duiding

Yvan Dejaegher - Bemefa

duiding

"Geen forse prijsdaling voor mengvoeder op komst"

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

Lees meer over:
Interview

Volgens het ABS wordt de boer uitgemolken door iedereen met wie hij zaken doet, dus ook door de mengvoedersector. De landbouworganisatie stelt vast dat boeren voor hun tarwe slechts 125 euro per ton vangen terwijl ze anderzijds meer dan het dubbele betalen wanneer die tarwe onder de vorm van krachtvoeder teruggekocht wordt. Genoeg voer voor discussie met directeur-generaal Yvan Dejaegher van Bemefa.

De prijs van de landbouwgrondstoffen is de voorbije maanden fors gedaald. Hoe zit het met de prijs die de boer betaalt voor zijn mengvoeder?

Yvan Dejaegher: Die is slechts lichtjes gedaald. De landbouwers staren zich blind op de graanprijzen. Dat is misschien begrijpelijk omdat gemiddeld zo'n 45 procent van onze voederformules bestaat uit die grondstof. In normale omstandigheden is de graanprijs dan ook richtinggevend voor hetgeen de boer betaalt voor zijn mengvoeder. Maar dat mechanisme wordt op dit ogenblik doorkruist door de prijsevolutie van de andere grondstoffen: de dierlijke vetten zijn fors duurder geworden, de prijs van fosfaten is verdubbeld, voor aminozuren betalen we 70 à 80 procent meer. Eiwitrijke grondstoffen zoals soja zijn eveneens duur. Daartegenover staat misschien dat de prijs van plantaardige oliën wat begint te zakken, maar dat prijsniveau is toch ook nog altijd redelijk hoog.

En dus moeten de veehouders er niet op rekenen dat hun productiekost de komende maanden spectaculair kan dalen?

Je moet rekening houden met vertragingseffecten: prijzen op de spotmarkt kunnen niet meteen doorgerekend worden in de mengvoeders omdat onze mengvoederbedrijven grondstoffen inkopen op contractuele basis. De voorbije twee maanden is de prijs een beetje gezakt en ik verwacht dat die trend de komende maanden zal aanhouden. Er

komt gegarandeerd een correctie, maar door de hoge prijzen voor heel wat grondstoffen zal die hoogstwaarschijnlijk niet parallel lopen aan de graanprijs. Voor bijvoorbeeld aminozuren en fosfaten ziet het er zeker niet naar uit dat de prijs in de nabije toekomst sterk zal dalen.

De veehouders hebben de voorbije maanden fameus geklaagd over hun rendement. Geldt dat ook voor de veevoederfabrikanten?
Toen de prijzen voor de grondstoffen piekten, hebben heel wat mengvoederbedrijven moeten afrekenen met zeer minieme marges of zelfs rode cijfers. Die lastige periode heeft zo'n zes à acht maanden geduurd. Het is logisch dat de firma's op dit ogenblik proberen om hun marges wat te herstellen. Anderzijds is er in onze sector meer dan genoeg concurrentie om te beletten dat die winstmarges een hoge vlucht nemen. In België zijn nog altijd 220 mengvoederbedrijven actief, terwijl zich in onze buurlanden een stevige consolidatie heeft voorgedaan. Onze bedrijven hebben grotendeels een familiaal karakter, op enkele uitzonderingen na .

Misschien is de versnippering onder de mengvoederbedrijven veel te groot?
Kleine bedrijven kunnen overleven in de mate dat ze zich specialiseren en differentiëren, en dat in combinatie met een zeer flexibele en klantvriendelijke houding. Je hebt fabrikanten die ondanks een beperkte productie van 20.000 à 50.000 ton voeder een mooi rendement halen door zich te richten op specifieke niches, zoals bijvoorbeeld de paardensector of de gesloten varkensbedrijven in een straal van dertig kilometer rond het mengvoederbedrijf. En als 's zaterdags moet geleverd worden, staan dergelijke bedrijven paraat.

Dat klinkt mooi, maar betalen onze boeren geen hogere prijs voor hun voeder dan pakweg hun Nederlandse collega's?
Bij onze noorderburen is het mengvoeder in het verleden altijd goedkoper geweest. En toch hebben Nederlandse voederfabrikanten het niet makkelijk om de Vlaamse markt in te palmen. Je moet weten dat in de prijszetting van de kleinere mengvoederbedrijven niet alleen het voeder inbegrepen is, maar ook een pak dienstverlening. De meelfabrikanten helpen kleinere boeren met hun papiermolen, wijzen hen de weg op het vlak van mestverwerking, enzovoort. Bij grotere bedrijven kan je als boer voeder inkopen aan scherpere condities, maar dan ben je voor de bedrijfsbegeleiding aangewezen op gespecialiseerde adviesbureaus, en die zijn niet goedkoop.

Jonge boeren zijn steeds beter opgeleid en hebben niemand meer nodig om hun papieren in te vullen.
Het klopt dat zij veel meer belang hechten aan scherpe voederprijzen. Op termijn kan dat voor kleine mengvoederbedrijven een probleem opleveren.

De landbouworganisaties dringen aan op een meer transparante prijsvorming in de voedselketen. Voelt de mengvoedersector zich hierdoor aangesproken?
Eigenlijk niet. Bij Synagra kan je elke dag de prijzen van de belangrijkste grondstoffen opvragen en via internet is het mogelijk om de beurs van Chicago op de voet te volgen. Ik ken geen enkele boer die zich niet interesseert in de graanquotering. Veel landbouwers verkopen trouwens graan aan mengvoederbedrijven, en ze krijgen daar steeds een betere prijs voor dan diegene die de markt dicteert. Om onze inzichten in de marktevolutie van de landbouwgrondstoffen te delen met onze klanten, geven we bovendien regelmatig toelichting op boerenvergaderingen.

Doen dergelijke crisissen de integratie in de veehouderij verder toenemen?
We stellen vast dat de veehouders onderling steeds meer contracten afsluiten. Dit is een vrij recent fenomeen dat sterk in de lift zit. Bij de mengvoederbedrijven is de animo om prijsovereenkomsten te sluiten daarentegen niet erg groot op dit ogenblik. In periodes van laagconjunctuur denken bedrijven er eerder aan om minder goed presterende boeren af te stoten uit hun portefeuille. Komt daarbij dat tijdens de twee jongste varkenscycli de dalen veel langer duurden dan de pieken, en in de kalversector is het nog veel erger gesteld met de prijsvorming. In een context van toenemende prijsschommelingen zijn de boeren veel meer dan de mengvoederfabrikanten vragende partij om met contractprijzen te werken.

Welke lessen trekt de mengvoedersector uit deze crisisperiode?
Waar mogelijk moet de dierlijke productieketen snijden in overbodige kosten. Dat kan bijvoorbeeld op het niveau van de brede waaier kwaliteitssystemen waarbij de standaarden en controles dikwijls niet op elkaar afgestemd zijn. De sector moet streven naar grotere productievolumes van homogene topkwaliteit. Een andere les is dat er geen toekomst is voor minder goede landbouwbedrijven. De mengvoederbedrijven moeten durven filteren in hun klantenbestand. Anderzijds levert de doorsnee Vlaamse veehouder prima kwaliteit, we beschikken over genetisch potentieel en een grote groep boeren heeft op het vlak van efficiëntie nog een progressiemarge van twintig procent. Ik geloof dus wat we kunnen opboksen tegen het geweld uit Argentinië en Brazilië dat

op ons afkomt. Maar dan mag de landbouwsector zijn evolutie niet afstemmen op het ritme van de achterblijvers.

Iets wat allicht ook geldt voor de mengvoedersector?
(denkt na) Er zijn de voorbije maanden 5 à 6 kleine bedrijven gestopt, er beweegt dus wel wat. Anderzijds zullen we in Vlaanderen nooit dezelfde consolidatiegolf kennen zoals in de buurlanden. Dat heeft te maken met cultuur en mentaliteit. Samenwerking blijft in onze regio een moeilijk onderwerp, kijk maar naar het aantal slachthuizen of het aantal kmo's in het algemeen. Een troost is dat grote groepen zoals Vion of Danish Crown er niet in slagen om betere prijzen uit te betalen aan de boer. Een oligopolie is immers ongezond. Vandaag is het staal in handen van twee à drie bedrijven, voor de landbouwgrondstoffen zijn dat een vijftal multinationals. Voor zulke toestanden moeten we ons hoeden.

