duiding

# Kalverhouderij

duiding

"Kalfsvlees geeft meerwaarde aan overschotten uit melkveehouderij"

1 NOVEMBER 2015 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:54




Hoewel kalfsvlees heerlijk mals en tegelijk voedzaam is, staat het bij de doorsnee Belg maar een handvol keer per jaar op het menu. Maakt onbekend onbemind en geldt dat ook voor de sector zelf? Hoe verklaar je anders dat het vaak vergeefs zoeken is naar kalfsvlees op de menukaart van restaurants in de Kempen terwijl de kalverhouderij een haast exclusief Kempisch verhaal is? Die bedenking maken we ons na het gesprek met Johan Heylen en Willy Oeyen. Zij nemen het woord namens de Beroepsvereniging voor de Kalfsvleessector (BVK) én vertegenwoordigen de twee Belgische tenoren, Vanlommel en Sopraco. Beide firma's laten zich nog het eenvoudigst omschrijven als 'kalverintegratoren', waarmee het grote woord eruit is. Door de financiële problemen in de varkenshouderij roept het woord integratie negatieve associaties op maar Heylen en Oeyen vinden de vergelijking met een andere sector niet opgaan. "Bij ons geen gedwongen integratie uit financiële noodzaak bij de producent. Kijk er het verleden maar op na, bij de vleeskalverhouders zijn faillissementen vrijwel onbestaande. Het grootste financiële risico wordt namelijk gedragen door de integrator."

Het gebeurt niet vaak dat we maar twee firma's hoeven aan te spreken om een vrij volledig beeld te krijgen van een ganse sector. De kalverhouderij is dan ook geen landbouwsector als een andere. Het kweken van vleeskalveren is top-down georganiseerd door (zogenaamde) 'integratoren'. Met twee van de drie grote spelers op de Belgische markt, Vanlommel uit Olen en Sopraco uit Geel, hebben we een afspraak. VanDrie is de andere belangrijke marktpartij in België én daarbuiten. Deze Nederlandse specialist is in heel Europa actief en wereldmarktleider bovendien. "Voor een compleet sectoroverzicht in ons land tel je bij deze drie firma's nog een aantal kleinere spelers waarvan de afzet vaak vooral gericht is op de beenhouwers die de binnenlandse markt bedienen", vertelt Willy Oeyen, bedrijfsleider bij Sopraco. Zijn collega bij Vanlommel, Johan Heylen, benadrukt dat de concurrentie er ondanks het kleine aantal spelers niet minder om is. De kleine marge waarmee gewerkt wordt, verklaart meteen ook waarom de sector zo snel in de richting van integratie gegroeid is.

kalverbedrijf_Sopraco.geVILT.jpg

Beide firma's hebben een zeer gelijkaardige structuur. Via handelaren kopen ze 14 dagen oude kalveren, sorteren ze in verzamelcentra op vleestype en geslacht om ze dan definitief te verhuizen naar verschillende locaties waar ze vetgemest worden op gespecialiseerde landbouwbedrijven. Deze vleeskalverhouders krijgen een vergoeding per dierplaats. Het kalvervoeder wordt hen geleverd uit voederfabrieken van de integratoren en voor de leeftijd van acht maanden gaat het dier naar het slachthuis. Kalverintegraties werken allemaal op ongeveer dezelfde wijze. Ze leveren naast het kalf en de voeding (kalvermelk en granenmengeling) ook de diergeneeskundige begeleiding. Voor rekening van de boer zijn de stal, water- en energieverbruik, mestafzet en uiteraard de zorg voor het kalf. Deze kosten kunnen zeer verschillend zijn per bedrijf. Na aftrek van de kosten houdt een kalvermester zijn arbeidsvergoeding over. Die is daardoor niet voor iedereen gelijk.

> Integratie in de kalvermesterij is een zoektocht naar meer zekerheid voor de producent en is ook ingegeven door kostenbeheersing en kwaliteitsbewaking (Johan Heylen)

Over integratie willen Heylen en Oeyen geen kwaad woord horen omdat de sector van bij het begin zo georganiseerd is. “Vleeskalverhouders zijn zelfstandige ondernemers, weliswaar met een financiële zekerheid die in de pluimvee- en varkenssector lange tijd niet bestond”, klinkt het resoluut. “Kijk er het verleden maar op na, bij de vleeskalverhouders zijn faillissementen vrijwel onbestaande. Het is bijna altijd de integrator die over de kop gaat omdat hij het financieel risico neemt.” Een vergelijking met een gedwongen integratie zoals bij varkensbedrijven die omver vallen door schulden, vinden beide heren ongepast. “Veel kalverhouders werken al heel hun carrière samen met dezelfde integratie”, klinkt het. Dat de standplaatsvergoeding van de verschillende integraties elkaar niet ver ontloopt, zal daar ook wel voor iets tussen zitten. “De vergoeding voor de vleeskalverhouder is ingegeven door de vraag naar kalfsvlees en het kalveraanbod, niet door de kostprijs van inputs omdat wij, integratoren, daar grotendeels in tussenkomen.”


kalverbedrijf.kalverhouderij_Vanlommel.geVILT.jpg

Niet afgerekend worden op (meestal stijgende) kosten lijkt een droomscenario voor de boer maar in de praktijk is het knokken om de kost te verdienen zoals in elke andere sector. Dat leiden we af uit de evolutie op vleeskalverbedrijven, die de trend van schaalvergroting volgt met de bedoeling het inkomen veilig te stellen door meer volume te draaien. “In de kalverhouderij worden geen nieuwe en grotere stallen gebouwd aan het tempo van de melkveesector. Toch zijn het voorbije decennium veel kalverbedrijven van 500 naar 750 à 800 standplaatsen gegroeid”, schat Willy Oeyen van Sopraco. “Eerder dan een nevenactiviteit op een gemengd bedrijf, is het vandaag de dag echt een specialisatie geworden.”

> Niemand wil terug naar de ‘kalverbakken’ van vroeger

Net zoals de stallen zijn ook de compartimenten gegroeid. Vroeger huisvesten kleine en lage stallen groepen van 50 dieren in individuele boxen, tegenwoordig zitten in één ruimte vaak 200 tot 400 kalveren samen in groepen van vijf of zes dieren. Elk kalf beschikt over minimaal 1,8 m² maar door ze samen te zetten in groepshuisvesting genieten ze meer bewegingsvrijheid. “Kalveren zijn groter dan vroeger en de stallen groeiden mee. Ze werden ruimer en luchtiger.
Aan de slachthaak weegt een industriekalf gemiddeld 140 kilo, een dikbilkalf ongeveer 200 kilo en het gewicht van een kruisingskalf zit daar tussenin”, licht eigenaar Jan Vanlommel toe. Groepshuisvesting van de dieren is sinds 2004 een Europese verplichting. “Het sterftecijfer is gestegen en de eisen aan het management werden hoger maar verder heeft groepshuisvesting vooral voordelen. Niemand zou nog terug willen naar de ouderwetse huisvesting in ‘kalverbakken’.” Daarin werden kalveren individueel gehuisvest, vandaar de benaming ‘bakken’ of ‘kisten’.


kalf.kalverhouderij_Vanlommel.geVILT.jpg

Kalverhouderij is een sector die ontstaan is uit de valorisatie van de bijproducten van de melkveehouderij. De stierkalfjes uit de melkveehouderij konden dankzij beschikbare nevenstromen van de zuivelindustrie – denk aan de melkplas die het Europees landbouwbeleid in de jaren ’70 en ’80 veroorzaakte – efficiënt opgefokt worden om al op jonge leeftijd geslacht te worden. Om de vermelding ‘kalfsvlees’ op het etiket te verdienen, mag een dier op slachtleeftijd niet ouder zijn dan acht maanden. Vlees van dieren tussen acht en twaalf maanden wordt een tikje goedkoper aan de consument aangeboden als jong rundvlees.
Kalfsvlees onderscheidt zich van rundvlees door zijn malsheid, smaak en … kleur. Over dat laatste kenmerk was ooit veel te doen omdat ‘wit’ kalfsvlees afkomstig zou zijn van dieren die aan bloedarmoede lijden omdat hun van nature laag ijzergehalte in het bloed nog versterkt werd door een ijzerarm dieet. De reactie van Europa, in de vorm van een minimumnorm ijzer in het bloed van kalveren, bleef niet uit. Alle kalveren worden bloed geprikt en het rantsoen van de dieren indien nodig bijgestuurd. Dit werd daardoor een essentieel onderdeel van de kalververzorging.

> Kalfsvlees werd betaalbaar dankzij goedkope melkvoeding (Willy Oeyen)

Toen de zuivelproductie boomde in Europa, floreerde ook de vleeskalverhouderij op de overschotten en restproducten van deze sector. “Goedkopere melkvoeding heeft kalfsvlees betaalbaar gemaakt voor het grote publiek”, zegt Willy Oeyen. Het prille begin van de vleeskalverhouderij situeert zich eind jaren ’50, wanneer het samenstellen van vleeskalverpoeders uit zuivelbijproducten ontwikkeld werd. Het was ook de periode dat melkveebedrijven groeiden en met een overschot aan stier- en in mindere mate vaarskalveren opgescheept zaten. Dat stierkalveren overbodig zijn op een melkveebedrijf spreekt voor zich. Ook de vaarskalveren zijn niet allemaal nodig omdat een gemiddeld melkveebedrijf jaarlijks hooguit 30 procent van zijn veestapel vervangt.
Vraag en aanbod laten zich in de kalversector niet eenvoudig matchen, wat de bijzondere organisatiestructuur als integratie verklaart. Enerzijds is het aanbod stier- en vaarskalveren uit melk- en vleesveehouderij niet continu, anderzijds kent ook de vraag

naar kalfsvlees zijn seizoenale pieken en dalen. “Het gebeurt dat we kalveren uit de melkveehouderij moeten weigeren omdat alle dierplaatsen volzet zijn bij onze vleeskalverhouders”, zegt Johan Heylen. Deze kalveren worden dan uitgevoerd naar andere kalfsvleesproducerende EU-lidstaten.



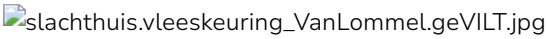
Een constante bij Vanlommel en Sopraco is dat ze voorrang geven aan Belgische kalveren. Behalve hun land van herkomst hebben Belgische kalveren minder gemeen dan je zou denken. Om te beginnen, onderscheidt de vleeskalversector drie types kalveren. Er is het stierkalf dat in de melkveehouderij geen verder nut heeft en na het drinken van de biestmelk en een verblijf van twee weken op het ‘geboortebedrijf’ verhuist naar de vleeskalverhouderij. Marktleider VanDrie mest overwegend dit ‘industriekalf’ zoals dat binnen de sector heet. Bij Vanlommel en Sopraco kweekt en slacht men daarenboven ook kruisingen van het melk- en vleestype, evenals de kalveren van echte dikbillen.

Het ene kalf is het andere niet en dat slaat behalve op het type dier ook op hun gezondheidsstatus. Een vleeskalverhouder krijgt dieren van een veelheid aan geboortebedrijven, waar het management en de diergezondheid telkens verschillend is. Dat werkt heel anders dan het meer gesloten circuit in de pluimvee- of varkenshouderij en verklaart de nood aan antibiotica in de kalversector. “De ziektedruk ligt hoger in onze sector. Toch worden er geen gemedicineerde voeders ingezet en werken we aan een vermindering van het antibioticagebruik. Met ingrepen in transport, huisvesting en ventilatie kunnen we de ziektedruk beperkt houden maar we mogen niet in de situatie belanden dat antibiotica niet meer ingezet kunnen worden voor het genezen van zieke dieren”, aldus Johan Heylen. “In onze sector worden weinig antibiotica van de derde generatie ingezet. Groepsbehandelingen passen we soms toe via de melk. Verbeterpunten zijn meer preventie op vleeskalverbedrijven maar ook met meer zorg biest verstrekken aan het jonge kalf op het geboortebedrijf.”

> Door biestverstrekking te verwaarlozen, slaan boeren hun eigen ruiten in

Op de vraag of de lage kalverprijs veehouders niet demotiveert om bovenstaande zorgen te verstrekken, antwoordt Willy Oeyen: “Het zou jammer zijn als de boer zo zou denken want onze sector creëert een meerwaarde – duurdere vleessoort – met bijproducten zoals de melkwei van de kaasmakerij, magere melkpoeder en het kalf zelf. Ook het graan en stro dat vleeskalverhouders gebruiken wordt aangekocht bij (andere) boeren. Grofweg scheelt dat enkele eurocenten per liter melk. Door meer zorg aan het kalf te besteden, stelt een boer de kalversector in staat een betere prijs te betalen voor gezonde kalveren, voegt Johan Heylen toe.

“Als het kalf niet genoeg biest krijgt, dan lijdt de kwaliteit daaronder. Terwijl een hogere prijs voor kwaliteitsvol kalfsvlees ons net toelaat om de boer meer te betalen voor zijn kalf. Door het verstrekken van biest te verwaarlozen, slaan boeren dus hun eigen ruiten in. Wij zetten bij een lage prijs voor kalfsvlees toch ook de koeling niet af? Je moet altijd een correct product afleveren aan de volgende schakel in de keten”, aldus Heylen. Beiden geven ze toe dat 20 jaar geleden meer geboden werd voor een kalf, “maar toen verkochten we ook het kalfsvlees duurder.” Niet alleen is de prijs van het eindproduct sindsdien gedaald, ook de kosten zijn fel gestegen door bijkomende wetgeving en administratie.



Vaak haalt de kalverhouderij het (landbouw)nieuws niet en gebeurt dat toch, dan gaat het meestal over de landbouwsteun die de sector te beurt valt van Europa. De ‘oude’ kalverslachtpremie van pakweg 30 euro per kalf werd ontkoppeld in 2012 maar is sinds dit jaar vervangen door een nieuw steunbedrag per gehouden vleeskalf. De sector heeft daar in ons land actief voor gelobbyd. Uit lijfsbehoud, zo blijkt, want de Belgische kalverhouderij dreigde het onderspit te delven in de concurrentiestrijd met de buurlanden. “De laatste tien jaar werden de verhoudingen scheef getrokken doordat de oude slachtpremie zo’n 15 euro per kalf hoger was in Nederland en Frankrijk. Bij onze noorderburen groeide het aantal standplaatsen in die periode van circa 650.000 naar circa 850.000 terwijl het in ons land daalde van 220.000 naar 185.000.”

“Ook de schaal van de bedrijven is in Nederland wat groter. Bovendien is de exportdienst die bij onze noorderburen bezig is met het openen van nieuwe markten een veelvoud zo groot als de exportcel van het Voedselagentschap. Versta ons niet verkeerd, de mensen van het FAVV leveren goed werk maar weten niet waar eerst beginnen, bij fruit, groenten of vlees.” Op exportmarkten zijn de Nederlanders de grote concurrenten van de Kempische kalfsvleesspecialisten. Frankrijk en Italië spelen buiten de eigen landsgrenzen een kleinere rol door hun hoge binnenlandse consumptie.

> Kalverhouderij situeert zich voor 97 procent in Vlaanderen. Driekwart van de kalverhouders is in de Kempen gevestigd

Heylen en Oeyen spreken voortdurend over de Belgische kalversector, maar eigenlijk is het een Vlaamse en dan nog vooral een Kempische aangelegenheid. Die verankering in de Kempen willen Vanlommel en Sopraco niet opgeven. “Behalve VanDrie hebben de grote buitenlandse spelers de Belgische markt verlaten. Om concurrentieel te blijven in eigen regio is elke euro hulp welkom. Gelukkig had men in Vlaanderen oor naar de noden van onze nichesector.” Het bedrag van de nieuwe premie staat overigens nog

niet vast. Gelet op de totale enveloppe van circa 2,36 miljoen euro in 2015 (een bedrag dat daalt naar 2,11 miljoen euro in 2019, *nvdr*.) en het aantal vleeskalveren dat in ons land gehouden wordt, gaat de nieuwe premie volgens Johan Heylen tussen vijf en acht euro per vleeskalf schommelen. Te versmaden? “Nee, elke euro telt”, repliceert Heylen.




Voor de producenten kan het de bittere pil van het verlies aan inkomenssteun richting 2019 enigszins verzachten. Wordt de kalverpremie dan toch aan de boer en niet aan de integratie betaalt zoals vaak geïnsinueerd wordt? “De premie komt op de bankrekening van de boer. De integratoren garanderen via de standplaatsvergoeding een globale marktconforme vergoeding aan alle kalverhouders”, verduidelijkt Willy Oeyen. Om dat te verklaren, duikt hij terug in de tijd om het ontstaan van de kalverslachtpremie te situeren. “Onze sector was erg belangrijk voor zowel de zuivelindustrie als de toenmalige EEG met al zijn overschotten. Van de zuivelbijproducten werd immers kalfsvlees gemaakt. Ook de druk op de rundvleesmarkt verminderde omdat jonge dieren, half zo zwaar als volwassen exemplaren, geslacht worden. De kalversector kreeg een slachtpremie, zoals de vleesveehouderij indertijd zijn stierenpremie had. De slachtpremie voor kalveren werd eerst betaald aan de slachthuizen waar het dier werd geslacht. Bij de hervorming van het EU-beleid in 2000 ging de premie naar de houders van de dieren.”

> Kalverhouders wordt een loon naar werken gegarandeerd

Omwille van nieuwe voorwaarden vielen drie tot vier op de tien kalverhouders uit de boot omdat dikbiltypes en een gedeelte van de kruislingen met hun karkasgewicht van boven de 180 kilo te zwaar waren volgens de voorwaarden van de toenmalige slachtpremie.” In gezamenlijk overleg tussen BVK (Beroepsvereniging voor de Kalfsvleessector) en VBK (Vakvereniging Belgische Kalverhouders), is toen overeengekomen dat door de integratoren bij de bepaling van de standplaatsvergoeding rekening gehouden wordt met de inkomenssteun onder de vorm van de kalverpremie voor een kalverhouder. Op grond van die afspraak kan dan aan al de kalverhouders globaal een loon naar werken gegarandeerd worden.
Door de eigen versnijding en verdere verwerking bij Vanlommel en Sopraco kan aan de afnemers, warenhuizen in binnen- en buitenland, kalfsvlees in consumentenverpakking geleverd worden. Dat wordt als huismerk van een retailer in de markt gezet. De prijsdruk is constant aanwezig. Het beheer van kosten en een “leefbare” wetgeving zijn naar verluidt de grootste uitdagingen voor de nabije toekomst.




Zowel Vanlommel als Sopraco zijn familiebedrijven maar wel van een grootteorde dat hun omzet, uitgedrukt in miljoen euro, uit een honderdtal bestaat. Typisch aan beide bedrijven is ook dat ze het merendeel van hun omzet uit export binnen de EU halen want met slechts 56 van de 100 Belgische gezinnen die kalfsvlees aankopen voor thuisverbruik en een per capita consumptie van 780 gram per Belg is de binnenlandse markt relatief snel verzadigd. De werkelijke consumptie per capita is evenwel hoger. Kalfsvlees wordt graag gegeten tijdens een restaurantbezoek terwijl de cijfers van marketingbureau VLAM alleen op het thuisverbruik slaan. Verder dalen doet het thuisverbruik overigens niet, meer nog, kalfsvlees was de enige vleessoort die vorig jaar meer kopers aantrok. Willy Oeyen: “Mensen eten minder maar beter vlees. Jong, mals en mager vlees is geliefd en kalfsvlees beantwoordt aan die vraag. Kalfsvlees is vlees van jonge dieren en dus per definitie mals en makkelijk verteerbaar.” Johan Heylen spreekt van “een dankbaar product voor de consument” omdat een lapje kalfsvlees in de pan snel bereid is. Kalfslapjes en -gehakt zijn de twee meest voorkomende bereidingen.

## 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 |