak op de leveringsvoorwaarden. Door zich te groeperen in een producentenorganisatie (PO) kunnen landbouwers hun marktmacht verbeteren wat zou moeten resulteren in betere prijzen en voorwaarden. Een producentenorganisatie moet zijn opgericht op initiatief van producenten en gecontroleerd door producenten (zeggenschap). De doelstellingen zijn onder andere om het aanbod en de afzet van producten te concentreren, de productkwaliteit te verbeteren en bijproducten en afval te beheren. De verkoop via een producentenorganisatie gebeurt op basis van contractuele onderhandelingen. De algemene regel daarbij is wel dat onderhandelen over prijs en volume enkel is toegelaten indien er eigendomsoverdracht is van de producenten naar de productenorganisatie. Men kan een aanvraag doen voor opstartsteun voor producentenorganisaties via een oproep met gesloten enveloppe. Er volgt een tweede oproep in 2018. De voorwaarden voor steun zijn dat de producentorganisatie erkend is en recent werd opgericht, dat ze voldoet aan de definitie van KMO en dat ze minimum één van de vier doelstellingen (samen onderhandelen en informatie uitwisselen, meer prijstransparantie, aanpassing van aanbod op vraag van de markt, en de land- of tuinbouwer moet er beter van worden) nastreeft. Er kan gedurende vijf jaar een forfaitaire vergoeding worden verkregen op basis van de omzet van de producentenorganisatie of de som van de leden van de producentenorganisatie begrensd op maximaal 30 000 euro/jaar.

[Verdere informatie vindt u in de PowerPointpresentatie terug.](#)

2 TOELICHTING SOCIALE COMPETENTIES EN VERSCHILLENDE VORMEN VAN SAMENWERKING

2.1 De sociale competenties die nodig zijn voor samenwerking - Veerle Serpieters (Innovatiesteunpunt)

Veerle Serpieters van het Innovatiesteunpunt stelde dat er verschillende sociale competenties nodig zijn om goed te kunnen samenwerken. Hierbij focust ze zich op vijf factoren die samenwerking beïnvloeden: ambitie, belangen, relatie, organisatie en proces.

1. **Ambitie:** Je kan hierbij de volgende vragen stellen:

- a. Werken we aan een gezamenlijke ambitie?
- b. Is de gezamenlijk ambitie duidelijk?

Indien de meeste vragen positief worden beantwoord, is er sprake van een gezamenlijke inspiratie en motivatie en is men doelgericht. Indien de vragen negatief worden beantwoord is er sprake van een schijnsamenwerking en van doelloosheid.

2. **Belangen:** Hierbij kan men zich de vragen stellen of men recht doet aan elkaars belangen en of men samen op zoek is naar een win-win situatie. Indien ja, maakt de samenwerking elkaar sterker en is er sprake van proactief gedrag. Omgekeerd zal men continu moeten onderhandelen en gaat men eerder verdedigend gedrag hanteren. Het is belangrijk dat de belangen op tafel worden gelegd en worden besproken.

3. **Relatie:** Bij een samenwerking kan er op relationeel vlak sprake zijn van vertrouwen en goed omgaan met conflicten aan de ene kant en een onderliggend machtsspel en instabiele relaties aan de andere kant. Belangrijk hierbij is dat men zich de vraag stelt of er vertrouwen is, of of er een bepaalde reputatie is die speelt.

4. **Organisatie:** Afhankelijk van hoe de samenwerking is georganiseerd, zal je betrouwbaarheid en daadkracht krijgen of net besluiteloosheid en neiging tot controle. Daarom is het belangrijk om je af te vragen of je samenwerkt met duidelijke spelregels en hoe de samenwerking moet worden georganiseerd.

5. **Proces:** Tot slot is ook het proces van belang in een samenwerkingsvorm. Zo moet je de juiste stappen in de juiste volgorde zetten en is het nuttig om dit alles nadien ook te monitoren. Indien het proces goed loopt, is er sprake van voortgang van het werk en veerkracht. Indien dit niet het geval is, is er sprake van een slechte relatie ontwikkeling en van stagnatie van het werk.

[Verdere informatie vindt u in de PowerPointpresentatie terug.](#)

2.2 Van losse samenwerking tot coöperatief ondernemen - Hannes Hollebecq (Cera, dienstverlening coöperatief ondernemen)

Als laatste spreker was Hannes Hollebecq aan het woord. Hannes gaf meer toelichting over de verschillende vormen van samenwerken: van losse samenwerking tot coöperatief ondernemen. Vooreerst geeft hij een aantal redenen aan waarom landbouwers zouden kunnen samenwerken en waarrond. Wanneer je een onderneming opricht waarvan jullie samen eigenaars zijn en die werkt aan een gezamenlijk probleem / een gezamenlijke opportuniteit, ben je coöperatief aan het ondernemen.

Het **verschil tussen een coöperatie en een ander ondernemingsmodel** zit in het feit dat je als lid/vennoot je je kapitaal investeert in de vennootschap, maar je bent meer dan alleen

aandeelhouder. De gebruiker is de eigenaar en de bestuurder of de controleur. Daarnaast streef je bij een coöperatie doelmaximalisatie na. Dit in tegenstelling tot maximalisatie van de kapitaalvergoeding. Daarnaast ben je vrij toe of uit te treden op basis van je behoefte.

