Reportage

Varkenshouder herwint werkplezier door korte ketenverkoop

Reportage

Door jaren van slechte prijsvorming, grillige politieke regelgeving en maatschappelijke druk was Annelies Wanzele het plezier in de varkenshouderij verloren. Deze stemming sloeg helemaal om toen de Oost-Vlaamse dit jaar met de korte ketenverkoop startte. “Mensen zijn enthousiast over ons product”, zegt zij. Terwijl de hoevewinkel goed loopt, blijven de marges in de varkenshouderij droevig. ABS stelt dat hoge kosten en verlieslijdende operaties varkensbedrijven in zwaar weer brengen.

19 AUGUSTUS 2021 – LAATST BIJGEWERKT OM 27 DECEMBER 2021 15:44

Lees meer over:
veehouderij
veeteelt
varken
korte keten



De oude monumentale hoeve van Jan Bossuyt en Annelies Wanzele bevindt zich aan het einde van een doodlopende betonnen weg in Brakel bij Oudenaarde in de Vlaamse Ardennen. “Vooral sinds corona komen hier veel wandelaars voorbij”, vertelt Annelies die samen met haar man een gemengd akkerbouw-varkensveebedrijf runt. Zij neemt de varkenstak - bestaande uit 200 zeugen en 1.800 afmetsvarkens - en de administratie voor haar rekening.
Vooral dat laatste valt haar de laatste jaren steeds zwaarder. Net zoals andere Vlaamse varkenshouders moeten de Brakelse boeren prijzen slikken die al jaren niet stijgen en rond de euro schommelen. “Met deze opbrengsten komen we niet uit de kosten. Als we geld ontvangen voor afgevoerde varkens is het binnen no time weer verdampt aan facturen.”

> **“Het is keihard werken en het geld dat binnenkomt, is niet voldoende om de kosten te betalen. Door schulden aan de bank is stoppen ook geen optie**
>
> Annelies Wanzele - Varkenshouder

Een tijd geleden, toen de Chinezen hun varkensstapel hadden geruimd wegens de Afrikaanse varkenspest en massaal importeerden, ging het kortstondig beter, vertelt de 34-jarige Oost-Vlaamse. “Maar dat duurde maar een half jaar en was niet voldoende om een reserve op te bouwen voor slechtere tijden.” Het lijkt inmiddels alweer eeuwen geleden.

Gemiddeld 25 euro verlies per varken

Het verhaal van Annelies is kenmerkend voor de varkenshouderij, die zo’n 2.000 bedrijven omvat in Vlaanderen. Deze draaien al maanden rode cijfers. “Per varken wordt er gemiddeld 25 euro verlies geleden”, vertelt Bart Vergote, voorzitter van de varkenscommissie bij de boerenorganisatie ABS en zelf varkenshouder. Hij schrijft de slechte resultaten toe aan de gestegen kostprijzen. “De prijzen voor graan, maïs en soja zijn de afgelopen maanden enorm gestegen en voer maakt zestig procent van de totale kosten uit.”



Op het bedrijf van Annelies maken de voerkosten rond de vijftig procent van de kosten uit. Het echtpaar beschikt over veel grond waar maïs, granen, erwten, tundra bonen en suikerbieten voor de varkens op verbouwd worden. Een aantal jaren geleden werd geïnvesteerd in een ccm-systeem om eigen geteelde maïs te verwerken tot ccm (energiebron van gemalen maïs en zetmeel, red.) en aan te lengen met kern van de voederfabriek om zo het aandeel aangekochte meel te verminderen.
Het was één van de maatregelen die het bedrijf trof om de kosten te drukken. Ook startte het met de eigen teelt van zeugen. Hierdoor bespaarde het niet alleen op de aankoop van gelten (dekrijpe zeugen, red.) maar werd ook bioveiligheid op het bedrijf verbeterd. “We hebben een aantal keer insluip van ziektes gehad door de aanschaf van zeugen”, verklaart Annelies.

Negatieve marge leidt tot vicieuze cirkel

Alhoewel er volgens Vergote weinig ruimte is om te snijden in de kosten, gaan bedrijven soms noodgedwongen verder. Zo zijn er ondernemers die de zeugenvervangingsgraad terugschroeven. Zeugen worden met andere woorden langer aangehouden om zo de vervangingsuitgaven te vermijden. “Een oudere productiezeug brengt zo’n 150 euro op, terwijl een gelt 300 tot 320 euro kost. Door de vervanging uit te stellen, bespaart men dus 170 euro”, legt de belangenverdediger uit. “Maar hiermee snij je in je eigen vel. Oudere zeugen werpen minder biggen, waardoor de kosten per stalplaats stijgen.”
Door structurele verliezen belanden de varkenshouders zo in een vicieuze cirkel. “Men vraagt steeds vaker uitstel van de factuur bij de veevoerleveranciers. Sommige bedrijven kampen met een achterstand van vijf tot zes maanden”, aldus Vergote. In extreme situaties overstijgt de schuld de waarde van het bedrijf en kan de voerleverancier eigenaar worden van het bedrijf en blijft de boer in loondienst doorwerken.



