

Kan voederconversie Vlaamse varkens verder omlaag?

nieuws

Het voeder heeft een aandeel van 50 tot 70 procent in de kosten voor het afmesten van vleesvarkens en dus heeft de bankrekening van elke varkenshouder er baat bij om met zo weinig mogelijk voeder zo veel mogelijk kilo's varken te produceren. De jongste tien jaar is de voederconversie ongeveer ongewijzigd gebleven, en daarom zetten onderzoekers van ILVO en UGent een nieuw vierjarig project op dat de voederconversie moet verbeteren. Ze lanceren daarbij een oproep naar geïnteresseerde varkenshouders.

🕒 14 APRIL 2017 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:33

Lees meer over:
[onderzoek](#)



Het voeder heeft een aandeel van 50 tot 70 procent in de kosten voor het afmesten van vleesvarkens en dus heeft de bankrekening van elke varkenshouder er baat bij om met zo weinig mogelijk voeder zo veel mogelijk kilo's varken te produceren. De jongste tien jaar is de voederconversie ongeveer ongewijzigd gebleven, en daarom zetten onderzoekers van ILVO en UGent een nieuw vierjarig project op dat de voederconversie moet verbeteren. Ze lanceren daarbij een oproep naar geïnteresseerde varkenshouders.

Hoe lager de voederconversie, hoe beter het economisch rendement en de milieuprestaties van een varkensbedrijf. "Een lage voederconversie en een efficiënt gebruik van nutriënten in het voeder hebben meteen een positief effect op de milieubelasting, en de boer houdt netto meer in de portemonnee", zo vat ILVO-onderzoeker Sam Millet samen. Daarom zetten ILVO en UGent met een nieuw vierjarig onderzoeksproject in op het verder verbeteren van de voederconversie bij vleesvarkens.

Om de onderzoeksresultaten aan de praktijk te toetsen, zijn de onderzoekers op zoek naar varkensbedrijven die mee willen werken met het onderzoek. "Om het succes van ons project te verzekeren, steunen we op samenwerking met een groot aantal praktijkbedrijven", aldus projectonderzoeker Isabelle Hoschet. "Ik nodig elke vleesvarkenshouder die de technische en economische kengetallen op zijn/haar bedrijf opvolgt of deze graag zou willen opvolgen, uit om mij te contacteren. Ik ben ervan overtuigd dat de groep boeren die in dit project meestappen er méér van zullen leren en overhouden, dan dat ze erin zullen investeren in tijd en energie."

Concreet gaan de onderzoekers van elk deelnemend varkensbedrijf een analyse maken van de bedrijfsprestaties in de vleesvarkensafdeling. Dat houdt onder meer in dat de landbouwer een bezoek aan de vleesvarkensstal zou moeten toestaan, en dat hij 2 uur voor een gesprek zou moeten inplannen. Daarbij worden dan de technische bedrijfsprestaties bekeken, en ook de facturen en gegevens omtrent de hoeveelheid en waarde van de aangekochte voeders, het aantal opgezette biggen, geslachte varkens en hun gewichten. Uiteraard garanderen de onderzoekers een volledige confidentialiteit en een anonieme verwerking van

de gegevens, zo klinkt het. Mooi meegenomen voor de deelnemende varkenshouders kunnen rekenen op een individueel technisch advies.

De jongste tien jaar blijft de gemiddelde voederconversie in Vlaanderen hangen op ongeveer 2,94, terwijl tussen 2000 en 2007 een verbetering van 3,08 naar 2,93 werd gerealiseerd. ILVO-onderzoeker Frederik Leen berekende vorig jaar nog dat varkenshouders, met de huidige voeder- en varkensprijzen, minstens 5 euro meer kunnen overhouden per gemiddeld aanwezig vleesvarken per jaar als ze hun voederconversie kunnen doen dalen met 0,1 eenheden. Precies die doelstelling wordt naar voor geschoven in het nieuwe onderzoeksproject.


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](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra