



STATEN-GENERAAL VAN DE LANDBOUW 2016

ETATS GENERAUX DE L'AGRICULTURE 2016

27 -10 - 2016
Louvain-La-Neuve

FEED^{the}
FUTURE



Johan Colpaert

Voorzitter Fedagrif – Président Fedagrif

**FEED^{the}
FUTURE**



Impact van het marktmechanisme op de prijzen

L'impact du mécanisme du marché sur les prix

Koen Bakelandt

Lid van de Raad van Bestuur Fedagrifm

Membre du Conseil d'Administration Fedagrifm

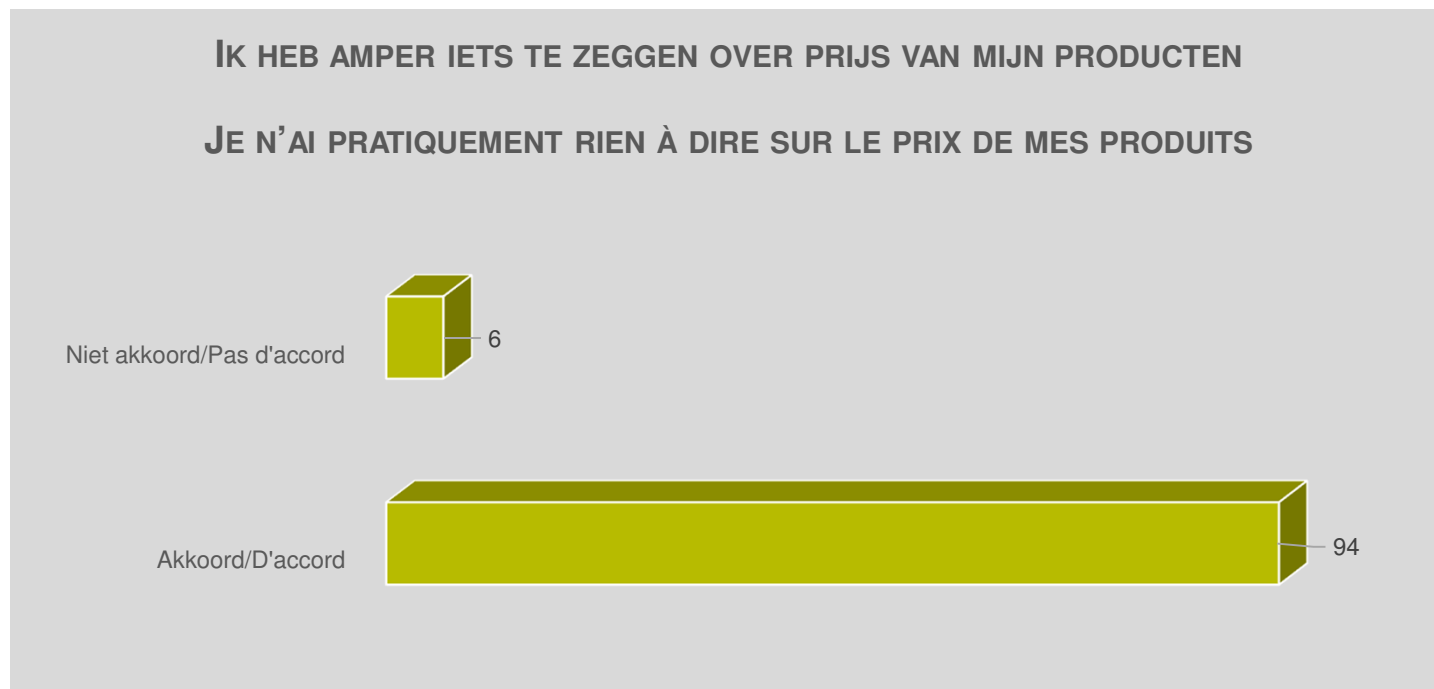
FEED^{the}
FUTURE

ENQUÊTE 2016



FEED the
FUTURE

ENQUÊTE 2016

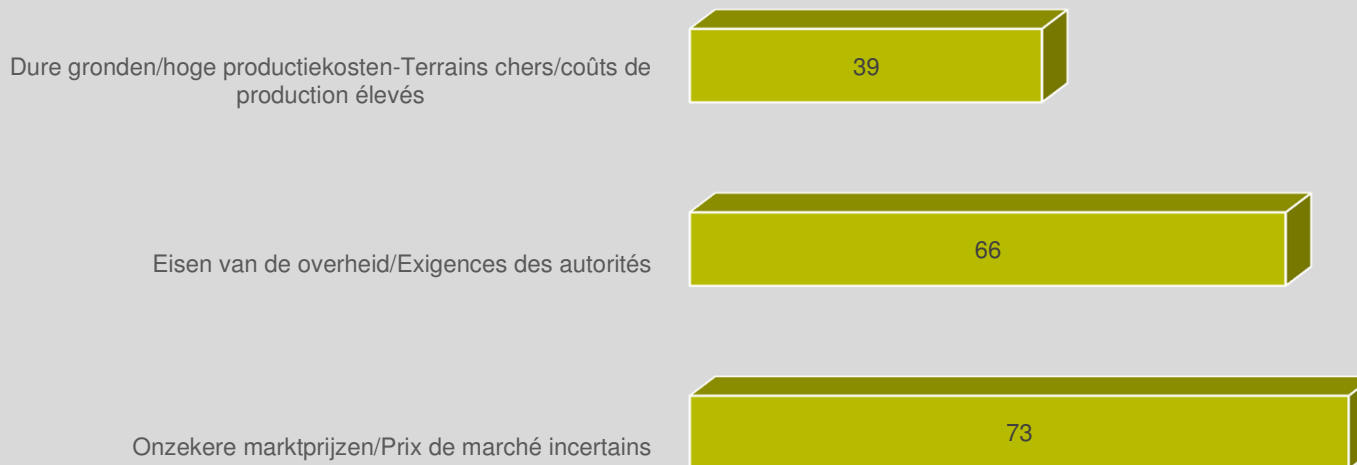


ENQUÊTE 2016



TOP 3 VAN DE GROOTSTE PROBLEMEN DIE U ERVAART

LE TOP 3 DES PLUS GRANDS PROBLÈMES



FEED the
FUTURE



Impact van het marktmechanisme op de prijzen

L'impact du mécanisme du marché sur les prix

Prof. Jeroen Buysse

Vakgroep Landbouweconomie – Ugent
Section d'Économie agricole, Faculté des Sciences en Bio-
Ingénierie, Université de Gand

**FEED^{the}
FUTURE**



**UNIVERSITEIT
GENT**

MARKTEN, LANDBOUWBELEID EN PRIJZEN

Jeroen Buysse

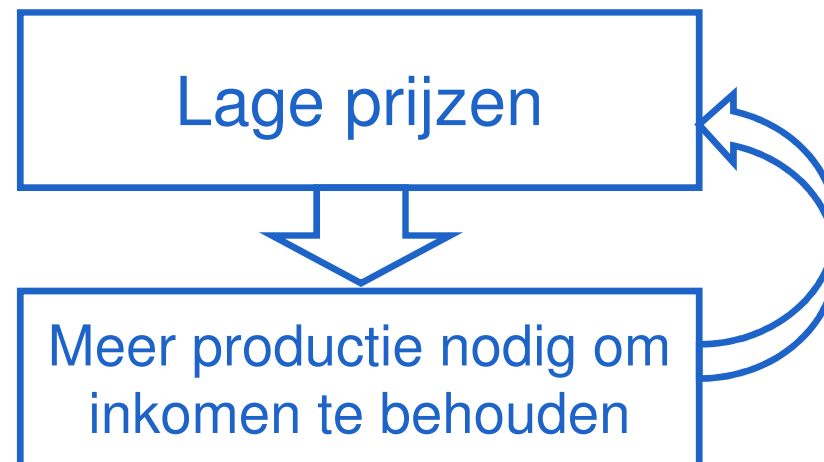
97% VINDT MARKTPRIJZEN TE LAAG: NOEMER VOOR DRIE PROBLEMEN

- Te laag prijsniveau: gemiddelde lange termijn inkomensachterstand van de landbouw
- Inkomensverdeling: grote spreiding
- Prijsvolatiliteit

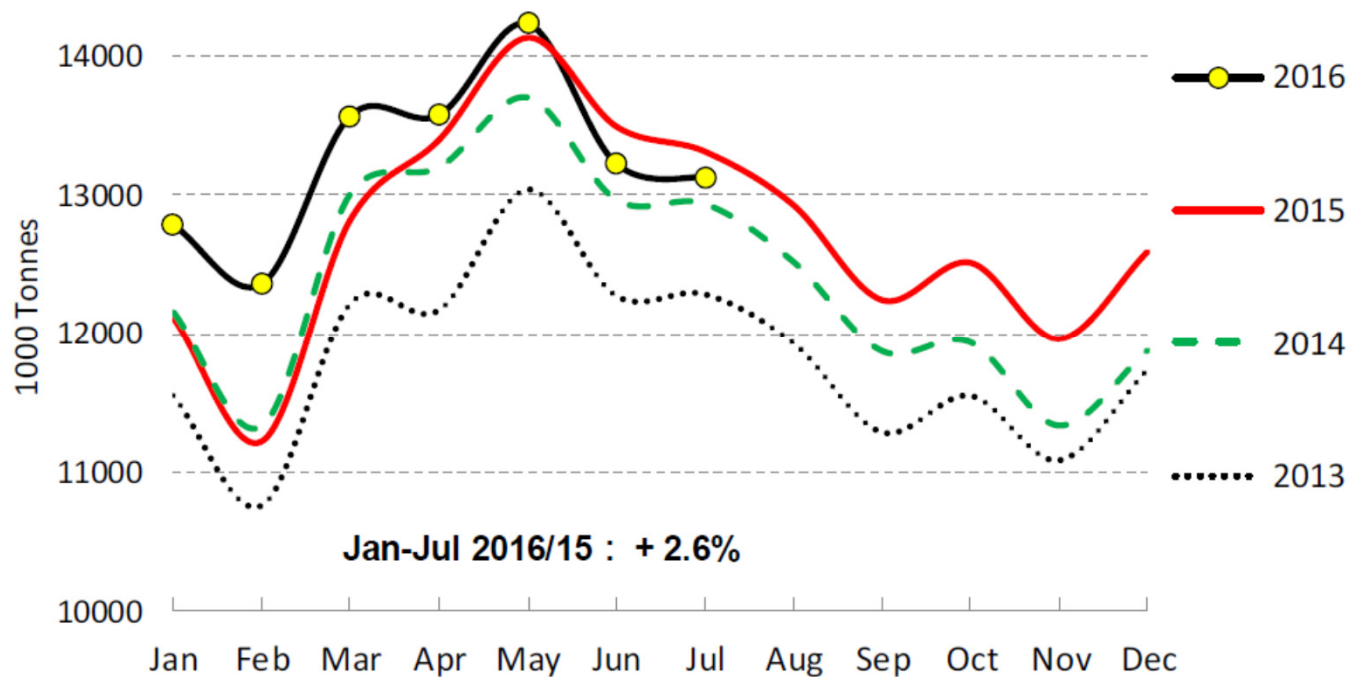
WAT ZIJN GEEN DUURZAME OPLOSSINGEN VOOR HET EU LANDBOUWBELEID?

- Hoge prijsgaranties
- Quota
- Minder vrijhandel

PRIJSGARANTIE: DE OPLOSSING VAN DE KERN VAN HET PROBLEEM?



EU - Cows' milk collected

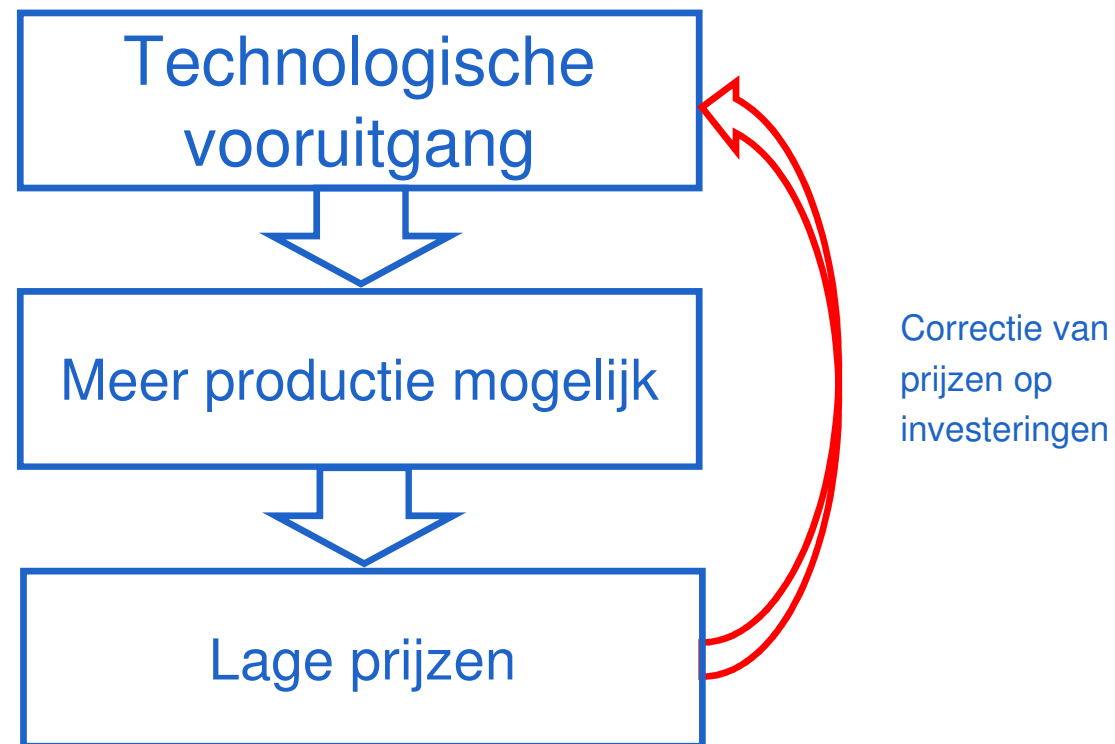


Jan-Jul 2016/15 : + 2.6%

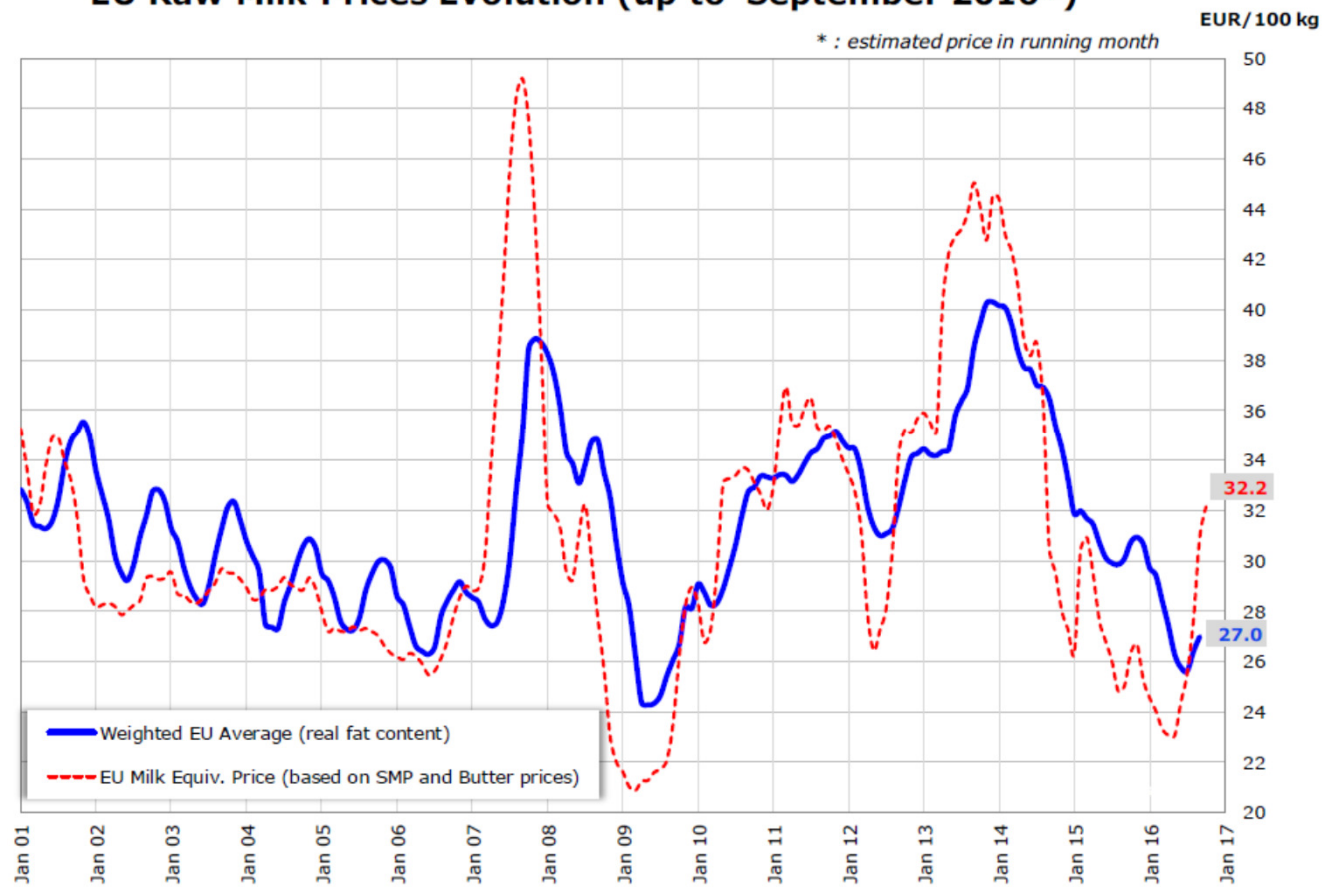
Source : Estat - Newcronos

Last update : Jan-Jul

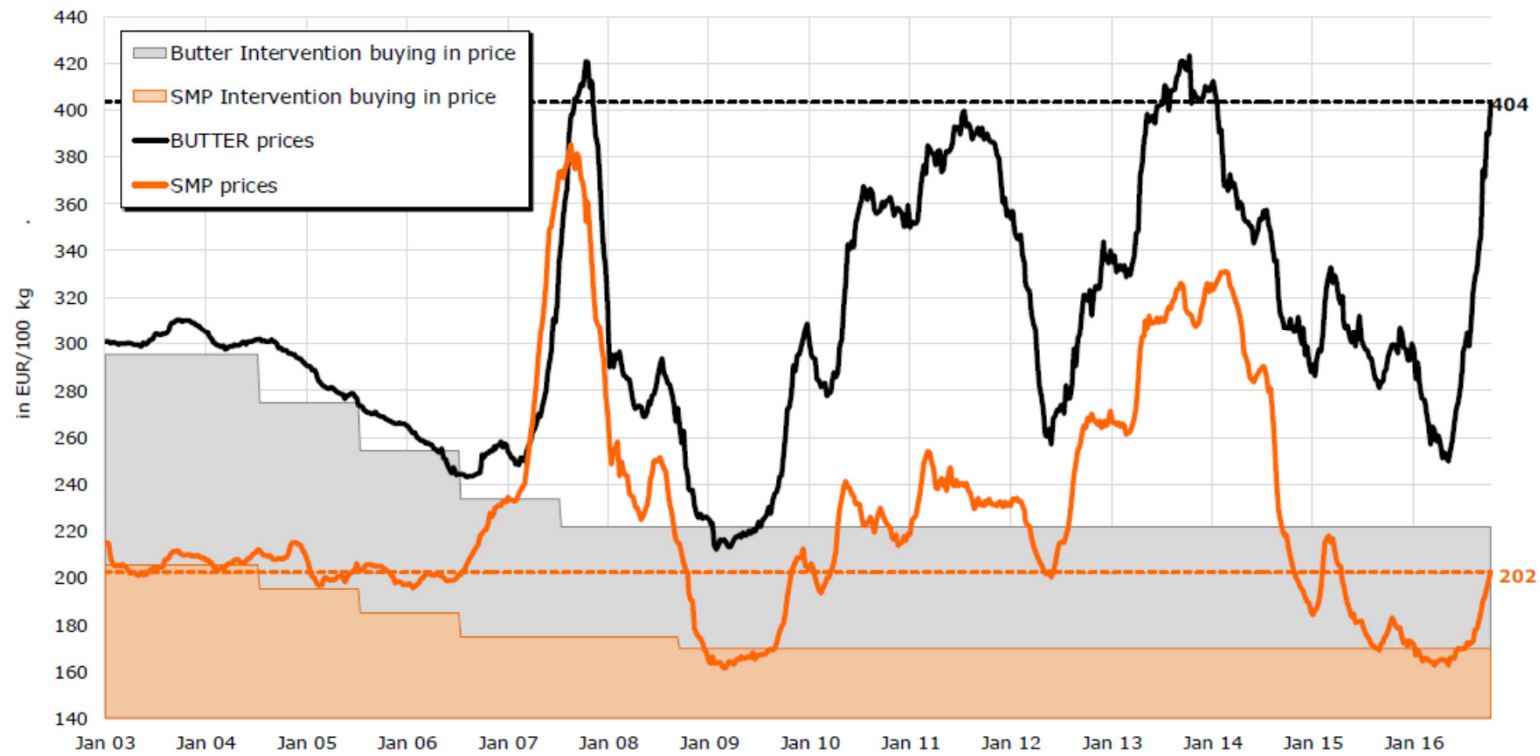
PRIJSGARANTIE: DE OPLOSSING VAN DE KERN VAN HET PROBLEEM?



EU Raw Milk Prices Evolution (up to September 2016*)



EU Quotations of Butter and SMP
 (EU average based on MS communication and weighted by production)



Bron: EC, 2016

VOORBEELD VAN LANDBOUW ZONDER HANDEL: NGOZI, BURUNDI GEMIDDELTE PRODUCTIE VAN GEWASSEN PER DAG

| | Gemiddelde | Percent gezinnen met voldoende |
|-----------------------------------|------------|--------------------------------|
| kCal per volwassen equivalent | 5393 | 62 |
| Proteins (g) volwassen equivalent | 85 | 49 |
| Vet per volwassen equivalent (g) | 15 | 7 |

Bron: Niragira, 2016

WAT ZIJN ZINVOLLE OPTIES VOOR EEN BETER LANDBOUWBELEID

- Inkomensverzekeringen zoals VS:
 - Landbouwer beslist jaarlijks welke marge of opbrengst hij wil verzekeren
 - Overheid subsidieert deel van de premie
 - Verzekeraar komt tussen bij lage prijzen
 - Moeilijk in EU door historiek, marktinformatie,
- Voluntary reduction schemes

CONTRACYCLISCHE VRIJWILLIGE AANBOD BEPERKINGEN

- Braakleggingsverplichtingen
- Interventies in groenten en fruitsector
- Voluntary milk supply reduction

- Andere sectoren:
 - Organisatie elektriciteitsmarkt
 - Systeem tijdelijke werkloosheid in autoproductie

HOE?

- Vrijwillig
- Tijdelijk
- Op tijd: bij het begin van een crisis
- Enkel tussenkomst in vaste kosten

WAAROM NIET:

- Niet ethisch om publieke middelen te gebruiken om minder voedsel op de markt te brengen
- Steun voor landbouwers die sowieso zouden stoppen
- Consumenten zijn kind van de rekening
- Weinig effectief als de EU een kleine speler is in wereldmarkt
- Geen duurzame prijsondersteuning

WAAROM WEL:

- Behoud van duurzame productiecapaciteit
- Netto grotere transfer van inkomen naar de landbouw dan met andere maatregelen
- Flexibilisering van productiesysteem
- Ecologisch duurzame marktregulering

Figure 1. Estimated impact of July 2016 voluntary milk supply reduction scheme

| Variable | Unit | Slippage factor = 0% | | Slippage factor = 50% | |
|---|----------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| | | Opportunity cost 0c/kg | Opportunity cost 7c/kg | Opportunity cost 0c/kg | Opportunity cost 7c/kg |
| Assumed monthly milk price during months scheme is in operation | €/kg | 0.26 | 0.26 | 0.26 | 0.26 |
| Amount of additional milk removed | million tonnes | 1.071 | 1.071 | 0.536 | 0.536 |
| Share of monthly milk production removed during months scheme is in operation | % | 2.9% | 2.9% | 1.4% | 1.4% |
| Monthly price impact during months of scheme operation | % | 6.8% | 6.8% | 3.4% | 3.4% |
| Total revenue gain to producers arising from higher milk price during months scheme is in operation | € million | 655.1 | 655.1 | 327.5 | 327.5 |
| Total opportunity cost to participating producers | € million | 0 | 77.5 | 0 | 38.7 |
| Net gain in terms of producer income | € million | 655.1 | 577.6 | 327.5 | 288.8 |
| Budget cost of supply management measure | € million | 150.0 | 150.0 | 150.0 | 150.0 |

Note: Transactions costs not taken into account

Source: Alan Matthews

Jeroen Buysse

Vakgroep Landbouweconomie

E J.Buysse@ugent.be

T +32 9 264 59 29

M +32 496 81 48 49

www.ugent.be



Ghent University

@ugent

Ghent University





L'agriculteur belge & l'Europe

De Belgische landbouwer & Europa

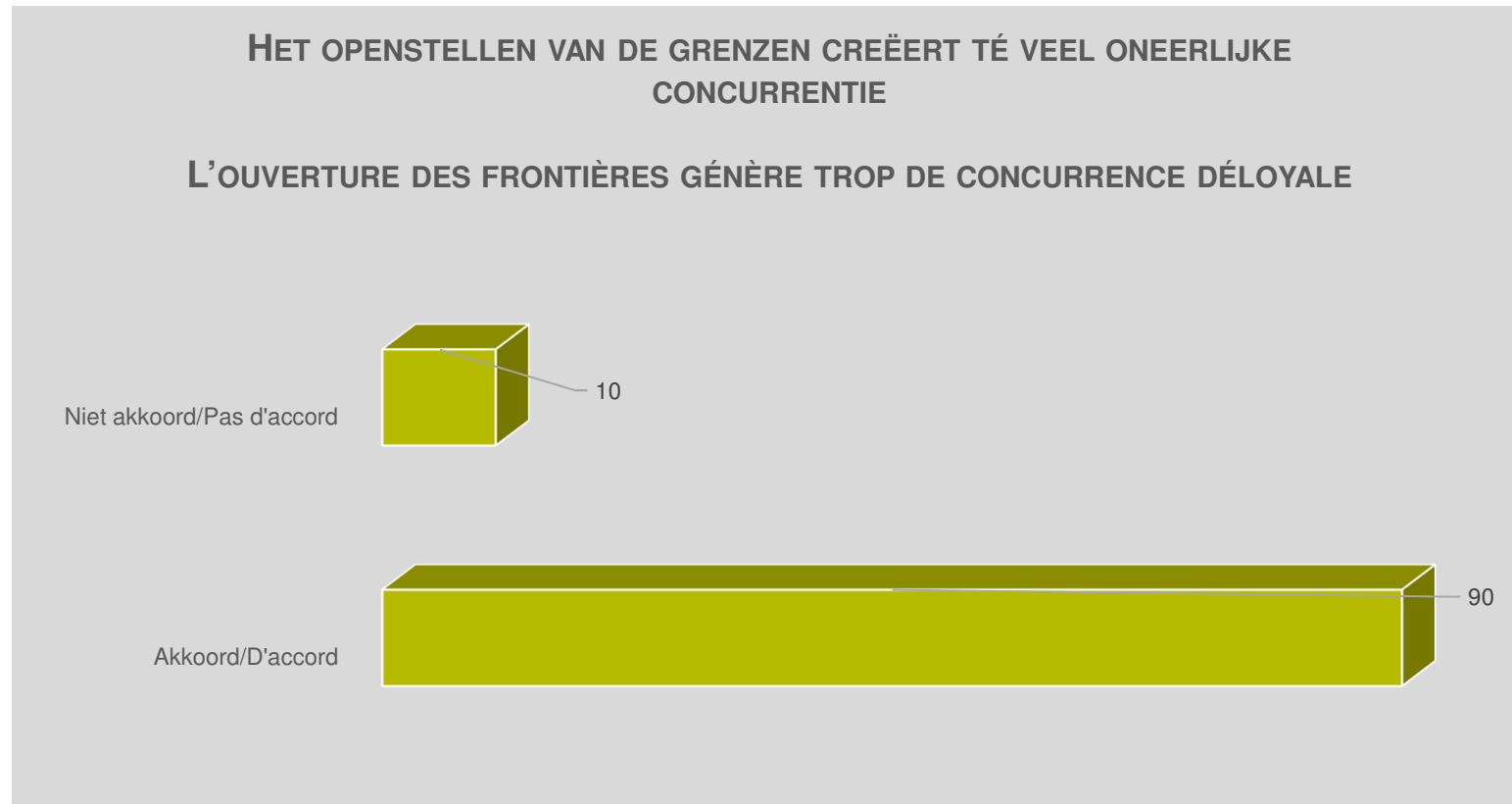
Jean-Christophe Smeets

Lid van de Raad van Bestuur Fedagrif

Membre du Conseil d'Administration Fedagrif

FEED^{the}
FUTURE

ENQUÊTE 2016



Online enquête door iVox.
Deelnemers: 1.131 Belgische landbouwers

Enquête en ligne par iVox.
Participants: 1.131 agriculteurs belges

ENQUÊTE 2016



LES EXIGENCES IMPOSÉES PAR L'EUROPE NE SONT PAS RÉALISABLE

DE EISEN DIE EUROPA OPLEGT VOOR BOEREN ZIJN NIET HAALBAAR



FEED the
FUTURE

ENQUÊTE 2016



IK VOEL ME KLAAR OM TE PRODUCEREN TEGEN PRIJZEN ZONDER EUROPESE
PRIJSONDERSTEUNING

JE ME SENS PRÊT À PRODUIRE SANS SOUTIEN DE PRIX EUROPÉEN



FEED the
FUTURE



L'agriculteur belge & l'Europe

De Belgische landbouwer & Europa

Loes Lysens

Afdelingshoofd ai, departement Landbouw & Visserij - Vlaamse overheid
Chef de département par intérim, Département Agriculture & Pêche,
Gouvernement flamand

FEED^{the}
FUTURE

De Belgische landbouwer en Europa

Staten Generaal van de Landbouw

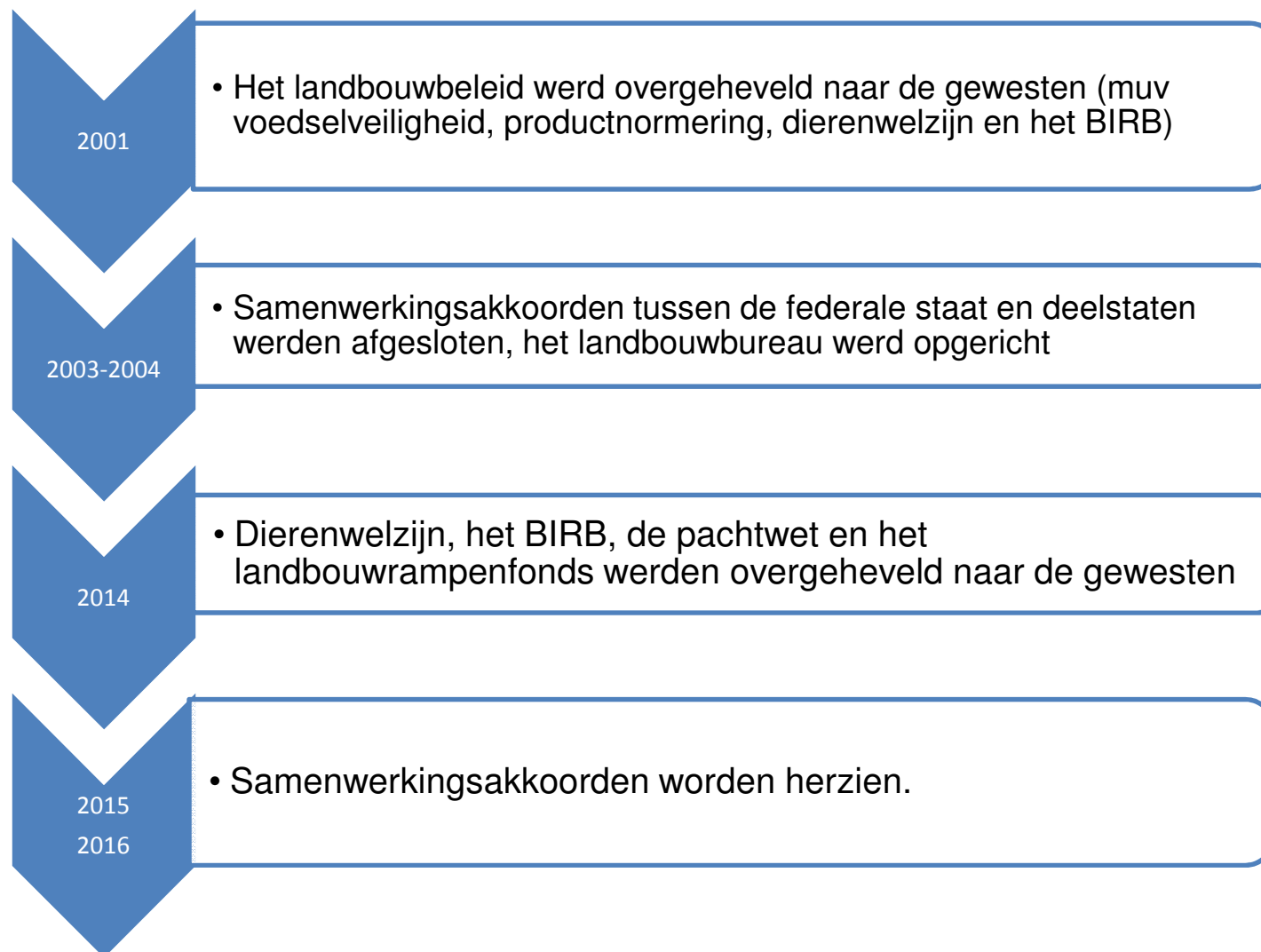
Fedagrim - 27 oktober 2016

Loes Lysens

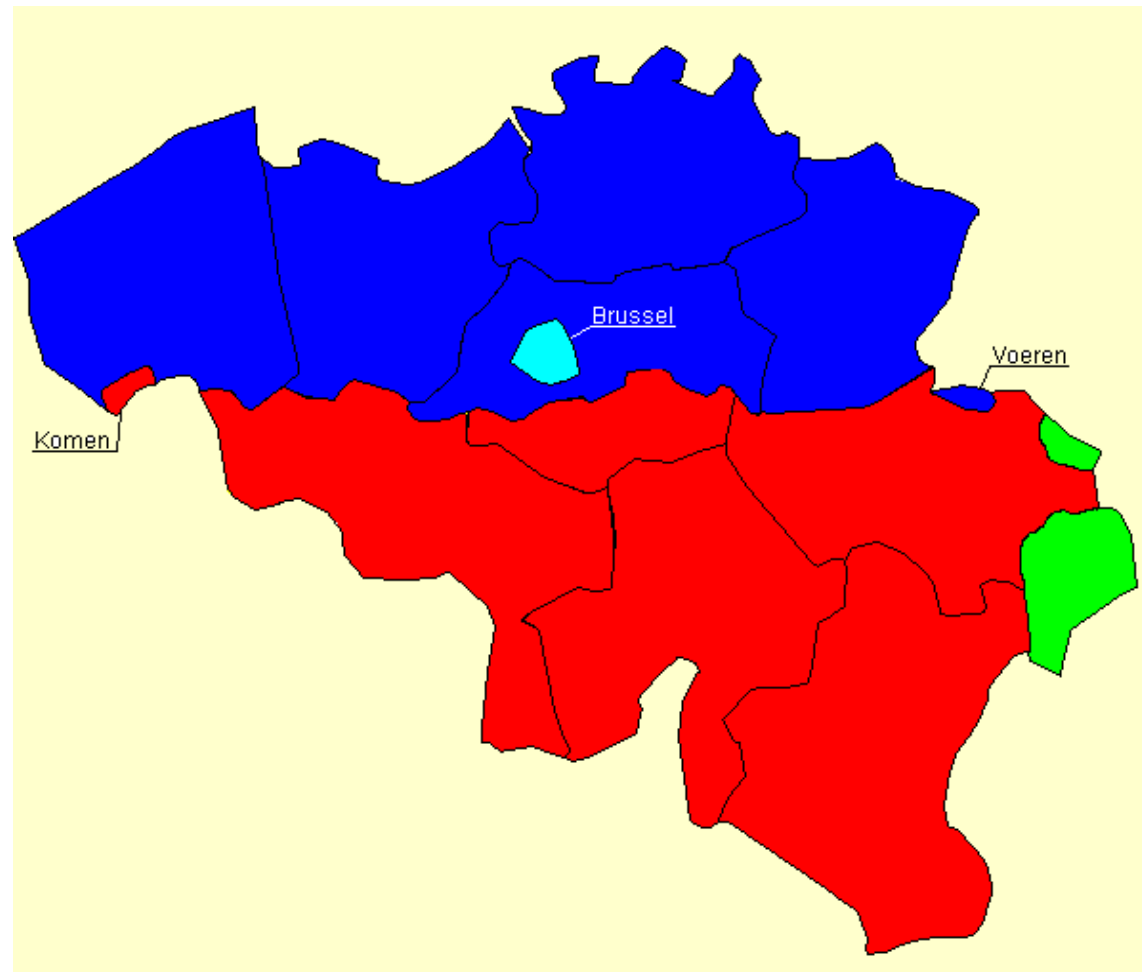
Agenda

1. Landbouw in België
2. Europa in België en België in Europa
3. Wat ligt er op de plank in 2016-2017

1. Landbouw in België



1. Landbouw in België



Vlaanderen
is landbouw & visserij

2. Europa in België en België in Europa

- Op het Europese niveau zijn 3 instellingen aan zet:
 - **De Europese Commissie:** heeft het wetgevend initiatief én is autonoom bevoegd voor bepaalde technische details
 - **De Europese Raad:** beoordelen de voorstellen van de EC en sturen bij waar nodig. Samengesteld uit 28 lidstaten, die naargelang hun bevolkingsaantal een aantal stemmen hebben. Er zijn in totaal 10 Raadsformaties, waaronder de Raad Landbouw en Visserij
 - **Het Europese Parlement:** beoordelen de voorstellen van de EC en sturen bij waar nodig. Vergelijkbaar met het Vlaamse of federale parlement, in totaal 751 leden verdeeld in 8 fracties, 21 Belgen actief.



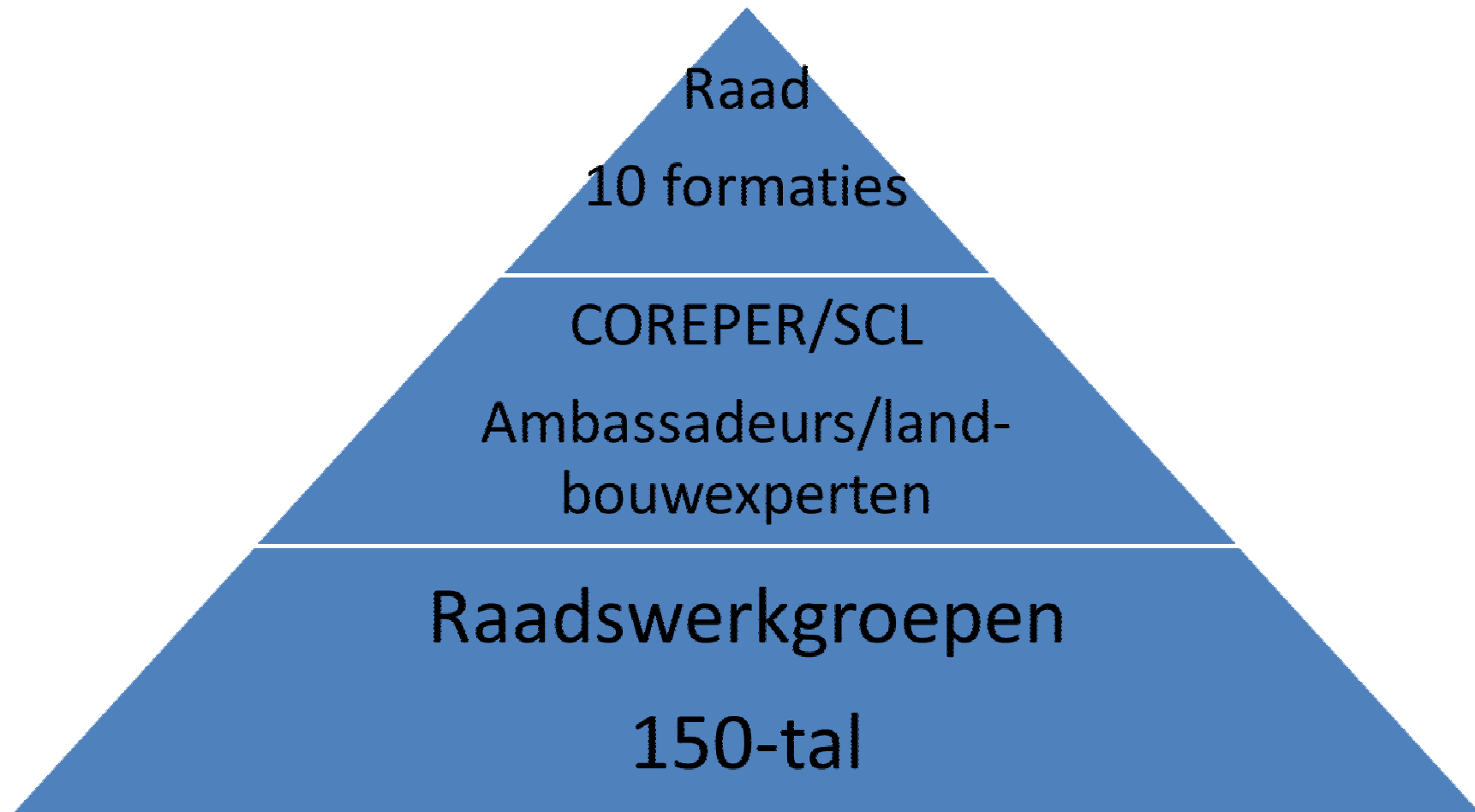
2. Europa in België en België in Europa

- Europa is voor heel wat materies bevoegd:
 - Exclusieve bevoegdheid: monetair beleid, handel, douane, mededinging
 - Gedeelde bevoegdheid: economie, vervoer, landbouw, leefmilieu, ...
 - Ondersteunende bevoegdheid: cultuur, toerisme, ...
- In België behoren deze materies tot:
 - Exclusief federale bevoegdheid
 - Gedeelde bevoegdheid
 - Exclusief deelstatelijke bevoegdheid
- België verdedigd zijn formele belangen als lidstaat in de Europese Raad en de 10 Raadsformaties. Daarnaast wordt ook in het Europese Parlement gewerkt in functie van onze belangen via de diverse fracties.

2. Europa in België en België in Europa

- Oplossing: Samenwerkingsakkoord van 1994 om te regelen wie wanneer België mag vertegenwoordigen op het Europese niveau
- Regeling voor landbouw vandaag:
 - Gewesten bepalen samen de Belgische positie (minister J. Schauvliege en minister R. Collin)
 - Federale woordvoerder (minister W. Borsus)
- Herziening van het Samenwerkingsakkoord van 1994: is nodig om de regeling van de diverse raden terug in overeenstemming te brengen met de bevoegdheidsverdeling

2. Europa in België en België in Europa



Vlaanderen
is Landbouw & visserij

► [Filmpje werking Raad](#)

2. Europa in België en België in Europa

- Raadsformatie Landbouw:
 - Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (88%)
 - × Directe steun
 - × Marktmaatregelen
 - × Plattelandsontwikkelingsbeleid
 - Fytosanitaire dossiers (12%)
 - Wordt voorbereid in het Speciaal Comité Landbouw
 - Komen +/- 10 keer per jaar samen
 - Werkt hoofdzakelijk met verordeningen die rechtstreeks toepassing hebben in de lidstaten.

2. Europa in België en België in Europa

- Raadsformatie Leefmilieu:
 - Alternerend gewestelijk woordvoerderschap in de Raad
 - Gewestelijke of federale woordvoerders in de Raadswerkgroepen
 - COREPER ipv SCL
 - Komt 4x per jaar samen
 - Werken hoofdzakelijk met Richtlijnen
 - Lidstaten hebben vaak een grote verantwoordelijkheid inzake de tijdige uitvoering en toepassing op nationaal op regionaal niveau

2. Europa in België en België in Europa

- Economische belang van de Belgische landbouwsector in Europa:
 - Belgische export: (41,9 mld €) is 8% van de totale Europese export van agrarische producten (522,8 mld €)
 - Belgische import: (35,9 mld €) is 7% van de totale Europese import aan agrarische producten (514,2 mld €)
- Europese middelen die naar de Belgische landbouwsector vloeien in de periode 2014-2020:
 - Directe steun: 3,7 miljard euro, 1,24% van het totale Europese budget
 - Plattelandsontwikkeling: 648 miljoen euro, 0,65% van het totale Europese budget
 - Marktmaatregelen: 873 miljoen euro in 2007-2013, 3,2% van de totale EU uitgaven



3. Wat ligt er op de plank in 2016- 2017?

- Vereenvoudiging van het huidige GLB
- Tussentijdse herziening van het Meerjarig Financieel Kader
- Opvolging van de markttendensen voor alle landbouwsectoren, met bijzondere aandacht voor groenten en fruit, zuivel, varkens en vanaf 2017 ook suiker
- Eerste gesprekken in het kader van de voorbereiding van het nieuwe GLB/MFK:
 - Werking van de agrovoedingsketen
 - Onderhandelingspositie van de landbouwers
 - Integratie van leefmilieu- en klimaatdoelstellingen in het GLB

**Dank voor uw
aandacht!**

Vragen?



Hoe omgaan met moeilijke situaties? Comment gérer des situations difficiles?

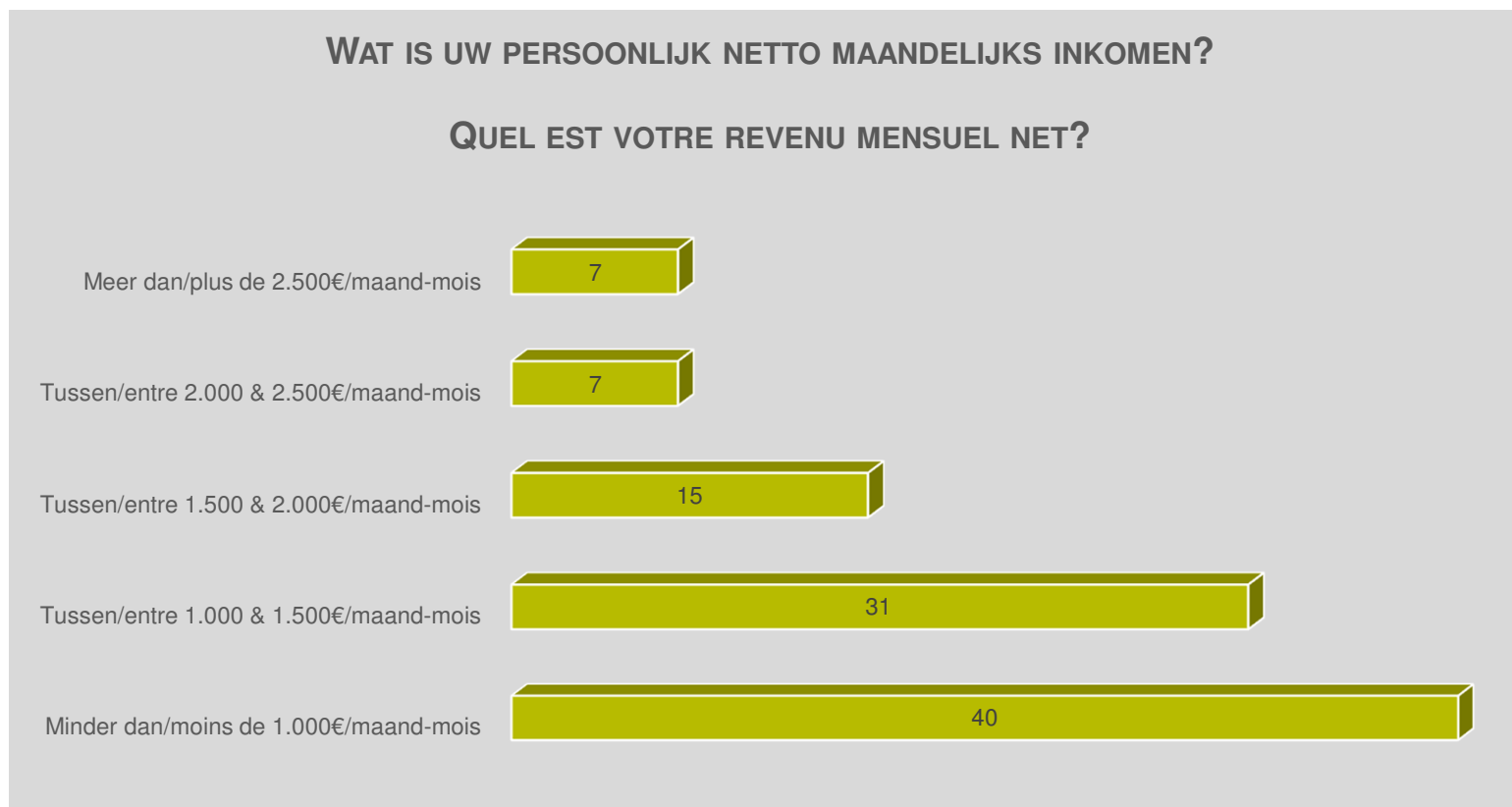
Joost Vandesteene

Lid van de Raad van Bestuur Fedagrif

Membre du Conseil d'Administration Fedagrif

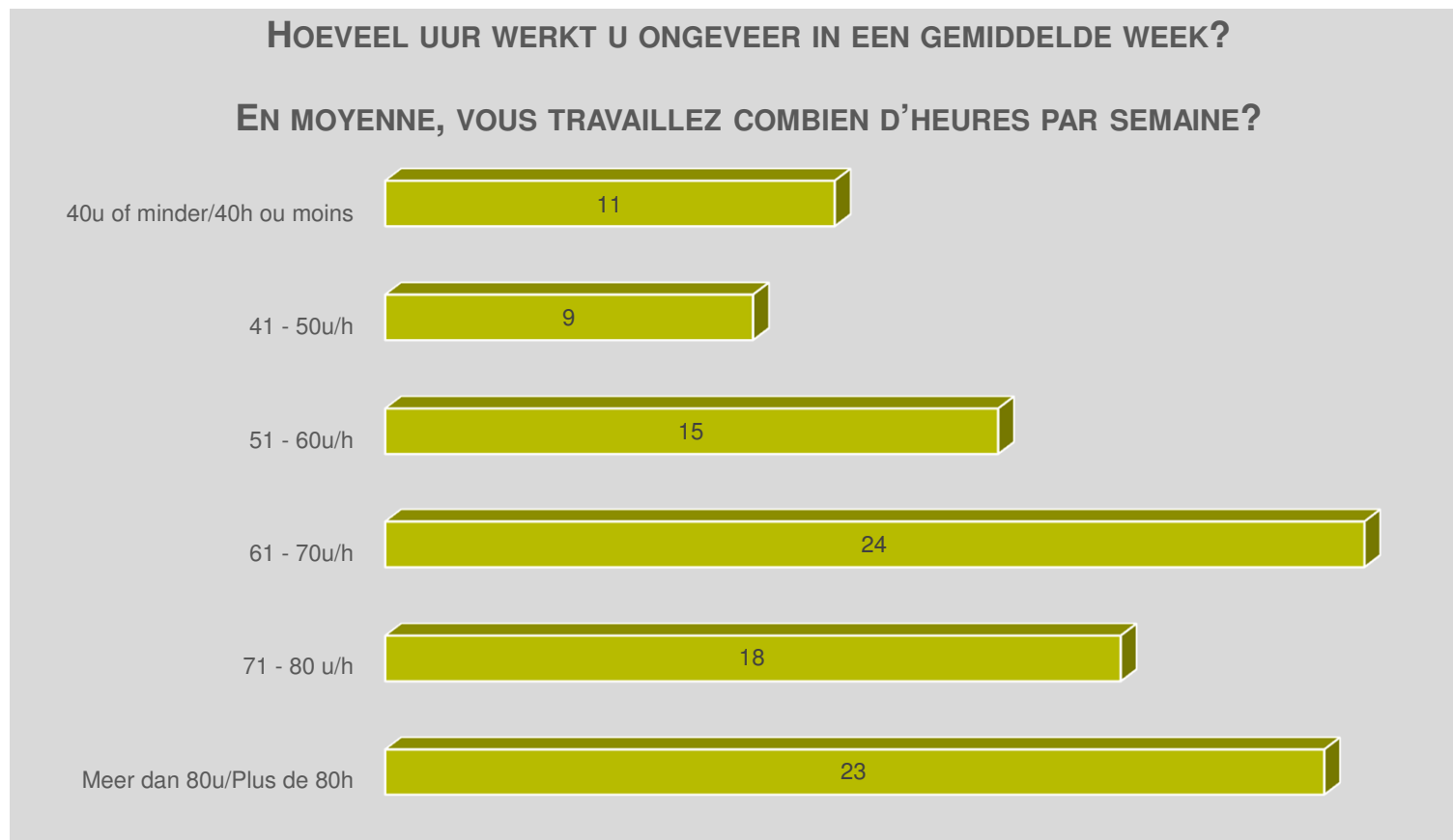
FEED^{the}
FUTURE

ENQUÊTE 2016



FEED the
FUTURE

ENQUÊTE 2016



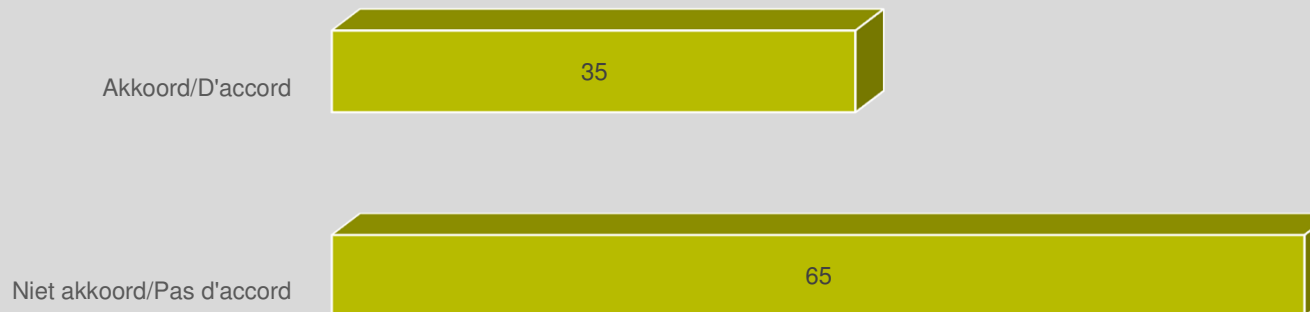
FEED the
FUTURE

ENQUÊTE 2016



IK VOEL MIJ ALS LANDBOUWER GEWAARDEERD DOOR DE
SAMENLEVING

JE ME SENS VALORISÉ EN TANT QU'AGRICULTEUR



FEED the
FUTURE



Hoe omgaan met moeilijke situaties?

Comment gérer des situations difficiles?

Riccy Focke

Boeren op een kruispunt

FEED^{the}
FUTURE

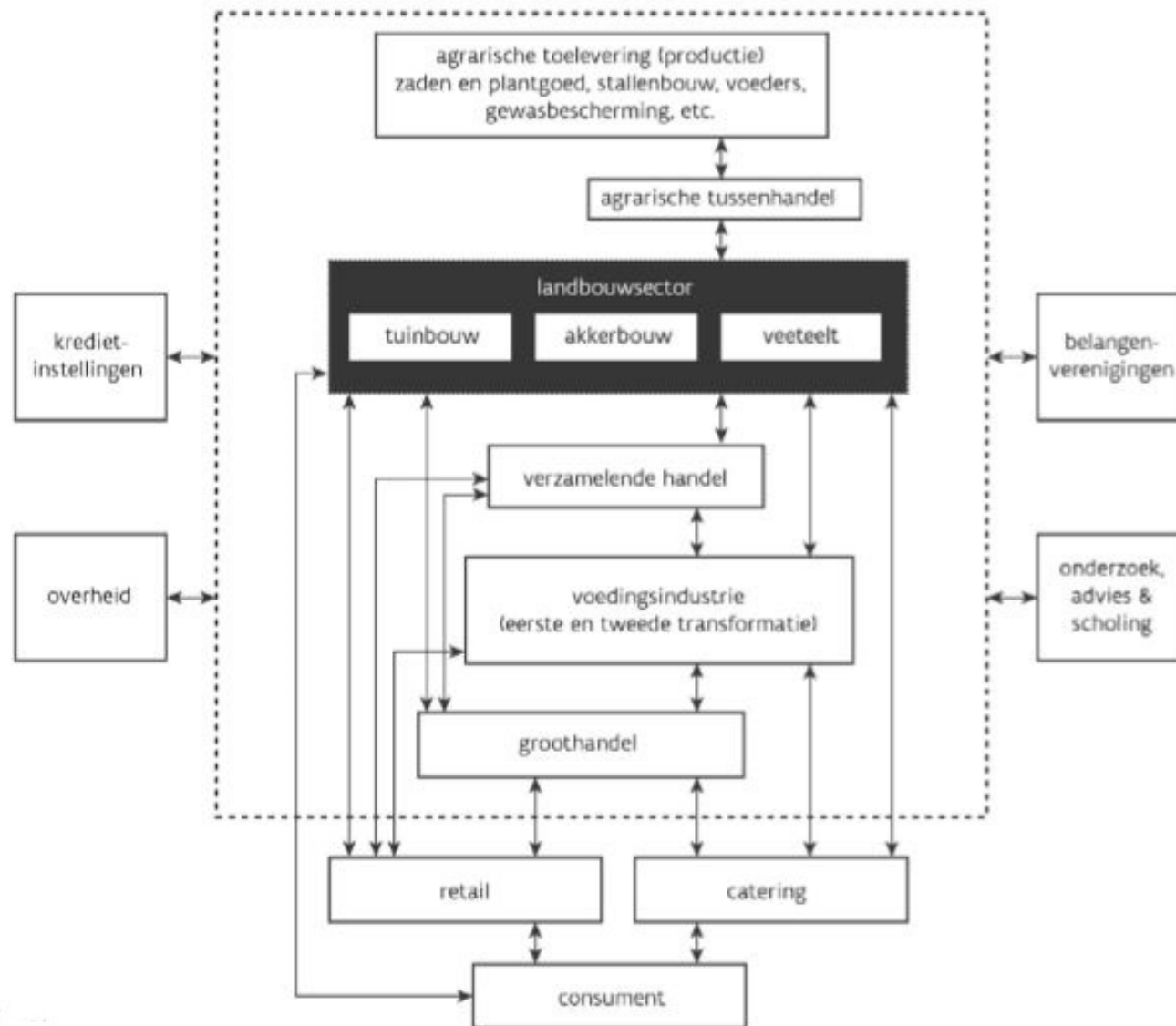


“Het is de kwetsbaarheid,
die ons bindt.”

info@boerenopeenkruispunt.be

0800.99.138. (onthaal gratis 7 dagen op 7)

Dankbaar voor uw engagement



Opgericht 11 januari 2007

- Initiatief van de Vlaamse overheid en Cera
- Opgericht door
 - Boerenbond,
 - KVLV-Agra en
 - Algemeen BoerenSyndicaat
- Principes:
 - Neutraal en discreet
 - Geen schuld, maar oplossingen.



Toegankelijk voor iedere boer of tuinder in moeilijkheden

Wie zijn we?

- 6 vaste medewerkers
- 9 freelance psychologen
- 30 bekende en actieve vrijwilligers

- 2000 sympathisanten op Facebook
- 3500 lezers van onze Nieuwsbrief



Werkgebied Vlaanderen



Doel:

- “Het welzijn van boeren en tuinders **IN CRISIS** Verhogen”
- 3 taken:
 - Individuele ondersteuning aan 2000 “gezinnen”
 - Zuiver Psychosociaal (freelance-psychologen)
 - Bedrijfsgebonden/persoonlijke problemen
 - Preventie (breed) 750 vergaderingen
 - Naar de doelgroep
 - Naar het beleid.
 - Beleidsondersteunende informatie



Niet voor goeddraaiende bedrijven

Verklaring 1 “Noodzakelijke competenties geraken niet in één hoofd”

- Hard werken
- Efficiënt kunnen werken
- Goede administratie
- Goed financieel beheer
- Goede teelttechnische kennis
- Motiverend personeelsbeheer.
- Mecanicien, Bouwvakker, Elektricien, ICT-er.
- Maatschappelijke opdrachten :
dierwelzijn en milieu
- Sterk samenhangend gezin



Gezinsbestedingen

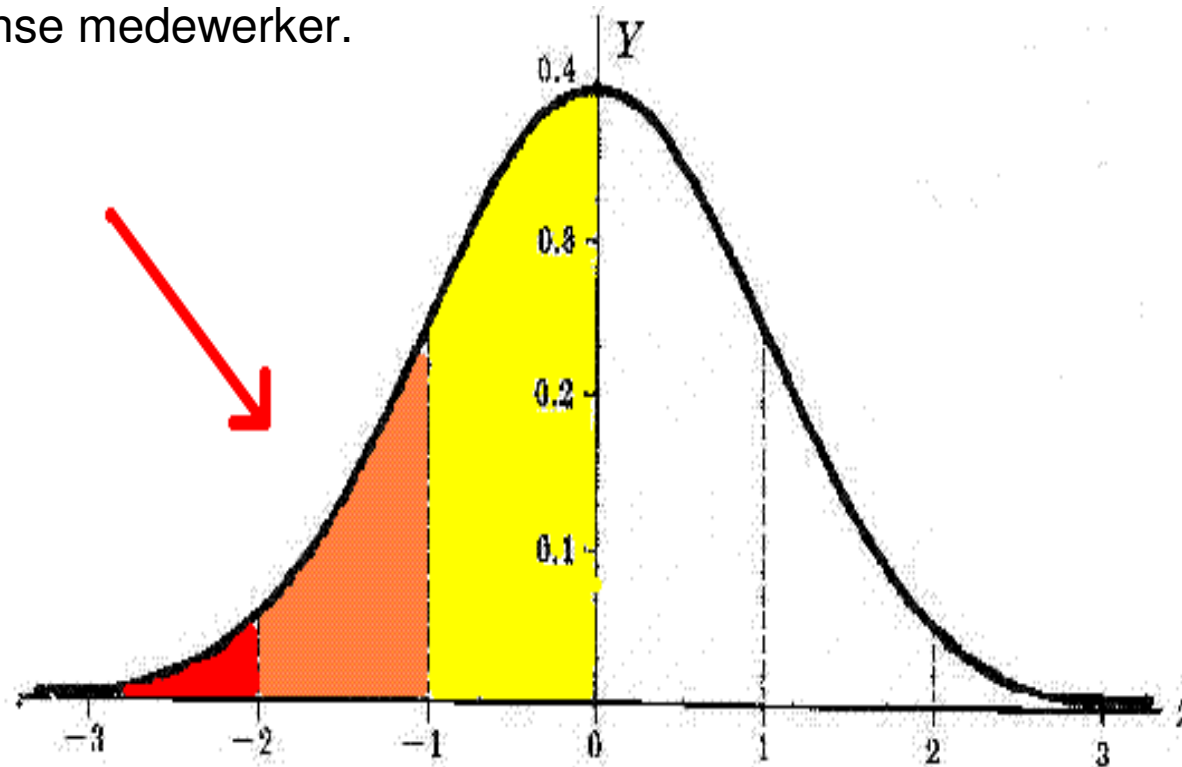
Tab01_FL - Gemiddelde uitgaven per huishouden en per Vlaams Gewest - HBS - 2014

| COICOP | Benaming | Gemiddelde uitgaven voor het geheel van de huishoudens (per jaar in euro) | per maand | | per week | |
|--------|--|---|------------|------------|----------|----------|
| | | | € | € | € | € |
| 0 | TOTALE CONSUMPTIE | 38 053 | € 3 171,05 | € 3 171,05 | € 731,78 | € 731,78 |
| 01 | VOEDING EN NIET- ALCOHOLISCHE DRANKEN | 4 886 | € 407,13 | € 407,13 | € 93,95 | € 93,95 |
| 02 | ALCOHOLISCHE DRANKEN EN TABAK | 689 | € 57,39 | € 57,39 | € 13,24 | € 13,24 |
| 03 | KLEDING EN SCHOENEN | 1 929 | € 160,73 | € 160,73 | € 37,09 | € 37,09 |
| 04 | WONING, WATER, ELEKTRICITEIT, GAS EN ANDERE BRANDSTOFFEN | 10 588 | € 882,30 | € 882,30 | € 203,61 | € 203,61 |
| 05 | MEUBELEN, HUISHOUDTOESTELLEN EN ONDERHOUDSPRODUCTEN | 2 277 | € 189,75 | € 189,75 | € 43,79 | € 43,79 |
| 06 | GEZONDHEID | 1 738 | € 144,81 | € 144,81 | € 33,42 | € 33,42 |
| 07 | TRANSPORT | 4 615 | € 384,61 | € 384,61 | € 88,76 | € 88,76 |
| 08 | COMMUNICATIE | 1 109 | € 92,38 | € 92,38 | € 21,32 | € 21,32 |
| 09 | CULTUUR EN VRIJE TIJD | 3 266 | € 272,18 | € 272,18 | € 62,81 | € 62,81 |
| 10 | OPLEIDING | 202 | € 16,85 | € 16,85 | € 3,89 | € 3,89 |
| 11 | RESTAURANT EN HORECA | 2 753 | € 229,40 | € 229,40 | € 52,94 | € 52,94 |
| 12 | PERSOONLIJKE VERZORGING EN DIENSTEN | 4 003 | € 333,54 | € 333,54 | € 76,97 | € 76,97 |

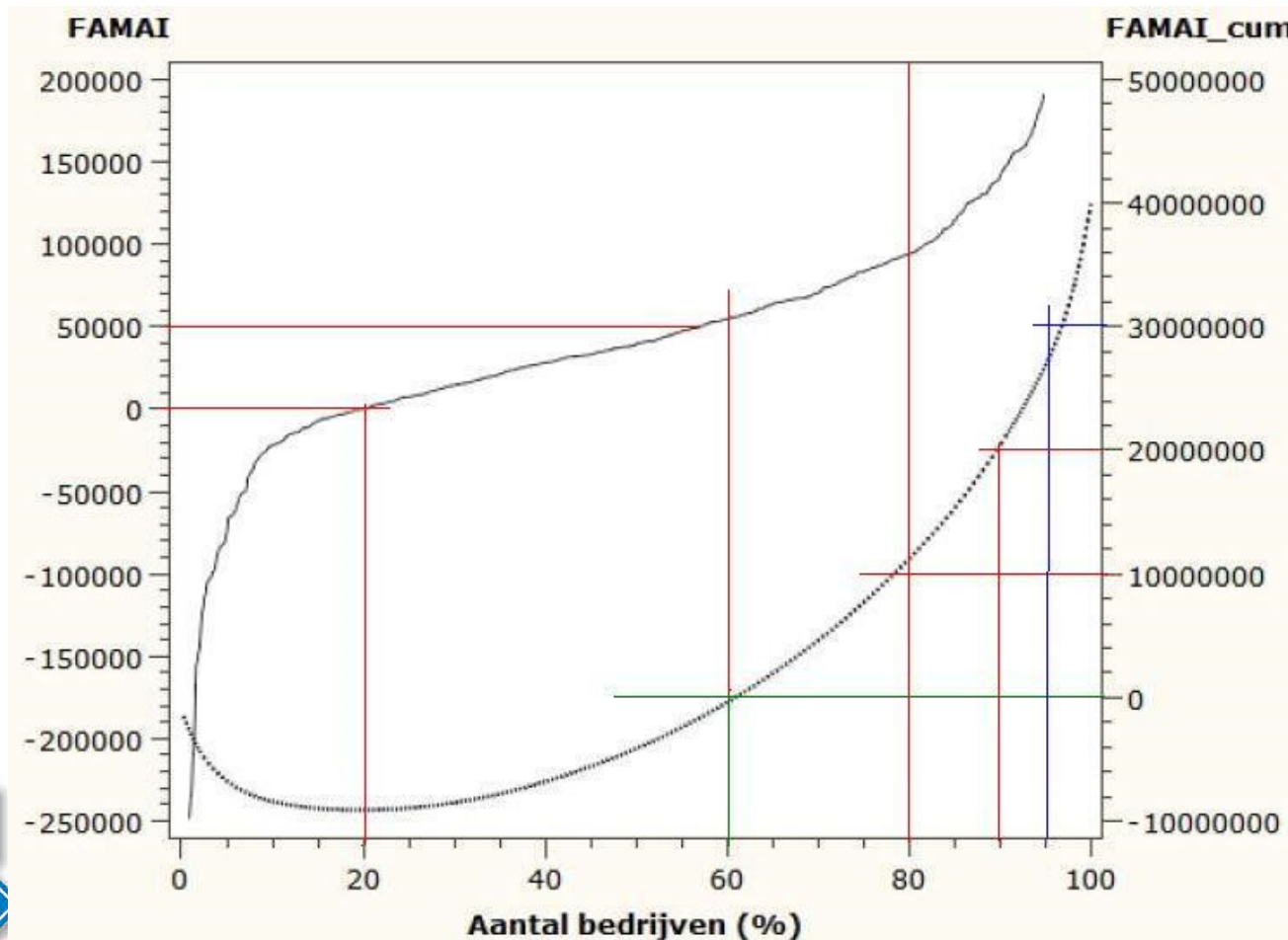


38.000 euro => 7.9 euro per uur

- Man en vrouw werken elk 250 dagen x 10 uur per dag : 5000 uur/jaar
- 50% van de bedrijven verdient minder dan de Poolse, Roemeense of Oekraïense medewerker.



Verklaring 2: inkoop van competenties is voor velen onbetaalbaar. (bron: AMS)

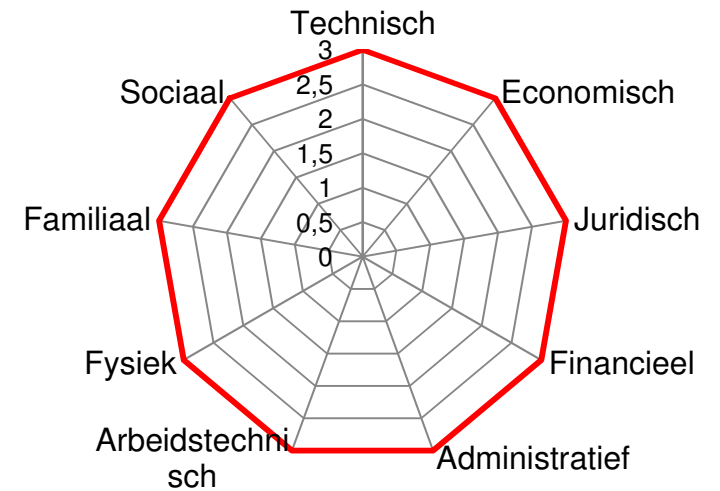
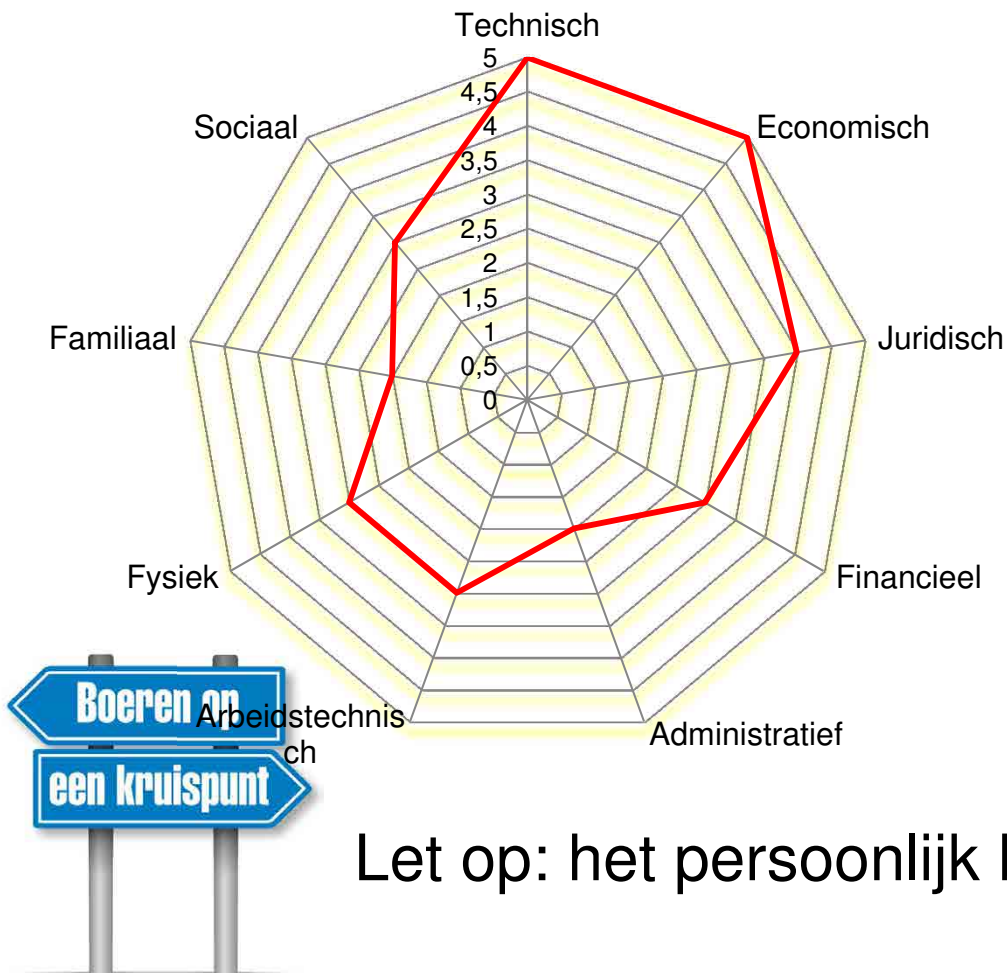


“Je gaat niet onderuit door één probleem,
maar door een complex van problemen”.

Signalen opvangen



Verbetering door verandering: Crisisbestendige bedrijven.



Let op: het persoonlijk belang van de boodschapper

Mogelijke oplossingen

- Gezinsbudget & Sociale rechten activeren of herstellen
- Waar sta je nu?
 - Balans maken (of leren begrijpen).
 - Rendabiliteit over meerdere jaren
 - Verleden vs toekomst
 - Kasplanning maken
 - Juridische bescherming geven

Niet alleen zuiver financieel : dit is meer aanmeldingkatalysator.

Boeren op een Kruispunt is ook gevraagd bij

- Eenzaamheid (alleenstaande, in relatie, in armoede, in organisatie, in maatschappij).
- Relatieproblemen
- Generatieconflicten (voor of na overname)
- Psychische problemen (depressie, suïciderisico)
- Administratieve problemen (chaos)

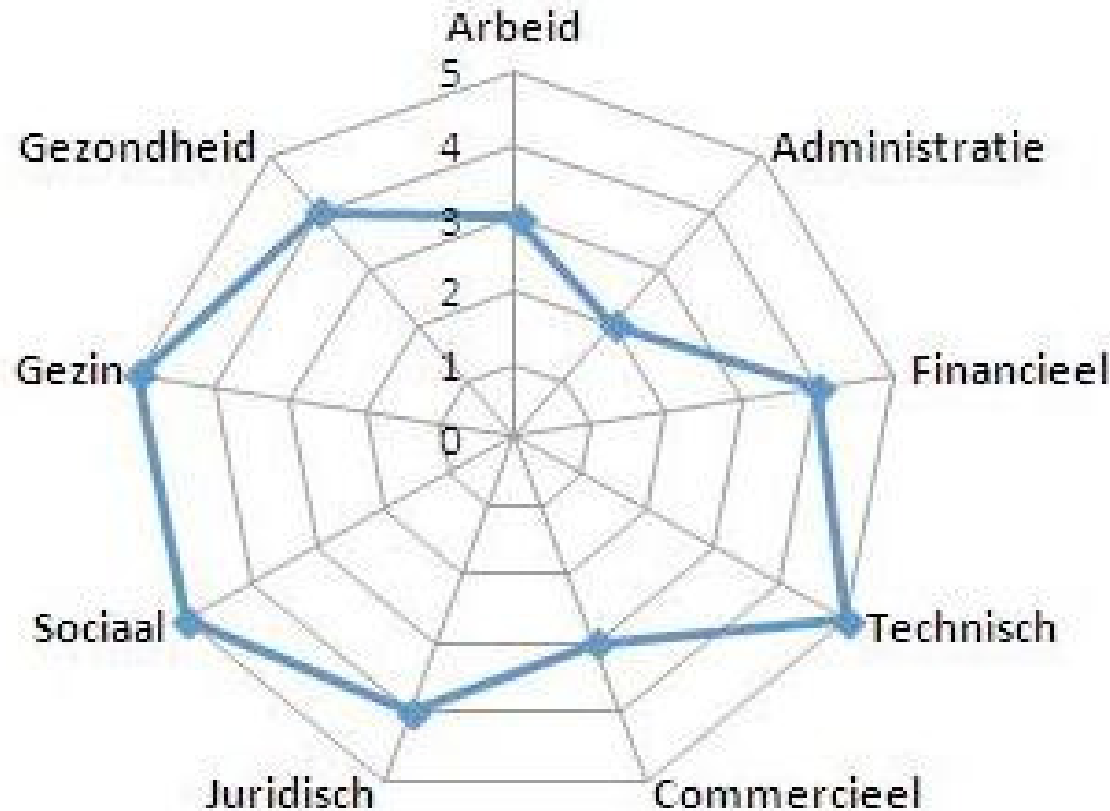


Liquiditeitsproblemen op 'goede bedrijven'.

=> Overal is verandering noodzakelijk !

Investeren ?

- Ja: schaalvergroting, specialisatie, verbreding
- Op voorwaarde: Draaglast <>draagkracht



Grote variatie (bron: AMS)

| | Te klein / hobby / parttime | | Leefbaar ? | | |
|----------------------|-----------------------------|---------------|------------|--------------|---------------|
| | | # bedrijven | | # bedrijven | |
| Zeugenhouderij | <150 z | 973 | > 150 z | 1 055 | 2 028 |
| Vleesvarkenshouderij | <750 vv | 2 198 | > 750 vv | 2 009 | 4 207 |
| | | | | | |
| Zoogkoeien | <20 zk | 5 484 | > 20 zk | 2 994 | 8 478 |
| Vleeskalveren | <100 k | 1 092 | > 100 k | 216 | 1 308 |
| Melkvee | <45 mk | 3 983 | > 45 mk | 2 864 | 6 847 |
| | | | | | |
| Leghennen | < 10000 lh | 218 | > 10000 lh | 230 | 448 |
| Vleeskippen | < 10000 vk | 86 | > 10000 vk | 434 | 520 |
| | | 14 034 | | 9 802 | 23 836 |
| | | 59% | | 41% | |



Zonder rekening te houden met de overlappings.

Alleen produceren voor lokale markt?

| | Kleinere klasse | | Grootste klasse | | |
|----------------------|-----------------|---------------|-----------------|--------------|----------------------|
| | | | | # bedrijven | aandeel in productie |
| Zeugenhouderij | < 300 | 1 659 | > 300 z | 369 | 48,1% |
| Vleesvarkenshouderij | <2000 vv | 3 845 | > 2000 vv | 362 | 14,4% |
| | | - | | | |
| Zoogkoeien | < 40 zk | 7 257 | > 40 zk | 1221 | 49,9% |
| Vleeskalveren | < 700 k | 1 238 | > 700 k | 70 | 50,0% |
| Melkvee | < 60 mk | 4 964 | > 60 mk | 1883 | 60,4% |
| | | - | | | |
| Leghennen | < 70000 lh | 416 | > 70000 lh | 32 | 36,6% |
| Vleeskippen | < 70000 vk | 427 | > 70000 vk | 93 | 44,5% |
| | | 19 806 | | 4 030 | |
| | | 83% | | 17% | |

Zijn de grote crisisbestendiger?

| | Grootste klasse | | Bezocht | Aandeel van groots | | |
|----------------------|-----------------|----------------------|---------|--------------------|-----|------|
| | # bedrijven | aandeel in productie | | | | |
| Zeugenhouderij | > 300 z | 369 | 48,1% | 88 | 24% | 4,2 |
| Vleesvarkenshouderij | > 2000 vv | 362 | 14,4% | 60 | 17% | 6,0 |
| Zoogkoeien | > 40 zk | 1221 | 49,9% | 108 | 9% | 11,3 |
| Vleeskalveren | > 700 k | 70 | 50,0% | 7 | 10% | 10,0 |
| Melkvee | > 60 mk | 1883 | 60,4% | 62 | 3% | 30,4 |
| Leghennen | > 70000 lh | 32 | 36,6% | 2 | 6% | 16,0 |
| Vleeskippen | > 70000 vk | 93 | 44,5% | 3 | 3% | 31,0 |
| | 4 030 | | | 23 836 | | |
| | | 17% | | | | |

Zonder rekening te houden met de overlappings.

En de melkveehouderij?

Melkveehouderij in Vlaanderen

2014

| | 500-700,000 | | 700-1000,000 | | > 1000,000 | | <500,000 | |
|-----------------|-------------|--------|--------------|--------|------------|--------|---------------|--------|
| Antwerpen | 202 | 20,50% | 145 | 14,70% | 99 | 10,10% | 45,30% | 54,70% |
| Vlaams Brabant | 48 | 15,70% | 11 | 3,60% | 9 | 3% | 22,30% | 77,70% |
| West-Vlaanderen | 216 | 11% | 89 | 4,50% | 33 | 1,70% | 17,20% | 82,80% |
| Oost-Vlaanderen | 208 | 14,10% | 101 | 6,90% | 22 | 1,50% | 22,50% | 77,50% |
| Limburg | 117 | 22,30% | 66 | 12,60% | 41 | 7,80% | 42,70% | 57,30% |
| | 791 | | 412 | | 204 | | 1407 | |



Situatie 1/1/2016

47 bedrijven van > 1,000,000 | bezocht door BoeKr

121 bedrijven van 700,000 tot 1,000,000 | bezocht door BoeKr

212 bedrijven > 500,000 | bezocht door BoeKr

Omnibus (GLB): “actieve landbouwer”

Grote bedrijven

- Kunnen veranderen van bedrijfsleider.
- Maar blijven bestaan en deel van de productie leveren.
- Fulltime (workload)

Kleine bedrijven

- Krijgen nieuwe kansen
 - Directe verkoop
 - Boeren en buren
 - Small farming: subsidie !
 - CSA, Bio, duurzaam
- Niet noodzakelijk fulltime
- Meer community supported



Samenwerking is levensnoodzakelijk

Solidariteit

Zorgen voor een ander

Zonder vergoeding of loon

Maar met het geloof en vertrouwen

Dat je ook zal geholpen worden

Als je zelf ooit in problemen zit.



=> Het is de kwetsbaarheid die bindt

Van onderzoek naar concrete actie.

DE THEORIE VAN HET DODE PAARD

De stammenwijsheid van de Dakota Indianen, overgeleverd van generatie op generatie, zegt dat, "Als je ontdekt dat je op een dood paard rijdt, dan is de beste strategie af te stappen."

