duiding

Luc Van Dommelen (varkenshouder)

duiding

"Met wat ik nu weet, zou ik niet gestart zijn als varkensboer. Maar spijt? Nee"

2 MAART 2015 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:53

Lees meer over:
Interview



Luc Van Dommelen heeft jarenlang genoten van het ondernemerschap in de varkenshouderij: zelf je levenspad uitstippelen en je werkdag invullen. Maar door de opeenvolging van slechte jaren in de varkenssector gingen de nadelen zwaarder wegen. Het financieel risico dat eigen is aan ondernemen, veranderde in een uitzichtloze opeenstapeling van schulden. Zo krijgt een mens kopzorgen die slaap kosten. De voorvechter van familiale varkensbedrijven kwam tot de vaststelling dat het zo niet meer verder kon op het eigen bedrijf. Vandaag staat de zeugenstal leeg en combineert Luc de vleesvarkens met een voltijdse job als kraanmachinist. Hij had ook commercieel verantwoordelijke kunnen zijn voor een of andere toeleverancier, “maar”, zo zegt Luc zelf, “ik zou geen verkooppraatje kunnen afsteken terwijl ik zelf maar al te goed weet hoe slecht de zaken er voor staan in de sector.” Het spijt Luc dat vakkundig uitgebate varkensbedrijven kunstmatig in leven moeten worden gehouden door veevoederfirma’s die de schulden laten opstapelen en zo nodig over gaan tot integratie. “Als daar morgen komaf mee wordt gemaakt, dan zouden er niet veel varkens meer gehouden worden in Vlaanderen.”

Uw carrière neemt in 2015 een gans nieuwe wending. Van syndicaal actieve varkenshouder naar...?

Luc Van Dommelen: Vijftien jaar lang heb ik in Turnhout een gesloten varkensbedrijf uitgebaat. De laatste zeugen hebben recent mijn bedrijf verlaten want tegenwoordig werk ik voltijds als kraanmachinist voor een firma die momenteel in opdracht van de provincie waterlopen ruimt. Dat lijkt misschien een vreemde wending van mijn beroepsloopbaan maar dit werk vertoont veel gelijkenis met de boerenstiel want ik ben nog erg zelfstandig en de hele tijd te velde bezig. Bovendien help ik de afwatering in het landbouwgebied op orde houden, wat als provinciaal ABS-voorzitter steeds een bekommernis van me was. Voor mezelf was het erg belangrijk dat mijn nieuwe job te combineren is met de boerderij want de zeugen zijn dan wel weg, van de vleesvarkens neem ik geen afscheid.

Eens boer, altijd boer?

Ik blijf varkensboer uit liefde voor de stiel, maar steek niet weg dat ik de omzet die het varkensbedrijf genereert nodig heb om openstaande schulden aan te zuiveren. De stallen zijn immers nog niet afgeschreven. Wanneer de laatste eigen biggen vetgemest zijn, ga ik wellicht in zee met een veevoederfirma om vleesvarkens op contract te verzorgen.

> De beslissing om te stoppen met zeugen houden, is ingegeven door mijn portemonnee, niet door mijn hart

Wat de toekomst precies zal brengen, kan ik onmogelijk voorspellen door de brief met code oranje die hier in de bus viel. Net als bij 1.500 andere veehouders in Vlaanderen maken de instandhoudingsdoelstellingen voor natuur een probleem van de uitstoot van stikstof uit mijn varkensstallen. In 2020 loopt mijn milieuvergunning af en dan sta ik voor de keuze om de ammoniakemissie drastisch te reduceren of de varkensstapel met 30 procent af te bouwen. Noem de code rood voor 135 veehouders gerust een drama, maar onderschat niet wat de 'oranje bedrijven' overkomt. Een luchtwasser installeren op bestaande stallen zoals de mijne is technisch niet haalbaar en alleszins veel te duur. En in een sector met een ondermaats rendement kan je onmogelijk de productie 30 procent laten dalen. Ondertussen is de restwaarde van mijn bedrijf tot nul gereduceerd. Een veebedrijf dat code oranje kreeg, is onverkoopbaar.

Gaat u werken voor twee of kan je werkelijk deeltijds varkens houden?

Eerlijk? Waarschijnlijk wordt het werken voor twee, al moet ik zeggen dat het na een paar weken al een stuk vlotter gaat. Mijn nieuwe job is best flexibel en vleesvarkens vragen nu eenmaal minder zorg dan zeugen en hun biggen. Voor ik naar mijn werk rijd en zodra ik thuis ben, duik ik meteen de stallen in. Het 'gewone' werk aan de vleesvarkens is best te doen, alleen op piekmomenten (vleesvarkens leveren in het midden van de nacht, stallen reinigen, enz.) wordt het erg intensief.



Als voorvechter van een leefbare familiale varkenshouderij had u het wellicht liever anders gezien? Waar en wanneer is het fout gelopen?

Halverwege de jaren '90 heb ik dit bedrijf gekocht en veel werk gestoken in de verbouwing van de stallen. Het was de periode waarin de veehouderij geconfronteerd werd met een uitbreidingsstop. Toen ik startte, kon je met varkenshouderij je boterham nog verdienen, maar al snel ging het bergaf. De kosten, vooral van mestafzet, stegen terwijl de varkensprijzen daalden.

> Iedere tien dagen kost een vrachtwagen met voeder me 8.000 tot 9.000 euro. Aan mestverwerking hangt een prijskaartje van enkele honderden euro's per vracht. Hoge kosten die ik niet kan doorrekenen in de prijs van mijn varkens

Uitbreiding mits mestverwerking was voor veel ondernemers een verademing. Ik noem het een vergiftigd geschenk want het maakte onze mestafzet duur terwijl we willen concurreren op de wereldmarkt. Met de terugbetaling van het krediet, indertijd nog met een terugbetalingstermijn van 15 jaar, liep het fout na enkele slechte jaren. Achteraf kan je zeggen dat ik de gouden jaren nooit meemaakte en te weinig goede jaren kende.

Ondernemen betekent risico's nemen. De handdoek in de ring gooien, is dan ook geen schande. Maar hebt u het gevoel dat u een eerlijke kans kreeg om uw boterham te verdienen met de varkens?

De laatste jaren had ik dat gevoel zeker niet. Vaak twijfelde ik aan mezelf terwijl ik maar al te goed weet dat ik er alles aan gedaan heb om technisch goede resultaten te boeken en de kostprijs laag te houden. Misschien had ik de pech dat ik niet van start kon gaan met een historisch opgebouwd vermogen, maar hoe gezond is onze sector als het zonder niet wil lukken? We slagen er blijkbaar niet in om hogere kosten door te rekenen aan de consument. Andere sectoren hebben daar klaarblijkelijk weinig moeite mee, kijk maar naar de milieubijdrage op de factuur van een nieuwe autoband.

Wiens schuld is dat?

Enkele grote marktspelers in Europa, het Duitse slachthuis Tönnies op kop, bepalen de varkensprijs. Tönnies ervaart zelf prijsdruk van afnemers zodat het zijn marge behoudt door een lage prijs te betalen aan de varkenshouders-leveranciers. Hoewel het Nederlandse Vion en Deense Danish Crown coöperaties zijn, volgen ze de lage prijs die door Tönnies in de markt wordt gezet. Dat doet me twijfelen aan het nut van grote coöperaties. In eigen land hebben we met Covavee en Milcobel twee grote coöperaties die in twee verschillende sectoren (vlees en zuivel, *nvdr.*) weliswaar prijszetter, maar evenmin prijstrekker zijn. Een coöperatie zou nochtans meer moeten zijn dan een garantie op productafname.

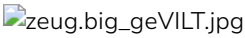
> Kostprijsstudies zetten de varkenssector met de billen bloot

Verder stel ik me ernstig vragen bij de kostprijsstudies die de overheid uitvoert. Binnen het ketenoverleg heb ik al meermaals aangekaart dat andere sectoren hun kostprijs angstvallig geheim houden terwijl de aankopers van grootwarenhuizen maar een landbouwstudie moeten lezen om te weten hoe weinig ze maar hoeven te betalen voor varkensvlees.

