nieuws

Hoe geraken veehouders uit de negatieve prijsspiraal?

nieuws

De roep om de veestapel af te bouwen klinkt uit bepaalde hoeken steeds luider. Maar zijn er ook andere opties om de veeteelt een nieuwe impuls te geven zonder dat de boeren moeten afbouwen of uitbreiden? Verschillende experts zien brood in nieuwe verdienmodellen gericht op landbeheer, minder schakels in de keten, betere afspraken met retailers, een consument die iets meer betaalt en verbreding.

9 MAART 2021 – LAATST BIJGEWERKT OM 9 MAART 2021 17:48

Lees meer over:
veehouderij
veeteelt
stikstof



“Klant zou een beetje meer moeten betalen”

Landbouwexpert Dirk Coucke van landbouwadviesbureau DLV vindt dat landbouwbedrijven erg te lijden hebben onder de perceptie van de buitenwereld. Hij verwijst naar buurtprotesten tegen uitbreidingen van varkens- of kippenstallen, die meer gebaseerd zijn op het aantal dieren per vierkante meter dan op de effectieve uitstoot. “Maar het zijn vaak families, waarvan zonen en dochters uit liefde voor het vak mee in het bedrijf willen stappen, die willen uitbreiden. De verdiensten zijn dan te laag om twee gezinnen te onderhouden”, duidt hij in Het Belang van Limburg. “De aantallen bij de boer moeten omhoog door de prijzendruk van de warenhuizen en de wereldhandel. Retailers zouden moeten beseffen dat een boer met 10 cent meer per kilo varkensvlees veel gelukkiger zou zijn. De drang om uit te breiden zou dan minder groot zijn.”
Coucke wijst erop dat de landbouw nog steeds veel toegevoegde waarde levert en dat de voedingssector één van de grootste sectoren is in ons land. “Eigenlijk moet je de problematiek vanuit een Europese bril bekijken. Gaan we in Roemenië bos kappen en daar minder milieuvriendelijke stallen bouwen om dan die kippen naar hier te exporteren? Of doen we het hier waar we de knowhow hebben om het op een milieuvriendelijke en emissiearme manier te doen?”, vraagt hij zich af.

> **“Op dit moment adviseren we meer op verbreding van het bedrijf en de ontwikkeling van de korte keten**
>
> Dirk Coucke - DLV

Adviesbureaus als DLV begeleiden landbouwers vaak bij de aanvraag van hun vergunningen. “Omdat de wetgeving zo ingewikkeld is geworden, doen veehouders vaker een beroep op bureaus”, aldus Coucke. “Als adviesverlener hebben wij er geen enkel voordeel bij om landbouwbedrijven een schaalvergroting op te dringen. Integendeel, het gebeurt geregeld dat we dit afraden omdat de plannen niet rendabel zijn. Op dit moment is het zelfs zo dat we meer focussen op verbreding van het bedrijf en de ontwikkeling van de korte keten omdat de vraag daarnaar stijgt.”
Volgens Coucke kunnen we uit de impasse geraken door er voor te zorgen dat de boer zijn brood kan verdienen met de aantallen die er nu zijn. “De klant zou dan een beetje meer moeten betalen en het extra geld zou met minder tussenschakels naar de boer moeten vloeien.”

Duurzame klantenrelaties

Landbouweconoom Xavier Gellynck (UGent) wijst er dan weer op dat de markt van de veeteelt sterk prijsgericht is. “Stilaan neemt de vraag naar kwaliteit, gezondheid en dierenwelzijn toe, maar voor 90 procent van de bevolking blijft prijs de belangrijkste graadmeter”, stelt hij. Omdat landbouwers moeilijk grip kunnen krijgen op die prijzen, ziet hij een oplossing in de spreiding van de kosten over meerdere producten. “Vlaanderen heeft een beperkt afzetgebied binnen Europa, waardoor er een probleem van overaanbod is. Al te vaak wordt er geproduceerd zonder dat de ondernemer zich afvraagt of er wel een afnemer is en wat de verkoopprijs zal zijn.”

> **“Het is een vreemd fenomeen dat landbouwers afnemers zien als de tegenstander en de concurrent -de andere boer- als medestander**
>
> Xavier Gellynck - Landbouweconoom UGent

Daarnaast stelt Gellynck ook voor om lastenboeken vast te leggen met supermarkten rond dierenwelzijn en kwaliteit. “Door dergelijke partnerships krijgt de boer duurzame relaties met zijn klant. Het is een vreemd fenomeen dat landbouwers afnemers zien als de tegenstander en de concurrent -de andere boer- als medestander.”

Terug naar de corebusiness

In een opiniestuk dat in De Standaard verscheen, pleit ook Alexander Claeys, voorzitter van Bioforum, om de landbouw in Vlaanderen een nieuw elan te geven. Daarvoor ziet hij een belangrijke rol voor het beleid.
Hij verwijst naar de hele stikstofdiscussie, waarbij de landbouw de slechtste leerling van de klas is, terwijl de boeren de eersten zijn om de gevolgen ervan te ondervinden. “Maar de meesten zijn daar wel degelijk om bekommerd. Een groeiend aantal onder hen staat ook langzaam maar zeker open voor andere, meer duurzame productiemethodes, of is daar al mee bezig”, zegt hij.

> **“Het verdienmodel dat het beleid nu volgt, is er een van pure financiële winst, waarbij de boer tot arbeider gereduceerd wordt**
>
> Alexander Claeys - Voorzitter Bioforum

Juist daarom begrijpt hij niet goed dat het beleid dat niet aangrijpt om de boer opnieuw zijn rol te laten uitoefenen van landbeheerder en producent in de echte zin van het woord. “Het verdienmodel dat het beleid nu volgt, is er een van pure financiële winst. Het reduceert de boer tot een arbeider, met dit verschil dat hij onderhevig is aan de werking van de natuur. De prijs die hij voor zijn producten krijgt, is uiterst volatiel. Elk jaar is het afwachten of de gekozen teelten genoeg opbrengen en een goeie prijs op-leveren.”
In plaats daarvan zou het beleid de boer weer naar zijn corebusiness moet leiden: gezonde, smaakvolle producten telen in de juiste verhouding op de hem toegestane grond. “Een duidelijk statement in die zin van alle betrokken landbouworganisaties en het landbouwbeleid zou een grote steun zijn in de evolutie naar een duurzame regio. Het zou ook wat meer perspectief en hoop geven aan zowel de landbouwer als de verontruste burger. Nu het stof is gaan liggen, mag er een versnelling hoger worden-geschakeld”, aldus Claeys.

Bron: Het Belang van Limburg / De Standaard

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