

Waarom is er geen opvolgproject? Waarom is er geen samenwerkingsverband?

- Voorjaar 2025 bleek er onvoldoende animo onder Vlaamse landbouwers om een samenwerkingsverband op te richten rond eiwitrijke gewassen. De reden daarvoor is complex.
- Qua teelt zijn de eiwitrijke gewassen nog steeds risicovoller dan de andere gewassen in de rotatie van een landbouwer. Het risico is voor velen nog te groot ten opzichte van de verdienste.
- Er lijkt weinig vertrouwen bij de landbouwers dat ze zich in de markt met lokaal geproduceerde eiwitgewassen kunnen onderscheiden ten opzichte van deze gewassen die makkelijk (en vaak goedkoper) uit het buitenland komen. Tegelijk lijkt het coöperatief gedachtegoed momenteel te ontbreken bij de Vlaamse akkerbouwer, wat een hefboom zou kunnen zijn om zich in groep als gesprekspartner te organiseren naar afnemers toe en samen het onderscheidend vermogen van de lokaal geproduceerde eiwitgewassen te onderzoeken en te communiceren.
- Uit het project bleek ook dat er onvoldoende engagement/signaal was uit de keten dat men deze lokale grondstoffen in aanzienlijke volumes kan valoriseren. Tegelijk duwen de landbouwers ook niet terug met een verhaal dat aantoont dat ze een onderscheidend product aanbieden of waarom zij een goede partij zouden zijn om van af te nemen. Verder onderzoek naar het onderscheidend vermogen van deze gewassen, in Vlaanderen/België geproduceerd, is van belang.

Wat heeft het project dan opgebracht?

- Er ligt heel wat nuttige basisinformatie klaar voor wanneer het moment komt dat landbouwers zich willen verenigen:
 - o Marktverkenning op basis van de dinner hack
 - o Kostprijs van de verschillende gewassen, aanvullend op wat in overleg met verschillende partners/projecten werd gecreëerd, samengebracht in de EiwitTool: <https://peapact.vichogent.be/>. Vanuit dit project werd ook waardevolle input hieraan gegeven.
 - o Evolutie van de productie in Vlaanderen en een overzicht van de spelers
 - o Mogelijke samenwerkingsvormen

- Een overkoepelend netwerk van verschillende spelers dat elk vanuit hun perspectief, naar een complex probleem hebben toegewerkt. Er is een stukje tegemoet gekomen aan het beter leren kennen van de verschillende noden die leven op verschillende posities in de keten.
- Beter inzicht bij verwerkers in welke peulvruchten lokaal geproduceerd kunnen worden. Er is een meer realistisch beeld van wat mogelijk is.
 - o Vb. De kikkererwt is heel gekend bij consument en verwerker maar is minder makkelijk te telen, waardoor het voorlopig nog een niche zal blijven voor een bewuste consument. De veldboon houdt landbouwkundig minder risico in (t.o.v. de andere peulvruchten) maar deze kent de consument minder en zal richting verwerking gaan, wat dan weer het onderscheidend vermogen van de lokale productie onduidelijk maakt.
- Beter inzicht bij overheden over de uitdagingen die momenteel leven en hen kunnen helpen om beleidsinstrumenten in te zetten.
- Inzicht bij landbouwers en verwerkers dat er nood is aan de ontwikkeling van nieuwe (niche) producten om lokaal geproduceerde peulvruchten in de markt te valoriseren. Dit wordt ook bevestigd in de consumentenstudies en -profielen die gebeurden in kader van het project Peapact.

Wat zou waardevol zijn om later tijd in te steken?

- Gelijkaardig project geschreven vanuit de afnemerskant: Wat is de meerwaarde voor voedingsbedrijven om met lokale peulvruchten aan de slag te gaan? Waarom zouden ze kiezen voor de Vlaamse productie? Welk type voedingsbedrijven zijn gevoelig voor aankoop Vlaamse eiwitgewassen? En wat verwachten ze daarvan? Welk type product kan in de markt gezet worden voor de verschillende types van consumenten? Indien hier meer inzicht over is, kan dit opnieuw naar de landbouwers gebracht worden, zodat een nieuwe dynamiek kan ontstaan.
- Onderzoek naar het onderscheidend vermogen van de Vlaamse/Belgische peulvruchten in de markt (oefening te maken per type afnemer: groot, klein, verwerker, voedingsbedrijf, supermarkt, ...).
 - o Hoe wordt het lokale aspect gewaardeerd en door wie?
 - o Hoe wordt het duurzame aspect gewaardeerd en door wie?
 - o Andere zaken die een rol spelen?

