



IMPACT CORONA OP AGROVOEDINGSSECTOR

De coronacrisis toonde aan hoe belangrijk een veerkrachtig agrovoedingssysteem is. In het voorjaar van 2020 onderzocht het Instituut voor Landbouw-, Visserij- en Voedingsonderzoek (ILVO) de impact van deze crisis op de agrovoedingssector, om de veerkrachtbepalende elementen te identificeren via een enquête onder landbouwbedrijven en dieptegesprekken met vertegenwoordigers van de sector.

Verstoord evenwicht tussen vraag en aanbod

Het hamstergedrag van consumenten in maart 2020, rond de start van de eerste coronagolf, leidde tot een tijdelijk hogere vraag naar bepaalde voedingsmiddelen in de retailsector. Verwerkings- en distributiecentra werkten de klok rond om op deze paniecreactie te reageren, maar ondanks dat zij op maximale capaciteit draaiden, werd de consument hier en daar met een leeg winkelrek geconfronteerd. Het feit dat dit telkens slechts om een tijdelijk tekort ter hoogte van de detailhandel ging, toont aan dat de enorme logistieke uitdaging hierachter goed gemanaged werd over de ketenschakels heen.

Tegelijkertijd zorgde de sluiting van de horeca voor een veel grotere verschuiving langs de vraagzijde. Het plotse wegvallen van de vraag voor afgewerkte producten voor de horecasector bleef niet beperkt tot de nationale afzetmarkt, maar werd al gauw, samen met de pandemie, een globaal gegeven. In de groenten- en fruitsector werd dit grotendeels opgevangen door de grotere vraag in de supermarkten, maar voor de meeste andere sectoren was er geen sprake van compensatie. Dit komt ook doordat horecagerelateerde producten vaak net een hogere prijs opleveren. Als gevolg ontstonden er aanzienlijke aanbodoverschotten,

met negatieve gevolgen (zoals liquiditeitsproblemen) voor veel bedrijven in de agrovoedingssector. Waar mogelijk probeerden de bedrijven en sectorfederaties zich aan te passen aan deze nieuwe marktsituatie, maar men werd geconfronteerd met een beperkt aantal mogelijkheden om (1) producten te bewaren (beperkte houdbaarheid en opslagcapaciteiten voor voorraden); (2) producten naar alternatieve afzetmarkten te verhandelen; en (3) productieprocessen aan te passen naar finale producten die wel konden verkocht worden via de detailhandel (bv. kleinere verpakkingsgroottes, melk in plaats van room). In Vlaanderen ondervonden vooral de melk-, vlees- en aardappelsectoren, die zowel sterk op export als op horecaklanten gericht zijn, negatieve effecten en moeilijkheden om hun weerbaarheid te benutten.

Een globale logistieke nachtmerrie

Tot overmaat van ramp veroorzaakten de tijdelijke grenssluitingen nog meer logistieke problemen en vertragingen in transport. De beschikbaarheid van containers daalde, waardoor transportkosten stegen. Het complexe import-export systeem werd grondig verstoord. Als gevolg kenden bedrijven die vooral produceren voor externe markten een dalende vraag en was de import

van grondstoffen, zoals verpakkingsmateriaal, plots ook niet meer zo evident. Bedrijven die met vast personeel werken, noteerden een verhoogde afwezigheid van personeel, al was dit vooral een probleem in de voedingsbedrijven en minder op de landbouwbedrijven. Seizoens- en buitenlandse arbeiders waren initieel minder beschikbaar (omdat ze het land niet binnen konden of omdat ze niet wilden werken uit angst voor besmetting) en bezorgden de fruit-, tuinbouw- en slachtbedrijven grote kopzorgen.

Praten over zorgen en problemen blijkt een grote drempel binnen de sector, zeker naar externen toe

Safety first

De aankoop van handgels, ontsmettingsmateriaal, mondklappen, plexischermen en sensibiliserende posters, gecombineerd met de praktische reorganisatie die nodig was op de voedingsverwerkende bedrijven, brachten opnieuw verhoogde kosten met zich mee. Daarnaast werden de werknemers en managers in deze bedrijven geconfronteerd met de psychosociale uitdagingen die hierbij kwamen kijken. Op de meeste landbouwbedrijven was deze meer praktische impact van de crisis minder uitdagend. De meeste landbouwers konden hun werk verderzetten zonder al te grote aanpassingen te moeten doorvoeren. Enkele uitzonderingen hier waren de tuinbouwbedrijven die arbeiders te kort kwamen, aardappelboeren die op de vrije markt verkopen, en uiteraard landbouwers die hun producten direct verkopen aan derden of de consument.

Grote financiële impact op voedings- en landbouwbedrijven

De bovengenoemde veranderde afname van producten, logistieke uitdagingen en pogingen om zich aan te passen, brachten financiële verliezen en kosten met zich mee. De financiële schade verschilde sterk van bedrijf tot bedrijf, naargelang de gebruikte vermarktingstrategieën en uitbreidbaarheid van hun klantenbestand. Niet enkel de bedrijven die veel producten leverden aan de horecasector werden getroffen, ook bedrijven met de detailhandel als voornaamste afzetmarkt voelden de crisis. De toegenomen vraag in de detailhandel was er vooral voor de huiskamerproducten, die niet de grootste marges opleveren. Ook maakten enkele bedrijven verlies wegens de onherroepelijkheid van vooraf gemaakte contracten. Deze verliezen leken zich door te vertalen opwaarts in de keten, want ook landbouwbedrijven gaven aan de crisisgevolgen in hun portemonnee te voelen. Het viel op dat over het algemeen landbouwers actief in kortere ketens tot de eindklanten minder negatieve gevolgen rapporteerden tegenover landbouwers die hun producten enkel via de 'traditionele' weg (bijvoorbeeld veilingen, groothandel, slachthuizen) verhandelden. De groep landbouwers die via de korte keten verkochten, was erg divers en ook daar waren er landbouwers die een zeer negatieve impact ondervonden, bijvoorbeeld als hun verdienmodel volledig op agrotoerisme gebaseerd was. De beruchte positie van de landbouwer als prijsnemer werd hierdoor wel bevestigd.

71% van de landbouwers gaf aan een gemiddeld of zwaar verlies te hebben in hun opbrengsten. Velen onder hen zagen hun verkoopprijzen en verkochte volumes dalen. Voor bedrijven die ook nog eens hun grondstofprijzen de lucht in zagen gaan, zorgde dit voor een groot verschil in de resultaten. Maar liefst 36% van de gevraagde landbouwers gaf aan dat ze niet meer in staat waren om

hun facturen te betalen. Veel landbouwers spraken hun spaargeld aan om het verlies op te vangen, zochten naar manieren om hun kosten te verlagen en staken nog een tandje bij en gingen harder werken. In sommige gevallen werden ook (bepaalde) activiteiten stopgezet of werden teeltplannen aangepast. Meer dan een derde van de landbouwers gaf aan investeringsplannen uit te stellen, waardoor de crisis toch ook een redelijke impact heeft op de ontwikkeling van landbouwbedrijven.

Weerbaarheid van de agrovoedingssector

We zagen dat veel bedrijven hun financiële buffer moesten aanspreken om deze crisis door te komen. Bedrijven die weinig buffer hadden of recent investeringen deden, hadden het merkbaar moeilijker. Sommige bedrijven waren in staat om op een snelle manier hun productieproces of aanbod aan te passen en zo beter om te gaan met de verandering in de vraag naar hun producten, anderen vonden dan weer nieuwe afzetmarkten of konden beroep doen op bestaande netwerken om de crisis op te vangen. Voor veel bedrijven waren deze inspanningen helaas niet voldoende om het verlies aan afzet naar de horeca te compenseren.

Er was ook impact op het welbevinden van de landbouwers. Iets minder dan de helft voelde zich meer mentaal uitgeput, somberder en prikkelbaarder dan voor de crisis. Daarnaast maakte bijna twee derde van de landbouwers zich meer zorgen over de toekomst. De slechte financiële situatie op veel bedrijven speelde hierin een grote rol. Landbouwers met stressklachten proberen hun problemen vooral zelf aan te pakken. Praten over zorgen en problemen blijkt een grote drempel binnen de sector, zeker naar externen toe. Een belangrijk positief aspect voor het welbevinden van landbouwers is dat sommigen onder hen meer maatschappelijke waardering ervoeren aan het begin van de coronacrisis ten opzichte van voor corona. Al werd gevreesd dat die toegenomen erkenning van korte duur zou zijn.

Uitdagingen voor de toekomst

Ondanks de financiële en psychische impact op de landbouw- en voedingsbedrijven en tijdelijke logistieke storingen bleef er wel voedsel geproduceerd en verwerkt worden en bereikte het de consument. Toch is het belangrijk om waakzaam te blijven over de veerkracht van agrovoedingssystemen. Gezien de grote diversiteit aan bedrijven en alle externe factoren die een rol spelen, is er echter geen pasklare veerkracht-verhogingsstrategie die voor iedereen werkt. We nemen uit dit onderzoek een aantal inzichten mee over veerkrachtbepalende factoren van agrovoedingssystemen. De crisis leerde ons vooral dat optimalisatieprocessen en specialisatie (schaaleconomie) een knelpunt kunnen zijn wanneer er snelle aanpassingen nodig zijn in complexe uitdagingen. Bedrijven waarvan het businessmodel meer op risicospreiding en diversiteit gebaseerd was, leken beter gewapend tegen deze crisis. Met een onzekere toekomst voor de deur, kan het dus verstandiger zijn risico's te spreiden en aanpassingsvermogen in te bouwen, zodat je (een deel van) je activiteiten kan voortzetten of veranderen wanneer dat nodig is.

Literatuurselectie

Messely, L., Prové, C. & Sanders, A. (2020) Naar een geïntegreerde aanpak voor welbevinden in de Vlaamse land- en tuinbouw. ILVO-nota 2020.01

Lene Cillen (Lene.Cillen@ilvo.vlaanderen.be), **Isabeau Coopmans** (Isabeau.Coopmans@ilvo.vlaanderen.be), **Lies Messely** (Lies.Messely@ilvo.vlaanderen.be), **Erwin Wauters** (Erwin.Wauters@ilvo.vlaanderen.be) en **Elke Rogge** (Elke.Rogge@ilvo.vlaanderen.be) zijn onderzoekers aan het Instituut voor Landbouw-, Visserij- en Voedingsonderzoek (ILVO), op onder andere thema's als het welbevinden en de veerkracht van landbouwers.