

Duiding vooraf

We leven in tijden van sterke tegenstellingen. Over talloze onderwerpen – van klimaat en energie tot zorg en onderwijs – lijken samenleving en politiek lijnrecht tegenover elkaar te staan. En als het gaat om de toekomst van mensen, gemeenschappen en onze leefomgeving, zijn de meningen vaak heftiger dan ooit. Nergens is dat zo opvallend als in de discussie rond de rol en functie van de landbouw. Als boerenzoon én oud-functionaris in de agrifoodsector gaat dat mij natuurlijk bijzonder aan het hart.

Regelmatig erger ik me aan de oppervlakkige artikelen, discussies en tv-tafelgesprekken over de landbouwproblematiek. In kranten, reportages en op sociale media worden steeds weer flarden van “het landbouwprobleem” behandeld, maar dan zonder de juiste context. Vaak gebeurt dat vanuit een eenzijdige invalshoek, vermoedelijk met de beste bedoelingen. Toch zijn de gevolgen niet altijd positief: het leidt tot onduidelijkheden en misverstanden, en schetst soms een ronduit verkeerd beeld van de werkelijkheid. Al die overvloedige, tegenstrijdige informatie voelt voor mij als “in de kont van de koe kijken” vanuit het comfortabele perspectief van “de beste stuurlui aan wal”. Daarom besloot ik dat het nuttig kon zijn om iets te schrijven over de bredere samenhang in de actuele staat van de Nederlandse landbouw.

Wat me opvalt in de samenleving, is de enorme hoeveelheid verschillende invalshoeken – en dus ook totaal andere beelden en belevingen van het boerenwerk. Niet gek dus dat de meningen over boeren, boerenbedrijven en voedselproductie zo sterk uiteenlopen. Waar ik me echter het meest over verbaas, is de weinig royale (financiële) waardering voor hun producten en diensten. Hoe kan het dat een artikel in de winkel ruim drie keer zo duur is als wat de boer ervoor krijgt? Zou in die te lage waardering misschien ook de kern liggen van milieuschade, natuurverschuiving, dierenwelzijn, voedselzekerheid, voedselveiligheid en gezondheid?

In mijn boek, dat ik de titel “Smalle marges van voedselproducent tot aardbolstofleerder” heb gegeven, wil ik laten zien dat boeren veel méér

doen dan economisch bezig zijn met levende organismen voor onze voedselvoorziening. Landbouw is keihard werken om gewassen en dieren te verzorgen, maar ook sociaal en ecologisch verantwoord omgaan met Moeder Natuur. De echte uitdaging zit in de prijsvorming. Niet ziekten, plagen of natuurgeweld zijn de grootste obstakels, maar de lage prijzen die boeren voor hun producten ontvangen.

Ik zal aantonen dat landbouwproducten letterlijk voor een appel en een ei worden verkocht – en soms niet eens mét die appel of dat ei erbij! De marktkrachten in de voedselketen werken nu eenmaal niet in het voordeel van de boer. Hierdoor zijn de marges klein. Tegelijkertijd hebben boeren als “aardbolstoffeerder” ook vanuit natuur, milieu, samenleving en overheid te maken met krappe marges. Boeren weten als geen ander dat zekerheden niet bestaan en dat ze moeten omgaan met steeds veranderende omstandigheden. Ze weten ook dat er stevige maatregelen nodig zijn om in balans met de omgeving te kunnen produceren.

In dit boek ga ik niet alleen in op de vraagstukken, maar probeer ik ook oplossingen te schetsen in het licht van nieuwe perspectieven voor landbouw en beleid. Ik doe geen panklare voorstellen – ik hoop vooral zinvolle aanzetten te geven voor beter begrip van de uiteenlopende visies op landbouw en landbouwbeleid, ook binnen de sector zelf. Het zou geweldig zijn als mijn analyses en suggesties leiden tot verder debat en nieuwe initiatieven, zowel in het beleid als in de landbouwpraktijk.

En de boer? Die ploegt voort. Want één ding is zeker: de wereld kan niet zonder boeren, hoe smal de marges ook zijn!

Gerard Heerink

Alphen, november 2024

Hoofdstuk 1

De ontwikkeling van de landbouw

Mensen hebben verschillende beelden bij land- en tuinbouw. De een ziet het als de basis van ons dagelijks brood, d.w.z. de voorziening van de benodigde brandstof voor menselijke energie. De ander ziet landbouw als een vervuilende bio-industrie. Weer anderen zien de boeren als natuurbeheerders, bijv. van weidevogels en houtwallen. En zijn ook mensen die de boer zien als een recreatie-ondernemer die leuke activiteiten organiseert als koeien aaien of varkens knuffelen voor zijn campinggasten.

Los van de diverse beelden zijn verschillende definities van landbouw in omloop. Sommigen noemen het de wetenschap of kunst van het bewerken van de grond, het oogsten van gewassen en het fokken van vee. Anderen omschrijven de land- en tuinbouw als de activiteit die landbouwproducten voortbrengt die worden bereid tot levensmiddelen en dus tot voedsel voor de mens. De bekende landbouweconoom en hoogleraar aan de toenmalige Landbouwhogeschool, Minderhoud, omschreef landbouw` als: "de toepassing van arbeid op de natuur om deze met medewerking van kapitaal te dwingen meer voor de mens nuttige planten en dieren voort te brengen dan ze zou opleveren, als ze aan zichzelf zou worden overgelaten". Daar wordt nu wel iets anders over gedacht. Overwegend zien mensen de landbouw als de voortbrenger van landbouwproducten die gebruikt worden voor de voedselvoorziening. We hebben het dan natuurlijk over de akker- en tuinbouw, die producten als bijvoorbeeld graan, aardappelen, uien en suikerbieten voortbrengen. Maar er zijn meer landbouwproducten, zoals de typisch Hollandse groenten peen, prei, kool, sla, spinazie, etc. en fruit als appels en peren. En niet te vergeten de melkveehouderij die zuivelproducten voortbrengt, de rundveehouderij en varkenshouderij die vlees voortbrengen en kippen die eieren en vlees voortbrengen. Minder in het oog springende landbouwproductie vindt plaats met mestkalveren (vlees), kalkoenen (vlees), geiten (melk) en schapen (wol en melk). Tegenwoordig wordt in de landbouw veelal de indeling aangehouden van plantaardige productie en dierlijke productie.

De officiële definitie van landbouw is: Landbouw of agricultuur is het geheel van economische activiteiten waarbij de bodem wordt gebruikt voor de productie van planten en dieren, ten behoeve van de menselijke economie. Het kan hierbij gaan om de productie van voedings- en genotsmiddelen, maar ook om de productie van grondstoffen, veevoeder en siergewassen. *“De dagelijkse boerenpraktijk is een buitengewoon complex proces dat bijzondere kennis en vaardigheden vereist om de verschillende samenstellende elementen, alsmede de inputs en outputs in evenwicht te houden. Tegelijkertijd moet de landbouw het opnemen tegen de grootste onzekerheid van alles, de klimatologische omstandigheden, en voldoende reserves op te bouwen om de slechtst mogelijke opbrengsten te overleven”*. (Vrij vertaald naar Peter J. Reynolds, *Ancient Farming*, 1988, p.49). De landbouw heeft dan weer avontuurlijke trekken en is het andere moment een klassiek drama. De moderne filosoof Hariri heeft de toch al zware rol van de landbouw nog een stuk cynischer geformuleerd: *De essentie van de agrarische revolutie is het vermogen om meer mensen in leven te houden onder slechtere omstandigheden*.

In de huidige benadering ligt de nadruk op de economische voedselproductiefunctie van de landbouw, wat een nogal eenzijdige kijk is. Het bredere scala aan maatschappelijke aspecten dat eveneens nauw verweven is met de landbouw verdient veel meer aandacht. De landbouw vormt namelijk een integraal onderdeel van de bredere bio-economie.

De bio-economie omvat alle activiteiten die verband houden met de productie van biomassa en de verwerking daarvan tot voedsel, veevoer, energie, materialen (zoals textiel, pulp en papier) en (afbreekbare) grondstoffen voor bijvoorbeeld de chemische industrie. Tegelijkertijd is landbouw diep verweven met onze natuurlijke omgeving. Het is een onmisbare schakel in het cultuurlandschap, het ecosysteem en de biodiversiteit.

In een ruimere definitie van landbouw kijken we verder dan voedselproductie. Het gaat dan ook om de bijdrage aan het inrichten van de leefomgeving, het bieden van ruimte voor recreatie, het ondersteunen van zorginitiatieven, en het behoud van natuur en cultuur. Een boer is dus veel meer dan alleen een voedselproducent; hij of zij is ook een ware 'stoffeerder' van onze planeet!

Hoofdstuk 4

Marktwerving

Wanneer vraag en aanbod samenkomen, ontstaat er een overeenkomst over bijvoorbeeld de prijs, kwaliteit en levertijd. De prijs is dus niet de enige factor die van belang is voor zowel koper als verkoper. Uiteindelijk draait het erom klanten of consumenten tevreden te stellen. Dit gebeurt met het totale pakket van het product of de dienst: levering op het juiste moment, in de afgesproken kwaliteit (hoeveelheid, samenstelling, voedingswaarde, hygiënische kwaliteit), op de juiste locatie en met passende service. Toch wordt er meestal het meest onderhandeld over de prijs, omdat die uiteindelijk het financiële resultaat bepaalt voor beide partijen.

Waarde, prijs en kosten

We moeten onderscheid maken tussen de consumentenprijs van een product en de kostprijs voor de aanbieder. De kostprijs weerspiegelt de gemaakte kosten, terwijl de consumentenprijs de waarde van het product voor de consument weergeeft. De waarde is in wezen subjectief: een elektrische fiets kan voor de één meer betekenen dan een mountainbike, terwijl iemand anders meer waarde hecht aan een theatervoorstelling dan aan een voetbalwedstrijd (zeker na een tegenvallende, saaie pot).

Het verschil tussen waarde en kosten wordt het duidelijkst bij verzamelaars. Zo kan een unieke postzegelverzameling voor een verzamelaar een hoge waarde hebben, maar voor iemand anders geen cent waard zijn. Waarde is dus een ander begrip dan prijs. De prijs is de vertaling van de (gemiddelde) waarde van een goed of dienst in een geldeenheid. Hoe meer gebruikers (consumenten) een product waarderen, hoe hoger de gemiddelde waarde én dus de prijs ervan zal zijn. De mate waarin aanbieders hun kosten (kostprijs) laag kunnen houden in verhouding tot de consumentenwaarde, bepaalt hun winstpotentieel.

Toegang tot de markt

Wanneer we spreken over “de markt”, bedoelen we vaak (impliciet) een vrij werkende markt. Daarvoor gelden minimaal drie voorwaarden:

1. Iedere aanbieder en vrager heeft vrije toegang tot de markt.
2. Iedere aanbieder en vrager beschikt over gelijke informatie.
3. Iedere aanbieder en vrager heeft gelijke invloed op de prijsvorming.

In een markt met volledige mededinging is die gelijke invloed daadwerkelijk aanwezig, maar in de praktijk klopt dit meestal niet. De toegang tot een markt kan bijvoorbeeld beperkt zijn door eisen aan kwaliteit of betrouwbaarheid. Ook aan de kant van de vragers (de kopers) gelden vaak beperkingen: wie geen toegang tot internet heeft, kan niet online winkelen; wie geen goede vervoersmogelijkheden heeft, kan niet altijd een bepaalde winkel bereiken.

Daarnaast hebben grote, internationaal opererende, kapitaalkrachtige ondernemingen doorgaans veel meer marktinformatie en invloed op vraag en aanbod dan individuele consumenten of kleine zelfstandigen. Dankzij hun omvang hebben ze meer macht bij onderhandelingen, zeker als ze grote volumes op de markt brengen. Dat wil niet zeggen dat ze altijd een monopolie hebben, maar volledige mededinging bestaat al lang niet meer. In werkelijkheid zijn er bedrijven met meer en bedrijven met minder invloed op aanbod, afzet en prijsvorming. Dat gegeven beïnvloedt ook onze aankoopkeuzes, al beseffen we dat meestal niet volledig.

Rol van de overheid in de markt

Voedsel wordt weliswaar als economisch goed behandeld, maar overheden grijpen op allerlei manieren in op productie en consumptie. Denk aan bouw- en inrichtingseisen, looneisen, belastingen, heffingen, subsidies, enzovoort. In Europa zien we dat de samenleving via de overheid steeds meer invloed uitoefent op de manier waarop voedsel wordt geproduceerd. Met extra wetgeving en maatregelen (geboden, verboden, belastingen, heffingen, subsidies) wordt direct of indirect het aanbod en de vraag van landbouwproducten gestuurd. Daarmee verandert ook de prijsvorming van levensmiddelen.

Van volledige mededinging is dus geen sprake. In de levensmiddelenmarkt speelt regelgeving rond voedselzekerheid, -veiligheid, -kwaliteit en volksgezondheid een grote rol bij vraag en aanbod. Ook voor de zogeheten “bijproducten” (natuur, milieu, biodiversiteit, landschap) is steeds meer aandacht, wat leidt tot een langzame verschuiving naar duurzamere productiemethoden. We leven in een gemengde economie, waarbij de overheid

zowel invloed heeft op het aanbod (productiemogelijkheden voor de boer) als op de vraag (consumptiepatroon van de consument). Een subsidie voor omschakeling naar biologische landbouw, een suikertaks of een verlaagd btw-tarief op fruit heeft allemaal effect op de voedselprijs én de consumptie.

Diep in ons hart vinden we eigenlijk allemaal dat voedsel een collectief beschikbaar goed zou moeten zijn, omdat ieder mens recht heeft op bestaanszekerheid (energie) en gezondheid.

Regionale en internationale markt

Vraag en aanbod ontstaan doorgaans eerst op lokale en regionale markten. Nog niet zo heel lang geleden verkochten boeren hun producten (melk, eieren, graan, aardappelen, groenten en fruit) wekelijks op dorpsmarkten. Een kleiner deel van de productie ging toen via tussenhandelaren of verwerkende bedrijven naar het buitenland. Consumenten gingen met een juten tas naar de markt om eieren, boter en kaas in te slaan, boeren kwamen erheen om te verkopen. De prijs werd bepaald door loven en bieden, vaak betaald in contanten.

Later werd de markt nationaler, en al in de 19e en vroege 20e eeuw ontstonden er grotere verwerkende fabrieken voor zuivel (boter, kaas), suiker, graan, cacao. Ook waren er internationale stromen van koloniale producten (thee, koffie, palmolie, specerijen) en enkele lang houdbare landbouwproducten zoals graan, maïs, meel, plantaardige oliën en vetten, en melkpoeder. Dit zijn de zogenoemde standaardproducten (commodities).

In de loop van de 20e eeuw, zeker na de Tweede Wereldoorlog, nam de productie en verwerking in steeds grotere eenheden toe. Hierdoor werd de markt anoniemer en internationaler. De consument kent de boer vaak niet meer persoonlijk en koopt producten in de supermarkt, waarin talloze ingrediënten uit verschillende schakels in de keten zijn verwerkt. Er ontstonden steeds meer deelmarkten en business-to-business-transacties, en daardoor steeds minder zicht op de herkomst en samenstelling van het eindproduct. Het uiteindelijke doel is echter onveranderd: een product of dienst aanbieden dat door de consument wordt gewaardeerd en waar hij

of zij een bepaalde prijs voor over heeft. Zolang die waardering en vraag er zijn, hebben alle schakels in de keten bestaansrecht.

Open markten, effecten EU-markt en wereldmarkt

In een gesloten regionale of nationale markt voor landbouwproducten en levensmiddelen is de productie gelijk aan de consumptie. Dat betekent niet automatisch dat vraag en aanbod in evenwicht zijn: als de vraag groter is dan het aanbod, kan in een gesloten economie niet worden geïmporteerd, waardoor de prijs onvermijdelijk hoog is. In de marktterminologie noemen we een dergelijke economie “zelfvoorzienend” ofwel met een zelfvoorzieningsgraad van 100%. Tegenwoordig komen zulke volledig gesloten economieën nauwelijks meer voor, hoewel sommige landen wel proberen hun grenzen (deels) te sluiten voor import of export.

Zelfvoorziening en open economie

In een open economie wisselen landen producten uit. Sommige goederen worden geïmporteerd, andere geëxporteerd. Daardoor verschilt de zelfvoorzieningsgraad van een product (de verhouding tussen nationale productie en nationale consumptie) doorgaans van 100%. Ligt de graad onder 100%, dan is de binnenlandse productie kleiner dan de vraag en ontstaat er behoefte aan import. Ligt de graad boven 100%, dan is er meer dan genoeg beschikbaar en zal het land exporteren.

Vanwege verschillen in landbouwproductie, consumentenvoorkeuren en natuurlijke omstandigheden verschilt de zelfvoorzieningsgraad per regio en per product. Producten waar “tekort” aan is, hebben in het binnenland een relatief hoge prijs. De productie in die regio wordt vaak uitgebreid, mits de omstandigheden daarvoor geschikt zijn, terwijl de consumptie beperkt blijft door de hogere prijs. “Overschot”-producten worden juist geëxporteerd naar gebieden die ze minder goed zelf kunnen produceren. Voor die export is men vaak bereid een lagere prijs te accepteren, omdat de binnenlandse prijs dan niet (of minder) onder druk komt te staan. In een handelsblok met meerdere landen zijn de prijsstommelingen doorgaans minder groot dan in een geïsoleerde kleine markt, maar overheden kunnen met belastingen, heffingen en subsidies wel degelijk invloed uitoefenen op prijsniveaus.

De EU-markt en de wereldmarkt

Sinds de jaren zestig is er binnen de Europese Unie een gemeenschappelijke markt ontstaan voor landbouwproducten (en later voor vrijwel alle goederen). Het vrije verkeer van goederen tussen EU-landen — zonder douanetarieven of importheffingen — heeft vooral Nederland grote voordelen opgeleverd. De Nederlandse land- en tuinbouw kon zo haar meerproductie gemakkelijk kwijt in naburige landen (Duitsland, België, Frankrijk, en later ook het Verenigd Koninkrijk). Daarnaast is het gemeenschappelijk marktbeleid van de EU ten aanzien van de wereldhandel steeds belangrijker geworden. Via de Wereldhandelsorganisatie (WTO) en internationale handelsakkoorden bestaan er tal van afspraken over heffingen en import- en exportvoorwaarden. Nederland exporteert inmiddels een flink deel van haar landbouwproducten buiten de EU en importeert ook grote volumes vanuit andere werelddelen.

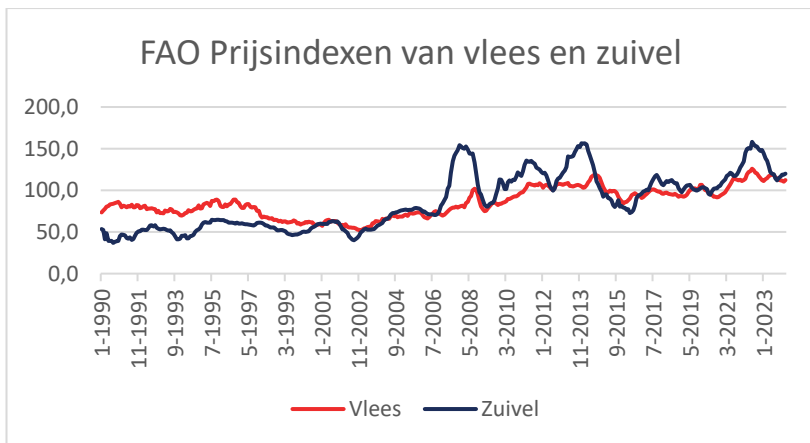
Leveranciers van landbouwproducten streven er meestal naar hun waar lokaal of regionaal af te zetten, omdat de logistieke kosten dan lager zijn. In eigen streek of land kan men de producten tegen lagere kosten aanbieden dan in verder gelegen gebieden. Waar geen belemmeringen gelden en dezelfde marktregels van kracht zijn, zal de prijs in verschillende regio's ongeveer gelijk zijn. Zodra er een overschot is, worden de producten geëxporteerd tegen een (meestal) lagere prijs. Een deel daarvan belandt uiteindelijk op de wereldmarkt.

Op de wereldmarkt komen alle aanbieders en vragers samen, tegenwoordig veelal via digitale handelsplatforms. De vraagcurve van de wereldmarkt is in feite de optelsom van alle binnen- en buitenlandse vraagcurves, en hetzelfde geldt voor het aanbod. Hoewel er niet één uniforme “wereldmarktprijs” bestaat, kruipen de prijzen van standaardlandbouwproducten (commodities) doorgaans dicht naar elkaar toe. Dat komt doordat graan, melk, rijst, olijfolie, suiker, kippen- en varkensvlees overal bij benadering een vergelijkbare samenstelling en kwaliteit hebben. De wereldmarkt fungeert dan als het laatste afzetkanaal, waar het uiteindelijk prijsniveau wordt bepaald. Bij een groot aanbod zakken de prijzen naar een wereldwijd minimum. Bij een aanbodverstoring (bijvoorbeeld een misoogst) schieten ze juist tijdelijk omhoog — mede door de eerder beschreven geringe prijselasticiteit van landbouwproducten.

Prijsvolatiliteit en internationale invloeden

Wereldmarktprijzen van landbouwproducten zijn sterk wisselend. Internationale onrust, zoals oorlogen (bijvoorbeeld tussen Rusland en Oekraïne), epidemieën, klimaatverstoringen of extreme weersomstandigheden, kan leiden tot acute prijsstijgingen of -dalingen. Overheden en bedrijven sluiten grenzen of beginnen voorraden op te slaan, wat de prijsvolatiliteit — vaak gebaseerd op emotie en verwachtingen — vergroot. De Voedsel- en Landbouworganisatie (FAO) van de Verenigde Naties houdt een prijsindex bij van de belangrijkste landbouwcommodities. Deze index laat zien hoe grillig de prijzen op de wereldmarkt kunnen bewegen. De index, waarin bijvoorbeeld boter, kaas en melkpoeder zijn samengenomen als “zuivelindex”, wordt vergeleken met een basisperiode (2014–2016). Voor individuele producten kunnen prijsschommelingen echter nog veel groter zijn dan deze al beweeglijke index doet vermoeden.

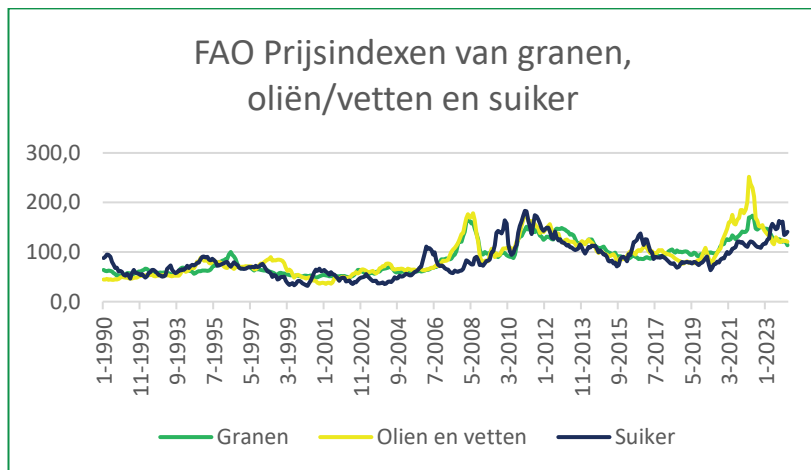
De volatiliteit van commodities als suiker, rijst, graan en vlees is extra relevant, omdat deze bulkproducten een groot deel van onze dagelijkse voeding uitmaken, al dan niet als ingrediënt in samengestelde levensmiddelen. Dat maakt de wereldmarkt tot een belangrijke factor voor de prijsvorming van ons voedsel.



Bron: FAO

De FAO-index kan echter niet volledig verklaren waarom de winkelprijzen van levensmiddelen structureel op een hoger niveau liggen. Daar kom ik verderop in het boek op terug. Zo het kan gebeuren, zoals in 2022/2023,

dat de prijzen van landbouwcommodities met meer dan 30% stijgen. En even later weer net zo hard dalen. Deze bewegingen zijn voor boeren natuurlijk uitermate belangrijk, want de prijzen van de commodities zijn een soort ondergrens voor de landbouwprijzen in de diverse regio's. Bij lage wereldmarktprijzen is er internationaal een "overschot" aan landbouwproducten, waardoor ook de prijzen in de regionale handelsblokken, zoals



Bron: FAO

de EU, onder druk komen. De landen met een lage zelfvoorzieningsgraad gaan immers goedkope grondstoffen importeren. Is het omgekeerde het geval dan zullen in de regionale handelsblokken de prijzen tot het wereldmarktprijs niveau stijgen.

Vanaf 2006 zijn de wereldmarktprijzen voor landbouwproducten geleidelijk gestegen. Zodra we de inflatiecijfers erbij betrekken, blijkt echter dat ze eerder een dalende trend laten zien, met uitzondering van de periode 2021–2023. Dat komt vooral door de kort termijn dynamiek van landbouwmarkten, waar het aanbod sterk afhankelijk is van weersomstandigheden en de vraag vrij stabiel groeit door de toenemende wereldbevolking.