Een **agrarische coöperatie** kan volgende activiteiten nastreven: samen vermarkten, samen toegevoegde waarde creëren, verticale integratie, samenwerking in alle aspecten van de bedrijfsvoering / de waardeketen. Dit kan over verschillende sectoren. Het ledenaantal kan drie tot 3000 leden beslaan. En de leden zijn vaak meer dan louter boeren, maar ook andere stakeholders (vb. consument).

Er zijn een viertal **types coöperaties** van elkaar te onderscheiden: een ondernemingscoöperatie, een werkerscoöperatie, een consumenten- of burgercoöperatie en een multistakeholdercoöperatie. De coöperatie heeft heel wat **voordelen**. Zo kan je je krachten bundelen, doe je aan doelmaximalisatie, heb je veel juridische vrijheid ...

[Verdere informatie vindt u in de PowerPointpresentatie terug.](#)

3 INTERACTIEVE SESSIES MET GETUIGENIS

3.1 Sessie A: Samen materiaal aankopen

3.1.1 **Getuigenis door Dries Veys, machinering Houmaco**

[Presentatie Machinecoöperatie Houmaco.pdf](#)

Vraag: Wanneer zijn jullie gestart?

Dries: In 2010.

Vraag: Wat is het grootste probleem?

Dries: We hebben weinig problemen, met de website is het gemakkelijk werken maar je moet er als bestuurslid wel veel tijd in investeren om de boel draaiende te houden.

Vraag: Wat op piekmomenten?

Dries: In de periode van het gras heeft elke boer min of meer op hetzelfde moment een hark nodig. Nu hebben we 2 harken, en is er geen probleem.

Vraag: Was de website een grote investering?

Dries: De middelen komen deels uit het ledenkapitaal.

Machinering Maldegem: Wij hebben zo'n 1000 euro geïnvesteerd in onze website.

Vraag van machinering Maldegem: U zegt dat er tweejaarlijks gefactureerd wordt. Bij ons is dat driemaandelijks, zo is alles gemakkelijker uit te klaren indien nodig.

Dries: Ik bedoel twee keer per jaar factureren, dus om de zes maand.

Vraag: Welke landbouwers zijn lid van jullie machinering?

Dries: Hoofdzakelijk gemengde bedrijven, vaak rundvee- en varkenshouders.

Vraag: Hoe wordt de huurprijs van een machine bepaald?

Dries: We vertrekken van de kostprijs om de huurprijs te bepalen. Het uitgangspunt hierbij is dat elke machine zichzelf moet opbrengen. We hebben ook een aantal

tweedehandsmachines, omdat deze in sommige gevallen beter renderen. Als het goed loopt dan proberen we de gebruikersprijs te laten zakken.

Vraag: Kunnen de machines ook ontleend worden door bijvoorbeeld de gemeente?

Dries: Dat kan door derden, maar dan ligt de prijs hoger en zijn we niet concurrentieel. Er is ook geen echte vraag naar.

3.1.2 Cases

3.1.2.1 Machinerie Houmaco (verder gewerkt rond getuigenis)

CASE: Machinerie HOUMACO	
STIMULERENDE FACTOREN	BELEMMERENDE FACTOREN
<ul style="list-style-type: none"> -Eigen beperkt machinepark -VLIF-steun voor machinerie -Samenwerkingsverband -> positieve discriminatie bij aanvraag VLIF-steun -Jonge landbouwers -> positieve discriminatie bij aanvraag VLIF-steun -Jonge / modernere / ... machines -Onderhandelingsmacht -Factuur als loonwerk 	<ul style="list-style-type: none"> -Persoonlijke VLIF-steun (stalling voor derden) -Tijdsbesteding samenwerking -> tijdsruimte -Moet via CVBA -> VLIF -Boycot door toelevering
OPLOSSINGEN	
<ul style="list-style-type: none"> -Website -> digitaal platform -Opstartsteun 	

3.1.2.2 Machinerie Maldegem cvba

-Gestart met 18 landbouwers, intussen met 35. Binnenkort zullen een aantal boeren hun bedrijf stopzetten, en dus ook uit de machinerie treden. Daarom wordt er nu ook uitgekeken naar leden van buiten de gemeente Maldegem.

-Je hebt een trekker nodig die er zich wil voor inzetten en tijd heeft om alles op te volgen: website, facturatie ...

-De persoon die alles regelt, de website beheert etc. krijgt een vergoeding, net als de persoon waar de machines worden gestald.

-Zowel grote als kleine bedrijven zijn aangesloten bij de machinerij. Grote bedrijven hebben wel vaak minder tijd om alles zelf te doen, en schakelen daarom sneller een loonwerker in.

-Machines kunnen gebruikt worden door derden, maar die moeten meer betalen.

-(De opvolging van) het onderhoud gebeurt door de persoon waar de machines staan.

-Eén persoon beheert de website. Enkel hij kan schrappen uit de agenda.

-We zijn toen gestart omdat er op dat moment VLIJF-steun kon aangevraagd worden voor de aankoop van de machines.

-De machinerij had in het begin vijf machines in gebruik. Er werden stelselmatig machines bijgekocht. Het machinepark is uitgebreid en divers: een vacuümtank, zaaimachine, maïsplanter, mixer ... De machines worden optimaal gebruikt.

-Het is belangrijk om op tijd te vernieuwen. De machinerij kan het zich niet permitteren dat een machine in panne valt. Het meeste materiaal is dus vrij nieuw. De meeste machines worden op zeven jaar afgeschreven, en soms ook na die zeven jaar verkocht. Zo kan de machinerij er nog een goeie prijs voor krijgen, wat ook voordelig is voor de aankoop van een nieuwe machine. Hoe ouder een machine, hoe meer kosten, dus op tijd vernieuwen zorgt dat de herstellings- en onderhoudskosten teruggedrongen worden.

