

Verslag consultatie business case Zuid-West-Vlaanderen

Dit verslag is een samenvoeging van de verslagen van twee consultaties die plaatsvonden in het kader van de business case en aanvullend mailverkeer in de nasleep waarin bijkomende inzichten en opmerkingen werden gedeeld.

Woensdag 3 september 2025 (hybride) | Aanwezig: Tom Coppens (UA), Thomas Machiels (UA), Steven De Vadder (UA), Floris Huyghe (ILVO), David Ysebaert (Leiedal), Katrijn Loosveldt (stad Kortrijk)

Dinsdag 1 oktober 2025 (digitaal) | Aanwezig: Steven De Vadder (UA), Floris Huyghe (ILVO), David Ysebaert (Leiedal), Katrijn Loosveldt (stad Kortrijk)

Inhoudsopgave

1.	SAMENWERKING COCA-COLA EN NATUURPUNT (ROL VAN GROTE BEDRIJVEN)	2
2.	MOGELIJKE (GROTE) BEDRIJFSPARTNERS IN ZUID-WEST-VLAANDEREN.....	3
3.	PES IN ZUID-WEST-VLAANDEREN	3
4.	CREDITSYSTEMEN	4
5.	OORZAAK EN OPLOSSING (NBS).....	4
6.	ALTERNATIEVE VORMEN VAN PES EN PES IN VL	5
7.	VOORBEELDEN EN INITIATIEVEN	5

1. Samenwerking Coca-Cola en Natuurpunt (rol van grote bedrijven)

Een respondent geeft aan een gesprek te hebben gehad met iemand van Natuurpunt, die vertelde dat zij via de Coca-Cola Foundation bepaalde projecten financieren. Meer informatie kan gevonden worden op <https://www.natuurpunt.be/partners/coca-cola-foundation>. Het financieren van projecten gebeurt via Natuurpunt, onder meer omdat zij toegang hebben tot een eco-hydroloog. Wanneer Coca-Cola iets financiert en dat vervolgens wordt uitgevoerd, maakt die persoon een kwantificatie (bijvoorbeeld hoeveel water er bespaard wordt of hoeveel CO₂-credits daarmee gegenereerd kunnen worden). Dat is interessant voor Coca-Cola. In het verlengde hiervan zit Natuurpunt ook in een waterconsortium. Via mond-tot-mondreclame doen vervolgens andere grote bedrijven die in België gevestigd zijn hier eveneens beroep op (vermoedelijk in het kader van hun ESG-rapportering). Er werd ook verwezen naar een drankengigant uit Japan die hier actief is.

Het vermoeden is dat je zal moeten samenwerken met giganten zoals Coca-Cola, die middelen beschikbaar hebben en een beleid voeren om te investeren in de lokale gemeenschap – zeker als er een link met ESG aan gekoppeld kan worden. InnoFiNS merkt daarbij op dat je dan mogelijk botst op het gebrek aan binding met de lokale regio.

Er wordt verder op ingegaan dat het inderdaad moeilijk is om financiering los te krijgen via een 'cold approach', bijvoorbeeld door te bellen of een presentatie te geven. Natuurpunt gaf echter aan dat zodra de samenwerking met Coca-Cola van start ging, Coca-Cola sowieso een lokaal budget vrijhield. Zij bekijken dan wat het meest interessant is, waarbij Natuurpunt op een bepaald moment werd geselecteerd. Nadien werden zij via mond-tot-mondreclame benaderd door andere bedrijven, mede door de samenwerking met de eco-hydroloog.

Op het eindcongres was één van de conclusies dat de (financiële) voordelen moeilijk te berekenen zijn. Dit is belangrijk voor bepaalde partijen, maar voor Coca-Cola kan het voldoende zijn om te weten hoeveel CO₂-credits er potentieel gegenereerd worden, zonder dat dit uiterst accuraat moet zijn.

Er werd aangegeven dat dit een ander schaalniveau van samenwerking betreft. Daarbij werd verwezen naar Landscape Enterprise Networks als een werkend voorbeeld, waar ook zeer grote bedrijven bij betrokken zijn. Zij werken samen met lokale waterbedrijven, wat zich eveneens op een grotere schaal afspeelt dan de Slijpbeek, die vermoedelijk te klein is. Op grotere schaal heb je meer landbouwers, meer gewicht en dus meer slagkracht. Er werd aangegeven dat het gebied van de Slijpbeek voor de Watergroep inderdaad te klein is; je moet dus op grotere schaal te werk gaan. Het voorstel om voorzichtig te starten met een pilootproject op kleine schaal staat daar enigszins haaks op, en vermoedelijk zal het ook moeilijk zijn om daar financiering voor te vinden. Verzekeraars zullen inderdaad altijd een moeilijke partner blijven. Bedrijven zoals Agristo verkiezen bovendien om zelf de controle te behouden.

Wat eveneens meespeelt, is het al dan niet beursgenoteerd zijn en de bijhorende verplichting tot ESG-rapportering. Agristo is bijvoorbeeld een familiebedrijf en niet beursgenoteerd. Op hun website vind je wel iets over duurzaamheid, maar dat betreft voornamelijk initiatieven binnen hun eigen werking (zoals energie-efficiëntie of waterzuivering op eigen terrein voor hun productieprocessen), en minder voor de omgeving. Een bedrijf als Coca-Cola kan daarentegen met zulke initiatieven uitpakken en zo een betere score behalen.

De werking van Coca-Cola heeft een watervaleffect richting andere bedrijven. Coca-Cola verwacht ook van haar leveranciers dat ze duurzaam werken. Het is een vorm van future-proofing: mocht blijken dat de leveranciers van Coca-Cola niet duurzaam zijn, dan schaadt dat het imago van Coca-Cola zelf. Dat is een manier om zich in te dekken. Bedrijven zoals Pepsi, Purina en Cargill vertrekken eveneens vanuit hun toeleveringsketen – bijvoorbeeld boeren die rechtstreeks graan leveren voor de productie van ontbijtgranen.

Naast Coca-Cola zijn er ook andere potentiële lokale ondersteuners. Zo heeft Danone/Alpro Soja al eerder met Natuurpunt samengewerkt, onder andere voor de aankoop van plantgoed voor het Katerbos (<https://www.danonesocialfund.be/>). Het zou een goed als er contact wordt opgenomen met Natuurpunt en

bestaande foundations om te informeren naar contactpersonen en lopende projecten. Het zou immers nuttig zijn om te achterhalen wat het criteria is van deze bedrijven om te investeren in groen-blauw in de regio. Zo heeft recent (25/10) de verwerkende industrie (Belgapom en Vegebe) een fonds opgericht om te investeren in betere waterkwaliteit in West-Vlaanderen. Daarbij zal gewerkt worden rond sensibilisering en begeleiding van landbouwers en teeltbegeleiders inzake bodembeheer, precisielandbouw, spuittechnieken en randenbeheer. Bovendien willen de partners pilootprojecten opzetten voor nieuwe innovaties in de waterzuivering op en rond bedrijfs- en teeltlocaties, met monitoring van het effect op emissies. Tot slot komt er een duurzaamheidsinvesteringsfonds vanuit de verwerkende industrie om projecten op het terrein te cofinancieren.

2. Mogelijke (grote) bedrijfspartners in Zuid-West-Vlaanderen

Agristo en Ardo, die in de buurt van het gebied gevestigd zijn, zijn wel grote bedrijven, maar ze behoren tot dezelfde bedrijfsstructuur en houden veel intern. Andere zeer grote bedrijven zijn er nauwelijks. Ardo legt bijvoorbeeld op eigen grond een waterreservoir aan waar landbouwers mee samenwerken en water uit mogen halen. Een probleem is dat bedrijven zoals deze weinig meerwaarde zien op korte termijn, omdat ze moeten investeren terwijl de baten pas op lange termijn zichtbaar worden. Bovendien is de vraag vanaf wanneer een kritische massa bereikt wordt om een merkbaar effect te hebben op het watersysteem. Twintig landbouwers zijn bijvoorbeeld onvoldoende om druk uit te oefenen of iets wezenlijks te realiseren. Als bedrijven dan iets financieren, zien ze weinig directe return voor hun geld.

De businesscase probeert aan te tonen dat het wél voordelen oplevert voor bedrijven.

Een respondent gaf aan dat je op sommige vlakken beter af bent met niet-beursgenoteerde bedrijven, omdat die niet afhankelijk zijn van kwartaalresultaten. Familiebedrijven kunnen doorgaans meer op de lange termijn redeneren. In een fragiele toeleveringsketen zoals in Zuid-West-Vlaanderen lijkt dit vanzelfsprekend, maar het blijft moeilijk te begrijpen waarom het niet lukt. Dat hangt samen met het feit dat de voordelen zich pas op lange termijn manifesteren – het gaat dus niet enkel om liefdadigheid.

Er werd in het verlengde hiervan verwezen naar het panel tijdens het eindcongres, waar één van de panelleden aangaf dat het nog te vaag is: de cijfers ontbreken momenteel om de businesscase te onderbouwen. Zelfs familiebedrijven in West-Vlaanderen zullen cijfers willen zien.

De businesscase is bovendien beperkt tot één type toeleveringsketen. Men zou ook op een andere manier met bedrijven kunnen samenwerken. Er zijn mogelijk bedrijven die offsetting moeten doen wanneer ze nieuwe bedrijfshallen willen bouwen.

Een andere respondent stelde voor om ook bedrijven zoals Albert Heijn en Colruyt als mogelijke partners te beschouwen. Zij hebben winkels in de regio. Colruyt bezit bovendien eigen gronden en koopt er meer aan. Ze gaan bewust om met die gronden en beseffen goed wat het belang is van goede bodemzorg. Ze hebben dus een connectie met landbouwers. Hierop werd gereageerd dat in eerste instantie naar de hele keten werd gekeken, maar uiteindelijk werd ingeschat dat er bij supermarkten weinig te rapen viel. Toch werd benadrukt dat zulke bedrijven een lokale connectie hebben, waardoor samenwerking met Coca-Cola niet per se noodzakelijk is.

3. PES in Zuid-West-Vlaanderen

Een respondent wees op een passage in het rapport over Inagro (p. 42): “de gespannen relaties van de landbouwers met de publieke actoren... Leiedal is misschien niet de ideale partner, maar wel een neutrale actor zoals Inagro”. De respondenten twijfelden aan de neutraliteit van Inagro. InnoFiNS merkte op dat er al proefprojecten en samenwerkingen tussen landbouwers en Inagro bestaan. De respondenten stelden voor om het woord neutraal weg te laten.

Leiedal gaf aan dat ze door landbouwers beschouwd worden als overheid, waardoor zij niet altijd de ideale partner zijn voor dit soort trajecten. Een meer neutrale partij zou dus meer kans op succes hebben. Daarbij rijst wel de vraag: als Inagro dit zou coördineren, waar komt het geld vandaan voor die coördinatie? Op de schaal die in het rapport gehanteerd wordt, is overheidsinterventie noodzakelijk. Op termijn gaat het dan eerder om een subsidie dan om een PES met private financiering.

Een respondent wees ook op PES-systemen met veilingen, waarbij een percentage van de veilingopbrengst wordt afgehouden om de werking te financieren. Zo blijft het systeem in stand door private actoren in plaats van door de overheid. In het VK wordt dit al toegepast, bijvoorbeeld in de Somerset Catchment Market. Daar werd de administratieve last voor landbouwers beperkt doordat ze konden kiezen uit een lijst van projecten, zonder zelf iets te moeten ontwerpen.

Verder werd gewezen op het belang om landbouwers niet te overbelasten met extra taken en administratief werk – dat zou een groot struikelblok vormen.

4. Creditsystemen

Een respondent gaf aan dat landbouwers een belangrijke speler worden in het verhaal van CO₂-credits. Er bestaan al heel wat constructies waarbij landbouwers inspanningen leveren om CO₂ op te slaan en vast te houden. Water vasthouden is daaraan verwant. Daarom zou je gelijkaardige constructies voor water kunnen ontwikkelen. Het CO₂-verhaal vloeit voort uit wetgeving. Er werd gevraagd of iets gelijkaardigs met watercredits mogelijk is, gericht op waterkwaliteit of bufferstroken. Dat zou vergelijkbaar zijn met het Britse voorbeeld, waarbij landbouwers vrijwillig deelnemen. De credits vormen dan de financiële stimulans.

InnoFiNS gaf aan dat dit een valabele piste is, maar dat de vraag blijft op welk schaalniveau dit georganiseerd moet worden – vermoedelijk op een hoger niveau dan Leiedal. Een respondent stelde dat dit inderdaad eerder een aanbeveling is richting hogere overheden. Een mogelijkheid is om landbouwers zelf te laten beslissen om inspanningen te doen, met een rechtstreekse link tussen landbouwers en bedrijven, zonder tussenkomst van de overheid.

Dergelijke systemen bestaan al, bijvoorbeeld voor water credits of biodiversiteitscredits. De essentie is een systeem op te zetten voor monitoring en waardebeoordeling van maatregelen. In het VK is de CSRD – die men ook in Europa wil invoeren – veel actiever en strenger, waardoor er van onderuit meer initiatieven ontstaan. Omdat het VK niet meer tot de EU behoort, hebben ze een strenger systeem. Bij een nieuw project moet er bijvoorbeeld sprake zijn van netto winst aan biodiversiteit, in plaats van geen nettoverlies. Daardoor ontstaan veel natuurherstel- en offsetting-projecten, waarbij de markt vanzelf volgt en bedrijven zulke systemen opzetten. In Europa is de CSRD afgezwakt, mede door een laissez-faire landbouwbeleid en geopolitieke krachten die dit soort systemen tegenwerken.

5. Oorzaak en oplossing (NBS)

Een respondent merkte op dat de businesscase soms leest als landbouwbashing. De tekst begint negatief over landbouw, waardoor men minder geneigd is om mee te werken. Het is belangrijk om het document met die blik opnieuw na te lezen; nuance is essentieel. InnoFiNS erkende dat er inderdaad veel uitdagingen in de omgeving bestaan die niet de verantwoordelijkheid van de landbouwers zijn.

Bij NBS (nature-based solutions) gaat het vaak over grasbufferstroken, die direct gekoppeld worden aan waterkwaliteit. Maar brongericht bestaan er nog veel meer mogelijkheden, zoals erosiebestrijdingsmaatregelen. Het is dus wat eenzijdig om enkel op bufferstroken te focussen als oplossing. Een respondent gaf aan dat de bovengrens voor de kost op €2,1 miljoen wordt geraamd, maar dat dit bedrag bijlange niet volstaat. Hiermee wordt slechts een deel van de oplossing gedekt. Het verhaal gaat immers over hoe we NBS kunnen implementeren. Die prijs geldt voor één maatregel, terwijl er nog veel andere NBS-maatregelen mogelijk zijn.

De respondent merkte verder op dat in de businesscase wordt vermeld dat de VMM bezig is met sedimentvang – wat juist de technische oplossing is die men wil vermijden, aangezien het hier om NBS gaat. De technische oplossing is net wat men in dit traject niet wil, en daarom worden nieuwe financiële modellen gezocht. In de businesscase mag expliciet vermeld worden dat technische oplossingen niet de gewenste richting zijn; als onderzoeker mag je dat benoemen.

6. Alternatieve vormen van PES en PES in VL

PES in Vlaanderen is vandaag niet uitgewerkt, maar het onderwerp leeft wel binnen de Vlaamse Overheid. Er zal al pogingen geweest om privaat kapitaal aan te trekken. Volgens InnoFINS geeft VLM aan dat er al 30 jaar sprake is van PES, maar dat het er in Vlaanderen nooit van komt. Er wordt gewezen op het feit dat contractlandbouw een grote uitdaging voor de regio Zuid-West-Vlaanderen.

Er wordt gewezen op een voorbeeld uit Nederland waar landbouwers werden gehoord en waar maatwerk werd afgeleverd, afgestemd op het gebied. Boeren kunnen hierbij kiezen welke maatregelen zij implementeren. Andere voorbeelden uit het buitenland tonen contracten met een looptijd tot 80 jaar, gekoppeld aan de grond in plaats van de persoon. Er bestaan ook internationale voorbeelden van flexibele contracten.

7. Voorbeelden en initiatieven

- **Studiedag van BBL** over Vlaamse landbouwsubsidies (16 oktober).
- **Conceptnota BRV** (begin juli goedgekeurd): bevat **voorstellen rond landbouwbeleid** en onderhoudstaken (bv. water en natuur). Dit kan interessant zijn voor beheerovereenkomsten+.
- **Campina (coöperatie)**: werkt met een puntensysteem waarbij punten worden gegeven voor bepaalde ingrepen. Zo worden afnemers gemotiveerd maatregelen te nemen.
- **Watertoetskaarten**: managers van bedrijventerreinen zouden overtuigd kunnen worden van overstromingsrisico's, maar dit blijkt niet evident.
- **Memosa+** (ARDO): traject met leveranciers rond biodiversiteit.
- **ILVO** is betrokken bij twee HORIZON-projecten rond businesscases voor kleine landschapsprojecten en beslissingen van landeigenaars. Onderzoek naar alternatieve financiële mechanismen zodat landbouwers maatregelen kunnen nemen.