Zit de sector in een sukkelstraatje zonder eind of gelooft u dat familiale bedrijven overeind zullen blijven?

Tot over enkele jaren ben ik er blijven in geloven, maar dat vertrouwen ben ik nu kwijt. Ik vrees dat de vleesprijzen zonder politiek ingrijpen nooit zullen stijgen naar het niveau waarop we hopen. Of er zou zich een zwaar tekort aan varkens moeten voordoen, maar met één procent van de wereldproductie en vier procent van de EU-productie hebben de Belgische varkenshouders hun lot niet in eigen handen. Aanbodbeheersing is hier sowieso een moeilijk verhaal. Ik heb nooit begrepen waarom een Vlaamse varkensboer na een goed jaar per se een extra stal wil bouwen. In Noorwegen mag een varkensbedrijf niet groter zijn dan 100

zeugen. Het belet niet dat een echtpaar ginds twee inkomens haalt uit bedrijven van die omvang. De Noren slagen er goed in om hun varkensmarkt af te schermen.



Zeg nooit nooit?

Er is een historische reden waarom er geen uitzicht is op een oplossing. Vroeger had je in elk dorp een buurtwinkel of beenhouwer. Zonder morren betaalde de uitbater de prijs die de grossist vroeg voor varkensvlees. Vervolgens werd dat vlees met marge doorverkocht aan de consument. Vandaag zijn de beenhouwerijen bijna uit het straatbeeld verdwenen, of werden het traiteurzaken. De kleine buurtwinkeltjes veranderden in supermarkten, waarbij het grote verschil met vroeger de centrale aankoop is. De aankoopverantwoordelijken van grootwarenhuisketens dingen zwaar af op de prijs zodat al hun vestigingen het vlees aan dezelfde lage prijs kunnen verkopen.

> De marktsituatie is zo oneerlijk, in mijn ogen zelfs ethisch onverantwoord, dat politici hun verantwoordelijkheid moeten nemen in de varkenscrisis

Zonder politiek ingrijpen zie ik niet gauw iets veranderen. Namens het Algemeen Boerensyndicaat heb ik geijverd voor een prijsonderscheid tussen 'exportvarkens' en varkens die voor de binnenlandse markt geproduceerd worden en niets met de wereldmarktprijs van doen hebben. Op Europees niveau was er ons voorstel rond aanbodbeheersing. Voor een verlaging van het slachtgewicht hoefde de EU niet met veel geld over de brug te komen, maar men is zelfs niet bereid om er een regelgevend kader voor uit te werken. Aanbodbeheersing alleen in ons land oppakken, is een druppel op een hete plaat. Bovendien is het een verhaal waar de slachthuizen geen oren naar hebben.

Over integratie wordt nogal mysterieus gedaan...

De overheid beschikt niet over cijfers van het fenomeen en de veevoedersector hoort het donderen in Keulen als je daarover begint. Het bestaat nochtans, bij sommige veevoederfirma's als gevolg van een scheefgegroeide betalingssituatie maar voor anderen is het een businessmodel. Alle respect trouwens voor de boer die op zoek is naar meer financiële zekerheid en uit vrije wil in zo'n systeem stapt. En ik heb ook niets tegen de Poolse werknemers die sommige integratiebedrijven draaiende houden, alleen vraag ik me af of de sector op lange termijn niet meer gediend is van de vakkennis van zelfstandige Vlaamse varkensboeren. Met andere varkenshouders praat ik er wel eens over. Een collega vertelde me dat onze landbouwbedrijven te sterk doordrongen zijn van emotie. Liever dan de stekker eruit te trekken, werkt een varkenshouder voor een voederfirma zodat 'zijn' bedrijf blijft voortbestaan. In KMO's buiten de landbouw speelt emotie veel minder.

> Gaat het in een KMO na een herstructurering niet beter, dan gaan de boeken dicht

Toen u besloot om buitenhuis te werken, legde u ook uw bestuursfunctie bij het Algemeen Boerensyndicaat neer. Heeft al het werk dat u daar verricht hebt wat uitgehaald?

Als nationaal ondervoorzitter, provinciaal voorzitter en behartiger van het varkensdossier voor ABS – samen met Paul Cerpentier die nu mijn taken overneemt – ben ik er lang in blijven geloven. Met hart en ziel probeerde ik de belangen van de varkenshouders te verdedigen. Ooit kroop ik om middernacht in mijn bed na een avondvergadering en stond ik twee uur later weer op zodat ik om vier uur voor de poort van Westvlees actie kon voeren. Maar in 2014 is met het geloof in een oplossing ook de motivatie verdwenen. Ik zou het niet meer kunnen opbrengen. Ik voel me ook minder varkensboer nu de zeugen weg zijn.



Wat zijn de mooie herinneringen aan het syndicaal werk? Ervoer u dankbaarheid van de collega's?

Mensen zijn zuinig met complimenten, maar op de aankondiging van mijn afscheid volgden veel dankbetuigingen. De collega's gaven mij altijd de indruk dat de verdediging van hun belangen op prijs werd gesteld. Mooie herinneringen zijn er ook aan enkele grote successen die ABS boekte voor de varkenssector. Herinner je de niet erkende prijzencommissie die in café La Tourelle in Anderlecht bijeenkwam om een prijstendens voor varkensvlees vast te stellen. Door een jaar lang iedere dinsdagochtend present te zijn, hebben we een einde gemaakt aan die onwettige praktijk. Ook de dioxinecrisis in Duitsland zit in mijn geheugen gegrift. Na een gezamenlijke oproep om niet mee te doen aan de dumpingprijzen werd de varkensprijs bevroren en daalde hij niet verder. Een derde belangrijk feit in mijn syndicale loopbaan is het Delhaize-verhaal. Herinner je dat ABS aan het licht bracht dat de leveranciers van varkensvlees ofwel marge moesten inleveren aan Delhaize ofwel konden opkrassen. Daarop volgde serieus overleg tussen de retailer en ABS, met als resultaat een bonus van driemaal 40 euro voor alle zeugenhouders. Niet alleen is er zo 400.000 euro teruggevloeid naar de varkenshouders, sindsdien onderhoudt Delhaize een veel betere band met de landbouwsector. Van alle retailers lijkt Delhaize zich het meest bewust van de problemen in de sector, denk maar aan het label voor varkensvlees afkomstig van dieren die een plantaardig dieet op basis van omega-3 kregen.

> Het lijkt me onverstandig om als jonge kerel het varkensbedrijf van de ouders voort te zetten als je je daardoor voederschulden op de nek haalt

Hebt u spijt dat u indertijd als varkenshouder begonnen bent?
Ik heb jarenlang mijn passie kunnen beoefenen, spijt heb ik dus niet. Afscheid nemen van de laatste zeugen heeft me zelfs tranen gekost. En het voelt nog altijd vreemd om dat deel van de stal te zien leeg staan. Toch zou ik er, met wat ik nu weet, niet meer aan beginnen. En als je me vraagt om een advies aan collega-varkenshouders, dan zou ik jongeren – ook al delen ze mijn passie voor varkens – de sector niet aanraden. Iedere situatie is anders, maar het lijkt me onverstandig om het ouderlijk bedrijf voort te zetten als je je van bij de start voederschulden op de nek zou halen. Wie het per se wil proberen, zou eerst een paar jaar in loondienst op een varkensbedrijf kunnen werken om te zien hoe de zaken evolueren. Mensen die al langer in de sector actief zijn en stilaan de moed verliezen, hebben soms het gevoel dat ze spreekwoordelijk cirkeltjes draaien op hun bedrijf. Probeer er even uit te stappen, alle opties financieel en emotioneel af te wegen en vervolgens voor jezelf de knoop door te hakken. Durf ook over je problemen praten met mensen en organisaties die je kunnen adviseren. Positief klink ik niet, maar zoals ik eerder al zei, op ieder bedrijf is de situatie anders en er zijn varkenshouders die het ook in heel moeilijke marktomstandigheden nog lang zullen uitzingen.

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