

Sterk staan als familiaal bedrijf in de vleesketen: Vlaams Hoeverund bewijst dat het kan

nieuws

Vlaams Hoeverund verenigde zich oorspronkelijk met zeven vleesveehouders in een coöperatie, maar is ondertussen uitgegroeid tot een producentenorganisatie met een honderdtal familiale rundveebedrijven. Het samenwerkingsverband is populair, toch zijn er slechts twee producentenorganisaties in de vleesveehouderij in Vlaanderen. “Niet alle retailers staan te popelen om samen te werken met een groep landbouwers die zich sterker organiseert en meer gewicht in de keten heeft”, aldus Johan Pattyn, vleesveehouder en voorzitter van Vlaams Hoeverund.

26 FEBRUARI 2026

Jozefien Verstraete

Lees meer over:

vlees

veehouderij

supermarkt

prijsvorming



Zes jaar geleden richtten enkele West-Vlaamse vleesveehouders de coöperatie Vlaams Hoeverund op en lanceerden ze hun eigen label voor kwaliteitsvol rundvlees. Een jaar later volgde een expansie van leden en de erkenning als producentenorganisatie. Intussen leveren de leden samen ongeveer 3.000 runderen van het Belgisch witblauw ras.

“In tegenstelling tot vandaag, was de markt in 2018 zeer zwak. Na het schandaal bij Veviba, het slachthuis dat fraudeerde met vlees, waren we het met enkelen beu en wilden we meer grip krijgen op de afzet van ons kwaliteitsvol vlees”, legt Pattyn het ontstaan uit. Voor die afzet konden de vleesveehouders vrijwel onmiddellijk rekenen op supermarktketen Colruyt. “Zij stonden van bij de start achter ons verhaal.”

Knip in de keten

Door de samenwerking met Colruyt kunnen de veehouders van de coöperatie hun runderen rechtstreeks aan het slachthuis leveren. Een tussenhandelaar of verwerker komt er niet aan te pas. “Zo houden we de keten kort en winnen we aan transparantie en kosten”, legt Peter Haagen uit, veehouder en bestuurslid van Vlaams Hoeverund.



Reeks Coöperaties

7 misverstanden over coöperaties

27 MAART 2025

verbeterde transparantie en het samenwerken, maar ook door de inzet van een marktmanager. De coöperatie stelt namelijk iemand aan die op het bedrijf beoordeelt welke dieren slachtrijp zijn en effectief kunnen vertrekken.

Onderhandeling over prijzen

Door zich te verenigen kon Vlaams Hoeverund niet alleen de kwaliteit verbeteren, de organisatie creëerde ook een betere onderhandelingspositie. "De voorzitter doet de prijsonderhandelingen voor de coöperatie. Die gebeuren telkens in een sfeer van wederzijds vertrouwen en respect met Colruyt", duidt Haagen. "Ook als er eens issues zijn bij de aanlevering blijft dit aangehouden. Door ons IT-systeem kunnen we de supermarkt ook vroegtijdig inlichten als er moeilijkheden zouden zijn. Het systeem houdt bijvoorbeeld bij hoeveel dieren er telkens potentieel op de markt kunnen komen."



nieuws

Korteketenveehouders lopen vast op verwerkingsknelpunten, nieuw project zoekt oplossing

9 OKTOBER 2025

Vlaams Hoeverund. In totaal werken we samen met vier coöperaties; twee Waalse rundveecoöperaties, één Vlaamse rundveecoöperaties en nog een samenwerking met een Waalse coöperatie van pluimveeouders. Daarnaast wordt het aanbod Belgisch vlees aangevoerd via het klassieke circuit: aankoop bij Belgische vleesgroothandelaren waarmee we al een jarenlange relatie hebben."

Kostenbesparing per dier

De financiële meerwaarde voor coöperanten zit niet alleen in een beter onderhandelde prijs, maar ook in de kostenbesparing per dier. Zo zijn de slachtkosten veel minder en wordt onder meer voeder en genetisch materiaal samen aangekocht. "We krijgen ook het vijfde kwartier terug van het slachthuis dat we dan zelf kunnen vermarkten", legt Haagen uit.

“**Het kan je ego serieus krenken als de marktmanager bepaalt dat jouw dieren nog niet naar het slachthuis mogen**

Peter Haagen - Rundveehouder en bestuurslid

Waarom zijn er niet meer producentenorganisaties?

Meer transparantie, meer vertrouwen tussen de ketenpartners en een sterke en stabielere prijs: in een klimaat waar gezinsbedrijven onder druk komen te staan lijkt een producentenorganisatie het ideale model. Waarom zijn er dan niet meer in Vlaanderen? "Een samenwerking beheren tussen allemaal zelfstandigen is niet altijd even gemakkelijk", duidt Haagen. "Er moeten veel beslissingen gemaakt worden en iedereen moet overeenkomen. Dat kan soms moeilijk zijn aangezien iedereen zijn eigen financieel plan heeft, zowel op het bedrijf als in de coöperatie."