Doordat de familie Bossuyt-Wanzele er een akkerbouwtak naast heeft en ook extern loonwerk verricht, kan ze het hoofd boven water houden. De 34-jarige boerin geeft echter aan dat de slechte prijsvorming, in combinatie met grillige politieke regelgeving en maatschappelijke kritiek, haar niet in de koude kleren is gaan zitten. “Het is keihard werken en het geld dat binnenkomt, is niet voldoende om de kosten te betalen. Door schulden bij de bank is stoppen ook geen optie. Waar doen we het eigenlijk allemaal voor?”

Plezier teruggevonden door korte ketenverkoop

Het antwoord op deze laatste vraag vond zijn rond de jaarwisseling. “Eind vorig jaar ben ik op het idee gekomen om te beginnen met korte ketenverkoop. Een bedrijf in de buurt was ook gestart met de verkoop van zuivel en dat heeft mij aan het denken gezet. Omdat er tijdens corona in de buurt veel gewandeld wordt, is er behoorlijk wat passage.”
Als het gespreksonderwerp overgaat op de hoevewinkel fleurt de boerin zichtbaar op. “Dat geeft enorm veel voldoening. Terwijl je in de media veel negatieve verhalen hoort, krijg je zo ineens positieve geluiden van mensen die graag lokaal vlees komen kopen”, vertelt ze glunderend. “Hierdoor ben ik weer beginnen te beseffen waarom we het uiteindelijk allemaal doen.”



Nadat het idee van korte ketenverkoop in haar hoofd was beginnen groeien, startte Annelies een onderzoek online. Al gauw kwam ze in contact met het Steunpunt Korte Keten. “Daar ben ik erg goed geholpen”, vertelt de boerin die onder andere het advies kreeg om een Facebookpagina te starten en een website te bouwen.

Terwijl het eerste advies opgevolgd werd met de publicatie van de Facebookpagina Wolfskerke Varken, wacht het tweede advies nog op opvolging. “Ik ben bang dat de verkoop uit z'n voegen zal barsten en ik het niet meer kan bijbenen”, verklaart zij het ontbreken van een internetpagina.

Twee varkens per week verkocht

Inmiddels verkoopt Annelies tot twee varkens per week aan particulieren en lokale middenstanders. Zo neemt een beenhouwer in de buurt Duroc vlees af, koopt een frituur witte pensen en een lokale winkel droge worsten. “Ik verkoop enkel puur varkensvlees met zo weinig mogelijk bereidingen. Zo kunnen mensen het echte vlees leren kennen”, licht de onderneemster haar bedrijfsfilosofie toe.

Zij geeft daarbij ook het voorbeeld van worsten die zij vers verkoopt waarna de klanten deze zelf te drogen hangen. “Dit schrikt de mensen niet af. Integendeel. Ze vinden het juist een uitdaging om hun eigen worsten te moeten drogen.”

De verkoop verloopt via een Whatsappgroep die elke week uitbreidt. Bestellingen worden voor zaterdag doorgegeven waarna het vlees vanaf donderdag beschikbaar is. “Het vlees wordt versneden door slagerij Vandewalle in Kluisbergen. Donderdagochtend verpak ik daar het vlees vacuüm waarna ik het met een koelwagen naar huis haal”, legt Annelies uit.



Beperkte investeringen in korte ketenverkoop

De aanschaf van een tweedehands koelwagen was de grootste investering die met het opzetten van de korte ketenverkoop gepaard ging. Zij richtte een bijgebouw van de hoeve om tot verkooppunt en installeerde hier verder nog een kassa, een koelkast en een diepvries. “Wij hebben alleen een toelating om het vlees verpakt te verkopen. Wat na twee dagen niet verkocht wordt, gaat de diepvries in”, vertelt Annelies.

Hoe haar toekomst er zal uitzien, weet ze nog niet. De korte ketenverkoop neemt momenteel anderhalve dag in beslag, tijd die ze niet kan besteden aan de varkenshouderij. Het terugschroeven van de varkensstapel is vooralsnog een brug te ver. “Daarvoor heb ik te veel passie voor het vak”, besluit de boerin die de toekomst in ieder geval weer rooskleurig inziet.

Bron: Jerom Rozendaal

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