

Heb leverancier lief, betaal eerlijke prijs

OPINIE

DOOR WYNO ZWANENBURG

In het Agrarisch Dagblad van 31 maart riep CBL's directeur consumentenzaken Marc Jansen op tot betere sociale omgangsvormen in de voedselketen. Ik ben het roerend met hem eens, alleen constateer ik dat zijn beeld van deze omgangsvormen verschilt van het mijne. Uit zijn verhaal begrijp ik dat de boeren vooral niet moeten zeuren richting de supermarkten om zo hun onmacht te verbloemen. Als uit-smijter legt hij ook nog een relatie met landbouwsubsidies en de grootschaligheid van onze productie, alsof dat ook maar iets met de kern van discussie te maken heeft.

Onder sociale omgangsvormen versta ik dat je een eerlijke prijs betaalt voor een product en niet dat

je al je (internationale) leveranciers maar tegen elkaar aan het uitspelen bent. Want dat is waar de supermarkten sterk in zijn; jezelf niet committeren aan één leverancier, want dat maakt je afhankelijk. Daarom is het ook niet verwonderlijk dat men inzet op de huismerken.

Het is volgens mij nog steeds zo dat de grootste marge gemaakt wordt op de agrarische versproducten. Het is voor individuele producenten steeds moeilijker om in de wereld van de steeds groter wordende marktpartijen, zowel aan de verwerkende als

Supermarkten spelen leveranciers tegen elkaar uit en willen niet meebetalen aan extra eisen voor voedselproductie. Als dat verandert, verbeteren de omgangsvormen in de voedselketen, meent NVV-voorzitter Wyno Zwanenburg.

ook aan de verkopende kant, een weerwoord te bieden.

Ook is er een trend dat deze grotere partijen nadrukkelijker een maatschappelijke rol op zich nemen als het gaat over eisen aan de productie, terwijl men er niet extra voor wil betalen. Dan heb ik precies het conflicterende be-

lang te pakken: hoe zorgen we ervoor dat extra eisen van burgers/consumenten eerlijk doorvertaald worden naar de

producent? Het is knap, maar ook volstrekt belachelijk voor hoe weinig geld de supermarkten hoogwaardig voedsel aanbieden.

Dus de oproep van Jansen om te luisteren naar de consumenten en hen de beste producten aan te bieden en de conflicten achter de schermen op te lossen, vind ik pas op zijn plaats als de partijen inzien dat we niet zonder elkaar kunnen en dat dus de marges eerlijker verdeeld dienen te worden. Anders is de oproep tot socialere omgangsvormen een loze kreet.

□ Wyno Zwanenburg, Nederlandse Vakbond Varkenshouders (NVV)

**Je leveranciers tegen
elkaar uitspelen
is niet sociaal**