



Wijnbouw in België en NL:

doorgelicht vanuit een economisch perspectief!



Prof. dr. Ghislain Houben



BeNeVit-symposium 8/11/2011



Historiek

1. Begin jaren '70 herintroductie door Jean Bellefroid in Borgloon
2. Jaren '80 geleidelijke ontwikkeling amateurs in Haspengouw, Hageland, Nederlands-Limburg
- 3. Jaren '90 eerste omvangrijke aanplantingen ontstaan (Haspengouwse wijnbouwers)
- 4. Begin deze eeuw wordt men zich bewust van "klimaatsverandering" en wijnbouw krijgt een nieuw perspectief



Actuele cijfers

- Statistische cijfers zijn beperkt
- België momenteel ongeveer 100 wijnbouwers, areaal van 120 ha en een productie van 2.500 hl
- Nederland momenteel 160 wijnbouwers, areaal van 200 ha en een productie van 5.000 hl
- Trage maar constante groei in aantal en in areaal
- Grote groep van amateur- wijnbouwers is niet gekend



Huidige toestand

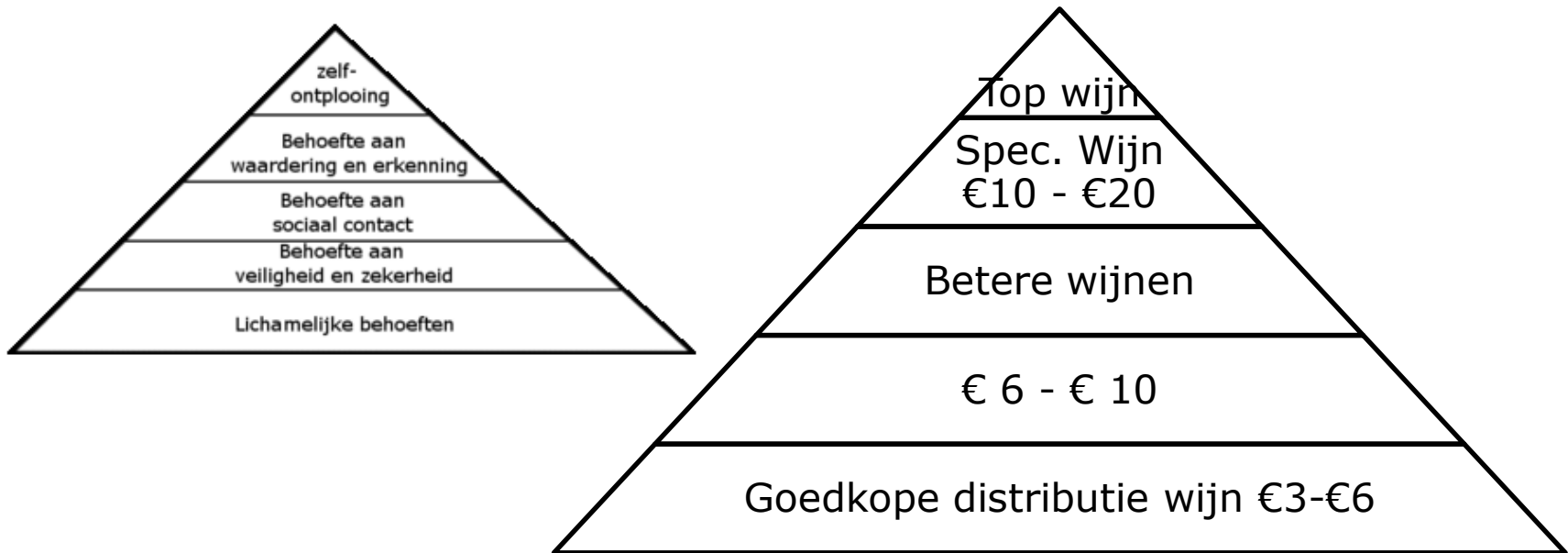
Enkele karakteristieken

- België evenals Nederlands-Limburg zweren bij traditionele rassen, rest van Nederland kiest resoluut voor schimmel tolerante rassen
- Toepassing van FAVV-wetgeving heeft in 2009 meerdere semi-professionele wijnbouwers uit de markt genomen. Waren niet bereid om bijkomende investeringen te doen
- In Vlaanderen wordt de areaal-groei vooral gerealiseerd door de bestaande bedrijven.
In Wallonië en Nederland wordt de areaal-groei vooral gerealiseerd door een aantal grote nieuwe aanplantingen.

