nieuws

"Exportmarkten verwachten vooral uniform varkensvlees"

nieuws

Wat de Belgische eindconsument onder kwaliteit van varkensvlees verstaat, verschilt van wat overzeese exportmarkten als kwaliteit percipiëren. Uniformiteit blijkt op die markten belangrijker dan de smaak of het productieproces van varkensvlees. Dat werd duidelijk tijdens een seminarie dat VPOV, de producentenorganisatie van varkenshouders, organiseerde tijdens de West-Vlaamse landbouwbeurs Agro-Expo. “Nicheproducten kunnen als uithangbord voor de rest van de productie gelden, maar de wereldmarkt blijft in de eerste plaats een bulkmarkt”, weet Joris Coenen van het Belgian Meat Office.

30 JANUARI 2018 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:39

Lees meer over:
handel



Wat de Belgische eindconsument onder kwaliteit van varkensvlees verstaat, verschilt van wat overzeese exportmarkten als kwaliteit percipiëren. Uniformiteit blijkt op die markten belangrijker dan de smaak of het productieproces van varkensvlees. Dat werd duidelijk tijdens een seminarie dat VPOV, de producentenorganisatie van varkenshouders, organiseerde tijdens de West-Vlaamse landbouwbeurs Agro-Expo. “Nicheproducten kunnen als uithangbord voor de rest van de productie gelden, maar de wereldmarkt blijft in de eerste plaats een bulkmarkt”, weet Joris Coenen van het Belgian Meat Office.
De Vlaamse Producentenorganisatie Varkenshouders (VPOV) werd bijna anderhalf jaar geleden erkend als producentenorganisatie voor de varkenshouderij en telt intussen al ruim 200 leden. Het doel dat VPOV zich stelt, is drieledig. Enerzijds wil de organisatie informatie ter beschikking stellen van de aangesloten varkenshouders over prijzen, toeslagen of kortingen en marktvooruitzichten. Daarnaast organiseert het voor diverse grondstoffen en producten benchmarks waardoor individuele producenten hun positie kunnen bepalen en hun commerciële voorwaarden kunnen heronderhandelen met leveranciers en afnemers.
Het seminarie dat tijdens Agro-Expo in Roeselare plaatsvond, past in de derde doelstelling van de producentenorganisaties: het matchen van vraag en aanbod. “Om marktgericht te produceren, is het belangrijk om te weten wat de markt vraagt”, vertelt Philippe Beliën die het seminarie in goede banen leidde. Kwaliteit is een veelgebruikt woord als het gaat om landbouwproducten, maar wat betekent dit juist? En is dit voor alle markten hetzelfde? Een aantal experten trachtte kwaliteit van varkensvlees te objectiveren en te bekijken waar ons land nog tekortschiet.

Joris Coenen van het Belgian Meat Office van VLAM wees erop dat ruim twee derde van het varkensvlees dat in ons land geproduceerd wordt, zijn weg vindt naar het buitenland. Van het uitgevoerde vlees blijft 88 procent binnen de Europese Unie, slechts 12 procent vindt buiten de Europese grenzen zijn afzet. “België is een duidelijk exporterend land. In de rest van de wereld

heeft enkel Canada een gelijkaardig profiel", weet Coenen. Opvallend is ook dat ons land steeds meer karkassen uitvoert in plaats van deelstukken. "Dat laat veel minder mogelijkheden om te differentiëren", weet Coenen.
Op basis van gesprekken met buitenlandse afnemers heeft BMO een aantal sterktes en zwaktes van Belgisch varkensvlees in kaart gebracht. "Het groot aandeel mager vlees dat onze varkens hebben, wordt enorm gewaardeerd. Het maakt ook dat er een hoog karkasrendement is", weet Coenen. Ook de loyaliteit, veerkracht en geloofwaardigheid van Belgische leveranciers worden gezien als een duidelijk pluspunt. De zwaktes van ons land zijn dan weer de variatie in kwaliteit en het in sommige regio's onbekende imago van België. "In Azië gebeurt het vaak dat men België niet kent, maar Brussel wel", aldus Joris Coenen.
Arjan Koldenhof, verantwoordelijk voor internationale handel bij Mondial Foods, gaf tekst en uitleg over de manier waarop zijn bedrijf varkensvlees aan- en verkoopt. "Waar wij vlees inkopen, is voor een groot stuk afhankelijk van de plaats waar we het willen afzetten. Denemarken is het land dat aanvaard wordt op zowat alle exportbestemmingen. In Duitsland zijn we zeker van een massa producten aan consistente kwaliteit. In Ierland is de prijs dan weer meestal laag, maar daar kan de transportkost roet in het eten gooien. Iers varkensvlees is bijvoorbeeld ideaal wanneer dat bevroren met de boot naar China kan getransporteerd worden", stelt Koldenhof. Maar ook van buiten Europa is er concurrentie.
Valutaschommelingen kunnen een ontzettend belangrijke impact hebben op de varkensprijs. "Tussen januari 2014 en januari 2015 bijvoorbeeld was er een waardeverschil van 30 procent tussen de euro en de Amerikaanse dollar. Zelfs als alle andere factoren stabiel blijven, zorgt dit voor gigantische schommelingen in de varkensprijs", weet Koldenhof. Hij onderstreept ook het belang van het Chinese nieuwjaar voor de varkensprijs. "Dit jaar valt het op 16 februari. Vanaf augustus voorafgaand aan deze feestdag lopen de bestellingen vlot binnen. Dan kan er verkocht worden aan prima prijzen. Vanaf november wordt dat vlees verscheept naar Azië. Dat is de verklaring waarom we vaak rond de eindejaarsperiode een dip zien in de varkensprijzen", luidt het.
Op de vraag of kwaliteit valt te objectiveren, trachtte Stefaan De Smet, professor aan de UGent, een antwoord te bieden. "Karkaskwaliteit is geen synoniem voor vleeskwaliteit", startte De Smet zijn betoog. Zowel product- als productiekenmerken kunnen de kwaliteitsperceptie van het vlees beïnvloeden. Productkenmerken zijn onder meer smaak, malsheid, vleesstructuur, vetgehalte, vochtverlies, vetzuursamenstelling, enz. Bij productiekenmerken gaat het om milieu-impact, dierenwelzijn en duurzaamheid. Hij wees er ook op dat de perceptie van kwaliteit anders zal zijn, afhankelijk van voor wie men produceert. "Verbruikers van vers vlees zetten andere kenmerken voorop dan de vleesverwerkende industrie."
De Smet formuleert een aantal concrete verbeterpunten op vlak van kwaliteit van varkensvlees. De eetkwaliteit kan zowel op smaak, malsheid als stevigheid van het vlees verbeteren. Daarnaast zijn er ook de PSE-problemen: het vlees is te bleek ('Pale'), heeft te weinig textuur ('Soft') of scheidt te veel vocht af ('Exudative', ook gekend als 'drip'). Volgens Filip Van Theemsche van het Belgische vleesbedrijf Locks is dit vochtverlies een groot probleem. "Zeker bij bepaalde deelstukken stelt het zich. We krijgen wel vaker de vraag of we ons vlees injecteren, terwijl dat niet het geval is."
De topman van Mondial Foods wijst er echter op dat kwaliteit anders wordt gepercipieerd op de exportmarkten. "Uniformiteit van het product is heel belangrijk. Wie ribstukken bestelt, wil dat die even groot en zwaar zijn. Ook conformiteit met de regelgeving en traceerbaarheid vallen onder kwaliteitseisen. Zo mag het vlees geen haar of bloedplekken vertonen en moet de koeling en de behandeling van het vlees in het slachthuis op exact dezelfde manier gebeuren. Exportmarkten zien dit veeleer als een kwaliteit dan de smaak van het vlees", aldus Koldenhof.
Hogere kwaliteit wordt volgens hem zelden beloond op exportmarkten. "Het gaat meestal om prijs. Bovendien zijn de voorkeuren van elke regio anders. De VS willen grote stukken vlees, in China wil men vlees met bot, in Zuid-Korea wil men vet vlees en Afrika heeft een voorkeur voor taai vlees. Maar uniforme stukken zijn voor elk land wel een must." Volgens Arjan Koldenhof is het heel moeilijk om bijzondere concepten uit te voeren naar overzeese gebieden. "Het gaat dan om vers vlees en de transportkost wordt dan vaak te hoog, tot twee euro per kilo. Het blijft een nichemarkt die nooit meer dan één procent van de handel zal innemen."
Morgen gaan we dieper in op de vraag wat Belgische varkenshouders kunnen doen om hun aanbod beter af te stemmen op de vraag.

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