

VLAAMS ACTIEPLAN VOOR DE VARKENSHOUDERIJ

Vlaamse overheid | Beleidsdomein Landbouw en Visserij



VLAAMS ACTIEPLAN VOOR DE VARKENSHOUDERIJ

EEN INITIATIEF VAN VLAAMS MINISTER-PRESIDENT
KRIS PEETERS

Entiteit: Departement Landbouw en Visserij

Datum: 1/12/2011

COLOFON

Samenstelling

Entiteit: Departement Landbouw en Visserij

Afdeling: Landbouw- en Visserijbeleid

Verantwoordelijke uitgever

Jules Van Liefveringhe, Secretaris-generaal Departement Landbouw en Visserij

Depotnummer

D/2011/3241/322

Lay-out

Afdeling Landbouw –en Visserijbeleid

Druk

Vlaamse overheid

Voor bijkomende exemplaren neemt u contact op met

Timo Delveaux

Koning Albert II-laan 35, bus 40 B-1030 Brussel

02/552.79.55 | timo.delveaux@lv.vlaanderen.be

Een digitale versie vindt u terug op

<http://www.vlaanderen.be/landbouw/actieplanvarkenshouderij>

Inhoudsopgave

1	Conclusies Dialogdagen “ De Vlaamse Varkenshouderij op weg naar 2020”	10
I.	Inleiding.....	10
II.	De varkenssector in beeld.....	11
III.	De varkenssector in moeilijkheden.....	13
IV.	Crisismaatregelen.....	14
1.	Maatregelen op Vlaams niveau	14
2.	Maatregelen op Europees niveau	15
V.	Actieplan voor de varkenshouderij.....	16
1.	Transparantie.....	16
	Actie 1: Opmaken richtwaarden voor de varkenshouderij in Vlaanderen.....	16
	Actie 2: het verhogen van de transparantie m.b.t. de prijzen	17
	Actie 3: Afspraken BEMEFA – Financiële instellingen	18
	Actie 4: IJking klasseertoestellen en verbetering van de transparantie van de slachtgegevens ..	20
	Actie 5: Gebruik van termijnmarkten	21
	Actie 6: Ketenoverleg agro-voedingsketen	21
2.	Afzet en kwaliteit.....	22
	Actie 7: Ondersteuning van producentenorganisaties en interbrancheorganisaties	22
	Actie 8: Opmaak code van goede praktijken m.b.t. het slachtgebeuren.....	23
	Actie 9: Ondersteunen uitvoer varkensvlees	24
	Actie 10: Vereenvoudiging van de kwaliteitssystemen.....	25
	Actie 11: Behoud van ons specifiek Vlaams fokzeugenbestand	26
	Actie 12: Strategisch plan bio	26
	Actie 13: Strategisch plan korte keten	27
	Actie 14: Vlees en duurzaamheid	28
	Actie 15: Actieplan alternatieve eiwitbronnen	28
3.	Onderzoek	30
	Actie 16: Versterken van het Praktijkcentrum Varkens met een Varkensloket.....	30
	Actie 17: Demonstratieproject kengetallen	31
	Actie 18: Vernieuwing en uitbouw van de onderzoeksinfrastructuur	32
	Actie 19: Bestudering en integratie van beschikbare technologieën voor data uitwisseling in de fokwaardeschattingprocedures	33
4.	Diverse acties.....	34
	Actie 20: flankerend beleid inzake dierenwelzijn.....	34

Actie 21: Flankerend maatregelen bij een verstrengd mestactieplan (MAP IV)	37
Actie 22: Structurele heroriëntering van de sector	38
2. Bijlage 1: discussiedocumenten dialoogdagen.....	39
I. Economische aspecten van de varkenshouderij: algemene tendensen	39
1.1 De internationale context en vooruitzichten	39
1.1.1 Productie en consumptie	39
1.1.2 Handel	40
1.2. De Belgische en Vlaamse varkenssector: een overzicht	42
1.2.1. Structuur.....	42
1.2.2. Productie	49
1.2.3 Handel	50
1.2.4 Prijzen	56
1.2.5 Het Europese prijs- en marktbeleid.....	58
II. Varkensvoeder	60
2.1 De voederkost en voederprijs: een overzicht	60
2.1.1 België - Vlaanderen	60
2.1.2 Internationale vergelijking	61
2.2 De mengvoedersector	63
2.2.1 Integratie	63
2.2.2 Structuur.....	63
2.3 Eigen voederwinning	65
2.3.1 Wat is zelfmengen?	65
2.3.2 Voordelen van zelfmengen.....	65
2.4 De rol van voeding in de varkensvleesproductie	66
2.4.1 Samenstelling van een voeder	66
2.4.2 Voederstrategie.....	67
2.4.3 De rol van voeding in de kwaliteit van varkensvlees.....	67
2.5 Knelpunten binnen de voedersector.....	68
2.5.1 Volatiele prijzen.....	68
2.5.2 Diermeel	69
2.5.3 Genetisch gemodificeerde gewassen (GGG).....	69
III. Marktstrategieën	71
3.1 Afzet.....	71
3.1.1 Binnenland.....	71

