



**Vlaanderen**  
is landbouw & visserij

# **KORTE KETEN:**

## **Het bedrijfseconomische plaatje**

### **Een eerste verkennende analyse**

DEPARTEMENT  
**LANDBOUW  
& VISSERIJ**

[www.vlaanderen.be/landbouw](http://www.vlaanderen.be/landbouw)

////////////////////////////////////

# DEPARTEMENT LANDBOUW & VISSERIJ

Samenstelling

Departement Landbouw en Visserij

Verantwoordelijk uitgever

Patricia Declercq, secretaris-generaal Departement Landbouw en Visserij

Depotnummer

D/2022/3241/221

Lay-out

Vlaamse overheid

Voor meer informatie over het rapport kunt u contact opnemen met de auteur(s) van het rapport. Ons e-mailadres is als volgt samengesteld: [VOORNAAM.NAAM@LV.VLAANDEREN.BE](mailto:VOORNAAM.NAAM@LV.VLAANDEREN.BE). Ons generiek adres is [KENNIS@LV.VLAANDEREN.BE](mailto:KENNIS@LV.VLAANDEREN.BE).

U vindt onze rapporten terug op:

[WWW.VLAANDEREN.BE/LANDBOUW/STUDIES](http://WWW.VLAANDEREN.BE/LANDBOUW/STUDIES)

Vermenigvuldiging en/of overname van gegevens zijn toegestaan mits de bron expliciet vermeld wordt: De Regt E. (2022) Korte keten: het bedrijfseconomische plaatje – een eerste verkennende analyse, Departement Landbouw en Visserij, Brussel.

Graag vernemen we het als u naar dit rapport verwijst in een publicatie. Als u een exemplaar ervan opstuurt, nemen we het op in onze bibliotheek.

Wij doen ons best om alle informatie, webpagina's en downloadbare documenten voor iedereen maximaal toegankelijk te maken. Als u echter toch problemen ondervindt om bepaalde gegevens te raadplegen, willen wij u hier graag bij helpen. U kunt steeds contact met ons opnemen.

# DEPARTEMENT LANDBOUW & VISSERIJ

Deze publicatie werd door het Departement Landbouw en Visserij met de meeste zorg en nauwkeurigheid opgesteld. Er wordt evenwel geen enkele garantie gegeven omtrent de juistheid of de volledigheid van de informatie in deze publicatie. De gebruiker van deze publicatie ziet af van elke klacht tegen het Departement Landbouw en Visserij of zijn ambtenaren, van welke aard ook, met betrekking tot het gebruik van de via deze publicatie beschikbaar gestelde informatie.

In geen geval zal het Departement Landbouw en Visserij of zijn ambtenaren aansprakelijk gesteld kunnen worden voor eventuele nadelige gevolgen die voortvloeien uit het gebruik van de via deze publicatie beschikbaar gestelde informatie.

# DEPARTEMENT LANDBOUW & VISSERIJ

## INHOUD

|          |                                                                        |           |
|----------|------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1</b> | <b>Samenvatting .....</b>                                              | <b>1</b>  |
| <b>2</b> | <b>Inleiding .....</b>                                                 | <b>2</b>  |
| <b>3</b> | <b>Het belang van korte keten in de totale bedrijfsopbrengst .....</b> | <b>3</b>  |
| <b>4</b> | <b>Inzicht in de rentabiliteit .....</b>                               | <b>5</b>  |
| 4.1      | Verdeling kosten en nettobedrijfsresultaat per 1.000 euro opbrengsten  | 5         |
| 4.2      | Verdeling van de kosten                                                | 8         |
| 4.2.1    | Variabele kosten                                                       | 8         |
| 4.2.2    | Vaste kosten                                                           | 12        |
| 4.3      | Arbeid: een belangrijke component                                      | 14        |
| <b>5</b> | <b>Rechtstreekse verkoop: meerwaarde t.o.v. gangbare verkoop .....</b> | <b>18</b> |
|          | <b>Bronnen .....</b>                                                   | <b>20</b> |

### Met dank aan:

- Olivier Guiot (Instituut voor Landbouw-, Visserij- en Voedingsonderzoek; ILVO)
- Koen Vanhentenrijk (Steunpunt Korte Keten; SKK)
- Matti Defiliet, Joeri Deuninck, Ann Verspecht en Goedeke Vrints (Departement Landbouw en Visserij)

Voor het naleeswerk en alle feedback gedurende de analyse en het afronden van deze publicatie.

Tevens heel veel dank aan alle boekhouders van en deelnemers aan het Landbouwmonitoringsnetwerk (LMN). Zonder jullie inzet was deze publicatie onmogelijk.

## 1 SAMENVATTING

De interesse in producten die rechtstreeks van de boerderij komen, is de laatste decennia al fors gegroeid. Korte keten is op veel bedrijven dan ook geen ondergeschoven kindje (meer). Toch ontbreekt het voor beleid, landbouwers die zich aan het oriënteren zijn op andere verdienmodellen en adviseurs vaak nog aan cijfermateriaal. Middels deze publicatie willen we een beter inzicht geven in de bedrijfseconomische bevindingen van de korteketenbedrijven binnen het Landbouwmonitoringsnetwerk (LMN), dat beheerd wordt door het Departement Landbouw en Visserij. De focus ligt hierbij, gezien aanpassingen aan het boekhoudpakket, op boekjaar 2020. Dit was, gezien corona en de verhoogde interesse van de consument in korte keten, een bijzonder jaar voor de korte keten met zeer goede resultaten tot gevolg. Het is nog de vraag of vanaf 2021 de resultaten op niveau konden blijven.

