nieuws

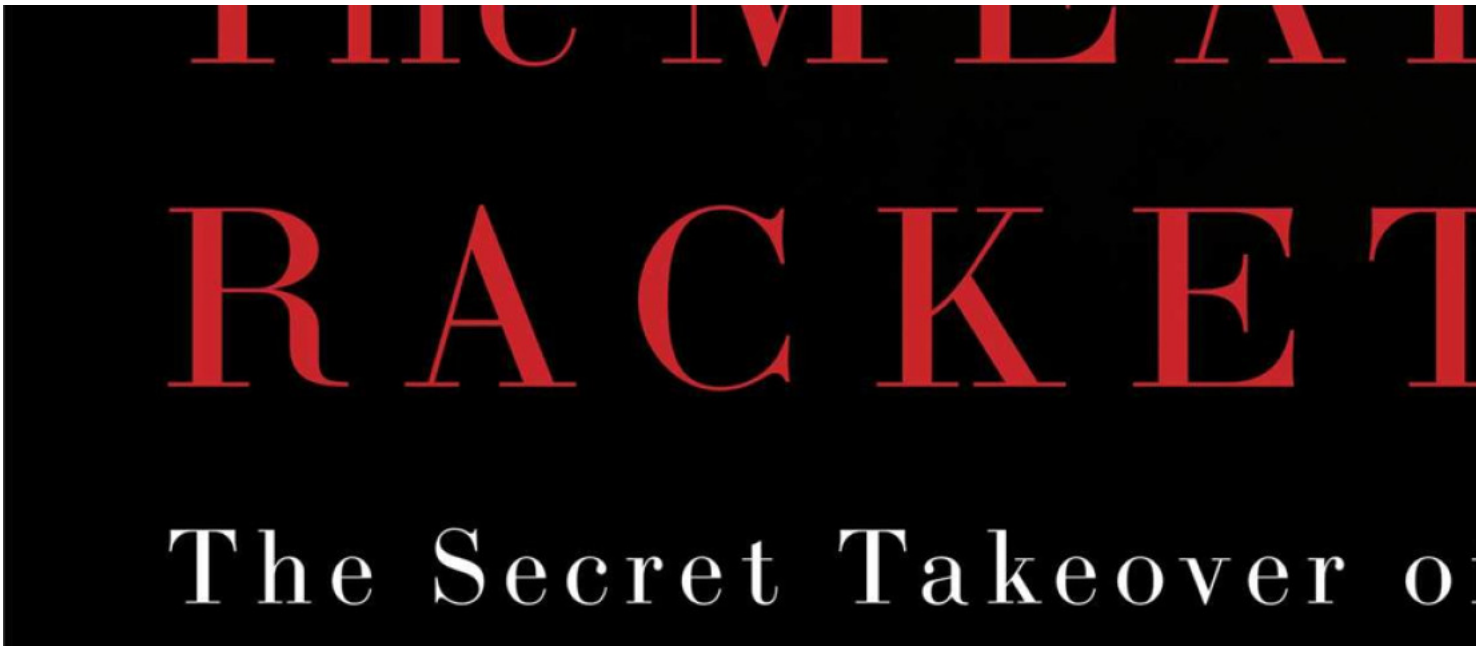
"Contractteelt reduceert Amerikaanse boer tot horige"

nieuws

Het Amerikaanse vleesconcern Tyson Foods stond aan de wieg van het moderne, industriële vleescomplex, waar productieniveaus en lage kosten voorrang krijgen boven smaakvol en gezond eten, dierenwelzijn en een fatsoenlijk inkomen voor boeren. Door 'contract farming', een systeem dat Tyson Foods perfectioneerde, is de boer gereduceerd tot horige. Dat schrijft de Amerikaanse onderzoeksjournalist Christopher Leonard in zijn boek 'The Meat Racket'.

2 APRIL 2014 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:25

Lees meer over:
pluimveehouderij
rundveehouderij
voedingsindustrie



Het Amerikaanse vleesconcern Tyson Foods stond aan de wieg van het moderne, industriële vleescomplex, waar productieniveaus en lage kosten voorrang krijgen boven smaakvol en gezond eten, dierenwelzijn en een fatsoenlijk inkomen voor boeren. Door 'contract farming', een systeem dat Tyson Foods perfectioneerde, is de boer gereduceerd tot horige. Dat schrijft de Amerikaanse onderzoeksjournalist Christopher Leonard in zijn boek 'The Meat Racket'. Boerderij interviewde de man.