Ook een coöperatieve mindset is een must volgens Haagen. "Als de marktmanager bijvoorbeeld langskomt en bepaalt dat je dieren nog niet slachtrijp zijn, dan kan dat je ego serieus krenken. Op zo'n moment moet je het groter plaatje voor ogen kunnen houden. Je

Voor Haagen is die transparantie zeer belangrijk. Het tilt volgens hem de kwaliteit van het vlees naar een hoger niveau. "We komen uit een tijd waarin je de dieren meegaf met een handelaar zonder te weten waar ze terecht kwamen. Feedback over de kwaliteit van je karkassen kreeg je evenmin. Vandaag kunnen we naar het slachthuis gaan en duidelijk zien welke standaard er minimum gehaald moet worden. Doordat we in een coöperatie zitten, kunnen we ook gemakkelijk vergelijken en leren we van elkaar. Op deze manier kunnen we onze gezamenlijke productie verbeteren, krijgt Colruyt betere kwaliteit en wij een betere prijs."

Haagen ziet een duidelijk kwaliteitsverschil tussen dieren van zes jaar geleden en de runderen die vandaag naar het slachthuis vertrekken. Dat komt niet alleen door de

Samenwerking met Colruyt

Colruyt beaamt dat de samenwerking positief verloopt. "Door de rechtstreekse samenwerking kunnen we snel en direct in overleg gaan met de boeren over de kwaliteit die we aangeleverd willen krijgen voor de afgesproken prijs. Hierdoor kan een optimaal rendement in onze eigen versnijzaal bekomen worden", aldus An Huau, afdelingschef Aankoop FF Meat. "De directe samenwerking stelt ons ook in staat om de vinger aan de pols te houden over hetgeen er leeft in de sector."

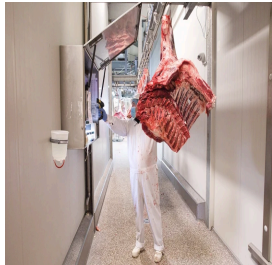
De retailer, die als enige nog in Belgische handen is, gelooft sterk in de meerwaarde van de samenwerking met de coöperatie. "Wij krijgen homogene kwaliteitsproducten, zijn zeker van de aanlevering en we leggen traceerbaar vlees in onze winkels, van boer tot bord", vult Jessica Amendolara, hoofd van de afdeling Landbouw, aan. "98 procent van ons vers vlees komt van een Belgische producent. Daarvan komt niet alles van het

moet openstaan om met zijn allen een standvastige en kwaliteitsvolle productie op te bouwen. Ook moet je de teamspirit hebben om je sterke runderen niet alsnog elders te verkopen. Dat is niet voor iedereen vanzelfsprekend.”

Niet alleen het beheer, ook de opstart van een producentenorganisatie kan het enthousiasme bij starters temperen. “Er komt een hele administratieve mallempelen bij kijken”, geeft de voorzitter mee. “Het heeft ons een dik jaar gekost om dit rond te krijgen.

Gelukkig had ik al wat ervaring met coöperaties uit mijn veiling-verleden en hebben we ons goed laten begeleiden.”

Dat de vleesveesector maar twee producentenorganisaties kent, heeft volgens Pattyn ook te maken met de retailers en handelaars. “Er wordt vandaag veel liever onderhandeld over een scherpe prijs apart met de boeren, dan in een groep. Al kan daar in de toekomst verandering in komen. Bedrijven worden vanuit de EU gestimuleerd om in te zetten op meer duurzame en traceerbare producties. Dat creëert kansen om samen te werken met Belgische coöperaties.”



Uitgelicht

Recordaantal kippen geslacht in 2025, historisch weinig runderen

nieuws

Nog nooit werden in België zo weinig runderen geslacht als vorig jaar. In vergelijking met het jaar ervoor zakte het aantal met ruim zeven procent naar 750.000 runderen. Tegel...

🕒 23 FEBRUARI 2026

[Lees meer](#)

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

[f](https://www.facebook.com/vilt.nieuws/) screenreader.visit us on our facebook page: <https://www.facebook.com/vilt.nieuws/>

[in](https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/) screenreader.visit us on our linkedin page: <https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/>

[@](https://www.instagram.com/vilt.nieuws) screenreader.visit us on our instagram page: <https://www.instagram.com/vilt.nieuws>

[X](https://x.com/vilt_nieuws) screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws

[butterfly](https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social) 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