Doorstroming vanuit « amateur statuut » is niet langer mogelijk

Belgische en Nederlandse wijnen vinden vooral hun afzet als geschenkartikel, streekproduct of top-horeca product.

Prijzenpiramide versus Maslow





Wijnbouw clusters

	<u>Klantenniche</u>
- Streekproduct	Streektoerist
- Kunst	Kunstliefhebber
- Kwaliteitsproduct	Horeca
- Biologisch	Bio-consument
- Boerderij, B & B	Streektoerist
- Wijncafé	Horeca
- Seminariecentrum	Bedrijven



Toekomst van de wijnbouw

1. Als onderdeel van de **primaire** sector (landbouw)

overproductie – dumpingprijzen – dood van het familiale bedrijf
– subsidies – alles via distributie – enkel aandacht voor
productie - verbreding

2. Als onderdeel van de **secundaire** sector (industrie)

productie tegen laagste kost – massa productie – uniformiteit –
hoeveelheidskortingen -mechanisatie

3. Als onderdeel van de **tertiare** sector (dienstverlening)

persoonsgebonden – beperkt in omvang – marge gericht – niche
gericht – bijkomende dienstverlening



Toekomst van de wijnbouw: terroir

1. Gronden zijn schaars en vruchtbaar

- in concurrentie met de landbouw en fruitteelt
- pachtwetgeving speelt in ons nadeel
- grondbank zal prijs kunstmatig omhoog drijven



Toekomst van de wijnbouw: druivenras

Tegenstelling traditionele rassen versus
schimmeltolerante rassen

Economische visie :

- portfolio theorie : risico-spreiding
- wijnbouwbedrijf bouw je niet op één ras
- anti-cyclisch investeren



Toekomst van de wijnbouw : klimaat

Cool Climate Wines

Stelt bijkomende eisen aan de teelt :

- hevige koude in de winter (2009)
- vorstgevoeligheid in het voorjaar (2010)
- lange periodes van regenval (2010)
- hagelrisico (2011)

Zonder bescherming zie “teelt zachtfruit”

Bescherming is mogelijk maar vergt extra investeringen frostbuster, hagelnetten, overkapping, verzekeringen)




Toekomst van wijnbouw : wijnbouwer (1)

- Kennis is verhandelbaar
- Sector evolueert van arbeidsintensief naar kapitaalsintensief
- Zelfvermarketing is een troef die niet uit handen mag gegeven worden. Contact met de eindconsument (thuismarkt) is uiterst belangrijk.
- Verkoop van wijn onder de 10 euro per fles (excl BTW) is verlieslatend voor de producent.
- Marktsegmenten voor Belgische-Nederlandse wijn zijn specifiek en smal. Vandaag is er sprake van een fragiel evenwicht.




Toekomst van wijnbouw : wijnbouwer (2)

Spanningsveld met de wijnhandel – ruimte voor traditionele winstmarges is onvoldoende groot



Kwaliteit brengt een aantal vaste kosten mee, deze verhogen de leefbaarheidsdrempel



Coöperaties zijn vies, het wordt wel eens tijd om te denken aan “allianties” tussen wijnbouwers



The future can be bright if (1)

- Als we kiezen voor een evenwichtige uitbouw van aanbod en vraag
- Als we niet vergeten dat kwaliteit bovenaan de prioriteitenlijst staat
- Als we wijn niet verkopen als een product maar als een CONCEPT
- Als we ons realiseren dat een gezond wijnbouwbedrijf geen overheidssubsidies behoeft



The future can be bright if (2)

- “Wijn maken vergt tijd, geduld en passie ! ”

Chantal Smeets



Een wijnbouwbedrijf opstarten kost nog meer tijd,
nog meer geduld en nog meer passie !!!!!

Ghislain Houben