-Voor alle machines wordt een omniumverzekering afgesloten. Dit is eigenlijk ook belangrijk voor alle boeren, ook zij die niet in een machinerij zitten.

-Als een machine erg rendabel wordt, dan zakt de prijs. Maar het is ook al gebeurd dat de prijs voor het gebruik van een machine is gestegen.

-De machines die de machinerij van de hand doet, worden via een dealer verkocht, soms ook aan eigen leden.

-Er wordt gekozen voor eenvoudige machines die door iedereen vlot te gebruiken zijn.

-De factuur van de machinerij is aftrekbaar als loonwerk.

-De machinerij is ooit gestart met het samen aankopen van producten, maar de marge is te klein in verhouding met de tijd die je erin steekt.

-Een positieve extra is dat landbouwers dichterbij elkaar komen.

CASE: Machinerij Maldegem cvba	
STIMULERENDE FACTOREN	BELEMMERENDE FACTOREN
-VLIJF-steun -Kostprijs (algemeen) -Werk in eigen handen houden -Factuur fiscaal inbrengen	-Afstand tussen leden (mag niet te groot zijn) -Coöperatieve inbreng -> twee keer nadenken -Initiatief nemen -Vertrouwen -Engagement van trekkers nodig
OPLOSSINGEN	

- Durf
- Overleg op voorhand
- Soepel en duidelijk huishoudelijk reglement
- Luisteren naar ervaring van andere coöperatie

3.2 Sessie B: Samen vermarkten

3.2.1 **Getuigenis door Sven De Wever – coöperaties ‘Mmm...Eetjesland’ en ‘Vlapas’**

3.2.1.1 **Mmm...Eetjesland**

Algemeen: bij deze coöperaties geldt de regel “werken voor, door en met producenten”

- Dit is begonnen met 3000 potjes confituur, brikjes melk, speculaas, die bestemd waren voor de Meetjeslandse bibliotheken
 - o Hoe gemeenschappelijk promotie maken?
 - o Voordeel: uittesten hoe dit kan evolueren naar een coöperatie
 - o Nadeel: op gegeven moment wordt dit eindig
- 2007: oprichting coöperatie Mmm...eetjesland
 - o Gestart met 14 producenten
 - o Gaandeweg producenten bijgekomen en weggegaan, maar uiteindelijk 30 in totaal
 - o Iedereen is lid
 - o Gemeenschappelijk promotie voeren
 - o Stelselmatig gegroeid
 - o Lokale hoevewinkels
 - o Algemeen bestuur
 - o Goed communicatief systeem
- In 2017 wordt het tienjarig bestaan gevierd => grote foodmarket om te vieren => lokale consument aanspreken
- Centraal aanspreekpunt
 - o Navraag gedaan wie allemaal product(en) kan aanbrenge om in één centraal punt te verzamelen zodat er bij vraag van consumenten slechts één adres nodig is

3.2.1.2 **Vlapas**

In principe is de werking van Vlapas gelijklopend met die van Mmm...eetjesland: het zijn beide coöperatieve vennootschappen met een eigen raad van bestuur, gelijksoortige activiteiten en een eigen oplossing voor de logistieke problemen. Mmm...eetjesland bestaat uit 30 producenten, Vlapas telt 17 producenten.

Het enige verschil is dat bepaalde kinderziektes die men tegenkwam bij Mmm...eetjesland direct konden gecounterd worden bij Vlapas, het leerproces lag dus in het Meetjesland. Bijgevolg is in de Vlaamse Ardennen op 2,5 jaar gerealiseerd wat in het Meetjesland 6 à 7 jaar duurde.

- Basis van de coöperatieve vennootschap: Raad van Bestuur
- Coöperatie beslist dus zelf welke richting ze uitgaan
- Eerste twee jaar bleef/blijft de structuur sowieso behouden – vanaf mei 2017 open voor andere producenten/andere producten
- Het is voorzien om naast A-leden (producenten), ook B-leden (stakeholders) en C-leden (consumenten) toe te laten

3.2.1.3 Netwerk Waasland

- Ook in Waasland gelijkaardige vraag gekomen zoals Mmm...eetjesland en Vlapas
 - o 14 à 15 producenten die een coöperatie oprichten
 - o Momenteel nog in oprichting

3.2.1.4 Algemeen

- 1 heikel punt: logistiek (hoe van punt A naar punt B gaan?)
- In mei 2017 hoopt men te starten met de testfase om na de zomer concrete systemen te hebben die op elkaar zijn afgestemd => 3 coöperaties zullen dit samen bekijken

3.2.2 Getuigenis door Leen Gielis (voorzitster en trekker Vlapas)

- Mede-eigenares Hoeve 't Alkeveld (melkveebedrijf en verwerking zuivel - afzet)
- Was op zoek naar vernieuwende afzetvormen => brief van LEADER ontvangen m.b.t. Vlapas (oproep naar producenten)
 - o Belangrijk hierbij voor haar: streek leren kennen en andere mensen leren kennen in de sector (want Leen was zelf afkomstig uit Kempen)
 - o Besloten om in te stappen in Vlapas-verhaal
- Iedere producent zit op een eigen eiland maar werkt niet snel samen
- Vlapas begint nu volop operationeel te worden (kinderziektes verdwenen)
- Gericht op catering: hoeve- en streekproducten
 - o Eerste event was in open lucht. Elke producent was uitgerend.
 - o De vraag durven stellen: wie gaat er naar een producentenmarkt om 20 kg aardappelen te kopen+ een bak met 12 flessen water van één liter? => logistiek niet handig voor consumenten
 - o Leen verkoopt ijs => directe return (maar dit geldt uiteraard niet voor iedereen, dus naar een catering-formule overgestapt)
 - o Op Hoeve 't Alkeveld worden ook producten van andere producenten verkocht

3.2.3 Vragen vanuit de groep:

Verskil in omzet via eigen verkoop of via coöperatie?

