duiding

Yvan Dejaegher (BEMEFA)

duiding

Mengvoederindustrie doet niet aan doemdenken over varkenshouderij

25 APRIL 2016 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:54

Lees meer over:
Interview



Een artikel in De Tijd deed vorig jaar stof opwaaien met de bewering dat niet alleen varkensbedrijven maar ook mengvoederfabrikanten het loodje zullen leggen door de aanslepende crisis. Omdat de 'survival of the fittest' in de varkenshouderij al zoveel slachtoffers heeft gemaakt, klampen boeren zich vast aan erfbetreders die een financieel meer zekere toekomst in de braadkippenhouderij voorspellen. Aangezien de markt wispelturig is en niemand een glazen bol heeft, is de grens tussen een goed bedoeld advies en mooipraterij flinterdun. Ook voor de vertegenwoordigers van mengvoederfabrikanten is het niet altijd makkelijk om het hoofd koel te houden. Wat zeg je tegen een varkensboer die een uitweg zoekt uit de economische malaise? Veel neteliger kan de situatie in de varkenshouderij niet meer worden zodat we aan BEMEFA, de beroepsvereniging van mengvoederfabrikanten, vragen om hun licht te laten schijnen over de problemen. Directeur-generaal Yvan Dejaegher laat zich niet betrappen op doemdenken maar hij toont zich toch bezorgd, bijvoorbeeld over de 'braadkippenhype'.

Veel varkensboeren (over)leven bij genade van hun veevoederleverancier. Gaat het infuus er ooit weer uit?

Yvan Dejaegher: De toestand in de varkenshouderij is ongetwijfeld moeilijk. Toch leert een enquête bij de leden-mengvoederfabrikanten dat 80 procent van de varkenshouders zijn facturen nog altijd prompt betaalt. De klanten met betalingsproblemen zijn ofwel varkenshouders die de voorbije 10 tot 15 jaar investeerden en geen reserves meer hebben ofwel varkenshouders die minder goed presteren in de stal.

Voor de 20 procent bedrijven in moeilijkheden zijn sociale maatregelen op hun plaats. Zo'n vangnet voor stoppers wordt best samen met de overheid uitgewerkt. Begrijp dat als begeleiding van de stoppers, niet als een warme sanering zoals voormalig landbouwminister Vera Dua er één uitwerkte. Daarvan profiteerden vooral de varkenshouders die toch zinnens waren om een punt te zetten achter de eigen carrière. Dat geld is met andere woorden weggevloeid uit de sector.

Een spijtige vaststelling is dat vooral de jonge generatie op zijn tandvlees zit, logisch ook als je weet dat 2006 in anderhalf decennium het enige jaar is dat toeliet om financiële reserves op te bouwen. Als ik verklaar dat 80 procent van de varkenshouders-klanten zijn facturen nog altijd tijdig betaald, dan is dat een gemiddelde en zullen er ook mengvoederfabrikanten zijn die meer facturen hebben openstaan. Een fabrikant die vooruitziend is, selecteerde in zijn klantenbestand. Als bedrijf moet je je strategie immers afstemmen op de 80 procent klanten die zijn facturen kan betalen.

In De Tijd werd beweerd dat veevoederfabrieken dreigen omver te vallen als varkensbedrijven failliet gaan…
Ondanks de malaise in de dierlijke sectoren ogen de jaarrekeningen van de goed presterende mengvoederfabrikanten nog steeds gezond. En ondanks de marktstagnatie zijn er bedrijven die nog weten te groeien. Hetgeen gezegd wordt over boeren – “de goede slagen erin om ook in moeilijke perioden winst te maken” – geldt dus ook voor onze industrie. Momenteel is er een generatiewissel aan de gang aan de top van mengvoederbedrijven. Dat getuigt in mijn ogen van vertrouwen in de toekomst.

Ziet u mogelijkheden voor de veevoederindustrie om de omzet op peil te houden bij dalende volumes?
Laat me eerst duidelijk maken dat omzetcijfers weinig zeggen over de winstgevendheid van de veevoederindustrie. De prijs van landbouwgrondstoffen is immers volatiel en de aankoop van grondstoffen maakt 80 procent van onze kostprijs uit. De omzet van een mengvoederfabrikant kan dus stijgen omdat de grondstoffen duur zijn. Alleen als er goed ingekocht is, zal er ook meer winst gemaakt worden.


Wat het verkochte volume varkensvoeder betreft, dat blijft ongeveer constant. Op Europees niveau zijn pluimvee-, varkens- en rundveevoeders drie even belangrijke productsegmenten. In eigen land liggen de kaarten anders en bestaat 55 à 60 procent van de mengvoederproductie uit varkensvoeders.

> Zolang je gelooft in wat je doet en je markt goed kent, is de ene aanpak volgens mij niet beter of slechter als de andere

De toegevoegde waarde op peil houden kan op velerlei manieren: sommige leden geloven rotsvast in vrije verkoop terwijl andere voluit voor integratie graan. En dan heb je nog alle categorieën daartussen. Ik constateer ook dat de ene zich specialiseert in bulkproductie terwijl een andere firma diversificatie zoekt of uitblinkt in nicheproductie. Er zijn mengvoederfabrikanten die succesvol zijn dankzij hun commerciële belangen in een broeierij of een slachthuis. Anderen blinken uit in een heel specifiek soort voeder, bijvoorbeeld visvoeder of een omega 3-voeder dat toelaat het vlees onderscheidbaar in de markt te zetten.
Een mengvoederfabrikant moet investeren in de markt die hij wil bedienen, dat wil zeggen: zoeken naar de beste nutritionele samenstelling, experimenteren met nieuwe grondstoffen en technieken, enz. Door te vernieuwen, kan je als toeleverancier inspelen op maatschappelijke eisen zoals minder antibiotica of voedselveiligheid (mycotoxines, salmonella, …).
Nemen veevoederfabrikanten een andere houding aan tegenover openstaande schulden door het aanslepen van de crisis?
BEMEFA verdedigt altijd het standpunt dat de leden leveranciers zijn van kwalitatief goed diervoeder, maar geen financiers van veebedrijven. Een aantal jaar geleden maakten we een charter om de openstaande schulden aan te pakken. Drie maanden voor nieuwe klanten en vier maanden voor bestaande klanten, langer zouden facturen van onze leden niet onbetaald mogen blijven. Dit is het advies dat BEMEFA geeft aan haar leden. Een scheef gegroeide situatie trek je niet recht op korte tijd. Elke mengvoederfabrikant zal wel een klant hebben die een jaar schulden heeft uitstaan. In zo’n geval weet je dat die veehouder zeven à acht jaar hard moet werken om dat af te betalen.

> Als toeleverancier hebben we er alle belang bij dat onze klanten een goede prijs kunnen realiseren voor hun producten

Veel toekomstperspectief biedt dat de boer in kwestie niet zodat we binnen het Ketenoverleg – waar BEMEFA veel tijd in investeert – altijd hebben aangedrongen op een langetermijnvisie voor de varkenssector. Net daarom waren we begripvol maar wel een tikkeltje ongelukkig dat alle aandacht uitging naar een financiële injectie voor varkensbedrijven op de korte termijn. Plannen voor structurele maatregelen werden afhankelijk gemaakt van de crisisbijdrage en naar de achtergrond verschoven. Het vertrouwen binnen de varkenskolom lijkt zoek en daardoor is het lastig om de lange termijn voor ogen te houden. De moeilijke gesprekken kunnen al eens een conflict veroorzaken maar morgen moet je toch weer met elkaar rond de tafel zitten.

