duiding

Vleesproductie in Vlaanderen

duiding

"De Belgische veehouderij blijft belangrijk"

31 DECEMBER 2008 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:52

René Maillard is gepokt en gemazeld in de vleessector. Jarenlang was hij directeur van Bivex, de Belgische federatie van de vleesindustrie. Sinds 2003 is hij manager van Belgian Meat Office, het Exportbureau Vlees van VLAM. Hoe beoordeelt hij de kansen en knelpunten van onze veehouderij?

Wat zijn de grootste bedreigingen voor onze veehouderij?

In de sector wijst iedereen naar de gestegen voederkost, maar die is voor alle producenten gelijk, zoals de gestegen energiekosten. Volgens mij ondervinden we vandaag meer hinder van de sterke euro. In Vlaanderen kampen we ook met dure grondprijzen, hoge loonkosten en met strenge eisen op het vlak van milieu en dierenwelzijn. Daar plaatsen we wel onze knowhow en een uitstekende kwaliteit tegenover, met zeer goede foktechnische resultaten. Maar de concurrentie zit niet stil. De opmars van Zuid-Amerika en Brazilië gaat onwaarschijnlijk snel.

Kan onze veehouderij zich op export blijven richten?

Moeilijke vraag. Export is alleszins vandaag nog structureel erg belangrijk. Voor varkensvlees is onze zelfvoorzieningsgraad 230%. Van ons rundvlees is 1/3 voor export bestemd. En ook van gevogelte voeren we veel meer uit dan in. Een groot deel van die export bestaat uit gespecialiseerde stromen naar onze buurlanden. Al blijven er ook buiten Europa kansen. Voor varkensvlees richten we ons bijvoorbeeld ook naar Rusland, Zuid-Korea en Australië. Voor ons rundvlees ligt er, gezien zijn kenmerken en zijn prijs, veel minder potentieel op de wereldmarkt.

Is het probleem niet vooral dat onze veehouders hun gestegen kosten niet kunnen doorrekenen?

Dat is altijd een probleem voor de boer geweest. Eigenlijk is vlees vandaag abnormaal goedkoop. In absolute cijfers kost vlees in de detailhandel niet meer dan 20 jaar geleden, terwijl andere producten fors in prijs gestegen zijn. De moeilijkheid voor de Vlaamse boer is dat de prijzen op de internationale markt gevormd worden. Je hebt ook weinig drukkingsmiddelen als boer om je prijs door te rekenen: je kunt moeilijk je dieren niet verkopen. Maar er is ook zoiets als prijselasticiteit. Prijsveranderingen zorgen voor

ander aankoopgedrag. Als de koopkracht daalt, wordt er meer varkens- en kippenvlees verkocht in plaats van rundvlees. Met hogere vleesprijzen zullen mensen minder vlees gaan eten.

Is een herstructurering van de keten een optie om de rentabiliteit te verhogen?

Dat is een optie, maar ik weet niet of dat wel betere prijzen voor de boer zal opleveren. Ik weet ook niet welke tussenschakel je zou moeten uitschakelen. Iedereen heeft zijn specialisatie. Is het haalbaar dat bijvoorbeeld ook rundvee- en pluimveehouders evolueren naar een gesloten bedrijf dat rechtstreeks aan het slachthuis levert? Je kunt ook denken aan een schaalvergroting bij de slachthuizen. Die zijn hier veel kleiner dan de Nederlandse of Duitse groepen. Al zie ik niet meteen waarop je kunt besparen. Je kunt niet diezelfde megacontracten binnenhalen. En blijkbaar is het voor hen moeilijk om gezamenlijk kosten te drukken door bijvoorbeeld elektriciteit samen aan te kopen. Maar familiaal aandeelhouderschap leidt dan weer tot zeer flexibele en volhardende bedrijven.

Zou jij als boer zelf nog investeren in pakweg een nieuwe veestal?

Daarover kan ik moeilijk oordelen. Ik ben er wel van overtuigd dat de veehouderij in België belangrijk blijft. De Belg is een fervent vleeseter. We zien wel een lichte afname van het volume die gepaard gaat met een hogere interesse voor verfijndere gerechten zoals carpaccio. Op de binnenlandse markt hebben we weinig te vrezen. Voor zijn thuisverbruik kiest de Belg sowieso voor onze eigen magere vleessoorten zoals witblauw en Piétrain-varkensvlees. Als het prijsverschil te groot wordt, zal een deel van de horeca misschien wel buitenlands vlees uitproberen. Maar de toekomst laat zich moeilijk voorspellen. Vijf jaar geleden ging Spanje volgens alle analyses Europa veroveren. Het is echter Duitsland dat de draaischijf van de varkensvleesmarkt is geworden.

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