duiding

Crisis in de varkenshouderij

duiding

Geraakt de Vlaamse varkenssector uit het slop?

17 JANUARI 2011 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:53

De crisis in de varkenssector wordt alsmaar ernstiger. Nadat de Duitse slachthuizen de basisprijs voor geslachte varkens met 23 eurocent per kg verlaagd hebben, gingen de Vlaamse landbouworganisaties in crisisberaad met minister-president Kris Peeters en stakeholders uit de varkensketen. Tijdens Agriflanders gingen de deelnemers aan het ketenoverleg met elkaar in debat om samen een uitweg uit de impasse te vinden. VILT was getuige van een gezamenlijk engagement.

Vier varkenshouders die de vier landbouworganisaties vertegenwoordigden, maakten op het actualiteitsdebat eerst zelf een analyse van de slechte prijsvorming voor varkens. Eensgezind klonk het dat de vier grootste vleesconcerns die in Duitsland actief zijn (VION, TönniesFleisch, WestFleisch en Danish Crown) misbruik maken van hun machtspositie om de varkensprijs te drukken. “Aangezien het merendeel van de Belgische export bestemd is voor Duitsland, wordt die lage Duitse prijs enigszins ‘logisch’ door de slachthuizen bij ons gevolgd”, vertelt Luc Van Dommelen van het Algemeen Boerensyndicaat (ABS). “Vier jaar crisis vindt niet alleen daarin een verklaring, ook de retail maakt misbruik van zijn aankoopmacht”, aldus Van Dommelen. “Sinds 2007 worden we bovendien geconfronteerd met erg hoge prijzen voor het varkensvoeder”, voegt Ivan Tolpe van Boerenbond toe. Hij stelt vast dat er geen enkele andere sector is waar men al vier jaar op rij geen winst maakt, maar voegt er in één adem aan toe dat de draagkracht van de varkenshouders nu overschreden is. “De boer is de zwakste schakel in de varkensketen, maar de keten is maar zo sterk als die zwakste schakel zodat zij de vraag moet stellen of zij de producenten wil verliezen”, waarschuwt Tolpe. “De Europese Unie heeft 40 jaar lang alles in het werk gesteld om de voedselvoorziening te garanderen, wil men dat nu loslaten door de varkenshouders aan hun lot over te laten”, vraagt Tolpe zich af.

“Ook jonge varkenshouders werken aan een minimaal of negatief arbeidsinkomen”, zegt Christophe Decaigny van Groene Kring. “De oorzaken zijn dezelfde, de gevolgen dubbel zo zwaar omdat een jonge landbouwer nog geen reserves heeft kunnen opbouwen.” Volgens Decaigny dreigen jonge varkensboeren als eerste uit de sector te

