

Varkenshouderij: kwestie van groeien of de boot missen?

nieuws

Aan een hoorzitting in het Vlaams Parlement over schaalvergroting in de landbouw besteden we de nodige redactionele aandacht. De onderliggende maar onuitgesproken vraag is dan ook van groot belang: zijn er grenzen aan de groei of moeten die door het beleid gesteld worden? Tijdens de hoorzitting merkte iemand op dat je met 50 hectare akkerbouwer bent in Vlaanderen maar een hobbyist in de Verenigde Staten. Ook de schaal van de veehouderij is hier eerder bescheiden als je weet dat bedrijven met 2.000 zeugen de standaardmaat worden bij nieuwbouw in Hongarije en Spanje. Daarom vindt Geert Rombouts dat hij de politici moet wakker schudden die in Vlaanderen op de rem willen staan: "Wees niet blind voor de concentratie bij toeleveranciers en afnemers, voor de schaalvergroting in de rest van Europa en de wereld. Kleinschaligheid in de wetgeving verankeren, is onzin." Als verkoper van varkensgenetica in opdracht van RA-SE Genetics is Rombouts een wereldreiziger met een goed oog voor de evoluties in de varkenssector.

🕒 29 JANUARI 2016 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:33

Lees meer over:
wereld



Aan een hoorzitting in het Vlaams Parlement over schaalvergroting in de landbouw besteden we de nodige redactionele aandacht. De onderliggende maar onuitgesproken vraag is dan ook van groot belang: zijn er grenzen aan de groei of moeten die door het beleid gesteld worden? Tijdens de hoorzitting merkte iemand op dat je met 50 hectare akkerbouwer bent in Vlaanderen maar een hobbyist in de Verenigde Staten. Ook de schaal van de veehouderij is hier eerder bescheiden als je weet dat bedrijven met 2.000 zeugen de standaardmaat worden bij nieuwbouw in Hongarije en Spanje. Daarom vindt Geert Rombouts dat hij de politici moet wakker schudden die in Vlaanderen op de rem willen staan: "Wees niet blind voor de concentratie bij toeleveranciers en afnemers, voor de schaalvergroting in de rest van Europa en de wereld. Kleinschaligheid in de wetgeving verankeren, is onzin." Als verkoper van varkensgenetica in opdracht van RA-SE Genetics is Rombouts een wereldreiziger met een goed oog voor de evoluties in de varkenssector.

In de commissie Landbouw van het Vlaams Parlement werd onlangs een hoorzitting georganiseerd over de schaalverandering van de land- en tuinbouw. Bedrijven worden groter, de investeringen die er mee gepaard gaan ook. Daardoor rijzen een aantal vragen en bedenkingen. Is het familiale karakter van de Vlaamse landbouw wel vol te houden als de schuldenlast voor het gezin achter het bedrijf steeds groter wordt? Hoeft 'groei' altijd neer te komen op schaalvergroting? Welke andere groeipaden geven de producent uitzicht op een inkomen? Produceren grotere bedrijven noodzakelijk 'bulk' die ze aan scherpe prijzen moeten afzetten op de wereldmarkt? Of is er voor producten met uitgesproken kwaliteitskenmerken uitzicht op meerwaarde? Is dat enkel te realiseren op de lokale markt of kan je niches opschalen naar een product waar internationaal vraag naar is?

Aan het integrale verslag over de hoorzitting dat maandagmiddag op VILT.be verschijnt, ging een [nieuwsartikel](#) vooraf dat inzoomt op de reacties van de Vlaamse parlementsleden. Bij het lezen van dat artikel bekwam Geert Rombouts een ongemakkelijk gevoel. Eerst een korte kennismaking: wie is Geert Rombouts? Voor de firma RA-SE Genetics verkoopt hij 'varkensgenetica', een mooier woord voor fokvarkens en varkenssperma. Aangezien Rombouts area manager is voor Centraal- en Oost-Europa plus Latijns-Amerika mag je hem omschrijven als een wereldreiziger met een goed oog voor de wereldwijde evoluties in de varkenssector. Vanwaar dat ongemakkelijk gevoel bij het lezen van het VILT-artikel? "Politici spreken hun steun uit voor de kleinschalige landbouw. Dat is nobel maar ze mogen niet denken dat je kleinschaligheid kan verankeren in de wetgeving. In de discussie over schaalvergroting doet iedereen er goed aan de oogkleppen af te zetten en naar de evoluties in de rest van de wereld te kijken." Waarom kunnen we de kleine, familiale boerderij in Vlaanderen niet tot norm verheffen? "Omdat de varkenshouderij in de rest van de wereld niet stilstaat als Vlaanderen beslist om ter plaatse te blijven trappelen", argumenteert Rombouts. Loopt het dan zo'n vaart binnen de sector? "In Hongarije is bij nieuwbouw van een zeugenbedrijf de standaard aan het opschuiven naar 2.000 zeugenplaatsen. Ook in Spanje wordt een bedrijf met 2.000 zeugen het nieuwe normaal. "In Wit-Rusland werd recent een bedrijf opgetrokken voor 5.000 zeugen. De grens schuift dus almaar op en dat is in Vlaanderen en de buurlanden niet anders", zegt Rombouts. Op de vele 'backyard farms' in Oost-Europa mogen we ons niet verkijken volgens Rombouts. De professionalisering voltrekt zich daar in snel tempo. Twintig jaar geleden zaten er meer dan een half miljoen zeugen in Hongarije. Nu nog maar 200.000 maar daarvan zijn er wel 100.000 in handen van vijf grote vleesconcerns. Idem in Spanje, waar 600.000 à 700.000 van de in totaal 2,3 miljoen zeugen gehouden worden door een handvol grote spelers.

Rombouts herinnert zich nog hoe de politiek 15 à 20 jaar geleden het familiebedrijf wou typeren door een bovengrens van 200 zeugen plus vetmesten van de biggen te hanteren. "Compleet achterhaald inmiddels want 500 zeugenplaatsen wordt stilaan courant terwijl bedrijven met het oog op de toekomst ook al gaan opteren voor 700 of meer zeugen. In de Kempen is er een bedrijf opgestart dat biggen kweekt met 1.800 zeugen. Bij onze Noorderburen streeft men bij nieuwbouw naar 1.000 zeugen, een cijfer dat niet uit de officiële statistieken komt maar uit de informatie die ik verkrijg via het KI-station van RA-SE Genetics in Nederland", aldus Rombouts. Het lijkt een kwestie van wijken of blijven en groter worden, "een fenomeen dat door de crisis enorm versnelt".

Of dit een goede dan wel kwade evolutie is, daar wil de verkoper van varkensgenetica zich niet over uitspreken. "Ik beperk me tot vaststellingen en dan zie ik dat de schaalvergroting in de varkenshouderij in de hand gewerkt wordt door een sterke concentratie bij afnemers en toeleveranciers. Over een jaartje gaat meer dan driekwart van al het Belgisch varkensvlees naar drie grote slachthuisgroepen. De grote spelers in ons land behoren dan nog niet eens tot de vier grote vleesconcerns die meer dan de helft van de Europese varkensvleesproductie in handen hebben. De concentratie bij toeleveranciers en afnemers groeit. Daardoor kan een veehouder bij een steeds beperkter aantal bedrijven zijn waren aankopen maar is hij vooral sterk gelimiteerd in de keuze voor een afnemer. Het zijn de afnemers die landbouwers in de richting van schaalvergroting en kostenbesparing sturen." Een gekend voorbeeld is dat van de zuivelfirma die grotere vrachtwagens inschakelt voor de melkophaling. In het verleden hebben kleine leveranciers al moeten vernemen dat hun erf te moeilijk bereikbaar is voor de mastodont op wielen. Impliciet zegt de afnemer daarmee dat hun volume melk de moeite niet waard is.

Wie het goedkoopst produceert, zal zich in de toekomst verzekerd weten van afzet. Door een limiet op groei te zetten, zou de politiek de toekomstgerichte bedrijven afstraffen in een poging de 'wijkers' aan boord te houden. Is dat de boodschap voor Vlaamse veehouders en varkenshouders, meegaan in de groei of de weg richting uitgang zoeken? Dat wil Geert Rombouts met zoveel woorden niet gezegd hebben. Vlaanderen heeft enkele zeer sterke troeven. Rombouts denkt in de eerste plaats aan de afzetmarkt die vlakbij is en de familiale bedrijven met dikwijls een gezonde financiële structuur maar vooral met gemotiveerde en geschoolde arbeid. Maar dat maakt hen niet minder afhankelijk van leveranciers en afnemers die zich in grotere groepen concentreren om meer marktmacht te verwerven. "We moeten onder ogen zien dat er in de varkenshouderij grotere bedrijven en grote concerns actief worden. De rol van het familiale varkensbedrijf met 100 of 200 zeugen is daarom niet uitgespeeld maar om te overleven zullen ze moeten meedraaien in een groter geheel", zegt Rombouts.

