nieuws

Varkenshouders delen hun bedrijfsstrategie op Agridagen

nieuws

Je moet niet eens goed vertrouwd zijn met de varkenshouderij om te weten dat de sector het de jongste tien jaar niet gemakkelijk had. “Zoveel crisisjaren in zo’n korte tijd is frustrerend, en het remt de investeringen op mijn bedrijf”, verwoordt Dries Beck het sentiment van veel collega’s. Zelf trok hij de kaart van schaalvergroting om gewapend te zijn voor een volgende crisis. Drie van de vier bedrijfsleiders die het woord namen tijdens het seminarie op de Agridagen gokken op dezelfde troef, maar Noorderbuur John Lorist weet schaalgrootte wel te verzoenen met een eigen label dat meerwaarde creëert. De vierde varkenshouder, Bart Vergote, kiest voor een gezinsbedrijf dat hij continu optimaliseert.

20 FEBRUARI 2018 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:44



Je moet niet eens goed vertrouwd zijn met de varkenshouderij om te weten dat de sector het de jongste tien jaar niet gemakkelijk had. “Zoveel crisisjaren in zo’n korte tijd is frustrerend, en het remt de investeringen op mijn bedrijf”, verwoordt Dries Beck het sentiment van veel collega’s. Zelf trok hij de kaart van schaalvergroting om gewapend te zijn voor een volgende crisis. Drie van de vier bedrijfsleiders die het woord namen tijdens het seminarie op de Agridagen gokken op dezelfde troef, maar Noorderbuur John Lorist weet schaalgrootte wel te verzoenen met een eigen label dat meerwaarde creëert. De vierde varkenshouder, Bart Vergote, kiest voor een gezinsbedrijf dat hij continu optimaliseert.

Het afgelopen decennium kreeg de varkenshouderij meerdere crisissen te verwerken waarbij de ene prijsdaling snel gevolgd werd door de andere. Dit heeft bedrijfsleiders doen nadenken over manieren om crisissen het hoofd te bieden. Wie daar niet over nadacht, is vandaag wellicht niet meer actief in de sector. De overblijvers zijn straffe ondernemers die zelf wat van hun bedrijf maken want cadeaus worden er niet uitgedeeld in de sector, niet door de toeleveranciers en niet door de afnemers.
De partners achter het varkensseminarie op de Agridagen, allen standhouders met een hart voor varkenshouderij, vonden vier varkenshouders bereid om hun bedrijfsstrategie toe te lichten. Met Paul Peeters, die tot vorig jaar paardenvleesspecialist Equinox leidde, vonden ze een ondernemer uit een andere sector bereid om kritisch te reflecteren over de verschillende strategieën. Zelf weet Peeters wat het is om als bedrijfsleider in de vuurlinie te staan. “Ons bedrijf verwerkt elk jaar ongeveer 10.000 ton paardenvlees. Ondertussen hebben we ons ook op andere activiteiten gericht, en wordt er vooral geïnvesteerd in de productie van bereide maaltijden. Door de import van Argentijns paardenvlees werden we namelijk de favoriete schietschijf van GAIA. Jaar na jaar verkleinde het verkochte volume paardenvlees”, bekent hij eerlijk.
De seminarieruimte op de Agridagen liep vol voor het onderwerp ‘Een volgende crisis? Ik ben gewapend!’. Varkenshouder Dries Beck uit Meer runt een groot gesloten varkensbedrijf en verwerkt zelf mest. Twee derde van de biggen worden in eigen beheer vetgemest. “Schaalvergroting is voor mij geen doel op zich, maar een middel om de kosten laag te houden. Bovendien worden bepaalde investeringen pas interessant vanaf een bepaalde schaalgrootte”, zo benadrukt hij. Zelf investeerde hij sterk in diergezondheid, een installatie voor brijvoeder en in zonnepanelen en een verwarmingsinstallatie op houtsnippers voor de stallen. Ook kwam er een eigen mestverwerkingsinstallatie omdat er in de Noorderkempen geen goedkope oplossingen voor een mestoverschot bestaan.
Ook in de aan- en verkoop ervaart de Groep Beck-Vanthillo voordelen: “Schaalgrootte zorgt voor een versterkte marktpositie bij aankoop van voeders en materialen bijvoorbeeld. In de verkoop kunnen we biggenloten op maat van de klanten-vleesvarkenshouders aanbieden, en zorgen we voor een constante vleesvarkensstroom uit eigen stallen, loonkweekstallen en van mesters die onze biggen kopen en waarvoor wij de varkens mee verkopen.” Ook de efficiëntie van personeelsinzet neemt volgens Dries Beck toe met de schaalgrootte want, zo zegt hij, “niet iedereen kan alles even goed zodat we specialisten per diergroep of handeling opleiden. Mensen dingen laten doen die ze graag en goed doen, zorgt voor tevreden personeel.”
Voordelen die waarnemer Paul Peeters niet tegenspreekt, maar hij bedenkt wel dat schaalvergroting grotere investeringen met zich meebrengt en het financiële risico vergroot. “In goede tijden verdienen grote bedrijven meer, maar ze riskeren ook meer te verliezen wanneer het slecht gaat. In bovenstaand voorbeeld worden biggen verkocht aan ondernemers die actief zijn in een sector in crisis zodat er risico op wanbetaling bestaat.” Peeters staat niet per se negatief tegenover schaalvergroting want hij benoemt de mogelijke nadelen van elke bedrijfsstrategie.
Na het verhaal van John Lorist uit Friesland, die varkensvlees onder het eigen label Frievar op de markt brengt, maakt de zaakvoerder van Equinox uit eigen ervaring de bedenking dat supermarkten moeilijk te bewegen zijn tot het promoten van kleine merken. Bovendien vraagt hij zich af wat de aantoonbare meerwaarde van een Frievar-varken ten opzichte van een gangbaar varken is, want Lorist definieert het nogal vaag als “varkenshouders die via dit label samenwerken aan eerlijk vlees, met oog voor dier en omgeving”.

Bij nader inzien blijken die collega-varkenshouders van Lorist franchisenemers te zijn van het merk Frievar. Dat onderscheidt zich vooral door zijn schaal – 2.000 karkassen per week – van soortgelijke Vlaamse initiatieven. “In die schaal zit net onze sterkte want de meerwaarde per karkas maal 100 of maal 2.000 doen, maakt een heel verschil”, aldus Lorist. Een merk in de markt zetten, lijkt een kolfje naar zijn hand want hij herhaalt nu dat kunstje met extra geborgd varkensvlees voor het retailkanaal.
Het verhaal van varkenshouder Koen Goethals uit Sint-Laureins vertoont gelijkenissen met dat van Dries Beck. Ook hij gelooft in samenwerking met collega’s om moeilijke tijden door te komen, en wisselt bijvoorbeeld kennis en personeel uit. Personeel flexibel kunnen inzetten, helpt om de arbeidspieken in een meerwekensysteem op te vangen. Goethals houdt varkens op verschillende locaties, maar tracht de administratie centraal te regelen. Met één boekhoudsysteem en een server waarop documenten gedeeld worden tussen de verschillende varkensbedrijven blijft het overzicht bewaard. “De verkoop van alle varkens loopt via één vennootschap, wat toelaat om een betere prijs te bedingen. Wekelijks overleg met de afnemers geeft inzicht in hun wensen en maakt dat wij ons flexibel opstellen in ruil voor een betere prijs.”
Met de voederleveranciers is de samenwerking volgens Goethals heel transparant. “Wij hebben perfect zicht op de kostprijs van het voeder dat voor ons op maat gemaakt wordt. Omgekeerd delen we ook de minder goede technische resultaten met de adviseurs van de voederfirma.” Wat Paul Peeters merkwaardig vindt, is dat bij verregaande samenwerkingen tussen varkensbedrijven zoals in de groepen Goethals en Beck-Vanthillo weinig of geen afspraken op papier worden gezet. “De samenwerking zou juridisch goed onderbouwd moeten zijn, zeker in een sector waarin veel bedrijven het moeilijk hebben.”
Bart Vergote, die op zijn eentje een gesloten familiaal varkensbedrijf runt, is die moeilijke tijden in de sector doorgekomen door zijn bedrijfsmanagement te optimaliseren. “Omdat meten weten is, investeer ik in een weegbrug en ga ik met die gegevens aan de slag voor betere resultaten in de stal. Ik probeer jaarlijks te investeren in mijn bedrijf. Vorig jaar schafte ik mij bijvoorbeeld zonnepanelen aan die voldoende elektriciteit opwekken om mijn dagverbruik te dekken.” Ook op vlak van diergezondheid denkt Vergote in termen van ‘meer met minder’. “In vergelijking met antibiotica is vaccineren duur, maar het diergeneeskundig antibioticagebruik moet omlaag. Ik zocht naar alternatieven en deed daarom mee aan de AB-check van Universiteit Gent. Zij keken kritisch naar stalklimaat, bezettingsdichtheid, ziektedruk, voeder, drinkwater, enz. Vervolgens werden actiepunten voor mijn bedrijf opgesteld, van een beter geplaatste ventilatie tot een lagere bezettingsdichtheid in de hokken.”
Zijn lidmaatschap van een producentenorganisatie (VPOV) maakt voor Vergote deel uit van het optimalisatieproces. “Binnen de VPOV delen de leden marktinformatie. Voor aankopen zoals stookolie en medicatie organiseren we binnen de VPOV een benchmarking. Ook de biggenprijzen vergelijken we onderling, en binnenkort doen we hetzelfde met de vleesvarkensprijs. De prijs van de voedergrondstoffen wordt, exclusief het makelaarsloon van de voederfirma, voor langere tijd vastgelegd zodat ik mijn voederkost beter ken.” De bedrijfsvoering optimaliseren, klinkt ondernemer Paul Peeters als muziek in de oren maar het mag geen doel op zich zijn: “Als varkenshouder moet je ook nadenken over het eindproduct dat je maakt, en nieuwe ideeën uitproberen ook al lijken ze op het eerste gezicht niet rendabel. Beperk je dus niet tot optimaliseren alleen.”
Hou VILT.be in de gaten voor deel 2 van het verslag over het varkensseminarie.

Beeld: provincie West-Vlaanderen

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