3.1.2 Buitenland – markttoegang derde landen	75
3.2 Kwaliteit.....	76
3.2.1 Overheidsbevoegdheid	76
3.2.2 Kwaliteitslabels en -lastenboeken.....	77
3.2.3 Q&S – het Duitse kwaliteitssysteem	86
3.3 Consumentengedrag	89
3.3.4 Aankoopcriteria	100
3.3.5 Attitude tegenover labels: nieuwe aspecten	100
3.4 Markstrategieën – hoe het product aantrekkelijker maken voor de markt?	102
3.4.1 Oorsprongsetikettering	103
3.5 Promotie.....	104
3.5.1 Binnenland.....	104
3.5.2 Buitenland	107
3.6 Samenwerking verschillende actoren	110
3.6.1 Interprofessionele akkoorden	110
IV. Rentabiliteit op varkensbedrijven.....	115
4.1 Inleiding en methodologie.....	115
4.2 Technische en economische kengetallen	118
4.2.1 Vermeerdering	118
4.2.2 Vetmesting	119
4.3 Economische resultaten	120
4.3.1 Arbeidsinkomen	120
4.3.2 Kostprijsanalyse.....	125
4.3.3 Spreiding van het arbeidsinkomen en de totale kosten.....	134
4.3.4 Invloed van voederkosten	136
4.4 Prognose van het arbeidsinkomen tot februari 2011	137
4.5 Investerings en VLIF steun	140
4.6 Vergelijking met buurlanden	141
3. Bijlage 2: visiedocumenten van organisaties	144
I. Groene Kring: visietekst dialoogdag 2	144
II. Groene Kring: visietekst dialoogdag 3	149
III. Groene Kring: visietekst dialoogdag 4	153
IV. Groene Kring: visietekst dialoogdag 6	177
V. Strategische nota Boerenbond.....	182

4. Bijlage 3: verslagen van de dialoogdagen.....	196
I. Verslag dialoogdag 1.....	196
II. Verslag dialoogdag 2.....	203
III. Verslag dialoogdag 3.....	212
IV. Verslag dialoogdag 4.....	219
V. Verslag dialoogdag 5.....	225
VI. Verslag dialoogdag 6.....	232

1 Conclusies Dialoogdagen “ De Vlaamse Varkenshouderij op weg naar 2020”

I. Inleiding

De varkenssector is ongetwijfeld één van de belangrijkste sectoren van de Vlaamse land- en tuinbouw. Sinds 2007 heeft de sector het hard te verduren. De structureel sterk toegenomen voederkosten en de tegenvallende varkensprijzen maken dat heel wat varkensproducenten met lage winstmarges of zelfs met verlies moeten werken. De varkenssector is een sector die vertrouwd is met grote prijsfluctuaties en bijhorende schommelingen in marges, maar deze periode van laagconjunctuur houdt ondertussen al zeer lang aan zonder een vooruitzicht op verbetering op korte of middellange termijn. Gezien het belang van de sector en de wijzigende omstandigheden waaraan de markt onderhevig is, heeft minister-president Kris Peeters beslist om een reeks dialoogdagen te organiseren met als thema: “De Vlaamse Varkenshouderij op weg naar 2020”. Deze dialoogdagen hebben als doel de pijnpunten binnen de sector te aanhoren en te zoeken naar oplossingen voor de problemen en naar nieuwe strategieën op de middellange termijn. Met deze dialoogdagen wil de minister-president een constructieve dialoog binnen de sector opstarten en alle stakeholders aanzetten om samen ideeën te ontwikkelen om de varkenshouderij in de toekomst competitief en rendabel te houden.

