Contributed by Flor Vandekerckhove
zondag, 07 februari 2010 - Last Updated zondag, 07 februari 2010



Spectaculaire beelden waren het. Hele rijen tankwagens voortgetrokken door kolossale tractoren spoten verse, lekkere, romige melk over de velden. Melkveehouders vergooiden voor de ogen van de wereld hun hele productie. De boeren vernielden een basisvoedsel dat op de markt gedegradeerd geworden was tot waardeloze troep. Waren het alleen nog maar de melkveehouders die aan ‘t klagen gingen, maar neen, ook de varkenshouders, de fruitboeren, de bloementelers... Heel de landbouw bleek er erg aan toe te zijn. En de visserij al evenzeer.

Het gemiddeld inkomen van landbouwers in de Europese Unie is in 2009 met 12,2% gedaald. En dat terwijl het in 2008 ook al met 2,5% gedaald was. Uit de krant plukten we in die dagen een veelzeggend citaat van Boerenbondvoorzitter Piet Vanthemsche. Dit gaat over Vlaanderen: ‘Een gemiddeld landbouwgezin moet rondkomen met een goede 1.200 euro bruto per maand.’ Een indrukwekkend laag bedrag is dat, in een sector waar een koppel dagelijks wellicht twaalf uur hard in de weer is om het werk te klaren.

Wat dat concreet betekent blijkt uit het volgende voorbeeld. Groenteteler Geert Roose uit Diksmuide arriveerde in die dagen op de veiling in Roeselare met twintig paletten of 2.080 kistjes vol courgettes, goed voor in totaal 29.120 stuks. Hij reed weer naar huis met 58 euro in zijn portemonnee. Per courgette had hij de schamele prijs van 0,002 euro gekregen. Het leven zoals het is in de markteconomie. Uit merkproducten halen de warenhuisketens weinig winst. Daar verdienen vooral de producenten zelf zoals Unilever geld aan. Een warenhuisketen moet de winst dus zien te halen uit de verkoop van huismerken en vooral versproducten als groenten en fruit.

Simpel als bonjour

Van Ossel vervolgt: ‘Dus maken de ketens momenteel dankbaar gebruik van het overaanbod aan bijvoorbeeld courgettes en melk. Dat ze de boeren daarvoor een lage prijs betalen, is de harde economische wet van vraag en aanbod.’ Het voorbeeld is bijzonder leerzaam. De ‘wet’ van vraag & aanbod die boeren uitperst als waren het citroenen, blijkt tegelijk goed nieuws voor anderen te zijn. Niet voor de consument, want die betaalt onmatig veel om de winsten van de warenhuizen omhoog te jagen.

Uitgeperst worden de melkveehouders ook om de portefeuille van bijvoorbeeld yoghurtproducent Danone te spijzen. Spectaculaire winstcijfers die Danone mocht noteren werden volgens een mededeling van dat bedrijf ‘ondersteund door de melkprijs’. Die viel in het eerste halfjaar terug met 35 procent, vergeleken met een jaar eerder. Danone zag daarmee de kosten voor de productie van yoghurt, één van haar voornaamste activiteiten, fors dalen. En de winst navenant stijgen, natuurlijk. Tijdens het eerste halfjaar van 2009 was dat al 722 miljoen euro.

En de boer, hij ploegde voort. Of juist niet. In Nederland was het aantal faillissementen in de

landbouw al stijgend en stijgen zou ze verder. In het eerste halfjaar van 2008 lag het getal al 18 procent hoger dan in dezelfde periode van 2007. Ook in België is het van dat. Er zijn almaar minder boerderijen en degene die er wel nog zijn… gaan failliet. Het aantal faillissementen steeg in 2007 in de sectoren van Landbouw & Visserij met bijna tien procent. In 2006 legden 122 Belgische landbouw- en visserijbedrijven de boeken neer, het jaar daarop waren er dat 134.

Wat ons bij onze eigen veelbelaagde sector brengt. De Vlaamse visserij wordt met hetzelfde fenomeen geconfronteerd als de boer. Want evengoed als de melkboer is de visser een producent van voedsel, die in het kapitalisme uitgeperst wordt. Reder Daniël Dobbelaere die er verleden jaar het bijltje bij neerlegde formuleerde het probleem even eenvoudig als duidelijk: ‘De situatie is “simple comme bonjour”. De uitbating van ons type vaartuig is te duur en de visprijzen liggen te laag.’

Prijzenoorlog

Ook in de visserij doken de prijzen verleden jaar de dieperik in. In de sector wordt daarbij veel verwezen naar de druk die uitgaat van exotische vissoorten als pangasius en de victoriabaars. Het is natuurlijk waar dat de intrede van die uitheemse vissoorten de markt ten nadele van onze inheemse visserij beïnvloedt. Maar meer dan oppervlakte is dat niet. Wat zit daar onder? Blijkt dat de visser evengoed als de boer belaagd wordt door het economische systeem waarvan hij zelf deel uitmaakt.

In onze economie verkeert iedereen in concurrentie met elkaar. Die wedloop verplicht elkeen om almaar productiever te worden. Elke ondernemer weet het: wie niet vernieuwt vliegt er onverbiddelijk uit. Vandaar ook het rare gezegde: wie niet vooruit gaat… gaat achteruit. Elke onderneming moet daarom per man/uur meer produceren dan de andere. Deze race die almaar duurdere, grotere, snellere machines vergt (en de producenten tot in het absurde opjaagt), zet daardoor ook almaar meer producten op de markt waardoor de balans tussen vraag en aanbod vroeg of laat verziekt. Dat lijdt tot een prijzenoorlog (door de markt georganiseerd afbieden tegen elkaar), waardoor de producent uiteindelijk minder krijgt dan wat het hem zelf gekost heeft. Dat is wat oud-reder Daniël Dobbelaere zei en dat is wat ook de courgetteboer op de veiling moest ervaren.

Een nachtmerrie

Niet zolang geleden dachten veel Vlaamse reders nog dat het uiteindelijk wel weer goed zou komen. Maar eerst moest er gesaneerd worden, gesloopt en geliquideerd. Niet een keer, niet twee keer… maar keer op keer. Uiteindelijk zouden de quota, de bemanningen en vooral de besommingen in pais & vree onder de winnaars verdeeld worden. Het was een dwaze redenering, want de concurrentiestrijd gaat uiteraard ook na elke sanering onverminderd door. De Vlaamse vloot mag dan door alle sloopacties tot peanuts herleid zijn, de concurrentie op de vismarkt is er niet op verminderd, integendeel.

Dus moet de productiviteit nòg verder omhoog: weer nieuwe investeringen (waar nu vooral het toverwoord ‘duurzaam’ voor gezet moet worden), nieuwe machines, nieuwe technieken. Nieuwe kwaliteitsnormen ook en de daarbij horende dure labels. Het moet per man/uur nòg sneller, verder, meer, beter en groter worden.

Tot de laatste druppel

De jongste maanden is het transport van filets van de victoriabaars zo goed als stilgevallen, zo klinkt het bij Brussels Airlines. Ook uitvoerder Greenfields klaagt: 30% minder. Overbevissing heeft de stocks danig aangetast. In 1999 was het bestand 1,9 miljoen ton groot. In 2008 was dat nog 370.000 ton.

Terwijl het aanbod aan victoriabaars slonk, steeg de prijs en werd de concurrentiedruk van de pangasius uit Viëtnam groter. En dus moest de prijs van de victoriabaars wel weer dalen omdat de strijd met pangasius anders snel beslecht zou zijn. Bij Delhaize is het al zo ver. Sinds mei verleden jaar is daar geen victoriabaars meer te vinden, wel pangasius.

Zijn de pangasiuskwekers dan de grote winnaars in deze rat race? Herby Neubacher is een Duitse publicist die sinds vele jaren in Viëtnam werkt waar hij promotiestukken schrijft voor de Viëtnamese visnijverheid. In Visaktua (december 2009) vertelt hij hoe het er daar aan toegaat. Om één kilo pangasius te kweken moet de kweker investeren in aankoop van kleine visjes, voeder, infrastructuur en werk. Het rendement van pangasius bedraagt 30% en zelfs iets minder als de vis heel goed getrimd wordt. Dat alles maakt dat de vis ongeveer een euro (of 15.000 Dong, iets meer dan een dollar) kost vooraleer hij aan een fabriek kan geleverd worden. Neubacher vraagt zich vervolgens heel terecht af hoe het komt dat een handelaar in Saïgon dan slechts 2,35 USD/kilo vraagt voor goed getrimde vis? Hij geeft zelf het antwoord: ‘Dit kan alleen maar op de rug van de kweker, die er bloed, zweet en tranen voor moet laten. En dat is nu precies wat er vandaag aan het gebeuren is in de Mekong Delta. Elk jaar vindt er het dodelijke spel plaats in de pangasius business: de kweker moet oogsten en de industrie perst de kweker uit tot de laatste druppel.’ Wat Neumacher vervolgens zegt zal onze courgetteboer uit Diksmuide goed herkennen: ‘En in veel gevallen gebeurt het dat de kweker maar 13.000 Dong per kilo krijgt, een stuk onder de werkingskost. De kweker verdient niets, hij moet zelfs toeleggen.’