moeten stappen. “Velen vragen zich af of ze wel de juiste keuze gemaakt hebben of haken af wanneer ze nog voor de keuze staan van een bedrijfsovername”, aldus Decaigny. “Alle varkenshouders hebben vandaag nog een oplossing nodig”, benadrukt Geert Wallays van de Vereniging van Varkenshouders (VEVA).
“Is met de dioxinecrisis in Duitsland het moment niet gekomen om de Duitse machtspositie te ondermijnen”, oppert Wallays. Hij vraagt om met onmiddellijke ingang werk te maken van een andere prijsvorming: “koppel de varkensprijs aan de graanprijs en de winkelprijs”. Ook Van Dommelen stelt vast dat de varkenshouder er maar niet in slaagt zijn kostprijs door te rekenen. “Enkel als de ganse sector overtuigd raakt van dat probleem is een oplossing op korte termijn mogelijk”, meent hij, “anders wordt het ongetwijfeld wachten op faillissementen en problemen hogerop in de keten. Besef dat we elkaar nodig hebben, richt Van Dommelen zich tot de andere schakels in de varkensketen.
Ivan Tolpe meent dat de problemen nopen tot exportrestituties om het kwalitatieve Europese varkensvlees elders in de wereld te kunnen afzetten. In tweede instantie suggereert hij private opslag van varkensvlees met de verplichting tot export. De EU moet bovendien streven naar maximale eiwitproductie op eigen bodem om de veevoederkosten te drukken. “We moeten dringend het financieel evenwicht terugvinden”, beseft Tolpe. “Vandaag tonen banken te weinig vertrouwen in de varkenssector en zijn het al te vaak veevoederfirma’s die de varkensbedrijven financieren.”
“De oplossing zal uit de markt moeten komen”,beseft Decaigny. Uit de High Level Group Varkens en het ketenoverleg verwacht Decaigny voorstellen tot oplossing op lange termijn, maar hij benadrukt dat op korte termijn al middelen nodig zijn om de sector overeind te houden. “Kaskredieten bekomen, is vandaag te duur en het blijft moeilijk om daarmee operationele kosten te financieren”, merkt Decaigny op. Daarom lanceert hij een oproep aan de banken om mee te werken aan flexibele oplossingen en vraagt hij de Vlaamse overheid om de overbruggingskredieten beter toegankelijk te maken. “Jonge bedrijven zullen ook na de crisis nog aandacht en ‘nazorg’ nodig hebben”, weet Decaigny.
“De lage graanvoorraad in de wereld en de berichten over misoogsten wereldwijd hebben de prijzen van grondstoffen voor varkensvoeders de hoogte in gejaagd”, zegt Frank Decadt van mengvoederfederatie BEMEFA. “Varkenshouders zijn maar gediend met vrij stabiele grondstofprijzen en niet met hoge, maar evenmin met volatiele grondstofprijzen. Als de geruchten over de graanvoorraad omslaan, zouden speculanten zich immers even snel kunnen afkeren van landbouwgrondstoffen.”Decadt

voegt er aan toe dat de mengvoedersector zeker geen voorstander is van meer contractteelt onder varkenshouders.
Aan kostprijszijde werken drie elementen momenteel in het nadeel van de veevoederindustrie. “In Europa hebben wij niet de mogelijkheid om goedkopere genetisch gemodificeerde maïs te gebruiken als grondstof. Bovendien is de afhankelijkheid van soja groot, wat maar verandert als het gebruik van diermeel opnieuw wordt toegelaten”, zegt Decadt. Grondstofprijzen zijn volgens Decadt erg volatiel omdat speculanten de prijsschokken voor maïs en soja nog versterken. “Dat zou afgeremd kunnen worden als zij rekening moeten houden met het feit dat er met diermeel een alternatief is voor soja”, aldus Decadt. Nergens anders ter wereld speelt de problematiek van milieu- en geurhinder zo’n grote rol, beseft Decadt. “Vlaamse varkenshouders worden daardoor nog eens extra op kosten gejaagd door dure studies die nodig zijn om een milieuvergunning te bekomen.”
Vervolgens ging het woord naar de partijen die zich in de varkenskolom na de producent situeren: de slachthuizen, vleesverwerkers en supermarkten. “De EU heeft een aantal problemen om de eigen varkens af te zetten op de wereldmarkt”, weet Thierry Smagghe, gedelegeerd bestuurder van de federatie van het Belgisch Vlees (FEBEV). “Duitse slachthuizen bepalen de prijs en in België moeten wij die noodgedwongen volgen.” De slachthuizen zitten volgens Smagghe gekneld tussen de varkenshouders die zij als producenten nodig hebben en de wereldmarkt waarop zij moeilijkheden ondervinden om alle delen van een varken te vermarkten.
“Prijsvolatiliteit van grondstoffen en prijsvorming van varkensvlees zijn issues waarvoor de wereldmarkt bepalend is”, zegt Smagghe, “wat niet wegneemt dat de slachthuizen zich engageren om mee te zoeken naar een oplossing in het ketenoverleg.”
Dat kattenvoer van het merk Whiskas aan een hogere prijs verkocht kan worden dan varkensvlees, typeert volgens Smagghe het probleem waarmee varkensvlees kampt. “Varkensvlees zijn private labels, terwijl Whiskas een sterk merk is”, gaat Marc Hofman, CEO van charcuteriebedrijf Ter Beke uit Waarschoot, dieper in op het voorbeeld. “In een merkloze business is de prijs doorslaggevend en wordt voor kwaliteit niet extra betaald”, aldus Hofman. Smagghe treedt hem bij dat een sluitend voedselveiligheidssysteem als in België een handelsmerk zou moeten zijn voor de export, zeker wanneer Duitsland geconfronteerd wordt met een dioxineschandaal. “Er zijn slachthuizen die investeren en geloven in de toekomst en evengoed zijn er bedrijven die consolideren met het oog op de toekomst”, zegt Smagghe. “Niet alle varkens zullen levend de grens overgaan, slachthuizen hebben wel degelijk nog een

toekomst in België op voorwaarde dat we soepel kunnen reageren op de strategie van Duitse vleesconcerns", besluit Smagghe.
"Hoe hoger in de keten, hoe makkelijker het wordt om je als bedrijf weg te stoppen achter de groeiende internationalisering", zegt Marc Hofman van Ter Beke. "Als grootste vleesverwerkend bedrijf van België doen wij dat niet, maar willen wij juist aan dit debat deelnemen." Hofman zegt veel belang te hechten aan een varkenshouderij die zijn geld verdient en zo kan investeren in kwaliteit. Die kwaliteit is immers van levensbelang voor een bedrijf als Ter Beke: alle hammen en 90 procent van het totale vleesaanbod is afkomstig van Belgische varkens, terwijl 40 procent van alle producten bestemd is voor export. "Als één schakel in de varkensketen zijn geld niet verdient, dan is dat een probleem voor de ganse keten, zeker als het om de varkenshouders gaat die de elementaire schakel zijn voor de productie van kwaliteitsvlees", verklaart Hofman. Hij steekt de hand uit om mee te zoeken naar een kostendekkend systeem.
De CEO van Ter Beke haalde uit naar de supermarkten die zich er steeds achter verschuilen een (kost)prijsstijging niet te kunnen doorrekenen aan de consument, maar 'vergeten' bij een prijsdaling een buffer aan te leggen. "De retail functioneert in een vrije markt. De prijs in de supermarkt wordt bepaald door hetgeen de consument wil betalen voor varkensvlees", repliceert Joeri Deswarte van Comeos. "Vandaag stellen we vast dat een consument naar een andere supermarkt gaat als hij daar goedkoper vlees kan vinden. Onze leden staan achter de toegevoegde waarde van Belgische varkens, maar die wordt nog onvoldoende gezien door de consument en is dus niet valoriseerbaar", zegt Deswarte.
Hij weerlegt ook de kritiek op promotiefolders met stuntprijzen voor varkensvlees. "Promotiefolders dienen juist om de verkoop van varkensvlees aan te zwengelen zodat het onverstandig is om dat onder vuur te nemen. Als het niet zou werken, dan zouden de supermarkten het niet doen", is Deswarte overtuigd. "Vergeet niet dat voor varkensvlees alternatieven zijn zodat een prijsstijging vraagverschuivingen creëert, wat absoluut vermeden moet worden om de problemen niet te vergroten", meent Deswarte. "Varkensvlees verschilt in die zin van bijvoorbeeld melk waarvoor geen alternatieven voor handen zijn en dat voor 90 procent door de supermarkten wordt verkocht, terwijl voor vlees de slager een belangrijke hoeveelheid verkoopt."
De druk op aankopers van supermarkten is volgens Deswarte niet groter of kleiner dan in andere sectoren. "De aankoopmacht van supermarkten is relatief want slechts een vijfde van de varkensvleesproductie bij ons belandt als vers vlees in Belgische winkelrekken", aldus Deswarte. Structurele oplossingen vind je volgens hem niet op korte tijd, maar Comeos toont zich wel bereid om binnen de keten mee na te denken

hoe de consument overtuigd kan worden om voor de kwaliteit van Belgisch varkensvlees te betalen. “De kostprijs kunnen doorrekenen, is immers van levensbelang voor elke sector zodat het erop aankomt de kwaliteit van het Belgisch varken te valoriseren”, zegt Deswarte. Hij drukt de hoop uit dat het ketenoverleg in België de ruimte krijgt en geeft de raad om zo goed mogelijk in te spelen op de Europese situatie. De verplichte oorsprongsbenaming komt er binnenkort aan. Het wordt zaak om de consument te overtuigen voor varkensvlees met een Belgisch vlaggetje meer te betalen. “Wie het best inspeelt op de markt, zal immers overleven”, besluit Deswarte.
Tot slot kwamen Vlaams minister-president Kris Peeters en Piet Vanthemsche, als voorzitter van het ketenoverleg, aan het woord. “Op Vlaams niveau hebben we reeds een aantal acties ondernomen”, zegt Kris Peeters, “maar dit debat geeft ons de kans andere maatregelen te overwegen.” De minister beschouwt de dialoogdagen met de sector als een uitgelezen kans om nog dit jaar na te denken over oplossingen op lange termijn. Peeters stelt voor om alvast de discussie te openen over het diversifiëren van het Vlaamse varken naargelang de afzetmarkt waarvoor het bestemd is. “Het ontbreekt ons ook aan een merk om de kwaliteit van onze varkens op de Europese en wereldkaart te zetten”, zegt Peeters. Op korte termijn beschouwt de minister het ketenoverleg en de verlenging van overbruggingskredieten als accurate middelen om de crisis aan te pakken. “Ondanks verzet van Duitsland en tot voor kort ook van Nederland, is de varkenscrisis gelukkig ook een punt geworden op de Europese agenda”, aldus de minister. “Zo zal de High Level Group nog deze maand samen komen.”
“Veel maatregelen kunnen enkel in een Europees kader genomen worden”, beseft Peeters, “wat niet wegneemt dat ik zeer goed de hoogdringendheid van de situatie begrijp. Maar de extreem lage loonkost in Duitsland is bijvoorbeeld zo’n probleem waar België niets aan kan veranderen.” De minister-president stelt bovendien vast dat België de Duitse afzetmarkt stap voor stap aan het verliezen is: “Duitsland staat meer en meer zelf in voor de bevoorrading van zijn varkensslachthuizen”. Daarom moet de sector zich volgens Peeters de vraag stellen welke afzetmarkten in de plaats kunnen komen. Hij beloofde op het actualiteitsdebat alles te zullen doen om de varkenssector door de crisis te loodsen. “Ik ben overtuigd dat de sector een toekomst heeft in Vlaanderen”, besloot de minister-president. Piet Vanthemsche voegde daar als voorzitter van het ketenoverleg aan toe dat de varkensbedrijven op korte termijn worden geholpen en het open debat over maatregelen op lange termijn wordt voortgezet.
Vanthemsche zette de vier denkpistes van het eerste ketenoverleg nog even op een rij. De optie om varkens op een lager gewicht te slachten, zal worden onderzocht. Op korte termijn zoekt de keten een oplossing voor het doorrekenen van de gestegen

grondstofkosten. De ganse keten engageert zich ook om "respectvol om te gaan met het product varkensvlees", zowel wat de prijs als de herkomst en kwaliteit betreft. Tot slot is er het engagement om transparantie te creëren in prijsvorming en marges in de keten in binnen- en buitenland.
Het eerstvolgende ketenoverleg vindt dinsdagmorgen 18 januari plaats. Op 24 januari staat de crisis in de varkenssector op de agenda van de Europese Raad van ministers van Landbouw en de Europese expertgroep varkens komt nog deze maand samen.

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