De variatie in bedrijven die aan korte keten doen is heel groot. Op vlak van de korteketenactiviteit (rechtstreekse verkoop, vleesverwerking, zuivelverwerking e.d.) en het aandeel van hun omzet die zij uit hun korteketenverkoop halen, maar ook op vlak van de afzetkanalen, aangeboden producten, arbeidsintensiteit enzovoort. Deze variatie toont zich ook in de bedrijfseconomische resultaten. Enige voorzichtigheid is dus geboden; de resultaten zijn niet zomaar te veralgemenen.

In dit rapport ligt de focus op rechtstreekse verkoop, vlees- en zuivelverwerking. Voor alle drie geldt dat per 1.000 euro opbrengsten de variabele kosten het grootste aandeel innemen. Het aandeel varieert van 435 euro bij rechtstreekse verkoop tot wel 652 euro per 1.000 euro opbrengsten bij vleesverwerking. Voor de rechtstreekse verkoop nemen de interne aankopen (de waarde van de eigen producten die gebruikt worden in de korteketenactiviteit) gemiddeld 90% in van de variabele kosten. Voor de zuivel- en vleesverwerking ligt dit aandeel een stuk lager (gemiddeld 44%). Bij vleesverwerking zijn het de verwerkingskosten (slacht- en verwerkingskosten, toevoegmiddelen, aankoop vlees van derden e.d.) die mede zwaar doorwegen (gemiddeld 42% van de variabele kosten). Bij de zuivelverwerking nemen de verwerkingskosten 18% in van de variabele kosten. Hier nemen ook de verkoopskosten (verpakkingsmaterialen, reclamekosten e.d.) met 17% een aanzienlijk aandeel in van de variabele kosten.

Uiteraard mogen ook de vaste kosten en de vergoeding voor de eigen, familiale arbeid niet vergeten worden. Door alle kosten in rekening te brengen, wordt het nettobedrijfsresultaat (NBR) bepaald. Op basis van de cijfers van het LMN behaalden de rechtstreekse verkoop en vleesverwerking in 2020, gemiddeld genomen, een positief nettobedrijfsresultaat per 1000 euro opbrengsten. De zuivelverwerking tekende in 2020 voor een negatief NBR van -34 euro per 1000 euro opbrengsten. Dat betekent dat, gemiddeld genomen, niet alle kosten incl. de eigen arbeid (volledig) konden worden vergoed. Echter, het is goed om te herhalen dat in 2020 de korte keten spectaculair groeide dankzij corona. Veel bedrijven zagen dan ook forse opbrengststijgingen. Hoe deze evolueren vanaf 2021 is nog niet te voorspellen. De cijfers in deze publicatie geven dus – naar verwachting – een te positief beeld.

Arbeid is bij korte keten een belangrijke component. Ook qua arbeidsinzet is er een groot verschil tussen de korteketenactiviteiten. Zo is de werkdruk bij de zuivelverwerking fors hoger dan voor vleesverwerking en zeker voor rechtstreekse verkoop. Daarnaast valt op dat vooral bij rechtstreekse

verkoop het bijna 100% familiale, dus eigen arbeid betreft. Bij zuivelverwerking is de inzet van vaste, betaalde arbeid niet vreemd. De vaste, betaalde arbeid is uiteraard sowieso een kostenpost voor de bedrijven. Met het vergoeden van de inzet van familiale, eigen arbeid wordt in de meeste gevallen niet zo'n rekening gehouden. Maar, ook hiervoor dient, bedrijfseconomisch gezien, een vergoeding te worden gerekend. Voor wie actief is in de korte keten of hierover nadenkt is de arbeidsbehoefte en de vergoeding van de geleverde arbeid zeker een punt om bij stil te staan.

## 2 INLEIDING

De maatschappij heeft gedurende de laatste decennia andere verwachtingen gekregen van de landbouwsector, waardoor het platteland steeds meer een gebruiksruimte wordt. De burger komt, mede om die reden, graag meer te weten over het leven op het platteland en de producten die de landbouwbedrijven voortbrengen. De interesse in producten die rechtstreeks afkomstig zijn van de boerderij is dan ook al fors gegroeid. Zo zit korte keten al een tijdje in de lift, maar door de coronacrisis groeide de verkoop via deze kanalen spectaculair. Echter, het is nog onduidelijk hoe dit verder evolueert vanaf 2021. Korte keten is vaak geen ondergeschoven kindje (meer), maar voor bepaalde bedrijven een hele belangrijke poot binnen het landbouwbedrijf.

Zowel voor het beleid, maar zeker ook voor de landbouwers die aan korte keten doen (of zich juist aan het oriënteren zijn op andere verdienmodellen) en de adviseurs die landbouwers met korteketenplannen begeleiden is het belangrijk om inzicht te krijgen in het verdienmodel 'korte keten' en om de verscheidenheid ervan in kaart te brengen.

Korte keten is een bedrijfsmodel dat zich onderscheidt van het courante bedrijfsmodel 'kostenefficiëntie' doordat de landbouwer prijszetter is in plaats van prijsnemer. Daarom wordt gesteld dat het korteketenbedrijfsmodel een marktgericht bedrijfsmodel is. In een dergelijk bedrijfsmodel ondergaat de land- en tuinbouwer de markt niet, maar neemt hij zelf het heft in handen.

Met deze publicatie willen we een beter inzicht geven in de bedrijfseconomische bevindingen van de korteketenbedrijven binnen het Landbouwmonitoringsnetwerk (LMN), dat beheerd wordt door het Departement Landbouw en Visserij. In de loop der jaren is het LMN al aangepast en verder voorbereid op het inzicht geven in de bedrijfseconomische resultaten van korte keten. Vanaf boekjaar 2020 is dit verder op punt gezet en zijn de resultaten niet zomaar één op één te vergelijken met eerdere boekjaren. Om deze reden presenteren we hier de resultaten van boekjaar 2020. Met het afsluiten van de komende boekjaren zullen we dit verder aanvullen.

LET OP: in 2020 groeide de korte keten spectaculair dankzij corona. Veel bedrijven zagen dan ook forse opbrengststijgingen. Op de vraag hoe de opbrengsten uit korte keten in 2021 zullen evalueren, kunnen we helaas nog geen antwoord geven. Al is het de verwachting dat de bedrijven niet alle klanten vast hebben kunnen houden (VILT, 2021). De cijfers in deze publicatie geven dus – naar verwachting – een te positief beeld. Daarnaast geldt dat het aantal waarnemingen bij bepaalde activiteiten toch vrij beperkt

s. De spreiding is groot. Enige voorzichtigheid is dus geboden; de resultaten zijn niet zomaar te veralgemenen.

### 3 HET BELANG VAN KORTE KETEN IN DE TOTALE BEDRIJFSOPBRENGST

Korte keten kent een grote verscheidenheid aan activiteiten en omvang ervan: van een kraampje langs de weg, een heuse verkoopruimte met eigen gemaakte zuivelproducten, tot een heuse hoevebrasserie of van de verkoop van vleespakketten tot een ferme hoeveslagerij met zelfbereide specialiteiten. Voor deze publicatie (met uitzondering van deel 5) focussen we op de bedrijven die minimaal 2,5% van de totale bedrijfsopbrengst halen uit hun korteketenactiviteit(en).

Tabel 1. Aantal LMN-bedrijven met korteketenactiviteit(en); incl. het aandeel van de opbrengst uit korte keten in de totale bedrijfsopbrengst

| Aantal bedrijven en aandeel korte keten in de totale bedrijfsopbrengst (%) | 2020 |
|----------------------------------------------------------------------------|------|
| Aantal bedrijven met een korteketenactiviteit*                             | 94   |
| Waarvan opbrengst uit korte keten 2,5 – 20%                                | 53   |
| Waarvan opbrengst uit korte keten 20 – 50%                                 | 26   |
| Waarvan opbrengst uit korte keten > 50%                                    | 15   |

\* Met aandeel opbrengst uit korte keten  $\geq 2,5\%$  van de totale bedrijfsopbrengst (incl. premies)

Bron: Departement Landbouwen Visserij, op basis van LMN

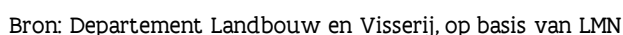
In 2020 hebben 94 bedrijven uit het LMN een of meerdere korteketenactiviteiten, waarbij de korte keten een aandeel van minimaal 2,5% in de totale bedrijfsopbrengst oplevert (tabel 1). Dit komt overeen met ca. 15,8% van de LMN-bedrijven.

Het aandeel van korte keten in de totale opbrengst is, logischerwijs, zeer variabel: bij ruim de helft van de bedrijven (53 van de 94 bedrijven) neemt de korte keten maximaal 20% van de totale bedrijfsopbrengst in. Anderzijds haalt 16% van de bedrijven (15 van de 94 bedrijven) meer dan de helft van de totale bedrijfsopbrengst uit korte keten (tabel 1).

Deze cijfers slaan op de groep van LMN-bedrijven die minstens 2,5% van hun bedrijfsopbrengst uit korte keten halen. Het aandeel bedrijven met korte keten ligt in principe hoger dan de genoemde 15,8% van de LMN-bedrijven. Enerzijds doordat er ook bedrijven zijn die aan korte keten doen, maar minder dan 2,5% van de totale bedrijfsopbrengst halen uit hun korteketenactiviteit(en). Anderzijds omdat – bij kleine hoeveelheden of sporadische thuisverkoop én indien er geen investeringen zijn gedaan rond korte keten – er binnen het LMN geen bedrijfstak 'korte keten' wordt aangemaakt en er dus geen gegevens bekend zijn over de opbrengst uit korte keten.

Aangezien bedrijven meerdere korteketenactiviteiten kunnen ontplooiën (bijvoorbeeld een combinatie van zuivelverwerking en rechtstreekse verkoop van aardappelen) leggen we een grens op: als 60% of meer van de opbrengst uit een bepaalde activiteit komt, kennen we die activiteit toe als hoofdactiviteit. Bedrijven worden dus toegewezen aan een bepaalde hoofdactiviteit, maar alle opbrengsten en kosten uit alle korteketenactiviteiten worden opgenomen in de analyse. Er kunnen dus alsnog andere korteketenactiviteiten plaatsvinden, maar het aandeel in de opbrengst hiervan is dan beperkter.

Figuur 1. Mediaan van het aandeel van opbrengst uit korte keten t.o.v. de totale bedrijfsopbrengst (%), per hoofdactiviteit (boekjaar 2020)



<sup>1</sup> De mediaan is de middelste waarde van een reeks getallen die volgens grootte zijn gesorteerd. Dit betekent dat 50% van de getallen onder en 50% van de getallen boven de mediaan ligt.

mogelijk een limiterende factor, waardoor het genereren van 100% rechtstreekse verkoop via korte keten vrijwel onwaarschijnlijk is.

De zuivelverwerkers prijken op de 2<sup>e</sup> plaats: 50% van de zuivelverwerkers haalt met korte keten een aandeel van 27,2% of minder ten opzichte van de totale bedrijfsopbrengst. De andere 50% scoort een aandeel hoger dan 27,2%. De vleesverwerkers halen, gemiddeld genomen, het grootste aandeel van hun opbrengsten uit korte keten. De mediaan van de opbrengst uit korte keten t.o.v. het volledige bedrijf komt neer op 57,5% (figuur 1). Dit betekent dat 50% van de vleesverwerkers binnen het LMN dus minder dan 57,5% van de totale bedrijfsopbrengst uit korte keten haalt én dat 50% van de vleesverwerkers binnen het LMN met hun korteketenactiviteit(en) meer dan 57,5% van de totale bedrijfsopbrengst innemen.

## 4 INZICHT IN DE RENTABILITEIT

Onderstaande is gebaseerd op de bedrijven, zoals afgebakend in deel 3.

#### 4.1 VERDELING KOSTEN EN NETTOBEDRIJFSRESULTAAT PER 1.000 EURO OPBRENGSTEN

Er is veel vraag naar inzicht in de economische situatie van korteketenverkoop. Binnen het LMN wordt korte keten gezien als een bedrijfstak, waar ook een aparte resultatenrekening van wordt opgemaakt die de toestand weerspiegelt van de opbrengsten en kosten (excl. btw). Opbrengsten en kosten gemaakt voor andere bedrijfstakken op het bedrijf worden hiervoor dus niet meegenomen. Tot de kosten behoren tevens aangerekende kosten, zoals afschrijvingen, fictieve intresten en fictieve pacht. Aan deze aangerekende kosten wordt – volgens bedrijfseconomische principes – een voldoende en marktconforme vergoeding toegekend. Voor meer info hierover zie Departement Landbouw en Visserij (2021).

Ook aan de arbeid die verricht wordt door de landbouwer en eventuele meewerkende gezinsleden wordt een vergoeding toegekend: de 'vergoeding eigen arbeid' ofwel het 'fictief loon'. Dit is dus een weergave van de (niet-betaalde) familiale arbeid en wordt berekend door de arbeidsuren opgegeven door de landbouwer te vermenigvuldigen met een vaste arbeidsvergoeding per uur (i.e. een uurloon). Aangezien het aantal gewerkte uren eerder een schatting betreft, dient hiermee voorzichtig te worden omgesprongen. Voor meer info zie onder 4.3.

Aangezien bij het weergeven van een gemiddelde de 'grote' dossiers veel impact kunnen hebben op de cijfers, kiezen we ervoor om hier – per dossier – de berekening te maken van de kosten en het nettobedrijfsresultaat per 1000 euro opbrengsten en daarvan het gemiddelde te presenteren. We menen op die manier een meer representatief beeld weer te geven omdat de 'grote' dossiers zo niet meer sterk

Figuur 2 geeft voor rechtstreekse verkoop, vlees- en zuivelverwerking een beeld van de variabele kosten, vaste kosten, de vergoeding voor eigen arbeid en het netto bedrijfsresultaat (winst/verlies), uitgedrukt ten opzichte van 1000 euro opbrengsten.

n figuur 2 zijn gemiddelden gepresenteerd. De spreiding tussen de bedrijven is groot.

**Rechtstreekse verkoop**

| Component                                       | Value (€)    |
|-------------------------------------------------|--------------|
| Totale opbrengsten                              | 1.000        |
| Variabele kosten per € 1.000 opbrengsten        | -435         |
| Vaste kosten per € 1.000 opbrengsten            | -70          |
| Netto bedrijfsresultaat per € 1.000 opbrengsten | 308          |
| Vergoeding eigen arbeid per € 1.000 opbrengsten | +187         |
| <b>Totaal resultaat</b>                         | <b>1.000</b> |



Voor alle drie de hoofdactiviteiten geldt dat de variabele kosten het grootste aandeel innemen per 1.000 euro opbrengsten. Het aandeel varieert van 435 euro bij rechtstreekse verkoop tot wel 652 euro per 1.000 euro opbrengsten bij vleesverwerking. De variabele kosten worden in meer detail besproken in 4.2. Het verschil in vaste kosten is kleiner: van 70 euro bij rechtstreekse verkoop tot 164 euro per 1.000 euro opbrengsten bij de zuivelverwerking.

De vergoeding voor eigen arbeid is ook opgenomen in figuur 2. Zoals gezegd, moet hiermee voorzichtig omgesprongen worden. In deze categorie wordt enkel de eigen arbeid (verricht door de landbouwer en eventueel meewerkende gezinsleden) op basis van eigen inschatting vergoed. Het betreft een aangerekende kostenpost die de landbouwer in de praktijk niet of zelden aan zichzelf uitkeert. Voor meer informatie zie onder 4.3. De loonkosten voor vast, betaald personeel vallen onder de vaste kosten. Losse arbeid, alsook seizoensarbeid en werk door derden, valt onder de variabele kosten.

De vergoeding voor eigen arbeid is – uitgedrukt per 1000 euro opbrengsten – het laagst voor de vleesverwerking (102 euro), en met 280 euro per 1000 euro opbrengsten het hoogst voor de zuivelverwerking. Hieruit kan geconcludeerd worden dat, met name, bij de zuivelverwerking meer uren moeten worden gedraaid om 1000 euro opbrengsten te bekomen. Arbeid is een belangrijke component binnen de kosten, zeker in het geval van verwerking. Bij het ontplooiën van korteketenactiviteiten mag de arbeid niet onderschat worden. In 4.3 gaan we hier nog dieper op in.

Figuur 2 geeft ook een beeld van het nettobedrijfsresultaat (NBR) per 1.000 euro opbrengsten. Als het bedrag positief is, betekent dit dat er winst is gemaakt. Uit de opbrengsten kunnen dan alle kosten, inclusief de eigen arbeid, worden gedekt. Bij een negatief bedrag zijn de opbrengsten onvoldoende om alle kosten (volledig) te dekken. In boekjaar 2020 zien we zowel bij de rechtstreekse verkoop als bij vleesverwerking een positief NBR. Echter, er zijn wel duidelijke verschillen: van een NBR van 154 euro voor de vleesverwerking tot wel 308 euro per 1.000 euro opbrengsten voor de rechtstreekse verkoop. De zuivelverwerking tekende in 2020 voor een negatief NBR van -34 euro per 1.000 euro opbrengsten. Voor deze korteketenactiviteit konden dus, gemiddeld genomen, niet alle kosten incl. de eigen arbeid (volledig) worden vergoed.

Nogmaals, gezien de resultaten hier zijn uitgedrukt t.o.v. 1000 euro opbrengsten, betekent dit niet automatisch dat de bedrijven met rechtstreekse verkoop – op bedrijfsniveau – de hoogste absolute waarde aan NBR overhouden.

Het is belangrijk om hier nogmaals te herhalen dat de cijfers die hier gepresenteerd worden het boekjaar 2020 betreffen. Dit was, gezien corona en de verhoogde interesse van de consument in korte keten, een bijzonder jaar voor de korte keten met zeer goede resultaten tot gevolg. Het is nog de vraag of vanaf 2021 de resultaten op dat niveau konden blijven.

## 4.2 VERDELING VAN DE KOSTEN

#### 4.2.1 Variabele kosten

Zoals te zien is in figuur 2 zijn de variabele kosten een belangrijke kostenpost. De opbouw ervan is o.a. afhankelijk van de hoofdactiviteit, wat het niet eenvoudig maakt om de diverse hoofdactiviteiten met

et wel: in figuur 3 zijn de kosten weergegeven als een percentage ten opzichte van de totale variabele kosten. Dit zegt, logischerwijs, niets over de respectievelijke absolute waarden van de kosten. Voor rechtstreekse verkoop, bijvoorbeeld, liggen het gemiddelde (en de mediaan) van de totale variabele kosten (en dus ook de onderdelen hiervan) aanzienlijk lager dan voor de zuivelverwerking. vleesverwerking scoort hier, op basis van de LMN-gegevens, de hoogste totale variabele kosten.

Rechtstreekse verkoop

| Categorie                          | Percentage |
|------------------------------------|------------|
| Interne aankopen                   | 90%        |
| Energie                            | 3%         |
| Overige variabele kosten           | 2%         |
| Verkoopkosten                      | 3%         |
| Verwerkingskosten                  | 2%         |
| Werk door derden en seizoensarbeid | 3%         |



tuinbouwer had gekregen als hij het product op de conventionele manier op de markt had gebracht (bv. gemiddelde prijs voor eigen gewassen verkocht aan veiling).

Bij zowel vlees- als zuivelverwerking maakt de interne aankoop 44% uit van de totale variabele kosten. Bij de rechtstreekse verkoop loopt dit op tot wel 90%. Dit is, logischerwijs, eigen aan de hoofdactiviteit. Bij rechtstreekse verkoop is er namelijk geen verwerking van het product. Wel kunnen er nog kosten zijn voor energie, verkoopskosten (reclame, promotie, aankoop verpakkingsmaterialen e.d.).

Bij vlees- en zuivelverwerking is wel sprake van verwerking van het product. Melk wordt verwerkt tot kaas, yoghurt, ijs e.d. en het vlees van de dieren wordt versneden en eventueel nog verder verwerkt tot, bijvoorbeeld, hamburgers. Dit heeft impact op het plaatje van de opbouw van de variabele kosten. Maar zelfs dan zijn er nog duidelijke verschillen. Zo zijn de verwerkingskosten voor de vleesverwerking met 42% van de totale variabele kosten een stuk hoger dan bij de zuivelverwerking (18%). Tot de verwerkingskosten horen o.a. de kosten voor verwerking (zoals slachtkosten en controlekosten hoeveerverwerking), kosten voor toevoegmiddelen en eventuele kosten voor aankoop van vlees. Voor zuivelverwerking kan, normaal gesproken, worden volstaan met de zuivel van het eigen bedrijf (die dus onder de kostenpost 'interne aankoop' zit). Maar bij de vleesverwerking wordt vaak een breder assortiment aangeboden dan één enkele diersoort. In veel gevallen is er dan ook aankoop van vlees van derden; om samen met het vlees van de eigen dieren te verwerken (tot bijvoorbeeld hamburgers, gehakt en worst) en/of het assortiment voor de klant uit te breiden. Dergelijke aankopen van vlees van derden zijn opgenomen onder de 'verwerkingskosten'.

Met name bij de zuivelverwerking nemen de energiekosten een vrij belangrijk aandeel uit van de variabele kosten (9%). Voor de vleesverwerking en rechtstreekse verkoop ligt dit aandeel op ca. 2 tot 3%. Mogelijk speelt bij de vleesverwerking mee dat een deel van hen enkel vleespakketten verkoopt (en daardoor minder energie verbruikt dan diegenen die een hoeveslagerij uitbaten). Daarnaast zit – bij diegenen die vlees laten versnijden – een deel van de energiekosten mogelijk ook mee opgenomen onder de post ‘werk door derden’. De cijfers zoals hierboven weergegeven zijn dus mogelijk een onderschatting.

Ook de verkoopskosten (reclame- en promotiekosten, verpakkingsmaterialen, marktgeld e.d.) kennen, met name bij de zuivelverwerking, een hoger aandeel: 17% van de variabele kosten. Dat geldt ook voor de 'overige variabele kosten'. Deze maken bij de zuivelverwerking 11% van de variabele kosten uit. Tot deze post behoren ook producten die worden aangekocht voor doorverkoop (zonder verdere verwerking). Een voorbeeld hiervan is een zuivelverwerker die zelf geen kaas maakt, maar kaas aankoopt van collega's en die in de eigen hoefwinkel verkoopt om de klanten toch een totaalpakket aan te kunnen bieden. Aangezien de betreffende kaas niet verder wordt be- of verwerkt, zien we deze als handelsproduct. Hier zit het verschil met het voorbeeld van de aankoop van vlees van derden bij vleesverwerking. De aankoop van de kaas in dit voorbeeld valt onder de 'overige variabele kosten', terwijl het aangekochte vlees van derden onder de post 'verwerkingskosten' terug te vinden is. Bij de vleesverwerking merken we op dat de kostprijs voor 'werk door derden en seizoensarbeid' met 4% van de totale variabele kosten een stukje hoger ligt dan bij zuivelverwerking en rechtstreekse verkoop (0 tot 2%). Hier speelt mee dat een deel van de vleesverwerkers ervoor kiest het vlees te laten versnijden door de slager. Deze kosten zien we terug als 'werk door derden'.





moet worden ('cash-out'). Bij de vleesverwerking ligt het aandeel van de vaste, betaalde lonen met 16% al een stuk lager, terwijl het bij de rechtstreekse verkoop te verwaarlozen is. Dit is ook eigen aan de hoofdactiviteit. Meer hierover in deel 4.3.

De impact van de vaste, betaalde lonen bij met name de zuivelverwerking is dus groot. Hierdoor verlagen, logischerwijs, de aandelen van de andere vaste kosten. De afschrijvingen, bijvoorbeeld, nemen bij de rechtstreekse verkoop het grootste aandeel van de vaste kosten in (30%). Bij de zuivelverwerking bedraagt dit aandeel 'slechts' 22%. Echter, de absolute waarde van de afschrijvingen is bij de zuivelverwerking vele malen (meer dan factor 10 keer) hoger. Daarnaast geldt dat – als we bij de vaste kosten geen rekening zouden houden met de vaste, betaalde lonen – de afschrijvingen bij de vleesverwerking 41% en bij de zuivelverwerking wel 47% in zouden nemen van de vaste kosten. Afschrijvingen zijn aangerekende kosten. Voor meer info hierover zie Departement Landbouw en Visserij (2021). Ook de fictieve intresten zijn aangerekende kosten. Ze worden toegerekend op het totale geïnvesteerde vermogen, onafhankelijk of er met eigen of vreemd vermogen is geïnvesteerd. Fictieve intresten zijn kosten die in realiteit niet gemaakt worden, maar omdat het vermogen vastzit en er geen andere aanwending van het kapitaal mogelijk is (bv. rente op de bank) wordt er toch een vergoeding (3%) in rekening gebracht (Departement Landbouw en Visserij, 2021). De fictieve intresten nemen, onafhankelijk van de hoofdactiviteit, een aandeel van 5 tot 7% van de totale vaste kosten in (figuur 4).

Het aandeel van de kosten voor gronden, gebouwen en werktuigen is wisselend tussen de hoofdactiviteiten. Bij de rechtstreekse verkoop nemen ze samen 39% van de vaste kosten in. Bij de vleesverwerking komt dit neer op 21% en bij zuivelverwerking 'slechts' 9%, terwijl de absolute waarde hier juist het hoogst is. Tot de kosten voor gronden en gebouwen behoren o.a. de onroerende voorheffing, bedrijfsbelasting, verzekeringen en onderhoud. Tot de kosten werktuigen behoren onderhoudskosten, klein gereedschap en dergelijke.

Ook het aandeel van de overige vaste kosten is zeer verschillend over de drie hoofdactiviteiten heen. Het is opnieuw het hoogst (25%) bij de rechtstreekse verkoop. De vleesverwerking komt op een aandeel van 22% en de zuivelverwerking op 10% van de vaste kosten (figuur 4). Hiertoe behoren lidgelden en abonnementen, telefoon- en internetkosten, FAVV-heffing, administratieve kosten en dergelijke.

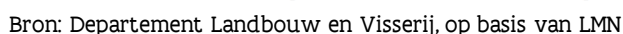
Noogmaals, bij figuur 3 en figuur 4 geldt dat de percentages, logischerwijs, niets zeggen over de respectievelijke absolute waarden van de kosten.

### 4.3 ARBEID: EEN BELANGRIJKE COMPONENT

Korte keten kan op verschillende manieren worden aangepakt. Logischerwijs vragen activiteiten met verwerking een hogere arbeidsbehoefte. Maar ook bij verkoop mogen de uren die benodigd zijn om de producten aan de man/vrouw te brengen niet vergeten worden. Arbeid is dus een belangrijke component. We bekijken hier alleen de kwantitatieve kant van arbeid. Uiteraard zijn er daarnaast ook nog heel wat sociale aspecten en specifieke vaardigheden vereist voor die arbeid, maar die zijn geen onderdeel van deze publicatie.

Wat de niet-betaalde arbeid betreft kan, op basis van deze opgave van het aantal arbeidsuren, de vergoeding eigen arbeid' (ofwel het 'fictief loon') worden berekend. Dat is dus een weergave van de niet-betaalde) familiale arbeid en wordt berekend door de arbeidsuren opgegeven door de landbouwer te vermenigvuldigen met een vaste arbeidsvergoeding per uur (i.e. een uurloon). Het uurloon wordt bepaald op basis van de minimumlonen vastgesteld door het Nationaal Paritair Comité voor de land- en tuinbouw, verhoogd met de sociale lasten (Departement Landbouw en Visserij, 2021). In boekjaar 2020 komt dit voor een voltijdse kracht (18-65 jaar) in de landbouwsector neer op ca. 16,7 euro per uur.

Figuur 5. Aantal uren (mediaan) eigen en vaste, betaalde arbeid, per hoofdactiviteit, per jaar, boekjaar 2020



////////////////////////////////////

bij de vlees- en zuivelverwerking ligt het aantal gewerkte uren door de landbouwer en eventueel meewerkende gezinsleden een stuk hoger. Bij de vleesverwerking ligt de mediaan voor de inzet van eigen arbeid op 902 uur en voor zuivelverwerking op 1300 uur. Bij de zuivelverwerkers is daarnaast nog sprake van een forse inzet van vaste, betaalde arbeid (mediaan van 966 uur). De totale arbeidsbehoefte bij de zuivelverwerking is dus een stuk hoger dan voor vleesverwerking en vooral fors hoger dan voor rechtstreekse verkoop. Dat doet men er niet zomaar even bij. Bij de vleesverwerking merken we op dat – voor een deel van de bedrijven – geldt dat onder de kostenpost ‘werk door derden’ ook een deel van de betaalde arbeid ‘verscholen’ zit. Een deel van de bedrijven laat namelijk het vlees versnijden. Dat wordt geboekt als ‘werk door derden’ en hier gaan uiteraard ook arbeidsuren mee gepaard. Hoeveel uren dit betreft is echter niet bekend.

De vaste, betaalde arbeid is uiteraard sowieso een kostenpost voor de bedrijven. Met het vergoeden van de inzet van familiale, eigen arbeid wordt in de meeste gevallen niet zo'n rekening gehouden. Maar ook hiervoor dient, bedrijfseconomisch gezien, een vergoeding te worden gerekend. Voor wie actief is in de korte keten of hierover nadenkt is de arbeidsbehoefte en de vergoeding van de geleverde arbeid zeker een punt om bij stil te staan. In de korte keten is de landbouwer prijszetter in plaats van prijsnemer. Dat betekent ook dat de landbouwer een goed beeld moet hebben van alle kosten die gepaard gaan met deze bedrijfstak. Hierbij mag de inzet van arbeid niet worden vergeten.

////////////////////////////////////

Color by:  
Bedrag eigen versus betaalde arbeid ▾ ⛶

- Mediaan bedrag vergoeding eigen arbeid
- Mediaan bedrag betaalde arbeid incl. werk door derden

| Categorie              | Mediaan bedrag vergoeding eigen arbeid (€) | Mediaan bedrag betaalde arbeid incl. werk door derden (€) | Totaal Mediaan bedrag (€) |
|------------------------|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|---------------------------|
| Zuivelverwerking       | 21.747                                     | 14.490                                                    | 36.237                    |
| Vleesverwerking        | 15.093                                     | 8.428                                                     | 23.522                    |
| Rechtsstreekse verkoop | 4.190                                      | 0                                                         | 4.190                     |

Aangezien bij de rechtstreekse verkoop, gemiddeld genomen, het minste aantal uren wordt gewerkt kent deze tak ook de laagste vergoeding voor eigen arbeid. De mediaan bedraagt bijna 4.200 euro. Dat betekent dat 50% van de bedrijven met rechtstreekse verkoop een lager bedrag aan vergoeding voor de eigen arbeid kent en 50% kenmerkt zich door een vergoeding voor de eigen arbeid van meer dan 4.200 euro.

Waar figuur 5 al toont dat de arbeidsbehoefte bij zuivelverwerking het grootst is, toont figuur 6, logischerwijs, dat de kosten voor arbeid inderdaad een stuk hoger liggen dan voor vleesverwerking en vooral dan voor rechtstreekse verkoop. De mediaan voor de vaste, betaalde arbeid bedraagt bijna 14.500 euro. Daarnaast bedraagt de mediaan van de vergoeding voor de inzet van eigen arbeid in

boekjaar 2020 ook nog eens ruim 21.700 euro. De mediaan voor de inzet van zowel vaste, betaalde als eigen arbeid komt dan ook neer op ruim 36.200 euro per bedrijf. Dit betekent dat van de zuivelverwerkers 50% een totale arbeidsvergoeding kent van minder dan 36.200 euro en 50% met een totale arbeidsvergoeding wordt geconfronteerd van meer dan 36.200 euro. De spreiding tussen de bedrijven is groot.

Wat de vergoeding voor eigen arbeid betreft is het, in principe, aan de landbouwer om te bepalen of de vergoeding die hiervoor resteert vanuit de bedrijfsactiviteit voldoende is voor zijn/haar gemaakte arbeidsuren. Het betreft namelijk een bedrijfseconomische berekening en is dus geen cash-out.

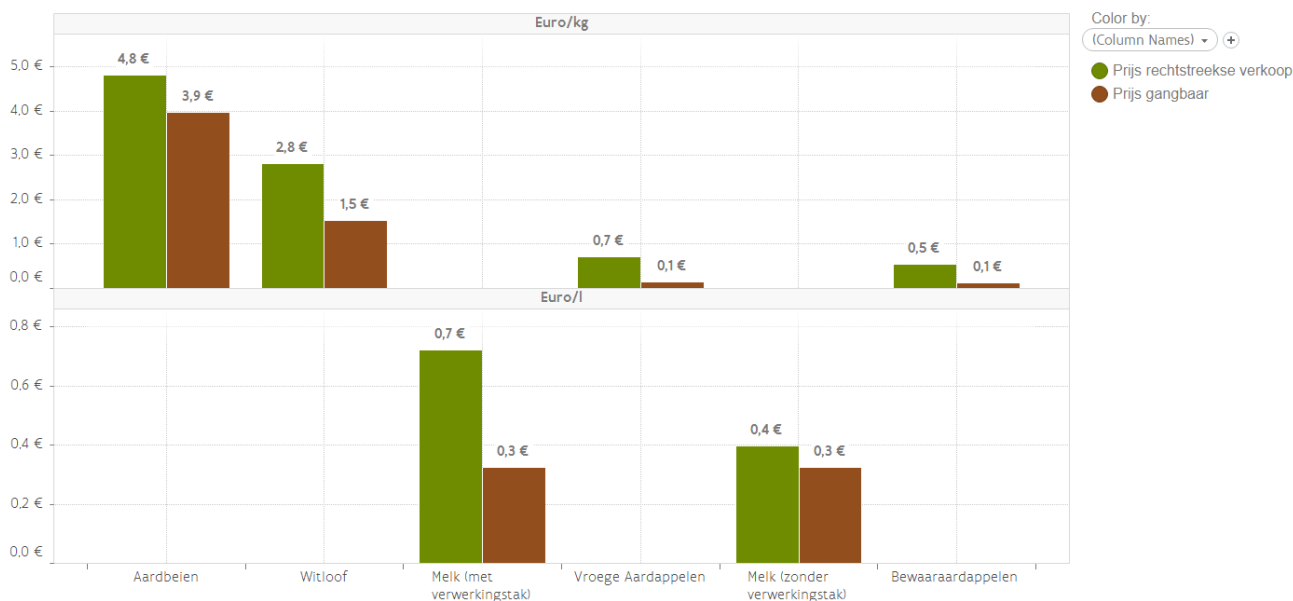
## 5 RECHTSTREEKSE VERKOOP: MEERWAARDE T.O.V. GANGBARE VERKOOP

Bij rechtstreekse verkoop vindt geen verwerking plaats. De producten worden (na eventueel een kleine sortering e.d.) rechtstreeks verkocht aan de consument. Net zoals dat de landbouwer ervoor kan kiezen het product te verkopen via de gangbare kanalen. In het laatste geval is de landbouwer prijsnemer, in het eerste geval prijszetter. Dat kan leiden tot een meerwaardecreatie. Om hiervan een beeld te geven vergelijken we in figuur 7 de (gemiddelde) verkoopprijs van enkele producten in de korte keten met een gemiddelde verkoopprijs (over dezelfde periode) via het gangbare kanaal

Voor de verkoopprijzen via de gangbare kanalen verwijzen we naar de statistieken van de bedrijfstakken op basis van LMN-resultaten. Zie hiervoor Departement Landbouw en Visserij – Landbouwcijfers. Voor aardbeien is het gemiddelde genomen van alle teeltwijzen (openlucht, toegankelijke kappen en serre). Voor witloof is de verkoopprijs berekend als het gemiddelde van de VBT-prijzen over heel 2020 (VBT = Verbond van Belgische Tuinbouwcoöperaties). Zie hiervoor Departement Landbouw en Visserij – Landbouwcijfers.

Hier bekijken we niet enkel de bedrijven die zijn opgenomen in bovenstaande analyses (en afgebakend zoals in deel 3), maar alle bedrijven die aan rechtstreekse verkoop hebben gedaan in boekjaar 2020. Een deel van deze bedrijven zal dus eerder sporadisch aan korteketenverkoop doen. Dit kan impact hebben op de resultaten.

Figuur 7. Eenheidsprijs van diverse producten via rechtstreekse verkoop versus gangbaar, boekjaar 2020, in euro per kg of euro per liter



Bron: Departement Landbouw en Visserij, op basis van LMN

Voor aardbeien is de meerwaarde tussen verkoop via korte keten t.o.v. het gangbare verkoopkanaal ca. 0,9 euro per kg en voor witloof 1,3 euro per kg. Wat de aardappelen betreft is de gemiddelde meerwaarde door verkoop via de korte keten iets groter voor de vroege aardappelen dan voor bewaaraardappelen, respectievelijk 0,6 euro per kg en 0,4 euro per kg.

Voor de rechtstreekse verkoop van melk wordt een onderscheid gemaakt tussen de bedrijven die ook een zuivelverwerkingstak hebben en de bedrijven die dat niet hebben. Bedrijven die ook aan zuivelverwerking doen, verkopen hun melk via rechtstreekse verkoop, gemiddeld genomen, tegen een hogere prijs dan de bedrijven zonder zuivelverwerkingstak. Dit heeft logischerwijs impact op de meerwaarde, zodat die uitkomt op 0,4 euro per liter voor de bedrijven die ook een zuivelverwerkingstak hebben en amper 0,1 euro per liter voor de bedrijven die melk verkopen en geen zuivelverwerking hebben (figuur 7).

Bij figuur 7 merken we wel op dat de meerwaarde is gestoeld op het vergelijken van de verkoopprijzen. Er is geen rekening gehouden met eventuele extra arbeid (bijvoorbeeld voor het sorteren, schoonmaken, verpakken, opzakken e.d. van de producten). In bepaalde gevallen kan er sprake zijn van gedane investeringen (zoals voor een automaat e.d.). Ook hier is bij het bepalen van de meerwaarde geen rekening mee gehouden. De cijfers geven bijgevolg slechts een zeer ruwe indicatie.

## BRONNEN

Departement Landbouw en Visserij (2021) Bedrijfseconomische resultaten en technische kengetallen Vlaamse land- en tuinbouw. Methodologisch achtergronddocument voor de resultaten op basis van het Landbouwmonitoringsnetwerk, Brussel.

Departement Landbouw en Visserij – Landbouwcijfers: [www.vlaanderen.be/landbouwcijfers](http://www.vlaanderen.be/landbouwcijfers)

VILT (2021) Wat met de korte keten na de coronacrisis? Artikel 16-2-2021. [Wat met de korte keten na de coronacrisis?](#) | VILT vzw