Hoewel, in het moderne zakenleven, op scholen, in de hulpverlening en bij de overheid, wordt er een rijke schakering van vooruitstrevende strategieën gehanteerd waar uit geput kan worden, zoals:

1. Koop een sterkere zweep.
2. Verander van berijder.
3. Dreig het paard dat je er mee stopt.
4. Wijs een commissie aan die het paard gaat bestuderen.
5. Leg werkbezoeken in andere landen af om te zien hoe ze daar dode paarden berijden.
6. Verlaag de eisen zodat het dode paard toch mee kan doen.
7. Indiceer het dode paard anders, bijvoorbeeld als "levend beschadigd".
8. Huur een interim berijder om het dode paard te berijden.
9. Koppel diverse dode paarden om toch vooruit te komen.
10. Stel meer geld en/of training beschikbaar om de prestaties van het dode paard te verhogen.
11. Bestudeer of lichtere ridders de prestaties van het dode paard verbeteren.
12. Verklaar dat het dode paard uiteindelijk minder nodig heeft en daardoor goedkoper is, wat resulteert in minder uitgaven, en dus substantieel bijdraagt aan de economie. Meer dan bij andere paarden.
13. Herschrijf alle theorieën waaraan paarden zouden moeten voldoen.
14. Geef het dode paard een hogere positie en zet nieuwe paarden in.



Drawing: Kevin Nicoll

Concrete vragen aanwezigen

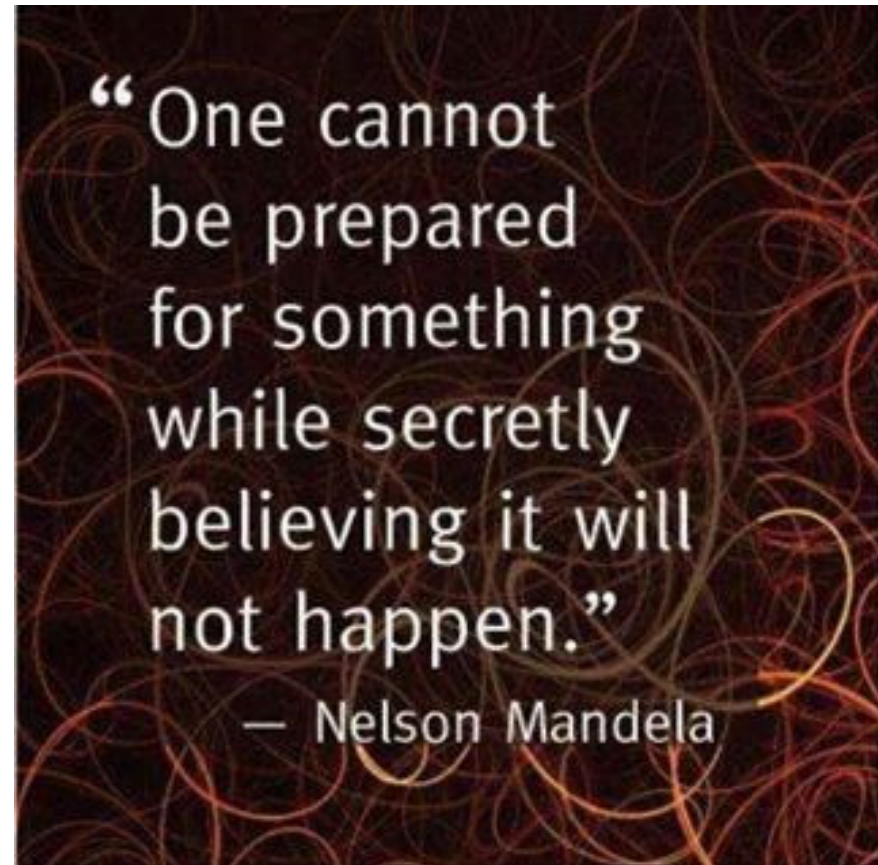
- Stop beschuldigen, maar biedt **oplossingen**.
- **Welke landbouw** blijft? Grote / kleine? Beide?
Wie beslist? Wie steunt die beslissing?
- Welke **administratie** kunnen we verminderen / vermijden?
- Welke investeringen kunnen **rendabeler**?
Wat is effectief en efficiënt? (Quick wins)



– Loopbaanbegeleiding voor wijkers?
www.agrojobs.be van Fedagrim?

Samenwerking = de toekomst

- Mogelijkheden zoeken binnen de beperkingen
- Als iedereen doet wat hij zelf kan, geraken we er wel.
- It's up to you.





Hoe omgaan met moeilijke situaties?
Comment gérer des situations difficiles?

Samuel Coibion
Agricall Wallonie

FEED^{the}
FUTURE



FEDAGRIM : Hoe omgaan met moeilijke situaties?

SC & JPP - 27 oktober 2016

AGRICALL verkiest een globale benadering om een oplossing te vinden voor complexe en multifactoriële situaties



De vertrouwensrelatie en de kwaliteit van de ondersteuning worden mogelijk gemaakt door het respecteren van sterke waarden



Neutraliteit



Vertrouwelijkheid



Kosteloos



Werken binnen een netwerk

De ondersteuning wordt afgestemd op de landbouwer, zijn ritme en zijn wensen



- Op vraag van en samen met de landbouwer
- Respect voor het ritme van de landbouwer
- Werkomgeving maar ook leefomgeving
- Nadruk op minnelijke schikking >< juridische procedures
- Algemene visie
- Financiële opvolging



Het aantal bedrijven in moeilijkheden neemt toe EN de oplossingen zijn steeds moeilijker toe te passen



Meer bedrijven in moeilijkheden

- De crisis(sen) treffen (bijna) alle sectoren
- De moeilijke conjunctuur verzwakt alle bedrijven (incl. De « goede leerlingen »)
- De opeenvolgende crisissen putten de (eventuele) reserves van de landbouwers uit en veroorzaken cash flow problemen

Minder bewegingsruimte

- Strengere normen bij het toekennen van kredieten (schuldgraad, grotere waarborgen, enz.)
- Belang van de terugbetalingsmogelijkheden en de graad bij toekenning van een krediet
- Minder flexibiliteit inzake terugbetalingstermijnen (inschikkelijkheid)

De nieuwe cel wil beter op moeilijkheden reageren en de « financiële » dimensie versterken



Financiële cel
081 / 22 43 85





L'agriculteur belge et ses attentes par rapport à ses fournisseurs

De Belgische landbouwer & zijn verwachtingen ten aanzien van zijn leveranciers

Paul Dierickx

Lid van de Raad van Bestuur Fedagrif

Membre du Conseil d'Administration Fedagrif

FEED^{the}
FUTURE

MISSION STATEMENT



- Meeting the needs of farmers , retailers , ag-industry and consumers.
- *"We willen de bankverzekeraar zijn waarvoor particulieren en ondernemers bewust kiezen. Omdat ze een bank zoeken die verder gaat dan andere banken. Een 100% Belgische bank die door haar agrarische en coöperatieve verankering klanten verbindt: met elkaar én de maatschappij waarin we leven. Die dichtbij en menselijk is dankzij kantoorhouders die vaak al generaties in de omgeving geworteld zijn. Die streeft naar vaste relaties met haar klanten door gepaste producten aan te bieden. Die eerlijk is omdat ze zich engageert tot behoorlijk bankieren. Kortom: we willen een bank zijn, zoals een bank hoort te zijn."*
- *Mission is to maximize the succes of its customers by supplying innovative products and services worldwide.*

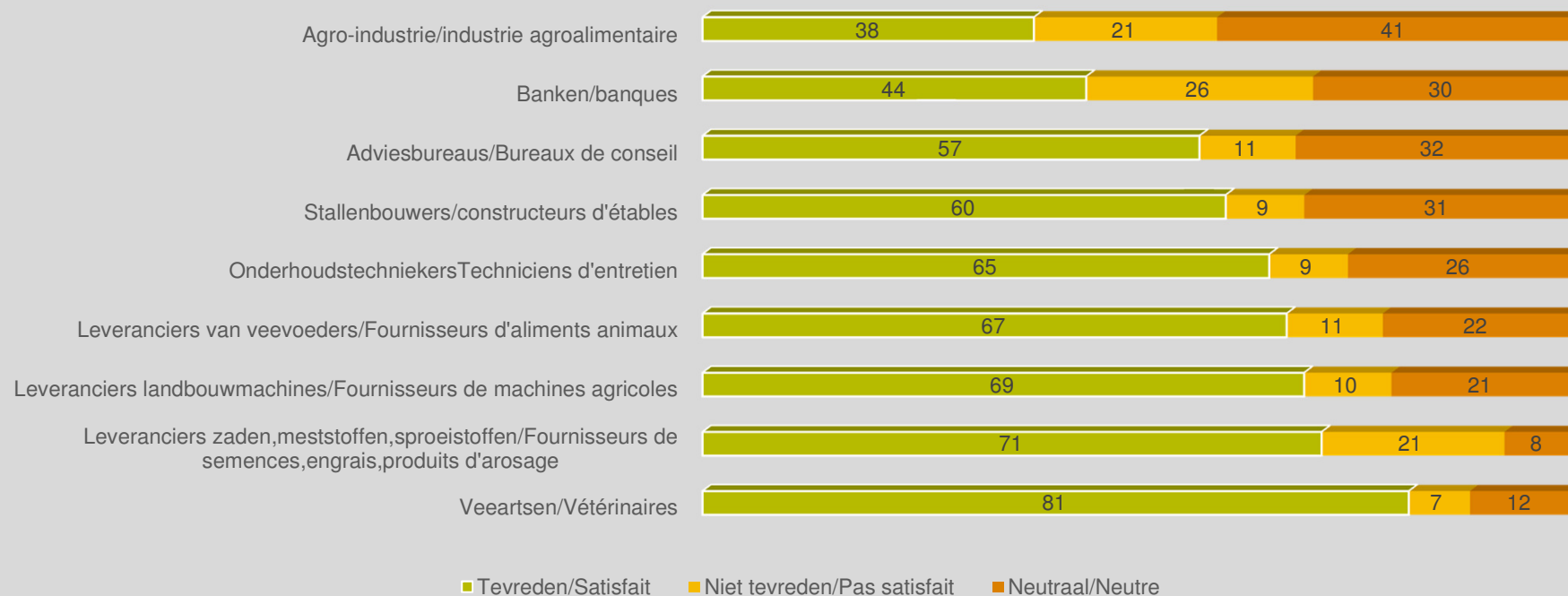
FEED the
FUTURE

ENQUÊTE 2016



Hoe tevreden bent u over de leveranciers met dewelke u samenwerkt?

Dans quelle mesure êtes-vous satisfaits des fournisseurs avec lesquels vous travaillez?

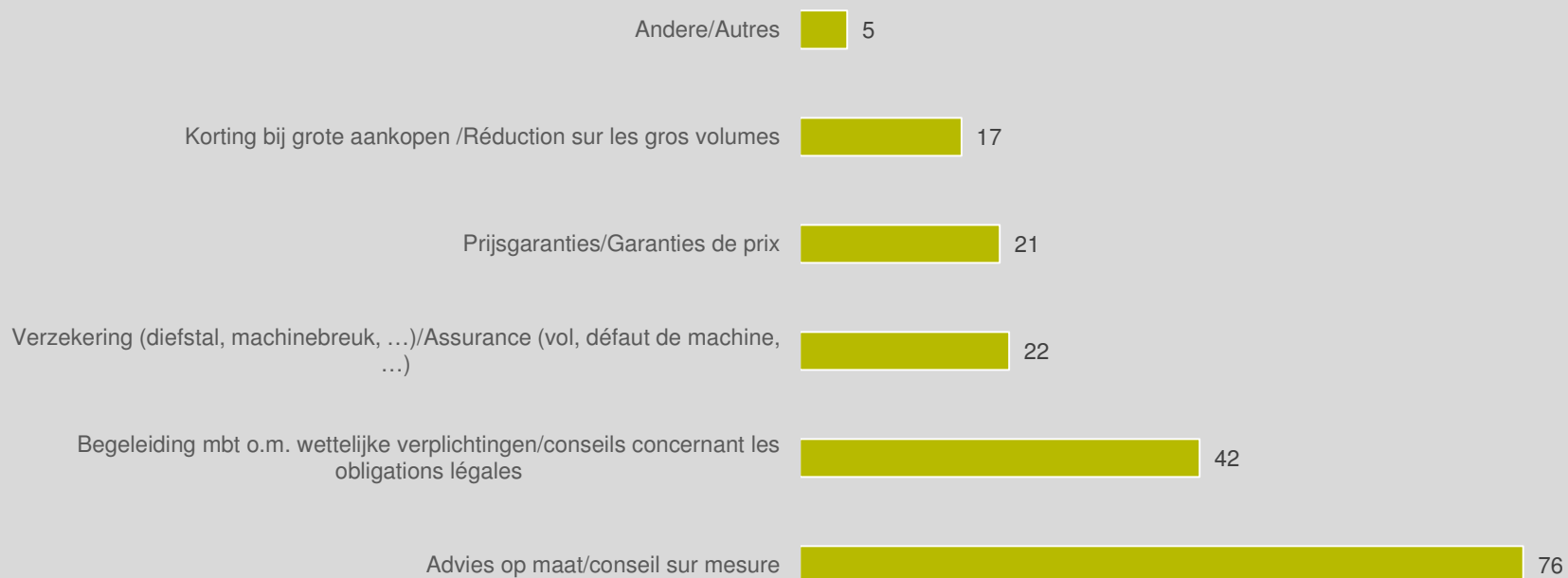


ENQUÊTE 2016



WELKE EXTRA DIENSTEN VERWACHT U VAN DE BANKEN?

QUELS SERVICES SUPPLÉMENTAIRES ATTENDEZ-VOUS DES BANQUES ?