De schaalverandering in de varkenssector proberen af te remmen, vindt hij geen gezonde toekomststrategie. "Je kan daar filosofisch over doen of de economische realiteit onder ogen zien. In andere sectoren gebeurt precies hetzelfde, ook daar concentreert de productie zich bij enkele grote spelers. Denk maar aan de buurtwinkels van Spar die nu deel uitmaken van de groep Colruyt. Of aan al de kleine automerken die zijn ingelijfd door de grote groepen." Ook de landbouwsector evolueert naar een ander businessmodel. Rombouts: "Bedrijven worden hier nog gefinancierd met familiekapitaal. Als het misloopt, blijft het gezin van de landbouwer achter met een schuldenput. In Hongarije werken de grote varkensbedrijven met vreemd kapitaal. Het grootste landbouwbedrijf van Hongarije is eigendom van een verzekeringsfirma. In Rusland en Oekraïne heb je oliemagnaten die hun geld in de landbouwsector investeren. Zij bouwen een veevoederfabriek of slachthuis en werken meteen ook aan een eigen varkensstapel zodat de cirkel rond is. De Russische president Poetin heeft zelfvoorziening als ambitie tegen 2020. Hij rekent op investeerders die vreemd kapitaal injecteren in de landbouwsector." Al zijn daar ook nadelen aan verboden. Zo is de Amerikaanse vleesgigant Smithfield aan een Chinese overnemer verkocht omdat het investeringsfonds teleurgesteld was in het rendement op 25 jaar.

En wat dan met de korte keten als mogelijke uitweg voor kleinschalige landbouw? Of bio en andere niches? “Voor lokale noden vlees produceren van een hogere kwaliteit is een oplossing voor een deel van de familiale bedrijven maar dat lukt niet iedereen. Vergeet niet dat de helft van onze varkensproductie in het buitenland afgezet moet worden. De volumes waarover we spreken, zijn gewoon te groot.” En wat als je het Vlaamse varken tot een kwaliteitsvol nicheproduct op de wereldmarkt kan verheffen, kan de producent zo mee profiteren van de extra meerwaarde? “Wat is dat, een Vlaams varken”, kaatst Rombouts de bal terug. “Op een zeug met Deense of Nederlandse genetica zetten onze varkenshouders het sperma in van een Belgische, Duitse of zelfs Canadese beer. Leg dan maar eens uit wat Belgisch varkensvlees onderscheidt van al het andere.”

Van het familiale karakter van onze landbouwbedrijven kan je volgens Rombouts geen verkoopsargument maken. Idem dito met de gezondheidsstatus van het Vlaamse varken want die is heus niet zoveel beter, integendeel zelfs. Grote groepen in het buitenland slagen er reeds in om varkens nagenoeg zonder antibiotica te kweken. Moderne varkensbedrijven in Zuid- en Oost-Europa willen grote, uniforme groepen biggen met een hoge gezondheid. Ook in Rusland heb je bedrijven die technisch zeer goed draaien dankzij een hoge gezondheidsstatus van de varkensstapel. “In eigen land laten we ons in slaap wiegen”, vreest Rombouts. Hij zegt dat niet alleen omdat de relatief kleinschalige Piétrainfokkerij moeilijk kan voldoen aan de vraag naar grote aantallen uniforme fokberen in het buitenland. Als de klant groter wordt, moet de leverancier soms meegroeien. Ook op vlak van gezondheid mankeert de Vlaamse varkenssector een status waarmee je in het buitenland kan uitpakken. “Wie zijn mannetje wil staan op vlak van export moet productie kunnen garanderen op PRRS-negatieve varkensbedrijven”, geeft Rombouts een voorbeeld.

Concluderend, is er in Vlaanderen nog een toekomst voor varkenshouderij? “Ja, op voorwaarde dat de sector zelf de touwtjes in handen heeft en de politiek zich er niet te sterk mee bemoeit. Of tenminste de moeite doet om even te luisteren naar mensen met ervaring op het terrein. Die vind je niet alleen vlakbij de deur maar voor een sector als de varkenshouderij ook ver buiten Vlaanderen”, maakt Geert Rombouts zijn punt.

Beeld: Geert Rombouts

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