De volatiliteit van de marktprijzen is de jongste tijd sterk toegenomen. Kunnen kleine mengvoederbedrijven de prijsevolutie van alle grondstoffen voldoende opvolgen om op het scherp van de snee in te kopen?
De belangstelling voor de termijnmarkt is in onze sector plots heel groot geworden. Omdat hun voeders nu al duurder zijn dan die van de grote spelers zullen kleine mengvoederfirma's onderling veel beter moeten samenwerken om de prijzen op te volgen. Als beroepsfederatie hebben we een lessencyclus gegeven aan meer dan honderd zaakvoerders. De geesten zijn op het terrein dus volop aan het rijpen. Dat is belangrijk, want negentig procent van de prijs van het mengvoeder wordt bepaald door de inkoopprijs van de grondstoffen.

Hoe kan de dierlijke productiesector streven naar grotere volumes van homogene topkwaliteit?
Als we willen concurreren tegen de rest van de wereld moet de sector zich onderscheiden van de bulkmarkt. Met onze eigen ogen hebben we vastgesteld hoe groot de achterstand van de Brazilianen is op het vlak van voedselveiligheid en traceerbaarheid. In hun rundveeslachthuizen worden bijvoorbeeld ook het ruggenmerg en de hersenen gevaloriseerd. De kwaliteitscontroles in de Verenigde Staten staan evenmin op het niveau dat wij bereikt hebben. Dat concurrentievoordeel moeten we koesteren, maar dat is iets anders dan het in stand houden van een wildgroei aan labels met bijhorende lastenboeken, controles en andere kostprijsverhogende factoren. Voor Belgisch rundvlees zijn een achttal labels in omloop, voor varkensvlees zijn er dat

vijftien. De consument snapt er al lang niets meer van. Het zou veel beter zijn om 95 procent van onze productie te baseren op één standaard. Indien de supermarktketens zich willen positioneren, moet het mogelijk zijn dat ze bovenop die standaard kunnen kiezen voor een aantal bijkomende kwaliteitsopties, mits betaling uiteraard. Ik ben blij dat Piet Vanthemsche zich met het Codiplan-project voluit achter deze visie schaart. Op die manier zorgen we immers voor transparantie, lagere kosten en het plaatst de boeren in een sterkere onderhandelingspositie tegenover hun afnemers.

Nog niet zolang geleden was de mengvoedersector razend enthousiast over de mogelijkheden van functionele voeding. Rond dit thema is het wat stil geworden?
Ik denk niet dat het onderzoek stilgevallen is. Anderzijds heb ik wel het gevoel dat de huidige conjunctuur bedrijfsleiders ervan weerhoudt om met innovaties uit te pakken. In tijden van koopkrachtdaling is het erg risicovol om duurdere producten te lanceren. Zo'n lancering kost heel wat geld en bij de eerste keer moet het raak zijn, hé.

Europa probeert de komende weken het debat over ggo's te deblokkeren. Wat verwacht u ervan?
Eerlijk gezegd niet veel. Het optreden van de Europese Commissie in het dossier van het Chinese melkschandaal heeft mijn scepsis zeker niet afgezwakt. In juli vorig jaar besliste de mengvoedersector om melamine systematisch te monitoren, maar enkele maanden later oordeelde de Commissie dat dit eigenlijk overbodig is. Als je zo'n oordeel velt zonder bedrijven te bezoeken in China ben je toch niet goed bezig? De realiteit in het ggo-dossier is het al jaren op tafel ligt, maar dat de besluiteloosheid nooit eerder zo groot was. Vlaanderen is ooit de bakermat geweest voor de biotechnologie, maar het ziet ernaar uit dat we die hele markt aan het vergooien zijn. Er komen elders in de wereld steeds meer transgene gewassen op de markt, de goedkeuringsprocedures lopen daar veel sneller en landen zoals China investeren massaal in ggo's.

Welke knelpunten ondervindt de mengvoedersector aan den lijve?
De goedkeuringsprocedure verloopt te traag, waardoor derde landen steeds meer ggo's gebruiken die in Europa verboden zijn. Voor de mengvoederbedrijven wordt het daardoor steeds moeilijker en duurder om nog grondstoffen aan te kopen in de Verenigde Staten of Latijns-Amerika. Door het ggo-beleid in Europa betalen we momenteel bij de inkoop van maïs een meerprijs van vijftig euro per ton. Bepaalde grondstoffen durven we zelfs niet meer kopen in de Verenigde Staten omdat het risico

op contaminatie veel te groot geworden is. Om dat probleem te omzeilen, hanteren de Zwitsers een pragmatische tolerantiegrens van 0,5 procent. Maar ook in dit dossier hakt de EU geen knopen door, waardoor bij ons een nultolerantie van kracht is. Op dit ogenblik wordt dertig ton kanarievoeder en twaalf ton koolzaad van één van onze mengvoederbedrijven geblokkeerd omdat in de koolzaad een spoor teruggevonden is van een niet-goedgekeurde ggo. Het gaat om Belgisch koolzaad, terwijl het teruggevonden gengewas nooit in ons land gecommercialiseerd werd. En in onze buurlanden heeft de getraceerde ggo het nooit verder geschopt dan enkele veldproeven. Als de Commissie het beleid niet bijstuurt, zitten we met een fenomenaal probleem.