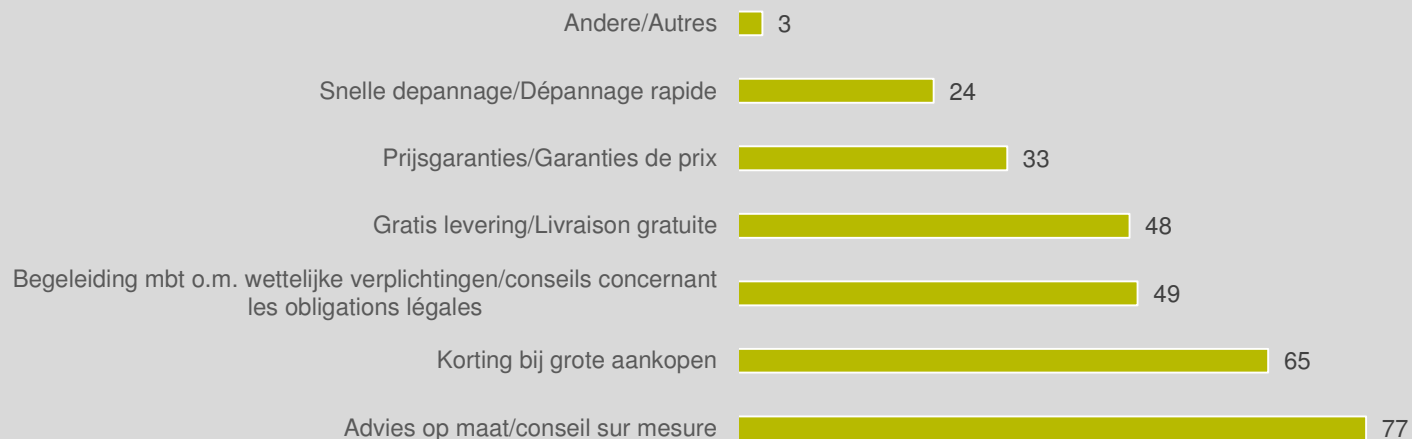
FEED the
FUTURE

ENQUÊTE 2016



**WELKE EXTRA DIENSTEN VERWACHT U VAN LEVERANCIERS VAN ZADEN,
MESTSTOFFEN & SPROEISTOFFEN?**

**QUELS SERVICES SUPPLÉMENTAIRES ATTENDEZ-VOUS DES FOURNISSEURS
DE SEMENCES, ENGRAIS & PRODUITS D'AROSAGE?**



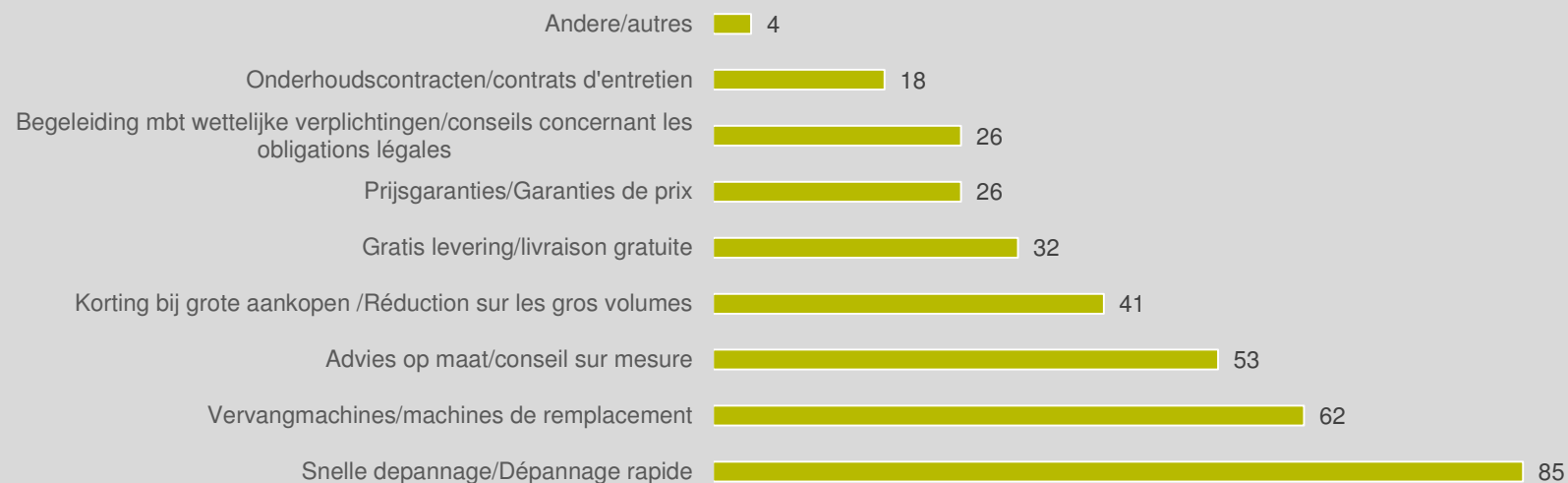
FEED the
FUTURE

ENQUÊTE 2016



WELKE EXTRA DIENSTEN VERWACHT U VAN LEVERANCIERS VAN LANDBOUWMACHINES?

QUELS SERVICES SUPPLÉMENTAIRES ATTENDEZ-VOUS DES FOURNISSEURS DE MACHINES AGRICOLES ?



FEED the
FUTURE



L'agriculteur belge et ses attentes par rapport à ses fournisseurs

De Belgische landbouwer & zijn verwachtingen ten aanzien van zijn leveranciers

Wim Vranken

Hoofd landbouwkredieten Crelan
Responsable des crédits agricoles Crelan



Ir. Wim Vranken Verantwoordelijke
Agri



1^{ste} : zijn de cijfers een verrassing?

2^{de} : welke zijn de oorzaken?

3^{de} : welke uitdagingen?

4^{de} : hoe aanpakken?



Crelan



CSI (Customer Satisfaction Index)

benchmark banksector : 76

Crelan : 79

NPS (Net Promote Score)

benchmark banksector : 4

Crelan : 17



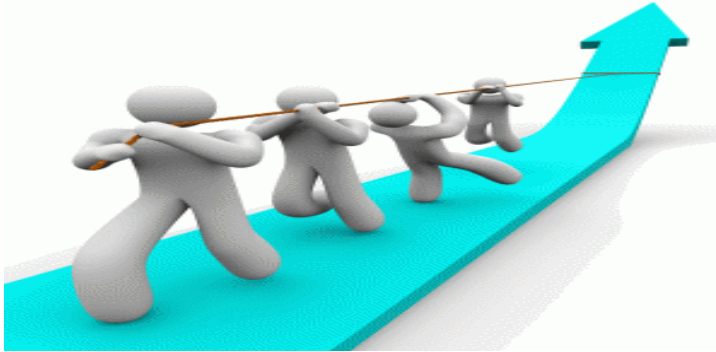
Negatieve impact

Communicatie

Kostenplaatje

Positieve impact

Service van de Crelankantoren



Klanten verwachten een zeer persoonlijke dienstverlening met een zeer competitieve prijszetting



Crelan



HOW?

Klemtoon ligt op de persoonlijke dienstverlening door verschuiving van 'leverancier' naar 'partner'



Crelan

HOW?

**Eerste contactpersoon is
zelfstandige agent met de
nodige expertise in de
sector van de klant**



Crelan

HOW?

**Zoektocht naar ideale mix
van kredietvorm,
afbetalingsritme in
functie van het bedrijf**



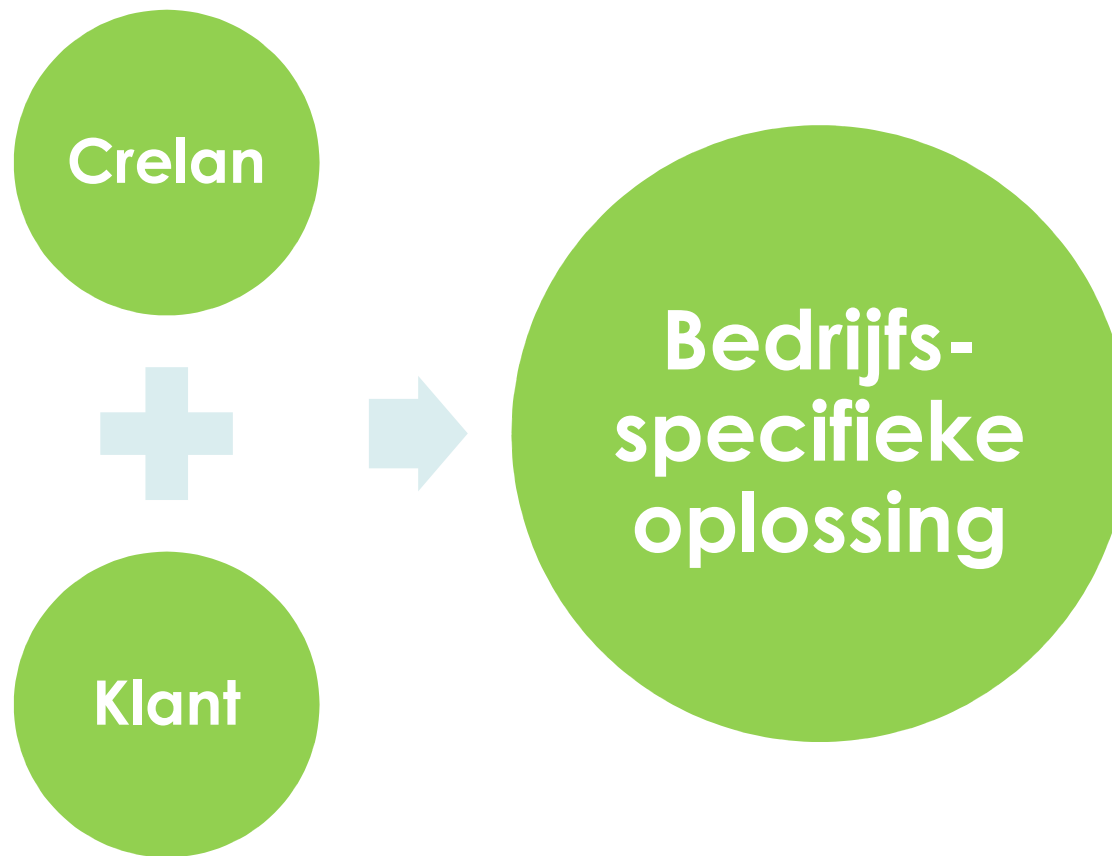
Crelan

HOW?

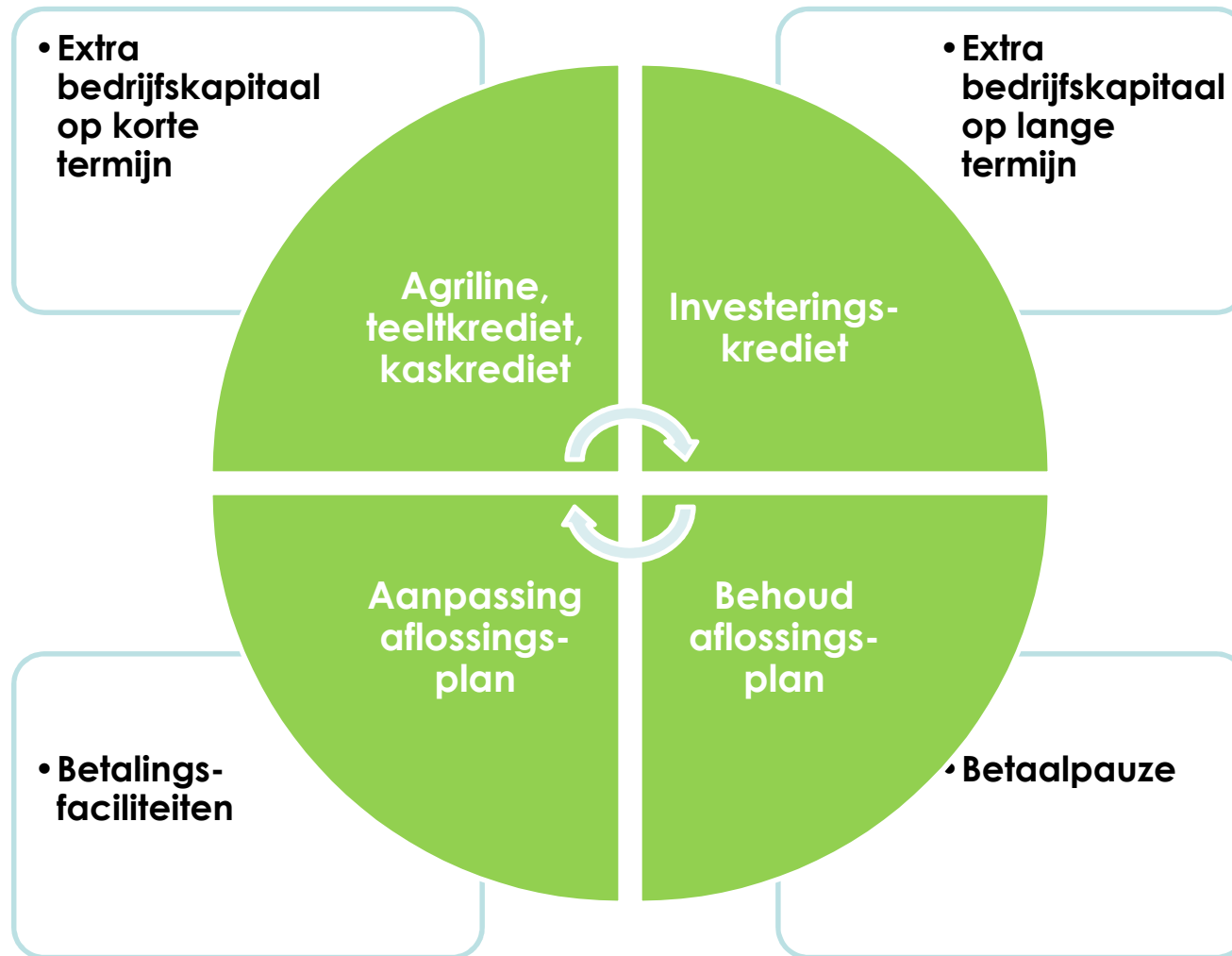
**Proactieve benadering in
'minder goede' tijden**



Crelan



Crelan



Crelan



Crelan



FEED^{the}
FUTURE



FEED the
FUTURE