

## Weg met de eenheidsworst: differentiatie als strategie

nieuws

Op de G30-varkenstop in Gent verklaarde minister Joke Schauvliege dat de goesting in de sector nog altijd groot is om samen naar oplossingen voor de varkenscrisis te zoeken. Dat blijkt ook wanneer daags na de G30 een uitnodiging van de provincie Limburg in onze mailbox belandt voor de 'X100'. De denkoefening die in Limburg reeds plaatsvond rond de toekomst van de fruitteelt wordt in drie workshops overgedaan voor de varkenshouderij. Of het nu G30 of X100 heet, zolang men blijft nadenken en praten over de toekomst van de varkenssector is dat een teken van geloof in betere tijden. Het Departement Landbouw en Visserij deed in Gent zijn duit in het zakje met het rapport 'Weg met de eenheidsworst' dat een mooie aanzet vormde voor de discussie.

🕒 2 FEBRUARI 2016 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:33



Op de G30-varkenstop in Gent verklaarde minister Joke Schauvliege dat de goesting in de sector nog altijd groot is om samen naar oplossingen voor de varkenscrisis te zoeken. Dat blijkt ook wanneer daags na de G30 een uitnodiging van de provincie Limburg in onze mailbox belandt voor de 'X100'. De denkoefening die in Limburg reeds plaatsvond rond de toekomst van de fruitteelt wordt in drie workshops overgedaan voor de varkenshouderij. Of het nu G30 of X100 heet, zolang men blijft nadenken en praten over de toekomst van de varkenssector is dat een teken van geloof in betere tijden. Het Departement Landbouw en Visserij deed in Gent zijn duit in het zakje met het rapport 'Weg met de eenheidsworst' dat een mooie aanzet vormde voor de discussie.

De Vlaamse varkenshouderij kampt met schommelende prijzen en kosten, terwijl de structureel hoge voederkosten invreten op het familiaal arbeidsinkomen en de rendabiliteit van de bedrijven. De bedrijfsleiders hebben volop ingezet op lage kosten, schaalvergroting en een verbetering van de technische resultaten, maar dat heeft het tij nog niet kunnen keren. Bovendien is de exportgerichtheid van de sector niet alleen een economische sterkte. Ze maakt de sector ook kwetsbaar, zoals blijkt uit het Russische embargo.

Een alternatieve strategie is differentiatie, zo blijkt uit het rapport 'Weg met de eenheidsworst'. Daarin oppert het Departement Landbouw en Visserij dat varkenshouders zich meer kunnen richten op het afleveren van een product met een hogere meerwaarde op het vlak van kwaliteit. Het huidige aanbod gedifferentieerd varkensvlees, inclusief biologisch en Certus-gelabeld varkensvlees, bedraagt naar schatting 26 procent van de Belgische varkensproductie. Laat je Certus en het biolabel buiten beschouwing, dan gaat het maar om zo'n vier procent van het totale aantal slachtingen. Dat verradt de kleinschaligheid van veel van de 17 bestudeerde soorten 'labelvlees'.

De meeste initiatieven werden door varkenshouders opgestart, een aantal door andere schakels – retail, vleesverwerker of veevoederbedrijf – en één door verschillende partners uit de hele keten. Voorbeelden van labels uit elk van deze drie categorieën zijn Brasvarken, Duke of Berkshire, Pigfijn, Beter voor iedereen van Delhaize, Varken van weleer van Carrefour en Vitaproject dat een initiatief is van meerdere vleesbedrijven. Daarnaast heb je nog het sectorlabel Certus en het Europese biolabel. De bestaande

initiatieven mikken op een hogere kwaliteit door voor een ander ras of ander voeder te kiezen of door varkens te produceren die herkenbaar anders zijn op vlak van oorsprong (lokaal/korte keten of 100% Belgisch) en dierenwelzijn.

In de toekomst kan een waaier aan initiatieven en labels ontstaan die zich profileren op verschillende aspecten van kwaliteit, zoals smaak, vleeskwaliteit of antibioticavrij. Als de varkenshouder zelf zijn product in de markt zet, dan verwerft hij meer autonomie maar moet hij alle risico's en kosten ook zelf dragen. Dat vraagt een engagement op lange termijn. De onderzoekers van de landbouwadministratie detecteerden een aantal succesfactoren voor differentiatie: samenwerking met alle ketenpartners (zoals versnijderijen, vleesgroothandels, slagerijen en horeca), afspraken voor een gegarandeerde meerprijs, ondernemerschap en een duidelijke communicatie.

Differentiatie is niet het ultieme redmiddel van de Vlaamse varkenshouderij, zet het rapport een belangrijke kanttekening. Meerdere maatregelen en strategieën zijn naar verluidt nodig. Zo zal export van belang blijven gezien de hoge zelfvoorzieningsgraad van varkensvlees in ons land. Exportgerichtheid hoeft differentiatie niet uit te sluiten. Het aanbod van varkensvlees zou kunnen evolueren naar twee segmenten: een exportsegment (met Piétrain- en Certus-varkens) en anderzijds een meer gedifferentieerd binnenlands segment. Bovendien zullen binnenlandse consumenten vooral geïnteresseerd zijn in een beperkt aantal (hoogwaardige) delen van het gelabelde varken. Voor de andere delen moeten andere afzetkanalen gevonden worden en ook export zal hierbij een belangrijke rol spelen.

Tot slot merken de experts van de studiedienst op dat ook de individuele varkenshouder een combinatie van strategieën kan hanteren. Zo kan hij naast differentiatie ook blijven inzetten op schaalvergroting of via contracten of termijnmarkten risico's afdekken. De beleidsaanbevelingen die uit het rapport gefilterd worden, focussen op het optimaal inzetten van bestaande instrumenten en acties. Denk daarbij aan investeringssteun in duurzaamheid en kwaliteit, steun voor biologische productie, ruimte voor pioniers en experimenten, nood aan beter cijfermateriaal, structurele ondersteuning overwegen voor een ketenaanpak rond gedifferentieerde kwaliteit met een gegarandeerde meerprijs voor de varkenshouder, enz.

Finaal is het aan de varkenshouder zelf om bepaalde strategische keuzes te maken. De overheid moet vooral het juiste kader scheppen, maar kan, zoals in Wallonië, wel een aantal sturende maatregelen nemen, zodat de varkenshouder verplicht vergoed wordt voor bijkomende bovenwettelijke inspanningen.

**Meer weten? Lees het rapport '[Weg met de eenheidsworst](#)'.**

**Beeld:** VLAM

## VILT vzw


Bd Simon Bolivar 17  
1000 Bruxelles

## Contact


M • [info@vilt.be](mailto: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](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