Wat kunnen landbouwers hieruit leren?

- Samenwerken als landbouwer rond eiwitrijke gewassen is nuttig en relevant en kan op verschillende manieren gebeuren:
 - o Nederlandse eiwitboeren
 - o Farm For Good
 - o Cultivaé
- Samenwerkingsverbanden komen naar buiten met een duidelijke visie en onderzoeken hoe ze zich onderscheiden in de markt:
 - o Op basis van data rond duurzaamheid, sociale aspecten, ...
 - o Samenwerkingsverbanden ontwikkelden daartoe verschillende 'tools', bijvoorbeeld Open Compass tool of een label 'in Nederland geproduceerd' om hiermee een meerprijs te realiseren.
- Waarom is het nuttig om te gaan samenwerken?
 - o Samen teelt- en marktkennis delen
 - o Gezamenlijke visie en verhaal richting markt en overheid
 - o Markttoegang: voldoende groot volume + meeste afnemers willen werken via coöperaties
 - o Onderhandelingsmogelijkheden naar een goede prijs
 - o Ontzorging van afnemers (1 contactpunt) en landbouwers (niet iedereen moet verkoper zijn)
 - o Risicospreiding én verhoogde zekerheid

Wat kunnen verwerkers hieruit leren?

- Er zijn Vlaamse landbouwers die kwalitatieve eiwitrijke gewassen kunnen produceren.
- Niet alle gewassen groeien hier even goed. Op korte termijn zijn er de meeste kansen om voldoende aanbod tot stand te brengen voor veldboon, droge boon en gele erwt. De kwaliteit van lokale eiwitgewassen is bekend, bijvoorbeeld via projecten als Peapact².
- Er bestaan al samenwerkingsverbanden die lokaal geproduceerde eiwitgewassen verkopen in Nederland (Eiwitboeren van Nederland) en Wallonië (Farm For Good, Cultivaé, Land Farm and men).
- Er is nood aan meer betrokkenheid van de verwerkende sector en de retail die samen aan de slag moeten om te positioneren welk type product in de markt kan gezet worden voor de verschillende types van consumenten (bv. voortbouwend vanuit de analyse hierrond binnen Peapact voor gele erwt op basis van een consumenten -en marktbevraging).

Wat kunnen beleidsmakers hieruit leren?

- Steun is nodig voor initiatieven om landbouwers te informeren over mogelijke samenwerkingsvormen, hen te begeleiden in het zichzelf verkopen en het zich collectief positioneren in de markt met een duidelijke boodschap waaruit blijkt dat ze onderscheidend kunnen ten opzichte van andere regio's.
- Via onderzoek en samen met de landbouwers en de afnemers het onderscheidend vermogen van lokaal geproduceerde eiwitrijke gewassen beter in beeld brengen.
- Bij ketenontwikkeling is het de uitdaging om elke schakel bewust te maken van de uitdagingen/verwachtingen bij de andere schakels. In een economische context is dat vaak moeilijk, wordt dat niet betaald op de fijne marges van een product.
- Subsidies blijven belangrijk om in deze opstartperiode de teelt economisch te ondersteunen. Dienen als compensatie voor leergeld.
- Er lopen veel verschillende projecten wat tegelijk een beperkte groep van landbouwers en afnemers bevraagt. Centraal zou er een platform nuttig zijn waar ketenspelers centraal informatie kunnen vinden.

Wat kunnen projectuitvoerders hieruit leren?

- Er lopen veel verschillende projecten rond eiwit en veel landbouwers en bedrijven worden tegelijk bevraagd. Hou hier rekening mee.
- Hou contact met andere projectuitvoerders en werk samen bij de organisatie van events en bijeenkomsten.
- Haalbaarheid dient altijd op het veld geëvalueerd te worden.