nieuws

Varkenshouders wakker geschud op seminarie Agridagen

nieuws

Voor het varkensseminarie op de Agridagen vonden de organisatoren vier varkenshouders bereid om te getuigen over hun bedrijfsstrategie. Aan Paul Peeters, ex-zaakvoerder van (paarden)vleesverwerker Equinox, werd gevraagd om kritisch commentaar te geven. En dat deed hij zonder omwegen, te beginnen bij de vaststelling dat varkensbedrijven gekneld zitten tussen twee grote machtsblokken. Wat in die situatie de beste bedrijfsstrategie is, kan hij niet uitmaken maar wel dat je als ondernemer het verschil moet proberen maken. Zeven op zeven werken is eervol, “maar als je er dan nog aan toesteekt, zijn er betere manieren om geld op te doen”.

21 FEBRUARI 2018 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:39



Voor het varkensseminarie op de Agridagen vonden de organisatoren vier varkenshouders bereid om te getuigen over hun bedrijfsstrategie. Aan Paul Peeters, ex-zaakvoerder van (paarden)vleesverwerker Equinox, werd gevraagd om kritisch commentaar te geven. En dat deed hij zonder omwegen, te beginnen bij de vaststelling dat varkensbedrijven gekneld zitten tussen twee grote machtsblokken. Wat in die situatie de beste bedrijfsstrategie is, kan hij niet uitmaken maar wel dat je als ondernemer het verschil moet proberen maken. Zeven op zeven werken is eervol, “maar als je er dan nog aan toesteekt, zijn er betere manieren om geld op te doen”.

Het varkensseminarie op veehouderijbeurs Agridagen in Ravels lokte een volle zaal. Dat zorgde voor tevreden organisatoren, maar ondernemer Paul Peeters vraagt zich af wat er in de sector loos is als dat lukt met een seminarie dat als titel heeft ‘Een volgende crisis? Ik ben gewapend!’. Hij had snel door dat de Vlaamse varkenshouderij niet floreert dankzij de hoge varkensprijzen van de voorbije jaren. Als voormalig zaakvoerder van Equinox weet hij wat een crisis is want paardenvleesimport in het algemeen en zijn bedrijf in het bijzonder werden door GAIA onder vuur genomen. Dat bleef niet zonder gevolgen want de afzet ging er onder leiden zodat de bedrijfsactiviteiten noodgedwongen geheroriënteerd werden richting bereide maaltijden.

In de varkenshouderij zie je ondernemers niet switchen van activiteit wanneer het slecht gaat in de sector. Ze volharden, streven goede technische resultaten in de stal na en hopen dat het financiële plaatje na een tijdje opnieuw gaat kloppen. De ervaring leert dat een periode met hoge varkensprijzen meestal van korte duur is en gevolgd wordt door een nieuwe prijsdip. Vier varkenshouders vertelden op het seminarie hoe ze zich daartegen wapenen: twee door schaalvergroting en samenwerking met collega’s, één door bedrijfsoptimalisatie en één door het in de markt zetten van een eigen merk voor varkensvlees. In het vorige VILT-artikel kon je lezen dat elke strategie voor- en nadelen heeft, maar Paul Peeters kon er niet één als beste uitkiezen. “Alle vier proberen ze het verschil te maken en dat is goed. Het ‘kookboek’ van de multinationals onder de toeleveranciers of afnemers volgen zonder eigen ideeën lijkt me onvoldoende om je in deze sector staande te houden.”

Hard werken en er toch geld aan toesteken, is aan Peeters duidelijk niet besteed. “Als je geld wil opdoen, koop dan een Ferrari”, schudde hij de aanwezige varkenshouders wakker. “Kom niet terecht in de vicieuze cirkel van altijd en alleen maar werken zonder te rekenen. Zie de financiële realiteit onder ogen en beslis op tijd.” Zelfs voor een klein familiaal varkensbedrijf kan het nuttig zijn om

de wereldmarkt in de gaten te houden. “Een afzetmarkt die opent of sluit, kan een hemelsbreed verschil maken voor de varkensprijs. Hangt je afnemer af van een markt die dichtgaat, kan dat grote gevolgen hebben want mijn ervaring leert dat het meestal jaren duurt vooraleer de handel kan hervatten.”
Het vleesverwerkend bedrijf Equinox zag de voorbije jaren afzetkanalen verloren gaan omdat paardenvlees belaagd wordt door dierenrechtenactivisten. “Onderschat ze niet want het zijn geoliede organisaties met grote budgetten. Ze filmen de uitzonderingen en projecteren die op een ganse sector. Het is lastig om je daartegen te verdedigen want dierenrechtenorganisaties krijgen veel krediet in de media.”
Inzake dierenwelzijn vraagt Peeters zich af of de varkenshouderij in eigen land geen kansen laat liggen. Een keurmerk zoals Beter Leven in Nederland vind je hier niet. Belgisch varkensvlees geniet ook niet de mondiale faam van Spaanse Iberico-ham, lamsvlees uit Nieuw-Zeeland of rundsvlees uit Zuid-Amerika. De overheid maakt daar volgens hem het verschil: “Argentinië en Uruguay zijn echte landbouwlanden zodat de Staat er sterk investeert in de exportpromotie van rundvlees. De versnippering van de Belgische vleessector is wat dat betreft een nadeel want met een beperkt aantal grote bedrijfsgroeperingen is het voor de overheid makkelijker onderhandelen.”
Tot slot riep de Equinox-topman varkenshouders op om oog te hebben voor nieuwe ontwikkelingen die de sector door elkaar kunnen schudden. Hij denkt daarbij vooral aan kweekvlees. Er worden enorme sommen in geïnvesteerd zodat Paul Peeters er niet aan twijfelt dat kweekvlees vroeg of laat marktrijp zal zijn.

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