De distributiesector wil alleszins ggo-vrije producten in de winkelrekken...
We hebben zowel op het niveau van het voeder als op het niveau van het eindproduct de prijs van ggo-vrij vergeleken met de prijs van ggo's die toegelaten zijn in de Europese Unie. Uit die oefening is gebleken dat ggo-vrij mengvoederprijs 10 à 15 procent duurder is. De prijs van melk, vlees en eieren stijgt met 5 à 12 procent indien ggo-vrij als norm gehanteerd wordt. Die meerprijs is het logische gevolg van drie factoren: ggo-vrije landbouwgrondstoffen kosten nu eenmaal meer bij aankoop, daarna moeten ze in de mengvoederfabriek en tijdens het transport gescheiden behandeld worden en tot slot hangt ook aan de certificering en audits een fors prijskaartje. We hebben de cijfers doorgespeeld aan de landbouworganisaties en de supermarktketens. En dan moet je weten dat ze niet eens rekening houden met de extra kosten verderop in de productieketen: gescheiden slachtlijnen, gescheiden verwerking, gescheiden opslag...

Begin dit jaar heeft de mengvoedersector zijn ggo-vrij lastenboek opgeschort. Pleit u ervoor om op termijn helemaal geen ggo-vrij voeder meer in te voeren?
Gaan we door de jaarlijkse aankoop van 100.000 ton ggo-vrije soja de ontbossing van het Amazonewoud tegenhouden? In de schoot van de Round Table on Responsible Soy (RTRS) werken we samen met alle betrokken partners aan een internationale standaard die een opening creëert om in de toekomst iedere kilogram soja duurzaam te maken, zonder daarbij te struikelen over het ggo-vraagstuk. Anderzijds wil ik benadrukken dat het onze plicht is om ook in de toekomst een bepaald volume ggo-vrije grondstoffen te blijven inkopen. Op die manier kunnen we boeren in het Zuiden immers helpen strijden tegen het wurgende monopolie van Monsanto. Maar organiseer in Europa alstublieft geen gescheiden circuits meer waarvoor uiteindelijk onze

landbouwers financieel zouden moeten opdraaien.

Wanneer zal iedere ingevoerde kilogram soja duurzaam zijn?
We hebben voor de RTRS-standaard inmiddels zes principes en vijftig criteria ontwikkeld. Alles draait rond de bescherming van het Amazonewoud, de arbeidsvoorwaarden en de ecologie. Momenteel buigen we ons nog over de indicatoren die de criteria controleerbaar moeten maken. Eind oktober zal ook die lijst afgewerkt zijn, waarna een certificeringschema en de commercialisering volledig kunnen uitgedokterd worden. Ik denk dat op korte termijn zestig procent van de Argentijnse en dertig procent van de Braziliaanse soja certificeerbaar is. We gaan er wel voor moeten opletten dat niet alleen grote sojaboeren in het systeem stappen, want anders krijgen we gegarandeerd het verwijt dat de RTRS de grootschalige landbouw bevordert. Binnen vijf jaar zou alle ingevoerde soja aan de duurzaamheidscriteria moeten beantwoorden.

Voortaan wordt de melk van het Duitse Campina-merk Landliebe geproduceerd door koeien die uitsluitend Europese voedergrondstoffen voorgeschoteld krijgen. Waarom kan Campina wat andere bedrijven niet kunnen?
Zijn Braziliaanse sojabonen die bij hun aankomst in Europa verwerkt worden tot sojaschroot een Europese grondstof of niet? Ik ga ervan uit dat Campina deze grondstof gebruikt en dat het merk in kwestie mikt op een kleine regionale niche. Je hoort me niet ontkennen dat Campina zijn maatschappelijk engagement opneemt, maar het zijn uitgeslapen marketingjongens, hé.

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