nieuws

Varkensboer switcht sneller van voederfirma dan afnemer

nieuws

Hoewel de prijs voor vleesvarkens en biggen hen vaak zorgen baart en ze de toeslagen die in de handel gangbaar zijn weinig transparant vinden, blijken de Vlaamse varkenshouders erg trouw aan hun vaste afnemer. Uit de enquête van het Departement Landbouw en Visserij valt op te maken dat de relatie met de mengvoederfabrikant minder hecht is. Een kwart van de varkenshouders werkte het laatste jaar met meerdere afnemers samen, terwijl 45 procent voeder koopt van meer dan één fabrikant. Zeven procent van de varkenshouders mengt zijn voeder zelf. Wie trouw is aan één fabrikant geeft als redenen de kwaliteit van het voeder, vertrouwen en algemene tevredenheid over de onderlinge relatie en de extra dienstverlening vanwege de voederfirma.

13 APRIL 2017 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:33



Hoewel de prijs voor vleesvarkens en biggen hen vaak zorgen baart en ze de toeslagen die in de handel gangbaar zijn weinig transparant vinden, blijken de Vlaamse varkenshouders erg trouw aan hun vaste afnemer. Uit de enquête van het Departement Landbouw en Visserij valt op te maken dat de relatie met de mengvoederfabrikant minder hecht is. Een kwart van de varkenshouders werkte het laatste jaar met meerdere afnemers samen, terwijl 45 procent voeder koopt van meer dan één fabrikant. Zeven procent van de varkenshouders mengt zijn voeder zelf. Wie trouw is aan één fabrikant geeft als redenen de kwaliteit van het voeder, vertrouwen en algemene tevredenheid over de onderlinge relatie en de extra dienstverlening vanwege de voederfirma.

In een eerste artikel over de overheidsenquête die bijna 1.200 Vlaamse varkenshouders invulden, ging het vooral over de problemen die producenten ervaren. Eén daarvan is de afhankelijkheid van de voederfabrikant want 30 procent van de varkenshouders heeft een betalingsachterstand. Door de openstaande facturen niet meteen te innen, ondersteunt de mengvoederindustrie varkensbedrijven in moeilijke tijden. Erg dankbaar lijken de producenten daar niet voor want de meeste respondenten staan er negatief tegenover. Zo vindt 53 procent de afhankelijkheid van dit soort financiering te groot en zegt 61 procent dat het geen goede zaak is dat de mengvoederindustrie als financiële buffer voor noodlijdende varkensbedrijven optreedt. Veel medelijden is er niet in de sector want een meerderheid (55%) vindt dat onrendabele bedrijven de sector moeten verlaten. Opmerkelijk is ook dat varkenshouders die in loondienst produceren voor een voederfabrikant, een andere varkenshouder of een handelaar op weinig sympathie moeten rekenen van ‘vrije varkenshouders’. Meer dan de helft van de respondenten vindt contractproductie niet goed voor de Vlaamse varkenssector. 58 procent stopt liever met varkens houden dan zelf onder contract varkens te moeten produceren. Anderzijds geven de contractproducenten aan dat het meestal een eigen keuze is en ze daar (zeer) tevreden over zijn.

Hoewel ze financiering door de mengvoederfabrikant afkeuren, signaleren varkenshouders dat de overstap naar een bank niet zo vanzelfsprekend is. Twee op de drie vindt een kas- en overbruggingskrediet te duur. Ook is er volgens de helft van de respondenten nood aan meer flexibele kredietverstrekking door banken bij investeringen. Lees: minder of zelfs niet moeten afbetalen in moeilijke

periodes en meer bij hoogconjunctuur. Verder vindt maar liefst 83 procent van de respondenten dat het aanleggen van financiële buffers in goede periodes om te gebruiken in moeilijke periodes fiscaal interessanter gemaakt moet worden.
Aan hun mengvoederfabrikant zijn Vlaamse varkenshouders minder trouw dan aan hun afnemer van vleesvarkens of biggen. Van de respondenten had 45 procent het laatste jaar meerdere leveranciers. Als er één mengvoederfabrikant is, zijn de belangrijkste redenen om met die fabrikant te werken het vertrouwen en de algemene tevredenheid over die leverancier. Typisch voor de mengvoederindustrie komt daar de extra dienstverlening bij zoals de technische bijstand en de hulp bij het papierwerk. Ook een goede prijs en korting spelen een rol. Als een varkenshouder meer dan één mengvoederfabrikant heeft, zijn het bedingen van een betere prijs (49%), het combineren van een betere dienstverlening (44%), en het feit dat elke leverancier specifieke voeders heeft (40%) veelgehoorde argumenten.
Meer info: Departement Landbouw en Visserij

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