Voor de Nederlandse landbouw was de open EU-markt, zoals al eerder opgemerkt, een groot voordeel. Sinds de jaren zeventig exporteert Nederland al melk, vlees, groenten, aardappelen en suiker. Toen de grenscontroles en importbelemmeringen binnen de Europese Unie wegvielen, konden

deze producten vrij worden verplaatst, wat gunstig was voor de prijsvorming. Nederland blonk uit in standaardkwaliteit, uitstekende hygiëne en een relatief lage kostprijs, waardoor met name Duitsland een belangrijke afnemer werd.

Met de komst van informatietechnologie aan het einde van de twintigste eeuw is het proces van vraag en aanbod steeds meer op data gaan draaien. De prijsvorming vindt nu vaak in internationale datacentra plaats. Grote partijen beheersen de handelsstromen van zowel grondstoffen als halffabricaten en eindproducten. Voor onder meer graan, suiker en melkpoeder bepaalt de internationale handel (of eigenlijk de verwachtingen over toekomstige vraag en aanbod) de prijs. Bij een natuurramp, tropische storm of onverwachte vorst ergens in de wereld kunnen de prijzen op de termijnmarkten al de volgende dag flink omhoog of omlaag schieten. Hetzelfde geldt bij internationale conflicten of als centrale banken (zoals de ECB) renteveranderingen aankondigen, of als wereldleiders belangrijke politieke uitspraken doen. Dat gebeurt lang voordat de oogst überhaupt binnen is en nog vóór duidelijk is hoe groot de werkelijke impact op aanbod en vraag zal zijn.

Dat neemt niet weg dat er nog altijd regionale prijsverschillen bestaan, vooral voor gespecialiseerde of specifieke producten met een duidelijke lokale smaakvoorkeur. Over smaak valt immers niet te twisten, zeker niet als het om onze dagelijkse voeding gaat. Maar algemeen staat vast dat de prijsvorming in de voedselketen steeds internationaler wordt beïnvloed, en dat een beperkt aantal grote spelers in de handel, verwerking en distributie daarbij een doorslaggevende rol speelt. De kennis en data zijn daar gecentraliseerd.

Samengestelde levensmiddelen

Landbouwproducten ondergaan vrijwel altijd enige vorm van be- of verwerking. Zelfs verse basisproducten als aardappelen, groenten en fruit worden geconditioneerd bewaard, verpakt, geprijsd en gedistribueerd. Bij melk, graan en suikerbieten wordt het al complexer, omdat een uitgebreid productieproces nodig is om tot relatief eenvoudige eindproducten als yoghurt, kaas, poeder, meel of suikerklontjes te komen. De laatste jaren is het aandeel kant-en-klare maaltijden (pizza's, lasagnes, rijstmaaltijden) enorm gestegen — vaak samengesteld uit ingrediënten afkomstig uit

diverse landbouwproducten. Zo zijn gelatine uit vleesafval of oligosachariden uit wei twee simpele voorbeelden van de vele toepassingen.

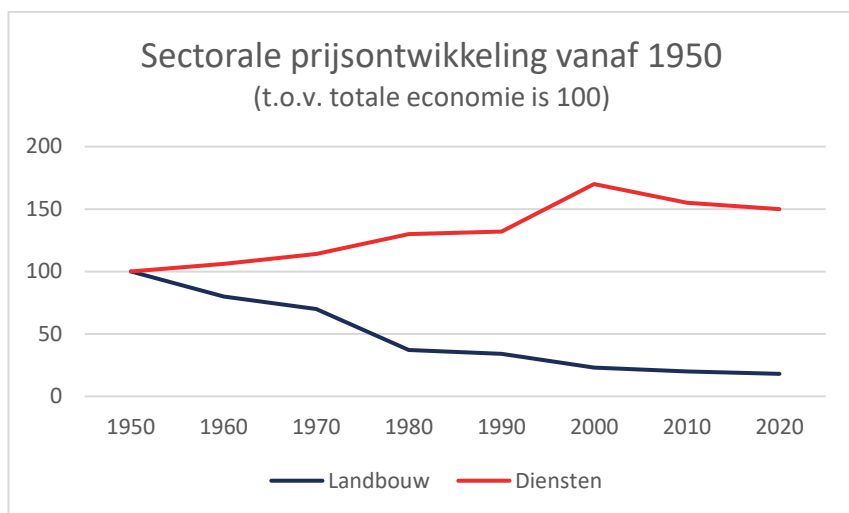
Al die be- en verwerkingsactiviteiten creëren een keten van transacties, waarin grondstoffen, halffabricaten en eindproducten worden verhandeld tussen toeleveranciers, producenten, fabrikanten, handelaren en retailers. Elke schakel in die keten beïnvloedt vraag, aanbod en prijsvorming. De boer zelf is slechts één, niet te missen, maar relatief kleine schakel. Zijn invloed op de prijs van zijn product is doorgaans nihil. In sectoren met bederfelijke producten, zoals melk en bepaalde groenten, bepaalt de grote afnemer meestal eenzijdig de prijs. In de zuivelsector geldt het bijvoorbeeld als heel vanzelfsprekend dat de boer voor zijn melk een door de industrie bepaalde prijs krijgt, die bovendien vaak vergelijkbaar is met wat de concurrent betaalt. Hoe dat precies in z'n werk gaat komt verderop in beeld.

Niet alleen de lage prijselasticiteit van landbouwproducten speelt de sector parten. Door de jaren heen is het aandeel van ons gezinsbudget dat naar voedsel gaat, drastisch gedaald. Waar we in 1970 nog ongeveer 30% van ons inkomen aan eten uitgaven, is dat nu nog maar circa 12%. We besteden liever meer geld aan bellen, internet, wonen of vakantie. Bovendien zijn ook zorg en energie fors in prijs gestegen. De prijs van voedsel is daarentegen relatief gezakt, hoewel we tegenwoordig méér service en toegevoegde waarde (zoals kant-en-klare maaltijden, voorbereekte groenten en fastfood) krijgen dan vijftig jaar geleden. De vraag rijst hoe het mogelijk is dat we meer service bij ons eten krijgen en er naar verhouding toch minder voor betalen dan bijvoorbeeld voor autorijden.

Inflatie

Er is nog iets bijzonders aan de hand met de prijs van landbouwproducten: deze vertoont veel minder inflatie dan andere goederen. Economen verklaren dit doorgaans met de lage vraag- en aanbodelasticiteit. Vergelijken we de prijsontwikkeling van landbouwproducten vanaf 1950 met die van de totale economie, dan blijkt dat landbouwproducten inmiddels nog maar een fractie waard zijn van andere goederen. Volgens de inflatiecijfers van het CBS is de prijs van landbouwproducten de afgelopen decennia dus veel minder hard gestegen dan die van veel andere producten. Dat geeft maar weer aan hoe uniek en complex de markt voor voedsel is.

In 2020 waren de landbouwprijzen t.o.v. de prijzen in de andere sectoren van de economie nog ongeveer 20% van de prijzen in 1950. De prijsontwikkeling in de dienstensectoren liet een omgekeerde ontwikkeling zien; daar lagen de prijzen t.o.v. alle andere sectoren 1,5 keer hoger dan in 1950. In 2020 kon een boer door de verkoop van zijn melk, graan en groenten nog maar 20% consumptiegoederen en hulpmiddelen voor de productie terugkopen van de hoeveelheid die hij in 1950 kon kopen. De ruilvoet voor de boer verslechterde dus met 80%. Dit is in de jaren daarna niet beter geworden.



Bron: CBS, Nederlandse economie in historisch perspectief

Dat betekent dat een boer anno 2023 gemiddeld vijf keer minder waarde voor zijn product ontvangt dan de hulpstoffen en de arbeid van derden hem kostten in 1950. Dus voor een boer is de gulden op de markt geen daalder maar nog minder dan een kwartje waard. Voor de consument geldt het omgekeerde zijn gulden is twee euro waard geworden op de levensmiddelenmarkt. Als hij tenminste de kosten van zijn boodschappen voor het dagelijks eten van vandaag zou vergelijken met die in 1950. De criticasters zullen klaar staan om op te merken dat dit geen eerlijke vergelijking is, want de boer heeft zijn productiviteit verveelvoudigd. Feit blijft dat veel levensmiddelen naar verhouding goedkoper zijn geworden voor de afnemers, retail en consument. Zeker als je het vergelijkt met materiële goederen als huizen, auto's en tractoren. In dit opzicht zijn de recente