Als leverancier zijn we afhankelijk van de winstgevendheid van de activiteiten van onze klanten. Eén schakel uit de productieketen kan op zijn dooie eentje geen oplossing aanreiken. In de aanloop naar het Vlaams actieplan voor de varkenshouderij heeft BEMEFA erop aangedrongen dat alle toeleveranciers – banken, boekhouders, dierenartsen, mengvoederfabrikanten, … – samen met de boeren zouden werken aan een hogere bedrijfseconomische paraatheid. Het is niet aan overheden of federaties om de producent een richting uit te sturen. Zij kunnen landbouwers wel informeren en ervoor zorgen dat de sector zich organiseert.
Komt de varkenscyclus met lonende perioden voor alle ondernemers in de sector ooit terug? Of blijft het een ‘survival of the fittest’?
Hoewel er bij een deel van de producenten een koude sanering staat te gebeuren, geloof ik dat er plaats op de markt blijft voor

bekwame varkenshouders die zich differentiëren en hun niche goed uitzoeken. In het andere geval zoek je als bedrijf afzet op de bulkmarkt en weet je dat de prijs daar allesbepalend is. In eigen regio is twee derde van de varkensproductie bestemd voor export, voor de bulkmarkt dus. Eén derde van het varkensvlees is bestemd voor de binnenlandse markt. Voor dat deel kan je als producent rond de tafel gaan zitten met de afnemers op zoek naar meerwaarde. Denk bijvoorbeeld aan de vraag naar biologisch varkensvlees die niet ingevuld geraakt.

> Dierlijke productie kan het in eigen land nog altijd waarmaken

Altijd moet je in het achterhoofd houden dat de afzet in binnen- en buitenland met elkaar verbonden zijn. Varkensvlees is een 'deelstukkenmarkt'. In België heb je kopers voor hespen, carrés en andere edele karkasdelen maar niet voor het zogenaamde vijfde kwartier (orgaanvlees, varkenskoppen, poten, enz.). Daarmee moet je naar het buitenland, wat vergeten wordt door mensen die export afzweren. Export is dus nodig om de prijs van de binnenlandse afzet te ondersteunen. Het ene kan niet zonder het andere.

Net daarom organiseerde BEMEFA een ledenreis ter verkenning van China. Vervolgens hebben enkele leden, Noordvlees Van Gool en Van den Avenne op kop, de organisatie 'Belgian Meat Exports' opgericht. Zie het als de structuur die is opgezet voor een langetermijnvisie op export. Belgian Meat Exports getuigt van geloof in de veehouderij in eigen land, zoals ook de bouw van een nieuw varkensslachthuis in Oevel dat doet. We lopen nog altijd ver voorop inzake technische resultaten, hygiëne en milieueisen. Dat wil niet zeggen dat we rustig achterover mogen leunen, wel dat we er alles aan moeten doen om de binnen- en buitenlandse markt voor varkensvlees vanuit België te bedienen.

> Met 50 procent van de Belgische varkensproductie weg te snijden, realiseer je geen betere prijs. De sanering die weliswaar nodig is in de varkenshouderij moet in het teken van een betere (afzet)structuur staan

Op de binnenlandse markt ijveren we voor meerwaardecreatie zodat de varkenshouder een bonus ontvangt voor de extra inspanningen die hij levert. We kunnen een voorbeeld nemen aan het Duitse kwaliteitssysteem QS. Een varkenshouder wordt vergoed in functie van de parameters die hij invult uit een pakket dierenwelzijnsmaatregelen. De grootwarenhuisketens hebben daar hun schouders onder gezet. EDEKA, Lidl, Metro, Aldi en co storten een bijdrage in een fonds dat aangewend wordt om de producenten te vergoeden, zonder dat het aan andere vingers kan blijven plakken.

Waar wachten we nog op?

Het succes van deze aanpak heeft ook een keerzijde. Door het stijgend aantal varkenshouders dat wil deelnemen, wordt de financiering van het fonds een probleem in Duitsland. Bovendien schuilt in die aanpak een gevaar voor een exporterend land als België. In Frankrijk gaan ze al langer prat op hun 'viande porcine française' en Duitsland begint net zoals Nederland vast te houden aan varkens die in eigen land geboren, opgegroeid en geslacht zijn.

In eigen land verkoopt de retail maar 10 à 15 procent van het varkensvlees. Als we iets willen opbouwen op de binnenlandse markt, dan moeten de beenhouwers en verwerkers dus mee in het verhaal. Dat botst op het pragmatisme van de vleesverwerkers die voor hun afzet in het buitenland varkenskarkassen importeren als ze in eigen land hun gading niet vinden. Op die manier spelen ze vandaag bijvoorbeeld in op de specifieke eisen van de Britse warenhuisketen Tesco. Er is in België geen varkensbedrijf dat beantwoordt aan de eisen van Tesco in verband met dierenwelzijn (hokbezetting, e.d.).

Als producenten met Ter Beke en Imperial rond de tafel gaan zitten, dan kan dat anders. Wat is er op tegen om die extra eisen als varkenshouder in te willigen indien de vergoeding die er tegenover staat beter is dan de perspectieven op de bulkmarkt? Hetzelfde kan je zeggen over het sterrenvlees waar Nederland om vraagt. Ook dat is een markt die we niet verloren mogen laten gaan.

Is protectionisme helemaal terug van weg geweest?

Recent botsten we in Nederland op de eis van SecureFeed omtrent een collectief bemonsteringsplan voor alle leveranciers van Nederlandse melkveehouders. Voedselveiligheid en commerciële belangen liepen door elkaar want er werd in eerste instantie geen rekening gehouden met de aanvoer van krachtvoeder uit het buitenland. Het kostte ook moeite om onze Noorderburen te overtuigen van de onafhankelijke controle die OVOCOM uitoefent op de veiligheid van de voederketen in ons land.

Verder kregen onze leden in Nederland te maken met de eis tot individuele certificering van duurzame soja. In eigen land opteren we voor groepsaankoop van maatschappelijk verantwoorde soja en willen we op termijn alleen nog duurzame soja aankopen. De achterliggende gedachte is dat een duurzaam aankoopbeleid een breed gedeelde doelstelling is, en geen middel om elkaar te beconcurreren.

Knagen de financiële drama's op sommige varkensbedrijven aan de moraal van het personeel van voederfabrikanten? In de functie 'commercieel vertegenwoordiger varkensvoeders' lijkt het verloop groot.

Ik geloof niet dat het verloop groter is dan vroeger, maar ik begrijp wel dat het niet evident is om als vertegenwoordiger naar klanten in crisis te stappen. Op die manier staat het beroep ook onder druk.



Zijn de marktsignalen voor kippenvlees op lange termijn gunstiger dan voor varkensvlees? In eigen land heeft kip bijvoorbeeld geen last van het dalend vleesverbruik van de Belgen.

In 2015 zijn de prijzen van zowel braadkippen als eieren sterk gestegen. Dat had een duidelijke oorzaak, namelijk de zwaarste uitbraak van vogelgriep waar de Verenigde Staten ooit mee te maken kregen. Miljoenen kippen en kalkoenen werden afgemaakt. Als je weet waaraan de prijsstijging te danken is, dan begrijp je dat een investeringsbeslissing beter niet gebaseerd wordt op zo'n momentopname. De aanlokkelijke prijzen houden immers niet stand.

> Soms is het beter om mensen tegen zichzelf te beschermen

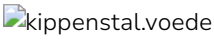
Ondertussen zijn zowel de ziekteproblemen in de VS als de marktsituatie aan het normaliseren. Toch oogt de markt op middellange termijn gunstig omdat de vraag almaar stijgt, de sector goed scoort qua dierenwelzijn en gezondheid geen discussiepunt is zoals bij rood vlees. Leid daaruit niet af dat de boodschap is dat we massaal kip moeten produceren in eigen land. De tijd is voorbij dat je kan produceren zonder op voorhand de afzetmarkt in te calculeren. In ons land zijn een vijftal grote spelers actief die als mengvoederfabrikant zo'n 60 procent van de braadkippen contracteren. Je kan redeneren dat het gezien de kleine Belgische productie niet op een stal meer of minder aankomt maar weet dan dat één Belgische kip op twee reeds wordt uitgevoerd.

Hebt u er desondanks weet van dat varkenshouders op advies van hun veevoederfabrikant overschakelen op vleeskippen?

Zo eenvoudig lijkt de omschakeling van varkens naar kippen mij niet voor de producent. De stallen lenen zich er niet goed toe en de vereiste technische kennis is verschillend, dus ben ik geneigd om ontkennend te antwoorden. Al worden voederfabrikanten wel onder druk gezet om zich erover uit te spreken door klanten die op zoek zijn naar een perspectief en door starters die een houvast zoeken. Soms moeten mensen tegen zichzelf beschermd worden zodat ze niet overhaast een beslissing nemen. Het is niet alleen de mengvoedersector die zich daarom moet beraden over zijn adviezen. Een bedrijfsstrategie bouw je op de lange termijn, niet op braadkippenprijzen die korte tijd pieken.

> De snelle productiecyclus in de braadkippenhouderij is een duidelijk voordeel. Een zeug kan je niet uit productie nemen om in te spelen op de actuele marktsituatie

Ik merk wel dat er meer animo is om een varkensstal om te schakelen of een kippenstal bij te bouwen dan ik eerst dacht. Hoewel de sector het behoorlijk goed doet, moet je toch de vraag durven stellen of zo'n plotse productiestijging wel verantwoord is. Zie maar de destabilisatie door het wegvallen van de niet eens zo belangrijke afzet in Rusland. De braadkippensector heeft op de varkenssector voor dat er meer productieronden in een jaar zijn zodat er sneller bijgestuurd kan worden. Het aanbod laat zich sturen door broedeieren te exporteren en door de stallen tussen twee productieronden langer leeg te laten.



In april staat een overleg op stapel met federaal landbouwminister Willy Borsus, de landbouworganisaties en de banken. Daar zal BEMEFA pleiten voor objectieve parameters om de technische resultaten en financiële gezondheid van een veebedrijf te bepalen. Voor de overheid lijkt me daar als neutrale instantie een belangrijke taak weggelegd. Als de parameters er zijn, is het aan alle erfbetreders om er gebruik van te maken.

Zijn de contractvoorwaarden voor braadkippenhouders in spe fair genoeg om daarover open kaart te spelen? Naar verluidt staan in de kleine lettertjes voederconversies en sterftecijfers waar een boer zich flink op kan miskijken.

Mocht er maar één aanbieder zijn, dan zou er een probleem kunnen zijn. In België zijn er een 20-tal marktpartijen die contracten aanbieden aan braadkippenhouders. Dat geeft een producent de mogelijkheid om te vergelijken en zich niet te laten bedotten. De duur van de overeenkomst is altijd beperkt in aantal productieronden, wat een braadkippenhouder de mogelijkheid geeft om over te stappen naar een andere firma. De sector telt ongeveer 15 procent 'vrije' braadkippenhouders. Alle anderen maken deel uit van een grotere structuur en zorgen niet zelf voor de aankoop van de kuikens en de verkoop van de braadkippen. Bij hen gaat het als volgt: de mengvoederfabrikant levert de kuikens en het voeder, koopt de braadkip en verkoopt die aan het slachthuis.

Ook in de andere sectoren doen mengvoederfabrikanten meer dan alleen het voeder leveren.

Menig landbouwer doet zijn Mestbankaangifte of een vergunningsaanvraag voor een nieuwe stal in samenspraak met de vertegenwoordiger van zijn voederleverancier. Laat duidelijk zijn dat dit soort dienstverlening onze corebusiness niet is. De eindverantwoordelijkheid ligt altijd bij de boer, ook al aanvaardt hij hulp van een adviseur. Daarom is een goede opleiding voor een landbouwer in spe belangrijk.

Over het algemeen merken we dat jonge boeren minder sterk leunen op hun mengvoederfabrikant en het advies inwinnen van landbouworganisaties, gespecialiseerde adviesbureaus en van de bank. De tijd dat iedereen kon starten als ‘boer’ is voorbij. De eisen die gesteld worden aan starters zijn veranderd, dat is in de landbouw zo maar evengoed in de mengvoederindustrie. Behalve enkele specialisten in voederadditieven komen er in onze sector geen nieuwe spelers bij. De instapdrempel is enorm verhoogd.

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