"In de jaren '20 van vorige eeuw begon een zekere John W. Tyson met het opkopen van kippen op het platteland om ze naar de stad te brengen. In de decennia erna maakte hij van de pluimveehouderij een massa-industrie", schetst Leonard de start van het vleesconcern. "Bij massaproductie hoort arbeidsdeling en zo werd het verticale integratiemodel geboren. De boer werd vooral een specialist in het houden van de dieren zelf. "

Intussen is Tyson Foods uitgegroeid tot een miljardenbedrijf. Wekelijks slacht Tyson Foods 41 miljoen kippen, 390.000 varkens en 135.000 koeien. Dat leverde vorig jaar een omzet op van 25 miljard euro en een winst van 530 miljoen euro. Tyson Foods heeft samen met een ander Amerikaans kippenbedrijf Pilgrim's Corp 40 procent van de kippenvleesproductie in handen. Tyson, JBS en Cargill zijn samen goed voor 73 van de rundvlees- en 37 procent van de varkensvleesmarkt. Tel bij de varkens Smithfield mee en je zit aan bijna 65 procent.

"In de praktijk dicteren de grote verwerkers de contractvoorwaarden voor de boeren die structureel onderbetaald worden. Ook al maken ze recordwinsten, het loon voor de veehouders ligt zo rond het bestaansminimum, zelfs als de vleesprijzen stijgen", weet Christopher Leonard. "Bovendien werken ze met een competitiemodel: boeren die met de kleinste hoeveelheid voeder een bepaalde hoeveelheid vlees kunnen produceren, krijgen een betere prijs dan andere."

Op zich vindt Leonard dat er niks mis is met een systeem waarbij goed ondernemerschap wordt beloond. "Maar binnen het integratiemodel kunnen boeren niet zelf beslissen over de productiemiddelen. Tegelijk moeten ze wel die investering van misschien

één miljoen dollar in een megabedrijf doen.” Volgens de auteur is deze machtsconcentratie begonnen in de pluimveesector en is de “chickenization” van de varkenshouderij al bijna een feit. “Rundveehouders verdedigen het laatste bastion van autonomie”, klinkt het.

Terwijl Leonard wijst naar de grote vleesconcerns, worden in Europa juist de supermarkten beticht van het uitknijpen van boeren. “Die beschuldiging is zeker niet onterecht. In de VS is Wal-Mart goed voor 25 procent van alle supermarktverkopen. Ook bij ons proberen supermarkten vleesconcerns onder druk te zetten met als gedachte dat de consument maar één ding wil: goedkoop voedsel. Maar in Amerika slagen ze daar minder goed in door de grote concentratie op de vleesmarkt. Maar belangrijker is dat wanneer vleesbedrijven het knijpen een beetje te beginnen voelen, ze gewoon de boer nog wat meer uitbuiten.”

Gelukkig ziet de auteur dat de Amerikaanse consument steeds meer op de Europese gaat lijken. “Steeds meer Amerikanen vragen zich af of chloorkippen en het veelvuldig antibioticagebruik gezond zijn. Maar eenvoudig is het natuurlijk niet, want hoe kan je met je dollar stemmen als je in de supermarkt weliswaar 40 merken in het schap ziet liggen, maar deze allemaal afkomstig zijn van drie of vier bedrijven die dezelfde filosofie hanteren?”

Daarom ziet Leonard ook een rol weggelegd voor de politiek. “Mededingingsregels moeten worden verscherpt en de macht van de vleesreuzen moet worden opgebroken. Dat is beter voor de consument en de boer.” De vraag is natuurlijk of de politieke wil aanwezig is om die macht te doorbreken. Maar zeg nooit nooit. Niet zo lang geleden is in de telecomsector het bedrijf AT&T opgesplitst omdat het te machtig werd. Het kan dus wel degelijk.”

Bron: in samenwerking met Boerderij.nl

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada