nieuws

Kan Belgische varkenssector exportpositie verbeteren?

nieuws

Wil België zijn exportpositie voor varkensvlees verbeteren, dan moet het werk maken van zijn imago als productieregio. Bovendien is er nood aan meer politieke druk om toegang te krijgen tot exportmarkten. Op niveau van het varkensbedrijf moet de varkenshouder kritisch zijn ten aanzien van de middelen die hij gebruikt en dierenwelzijn hoog in het vaandel dragen. Het slachthuis en de varkenshouder moeten meer in overleg gaan zodat er uniformere vleespartijen kunnen aangeleverd worden. Tot slot blijkt ook de timing van productiepieken belangrijk. Dat is de conclusie van het seminarie dat de Vlaamse Producentenorganisatie Varkenshouders (VPOV) organiseerde tijdens Agro-Expo.

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

Lees meer over:
handel



Wil België zijn exportpositie voor varkensvlees verbeteren, dan moet het werk maken van zijn imago als productieregio. Bovendien is er nood aan meer politieke druk om toegang te krijgen tot exportmarkten. Op niveau van het varkensbedrijf moet de varkenshouder kritisch zijn ten aanzien van de middelen die hij gebruikt en dierenwelzijn hoog in het vaandel dragen. Het slachthuis en de varkenshouder moeten meer in overleg gaan zodat er uniformere vleespartijen kunnen aangeleverd worden. Tot slot blijkt ook de timing van productiepieken belangrijk. Dat is de conclusie van het seminarie dat de Vlaamse Producentenorganisatie Varkenshouders (VPOV) organiseerde tijdens Agro-Expo.

Het seminarie van VPOV kreeg als thema 'markgericht produceren'. Nadat experten eerst dieper ingingen op de vraag wat kwaliteit is, bleek al snel dat kwaliteit door de eindconsument en door de verwerkende industrie anders wordt gepercipieerd. Bovendien heeft elke markt zijn eigen voorkeuren. Ter afsluiting van het seminarie lieten de experten ook hun licht schijnen over wat de Belgische varkenshouders concreet kunnen doen om hun aanbod beter af te stemmen op de vraag.

Volgens Arjan Koldenhof, verantwoordelijk voor internationale handel bij Mondial Foods, staat het Belgische varkensvlees al hoog aangeschreven. "De dik bevleesde buiken en de vleeskwaliteit van het Belgisch varken worden op heel wat markten geapprecieerd, zeker in Azië. De Nederlander ziet ook andere troeven. "België ligt centraal in Europa en de beheersing van de Franse taal is een pluspunt. Er is een relatief goede lokale afzetmarkt, wat zich vertaalt in een relatief hoge prijs voor varkensvlees in België".

Toch stelt hij vast dat ons land buiten de Europese Unie een bescheiden rol speelt. "De Belgische politieke lobby is te zwak. Kijk maar naar de Verenigde Staten, China of Taiwan. De export naar die landen boomt, maar de Belgen zijn er grotendeels afwezig", meent Koldenhof. Een mogelijke verklaring ziet hij in het feit dat België te weinig uniformiteit heeft om grote orders in te vullen. Een

ander nadeel voor ons land is dat het relatief onbekend is in overzeese gebieden. Er wordt gesuggereerd dat het niet slecht zou zijn als ons land erin slaagt om een merk rond het varkensvlees op te bouwen, zoals Denemarken deed met zijn 'Danish Crown'.
Joris Coenen van het Belgian Meat Office (BMO) van VLAM illustreert de woorden van Koldenhof met de handel tussen Japan en België. "Japan is een heel interessante markt. Het land voert jaarlijks voor vier miljard dollar aan varkensvlees in en betaalt zowat de hoogste prijzen. Bovendien waren we één van de eerste landen die erin slaagde om naar Japan te exporteren. In 2002 piekte de uitvoer naar het land nog, maar sinds in 2003 de varkenspest in Duitsland uitbrak, zijn we deze markt helemaal kwijt", klinkt het.
Volgens Coenen heeft Belgische varkensvlees geen 'Unique Selling Proposition' (USP) in het land. Voor Japan is uniformiteit en beschikbaarheid van het aanbod extreem belangrijk. Bovendien hebben de Japanners graag licht gemarmerd vlees, terwijl het Belgische varkensvlees juist heel mager is. Daarnaast is het zo dat het een heel complex invoerland is wat het voor kleine landen niet evident maakt om er voet aan de grond te krijgen. "Al die factoren maken dat het voor België moeilijk is om uit te voeren naar Japan, terwijl het wel een heel interessante markt is", stelt Coenen.
Filip Van Theemsche van het Belgische vleesbedrijf Locks vindt ook dat ons land heel wat toegevoegde waarde uit handen geeft door vooral karkassen uit te voeren. Vandaag bestaat de uitvoer van België voor 60 procent uit karkassen, terwijl dit in 2006 nog maar 35 procent was. "Sommige karkassen gaan naar Polen, worden daar versneden en komen dan terug naar ons land", stelt Van Theemsche. "Een groot probleem vandaag is dat het Voedselagentschap versnijderijen niet toelaat om in twee shiften te werken. Dat zorgt voor een enorm concurrentieel nadeel in vergelijking met de buurlanden."
Een ander aandachtspunt is in zijn ogen het 'dripverlies'. Kort na het versnijden verliest het varkensvlees vocht waardoor het lijkt alsof het geïnjecteerd is. "Dit dripverlies doet het imago van het Belgisch varkensvlees echt geen goed", meent Van Theemsche. Volgens hem moet er dringend bekeken worden hoe dit kan opgelost worden, bijvoorbeeld door de voedersamenstelling te veranderen.
UGent-professor Stefaan De Smet is van mening dat de vleeskwaliteit kan verbeterd worden door te sleutelen aan drie factoren: de genetica, de voedersamenstelling en het management voor het slachten. Kiezen voor andere rassen of lijnen en bijvoorbeeld selecteren op stressgevoeligheid kan zeker een invloed hebben op de vleeskwaliteit. Ook de impact van het management voor het slachten mag niet onderschat worden. "Slachtrijpheid, het voldoende laten uitvasten van de dieren voor transport en de manier waarop het transport gebeurt kunnen de vleeskwaliteit ten goede komen", aldus De Smet.
De voedersamenstelling kan eveneens een invloed hebben, maar hier heerst nog veel onduidelijkheid over. "Vaak maakt de combinatie met genetica het heel moeilijk om eenduidige conclusies te trekken", weet de prof. "Ook naar het ideale slachtdieet moet nog onderzoek gebeuren. Zo bestaan er wellicht grondstoffen en additieven die de kleur, de structuur en het vochtverlies positief kunnen beïnvloeden." De Smet wijst er bovendien op dat veevoederleveranciers zelden in hun kaarten laten kijken als het gaat over voedersamenstelling, wat het voor de individuele varkenshouder heel moeilijk maakt om hierop te sturen.
Arjan Koldenhof waarschuwt de Belgische varkenshouder er wel voor het kind niet met het badwater weg te gooien. "België bevindt zich al in de topdivisie, je mag niet zomaar alles veranderen", klinkt het. Hij vindt wel dat varkenshouders kritisch moeten zijn op de middelen die ze gebruiken. "Weet welk veevoeder, welke medicijnen en ontsmettingsmiddelen je gebruikt. Wees ook zuinig op je dieren. Staartbijten, vechten en ontstekingen laten onmiskenbaar hun sporen na in het vlees."
De handelaar in varkensvlees vindt ook dat er meer openheid moet ontstaan tussen de varkenshouder en het slachthuis. "Er moet teruggekoppeld worden over aflevergewicht en slachtgegevens. Dat kan interessante informatie opleveren voor varkenshouders. Slachthuizen kunnen op die manier hun leveranciers gaan adviseren en dat kan alleen maar de uniformiteit van het product ten goede komen."
Als laatste wijze raad gaf Koldenhof de varkenshouders mee om tussen november en februari minder dieren af te leveren. Het Chinese nieuwjaar zorgt voor een piek in de consumptie van varkensvlees. Door de logistieke keten vertrekt dat vlees ten laatste in november vanuit Europa. Daarna komt er een terugval in de vraag. "Een goede planning is heel belangrijk. Al stuur je maar een paar procenten bij in je productie, op het einde van de rit kan dat een groot verschil maken", besluit Arjan Koldenhof.

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