- In Meetjesland is er een drietal jaar geleden onderzoek naar gedaan, maar een sluitend antwoord was er niet.
 - o Wel: omzet is met 20 tot 25% gestegen (bij sommigen)
 - o Voortrekkers verkopen meer, zijn bekender onder consumenten ...
 - o Voorbeeld: op het terras van Hoeve 't Alkeveld verkocht men vroeger bieren van eender welke producent, nu alleen bieren van producenten uit coöperaties

Reden waarom sommige producenten uit een coöperatie stappen?

- Verschillende redenen: verhuisd, echtscheiding, hogere verwachtingen (persoonlijke doelstellingen en die van coöperatie die te ver uit elkaar liggen).

Als coöperatie kan je ook naar scholen en dergelijke stappen. Wordt dat gedaan?

Twee jaar geleden konden we naar Rust en Verzorgings Tehuizen (RTV's) gaan. Hier was wel interesse voor, maar logistiek was dit moeilijk => hopen hier in 2017 een antwoord op te kunnen bieden.

3.2.4 Vragen uit brainstorm

Producenten die er veel en weinig tijd in willen steken – hoe regel je dat?

- Er is een raad van bestuur, met producenten (zes + Sven De Wever) die hier WILLEN zitten. Dit ligt voor zes jaar vast. Nadien kunnen er ook anderen in de Raad van Bestuur komen. Er wordt een soort van basisengagement gevraagd.
- Er wordt gevraagd aan de leden om één of twee keer actief deel te nemen aan events met catering
- Er wordt gevraagd aan de producenten om ook zeker eens zelf aanwezig te zijn tijdens catering-opdrachten
- Spreken met elkaar is heel belangrijk (iedereen verwacht andere zaken – iedereen interpreteert “hoeveel producten verkopen” anders) – elkaar zo goed mogelijk leren kennen

Wat bij verschillende producenten die hetzelfde verkopen?

- We hebben ons beperkt tot producten (twee producenten kunnen bijvoorbeeld allebei zuivelproducten aanbieden, maar één producent levert dan melk en de andere desserts)
- Iedereen verkoopt producten aan de coöperatie en de coöperatie verkoopt dan bijvoorbeeld geschenkmanden
- Producenten moeten als één geheel achter de coöperatie staan
- De boekhouding wordt vrij eenvoudig gehouden en wordt gedaan door iemand van de coöperatie

3.2.5 Logistiek

- Huidige situatie:
 - o Over- en weergeloop
 - o Alles wordt op boerderij verzameld
 - o Verschillende tijden van leveringen/chaos/geen controle => creatie van webshop om dit op te lossen => voor particulieren en producenten
 - o Bij kleine hoeveelheden wordt er niet echt iets verdiend en als je dat dan allemaal zelf moet regelen al zeker niet => coördinatie van Sven De Wever nodig
 - o Bijkomend probleem op gebied van logistiek: je kan/mag niet alle soorten producten in één vrachtwagen vervoeren
 - o Kosten voor de realisatie van het toekomstig logistiek systeem zitten in LEADER-project => logistiek systeem voor drie gebieden (Meetjesland, Vlaamse Ardennen en Waasland)

- Als je wil verdienen in een coöperatie moet je je product als een verwerkt product vermarkten.
- Doel van al de producenten ligt anders => bierbrouwer wil zoveel mogelijk verkopen, maar aardappelteler ook. Aardappel moeilijker te verkopen => misschien als een verwerkt product verkopen?
- Grote en kleinere producenten samen werkt niet altijd even goed in eenzelfde coöperatie
- Doelstellingen zijn verschillend, maar dat is best interessant
- Leeftijden zijn uiteenlopend
- Tip vanuit publiek: duidelijke richting uitstippelen binnen Vlapas, dan wordt het
logistiek probleem misschien minder groot

3.2.6 Twee kleinere groepen voor brainstorm

Case: VLAPAS	
STIMULERENDE FACTOREN <ul style="list-style-type: none"> - Basisengagement + Raad van Bestuur - Twee jaar vaste structuur producenten: langer? - Lokaal netwerk vergroot – ambassadeur zijn - Kennis/ervaring uitwisselen 	BELEMNERENDE FACTOREN <ul style="list-style-type: none"> - Je moet goed communiceren - Bijvoorbeeld: barcodes: hoe aan beginnen? => kennisuitwisseling van belang - Grote groep = log => elkaar leren kennen - Kennismaking te kort - Administratie - Schaal acties/volumes relatief klein - Logistiek complex, slecht georganiseerd, inefficiënt - Verscheidenheid producten – producenten (diens belangen / doelen)
OPLOSSINGEN <ul style="list-style-type: none"> - Goed communiceren, feedback - Webshop ... : verkoop stimuleren - LEADER-project: budget, schaalvergroting - Focussen => oplossingen vereenvoudigen - Logistieke aspect ontwikkelen 	

Case: Netwerk Waasland (in oprichting)	
STIMULERENDE FACTOREN <ul style="list-style-type: none"> - Plattelandscentrum als trekker met ervaring uit Meetjesland / Vlaamse Ardennen - Streekproducten zijn "hip" - Leader-oproep in nieuw gebied - Informele contacten voor netwerkvorming - Kapitaalimpuls vanuit trekker ter aanvulling (financieel plan) - Coöperatie blijft bestaan na project - Cooperanten met verantwoordelijkheid - Schaalvoordeel - Kennisuitwisseling (ook vanuit verschillende gebieden) 	BELEMMERENDE FACTOREN <ul style="list-style-type: none"> - Onwetendheid - Schroom om in groep info te delen - Projectfinanciering is tijdelijk - Logistiek is een uitdaging - Diversiteit in producten (ook positief) - Prijs is hoger dan discount - FAVV-wetgeving
OPLOSSINGEN <ul style="list-style-type: none"> - Persoonlijke gesprekken i.p.v. in groep - Expertise voor facilitatie (niet-producent) voor bepaalde vormingen, administratie, klare kijk ... na projectfinanciering - Samenwerking met andere spelers (bijvoorbeeld Voedselteams, consumenten ...) - Groeikansen zijn aanwezig binnen het gebied, toekomst in centrum- of grootstad qua afzet - Webshop + logistieke partner in 2017 opstart 	

3.3 Sessie C: Samen gronden beheren

3.3.1 Getuigenis door Xavier Coppens over samen gronden beheren in functie van natuurbeheer (ANB)

Xavier Coppens van het Agentschap Natuur en Bos (ANB) stelde de verschillende samenwerkingsvormen die het ANB met landbouwers aangaat voor, gaande van overgangsbeheer in functie van verschraving tot concessies en gebruikstoelatingen op graslanden, jaarrondbegrazing, onderhoud van kleine landschapselementen en compostering, biomassa en hout als grondstof. Je kan zijn presentatie terugvinden via onderstaande link.

[Presentatie Agentschap Natuur en Bos.pdf](#)

Het is misschien niet zo breed geweten, maar ANB werkt met talrijke landbouwbedrijven samen. Het gaat vooral om samenwerking in kader van begrazing of hooien van graslanden.

Opmerkelijk hierbij is dat zeer weinig gebruiksovereenkomsten van het Agentschap Natuur en Bos en landbouwers worden stopgezet (in 20 jaar tijd waren er maar vier stopzettingen). Het aandeel biologische boeren is bovendien beperkt bij concessies en het aandeel jonge landbouwers neemt toe. Het Agentschap stelt uitdrukkelijk dat er nog mogelijkheden zijn voor meer samenwerkingen, zowel bij gras- en maai-beheer als bij vb. bedrijfscompostering.

3.3.2 Vragen en antwoorden:

- Waarom werken jullie met jaarovereenkomsten en niet met een meerjarige overeenkomst?
Antwoord: Dit blijkt niet succesvol. We gaan de verbintenis per jaar aan om ook de garantie te hebben dat de landbouwer de overeenkomst inzake bijvoorbeeld nulbemesting en verbod op pesticidegebruik nakomt.
- Met welke rassen werken jullie zoal samen voor begrazing?

Antwoord: Voor begrazing en dergelijke wordt er liefst gewerkt met Vlaamse rassen. Hier geven we de voorkeur aan. Dit is ook zo opgenomen in ons lastenboek.

- Kan u nog even meer toelichting geven over het verschrallen van intensief grasland?

Antwoord: Intensief grasland verschrallen, gebeurt door zoveel mogelijk te maaien. Graslanden op zandbodem worden hierdoor relatief sneller voedselarmer. Bij vooral klei/leembodems duurt het veel langer voor het grasland schraler wordt en kan nog veel jaren intensiever gemaaid worden. Verschraling van grasland leidt tot de achteruitgang van 'sterkere' dominante plantensoorten die zeer algemeen zijn, zodat minder dominante plantensoorten die in Vlaanderen zeldzaam geworden zijn terug kansen krijgen. Uiteindelijk leidt dit tot meer kruiden in het grasland – de bloemenrijke graslanden die het doel zijn van het natuurbeheer van die graslanden.

3.3.3 Specifieke cases

Vervolgens werden er vanuit de groep drie andere cases voorgesteld waarop men verder kon nadenken wat voor die specifieke cases de stimulansen en belemmeringen voor samenwerking waren en welke mogelijke oplossingen hiervoor kunnen worden aangereikt.

De cases zijn:

- 1) Samenwerken op gezamenlijke gronden door vruchtrotatie
- 2) Hoe worden kleine landschapselementen samen in stand gehouden of beheerd?
De meeste landbouwbedrijven beschikken over kleine landschapselementen. Naar aanleiding van de maatregelen rond vergroening worden de landbouwers in Vlaanderen aangespoord om meer te doen rond het beheer van kleine landschapselementen. Ook m.b.t. de waterlopen en het grondwaterpeil worden landbouwers gestimuleerd om minder te bemesten en minder water op te pompen. Hoe samenwerken om kleine landschapselementen in stand te houden of te beheren?
- 3) Samen gebruik maken van reststromen

CASE: Samenwerken op gezamenlijke gronden door vruchtrotatie	
<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Verbreden rotatie door gezamenlijk gebruik van gronden: <ul style="list-style-type: none"> - Seizoenspacht (minimum) - Platform (systeem) van producentenorganisatie -> afspraken rond bemesting 	
STIMULERENDE FACTOREN	BELEMMERENDE FACTOREN
<ul style="list-style-type: none"> - Alle voordelen van een goede rotatie - Ook om progressie te maken in focusgebieden 	<ul style="list-style-type: none"> - Hoe land wordt achtergelaten - Wat bij verplichte verlaagde bemesting - Pachtwetgeving? - Garantie grondgebruik op lange termijn
OPLOSSINGEN	
<ul style="list-style-type: none"> - Voorlichting om bereidheid tot vruchtrotatie te doen stijgen - Meerwaarde platform – gezamenlijke regionale vermarkting - Gezamenlijke eigendom. Afname uit welke hoek? Vb. De landgenoten 	

CASE: Samen beheren of in stand houden van landschapselementen

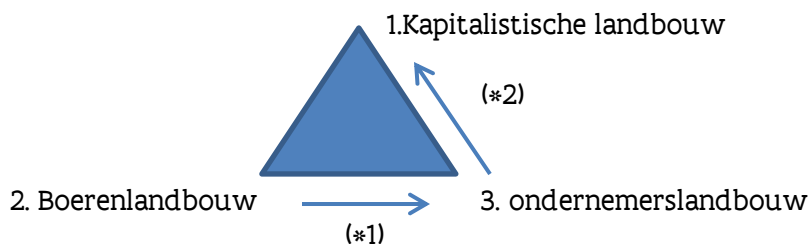
STIMULERENDE FACTOREN	BELEMMERENDE FACTOREN
<ul style="list-style-type: none"> - Beheersovereenkomsten Vlaamse Landmaatschappij - Aankoop van machines met VLIF-steun - Machineringsen - Deskundigheid, opleidingen - Afzetmogelijkheid faciliteren - Gebiedsgerichte samenwerking organiseren rond verwerken van maaisel - Gebruik van maaisel als stalstrooisel 	<ul style="list-style-type: none"> - Aangeboden volume hout (min 100 m³) - Goede planning opmaken over verschillende jaren (kapregeling, gekapte volume) - Ontbrekend vertrouwen t.a.v. vrijwilligers (vb. knotteam) - Weinig landbouwbedrijven composteren zelf (te zware regelgeving) waardoor maaisel niet gezamenlijk wordt gecomposteerd - Te weinig kennis over raakvlak landbouw en natuur - Knotten= zware kost - OVAM-wetgeving te streng
OPLOSSINGEN	
<ul style="list-style-type: none"> - Opleiding, voorlichting - Groepsverkopen – groepsaankoop: Gegroepeerd aanbod van hout, maaisel (regeling afspreken); 5-15€ per m³ voor knothout - Schaalvergroting - Meer vrijwilligerswerk (ingedekt door contract en verzekering) - Groepering van landbouwers in vzw (voor verzekering) - Intensieve begeleiding van groepen van landbouwers in beperkte gebieden (vb regionaal landschap) - OVAM-wetgeving aanpassen 	

CASE: Samen gebruiken van reststromen (water, energiemaatschappij, ...)	
<p>→ Vb. samen water beheren ten behoeve van irrigatie</p>	
STIMULERENDE FACTOREN	BELEMMERENDE FACTOREN
<ul style="list-style-type: none"> - VLIF of ander subsidiekanaal voor investering - Circulaire economie - Klimaatwijziging -> de waterbehoefte stijgt 	<ul style="list-style-type: none"> - Onbekend bij wetgever - Betrouwbaarheid van voorgestelde financiële impact - Het vinden van elkaar -> moeilijk om voldoende mensen te vinden -> hoe stimuleren? - Constante aanvoer
OPLOSSINGEN	
<ul style="list-style-type: none"> - Gebiedsgerichte aanpak - Coördinator/ trekker aanduiden - Platform/ netwerk van kennis 	

3.4 Sessie D: Samen gronden aankopen

3.4.1 Getuigenis door Tijs Boelens over 'De Landgenoten'

- Tijs is zijn landbouwbedrijf gestart met vijf vennoten, die niet uit de landbouwsector afkomstig waren. Nu zijn ze nog met drie vennoten over.
- Minpunt: geen toegang tot grond, geen toegang tot kapitaal, geen toegang tot subsidiëring. Waarom is het zo moeilijk?
Huidig beleid is er op gericht om landbouwers kansen te geven om te blijven boeren. Maar er werd geen rekening mee gehouden dat het aantal landbouwers zou dalen.
Minder en minder wordt bedrijf dat van de familie is, nog overgenomen door familielid.
Traditionele landbouwbedrijven hebben meer overlevingskansen bv. van vader op zoon. De wetgeving is ook meer daarop gericht.
Tijs heeft het gevoel in het begin gestagneerd geweest te zijn in de ontwikkeling van het bedrijf, vnl. door niet landbouw-verleden. Maar het was hun droom/ambitie. Gestart met seizoenpacht. Ze hadden geen kans op andere grond.
- De Landgenoten is een burgerinitiatief ontstaan vanuit landbouwers en consumenten. Het was een vzw. Een vzw is niet ideaal om met grote middelen te werken. Nu is het een cvba voor beheer van de gronden + een stichting.
Hun werking is gericht op bio-gronden.
Landbouwer is één generatie zeker van de grond.
Grond continuïteit van een bedrijf → andere bio-boer. Bio grond heeft specifieke vereisten.
- Tijs heeft ook contact gehad met de Landgenoten. De Landgenoten gaat op zoek naar gronden. Kapitaal wordt door burgers ingebracht in de Landgenoten. Niet geschikt voor wie wil speculeren. Men moet opvolgen waar en wanneer iets wordt verkocht.
- Tijs zelf op zoek gegaan, met veel mensen gepraat. Eerste echte stap gezet door twee ha te pachten van een traditionele landbouwer.
- De Landgenoten eerder actief in stedelijke context of de nabije omgeving. Minder in plattelandsgemeenten.
- Beleid gericht op de gevestigde waarden, en toch ergens gefaald, want aantal landbouwers blijft dalen.
- Vb. Jan Douwe Van der Ploeg (prof. uit Nederland). Drie types landbouw:



- o 1 = bv sojateelt in Brazilië
- o 2 = bv CSA-landbouw, melk in zelfverwerking en verkopen op de markt,...
- o (*1) Beleid heeft gestimuleerd om van 2 naar 3 te gaan: nl. professionaliseren.
- o 3. is in een economische situatie terechtgekomen, waarbij men eigen bedrijf minder en minder in eigen handen heeft.
- o 1 heeft meer en meer voet aan de grond gekregen
- o (*2) = signalen dat 3 meer en meer beïnvloed wordt door 1. Vraag naar beleid toe om iets te doen aan die signalen.

Zie ook <http://www.dewereldmorgen.be/artikels/2011/02/01/new-peasantries-een-pleidooi-voor-boerenlandbouw>.

- De Landgenoten geen kapitaal om gronden te kopen.

Vb van lokale overheden: bv Leuven 1,8 ha : voedselstrategie + recreatie → aanbesteding gedaan. Drie CSA boeren + De Landgenoten. Nieuwe manier van beheer.

Vb Eeklo. Oude hoeve die vrijkwam. Samenwerking met de Landgenoten.

Op creatieve manier aan het werk gaan.

Voor Tijs is het zelf nog niet gelukt om grond aan te kopen via de Landgenoten.

Ook in Nederland zijn een aantal goede voorbeelden te vinden, soms meer gedurfd.

3.4.2 Overige cases uit de groep

- Bedrijf ouders overnemen: hoe aankopen en terugbetalen? Overnemen van ouders is kapitaalintensief. Hoe aan voldoende financiële middelen raken om te kopen.
- Rond Brussel grote stukken grond te koop (soms 50 -100 ha). Hoe als landbouwer een deeltje kopen? Hoe met enkelen samen een deel aankopen? Hoe aan voldoende fin. middelen geraken om deels/volledig te kunnen kopen. Landbouwers = collega's, maar ook concurrenten.
- Pachtwet + verkoop

Versnippering van gronden kan een probleem vormen: bv. machines voor grote oppervlakte, maar bij versnippering van grond in kleinere percelen, kan een machine mogelijks niet meer bruikbaar zijn. Als percelen verkaveld zijn, zijn ze soms te klein voor bepaald materiaal. Wel interessant voor bv particulier die een paard wil houden, maar niet voor landbouwer. Samenvoegen van percelen niet steeds mogelijk.

- o minpunt : struikelblok
- o pluspunt : biedt rechtszekerheid
- o angel in de pachtwet: recht van gebruiker > grondeigenaar

Economische tendens: de eigenaar wil meer te zeggen hebben over zijn eigendom → eigenaar gaat op zoek om er toch mee aan de slag te kunnen → eventueel wel laten beheren, maar niet perse voor langere termijn.

3.4.3 Case: Overname van landbouwbedrijf van ouders door zoon/dochter

Als case werd dieper ingegaan op : “Overname van landbouwbedrijf van ouders door één kind van het gezin.”

Probleemstelling\omschrijving : De zoon of dochter die het landbouwbedrijf van de ouders wilt verderzetten, is niet kapitaalkrchtig genoeg om een type landbouwbedrijf over te kopen dat veel gronden heeft (bv. groentenbedrijf of melkveehouderij). De gronden zijn ook als grond op zich in waarde te duur ten opzichte van het economische rendement dat je kunt halen door het telen of gebruiken van deze gronden voor landbouwactiviteiten.

Welke oplossingen zijn hiervoor mogelijk en zijn er stimulerende of belemmerende factoren om via samenwerking tot een oplossing te komen?

CASE: Overname van landbouwbedrijf van ouders door één kind van het gezin	
STIMULERENDE FACTOREN	BELEMMERENDE FACTOREN
<ul style="list-style-type: none"> - Via Pachtwet : Mogelijkheid om gronden aan te kopen die onder pacht staan voor landbouwers - Je hoeft geen eigenaar te zijn van de gronden om toch de grond in gebruik te nemen (pachtwet) - Pachtwet is momenteel een betrouwbaar en stabiel systeem - Versoepeling van het patrimoniumvennootschap - Opwaarderen en promoten van de 	<ul style="list-style-type: none"> - Gronden worden verkocht aan niet landbouwers waardoor versnippering is van de gronden - Investerings op lange termijn zijn moeilijk door de toepassing van seizoenspacht - Grond op zich is te duur om economisch rendabel te beheren als landbouwactiviteit - Bepaalde landbouwactiviteiten zoals akkerbouw en melkveehouderij heeft veel hectare grond nodig.

kwaliteit van landbouw buitengebied - Behouden van de invulling van de vermogensheffingbelasting zoals deze vandaag bestaat.	
OPLOSSINGEN	
<ul style="list-style-type: none"> - Burgers betrekken in aankoop landbouwgrond. De landgenoten heeft format waarin dit werkt. Elk aandeel = bedrag 250 euro, ook max aantal aandelen vastgelegd. - Zelf naar buiten komen en mogelijke kopers voor gronden voor uitbating landbouwbedrijf zoeken en meerwaarde aantonen om te investeren in de 'kwaliteit van landbouw buitengebied' - Zelf commerciële skills en vaardigheden aanleren via het sociale middenveld om zelf mee landbouw te promoten - Pachtwet herschrijven en koppelen aan duidelijk beleid - Overtuigen van eigenaars van gronden om aan de landbouwers de gronden te verkopen : terug die commerciële skills - Versoepeling van het patrimoniumvennootschapsrecht - Algemeen beleid hoe ruimte indelen ook landbouw voldoende aan bod laten komen - Als landbouwer in een burgerinitiatief instappen is een sociaal project. <ul style="list-style-type: none"> o Meer draagvlak creëren bij de burgers voor landbouw. Hoe omgaan met landbouw, hoe omgaan met de open ruimte? 	

3.4.4 Achtergrondinformatie bij de discussies :

- Frankrijk: meer mogelijkheden voor grotere stukken gronden. Proberen tegen te gaan van opkopen door buitenlandse investeerders. Specifiek beleid in FR. NL. de grondenmarkt reguleren en ervoor zorgen dat gronden en boerderijen terecht komen bij deze die het in landbouwgebruik heeft of bij andere landbouwer. Zie ook <http://www.vilt.be/fransen-houden-niet-van-investeerders-in-landbouwgrond>.
- 99% = ondernemingslandbouw. Landbouwgrond is te duur t.o.v. de economische opbrengst ervan. Oplossingen kunnen worden gezocht bv. pachtwet. Maar dat is omzeiling van de economische realiteit.
- Probleem: gronden te duur t.o.v. economische opbrengst. Pacht te laag t.o.v. wat aan het gebeuren is. Agriland (Landelijk Vlaanderen): verhuren gronden in seizoenpacht met prijs die veel hoger is. Soort contradictie: lage prijs voor zekerheid en hoge prijs voor onzekerheid. Eigenaar → pacht → landbouwer → cultuurcontract met andere landbouwer
Geen pacht: meer en meer onverdeeldheid na overlijden grondbezitter en verkoop van de grond.
- Jonge landbouwers:
 - o Frankrijk= eerder communistisch systeem.
 - o NL: ander systeem
 - o BE: pachtwet = gezond systeem. Voor eigenaar: pacht prijs is gering, maar waarde stijging van de grond. Voor landbouwer: enkel economische opbrengst.
- Benodigde oppervlakte afhankelijk van soort bedrijf: bv Biolandbouwbedrijf van Tijs Boelens heeft slechts kleine oppervlakte nodig. Akkerbouw grotere oppervlaktes nodig.
- Patrimoniumvennootschap? Meer soepelheid gewenst. Nu te veel kosten aan.
- Vanuit burgers interesse opwekken. De Landgenoten op korte termijn geen dividend. Mogelijks op lange termijn wel. Als landbouwer in een burgerinitiatief instappen is een sociaal project. Meer draagvlak creëren bij de burgers voor landbouw. Hoe omgaan met landbouw, hoe omgaan met de open ruimte?
- Tijs Boelens: Soms kan beleid ook een rem zijn. Bv in Gooik waar hij actief is, is ook ruilverkaveling lopende.

- Nieuwe pachtwet wordt bekeken. Ruimtelijks ordening wordt herbekeken. Landbouwgrond vermindert ...
- Hoe eigenaars overtuigen om aan landbouwers te verkopen? 1% mogelijk meegaand, 99% gaat voor meeste geld. Daarnaast is er een verschil tussen wat de burger 'zegt' en wat hij 'doet'. Bv bij enquêtes, geeft men aan waar men voorstander voor is, maar in de praktijk handelt men anders (bv. bellen achter het stuur. Meesten zijn tegen, maar toch groot percentage die het nog steeds doet).
- Fiscaal voordeel bij verpachten aan landbouwers?

4 CONCLUSIE

Onze studiedag over 'Samenwerking loont!' op 12 januari 2017 was een geslaagde dag. Er waren iets meer dan 100 deelnemers. Tijdens de plenaire sessie gaven we de deelnemers de nodige achtergrondinformatie mee over de mogelijkheden om samen te werken onder PDPO III, de sociale competenties die gewenst zijn om goed samen te werken en de verschillende vormen van samenwerking. Tijdens de interactieve sessies traden de deelnemers met elkaar in discussie over de thema's: 'samen materiaal aankopen', 'samen vermarkten', 'samen gronden beheren' en 'samen gronden aankopen'. De deelnemers koppelde na afloop van de interactieve sessie zelf terug wat voor hen nu het belangrijkste of meest opvallende was wat tijdens de interactieve sessies werd besproken. Tot slot hadden de deelnemers nog de mogelijkheid om met een glaasje en hapje verder te netwerken. Verschillende deelnemers gaven aan dat ze nog goed hadden kunnen netwerken en dat het voor hen een interessante en leerrijke dag was. Diegene die woude, konden nadien nog een bezoek brengen aan de land- en tuibouwbeurs Agriflanders.