Aan de discussies hebben steeds een vaste groep (vertegenwoordigers van de hele keten, overheden en kabinet) en een variabele groep deelgenomen. Deze variabele groep werd samengesteld afhankelijk van de nodige expertise en betrokkenheid om een bepaald thema te behandelen. In totaal zijn er 6 dialoogdagen georganiseerd met elk een eigen gespreksonderwerp:

Economische aspecten van de varkenshouderij	30 januari 2011
Economische aspecten van voeders	23 februari 2011
Marktstrategieën: afzet, kwaliteit en labelling	23 maart 2011
Rentabiliteit op het varkensbedrijf	6 april 2011
Marktstrategieën (vervolg)	27 april 2011
Toekomst van de zeugenhouderij en bespreking van strategienota Boerenbond	22 juni 2011

Voor elke discussie werd steeds een uitgebreid achtergronddocument opgemaakt opdat alle betrokkenen zich terdege op de discussie zouden kunnen voorbereiden. Daarnaast werden een aantal pertinente discussievragen bezorgd. Op die manier konden de verschillende organisaties het voorliggende thema goed voorbereiden en verliepen de discussies efficiënt en gestructureerd. Na elke discussiedag werd een uitgebreid verslag opgemaakt. Al deze documenten zijn terug te vinden in het einddocument “Dialoogdagen varkenshouderij: de Vlaamse Varkenshouderij op weg naar 2020”

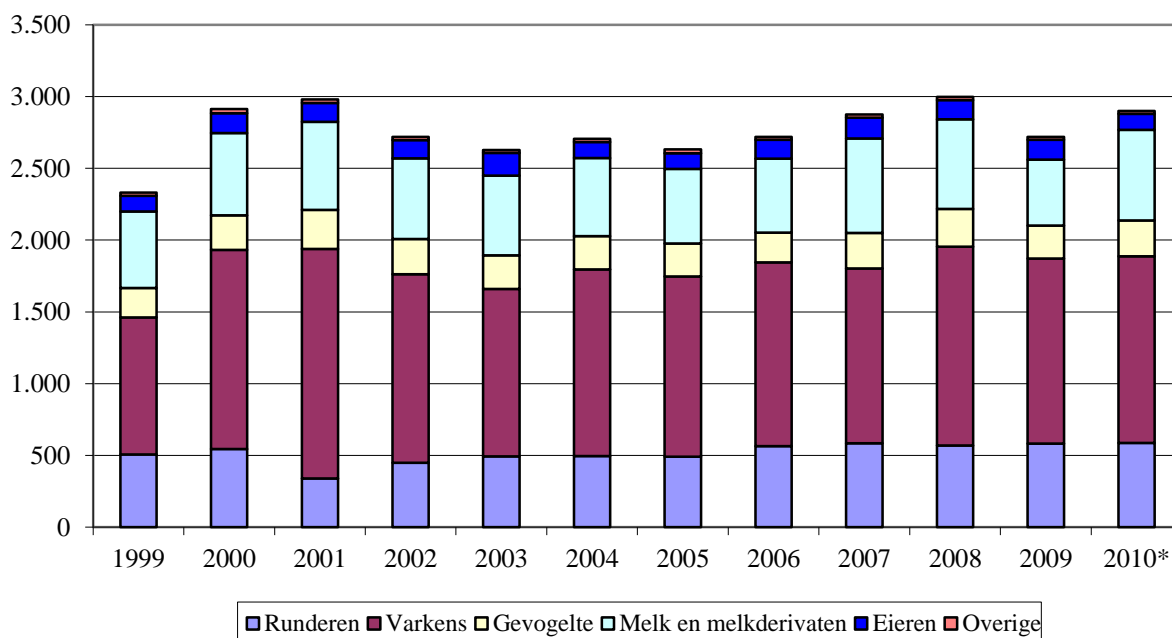
Na de vruchtbare en leerrijke discussies die hebben plaatsgehad is het natuurlijk ook belangrijk om hieruit concrete acties te destilleren. Vooraleer we concreet ingaan op het actieplan, worden in het hoofdstuk 2 “De varkenssector in beeld” enkele belangrijke kerncijfers in de verf gezet die het algemene belang van de Belgische varkenssector aanduiden met ook voldoende aandacht voor de actuele situatie waarin de sector zich bevindt (hoofdstuk 3: “De varkenssector in moeilijkheden”).

Vervolgens wordende acties op korte termijn weergegeven die het afgelopen anderhalf jaar genomen zijn om de sector te ondersteunen om finaal over te gaan tot het concrete actieplan met de te ondernemen acties in de nabije toekomst. Hierbij wordt telkens duidelijk een deadline en een bevoegde instantie naar voren geschoven als verantwoordelijke voor de opvolging van het betrokken actiepunten.

II. De varkenssector in beeld

Met bijna 60% van de totale productiewaarde is de veeteelt de belangrijkste sector binnen de Vlaamse land- en tuinbouw. In 2010 bedraagt de globale waarde van de veeteeltproducten 2.899 miljoen euro waarvan de varkenshouderij bijna de helft uitmaakt. Uitgedrukt in productiewaarde is de varkenssector bijgevolg nog steeds onbetwist de belangrijkste tak van de Vlaamse land- en tuinbouw.

Figuur 1: Eindproductiewaarde van veeteeltproducten in Vlaanderen, (in miljoen euro)

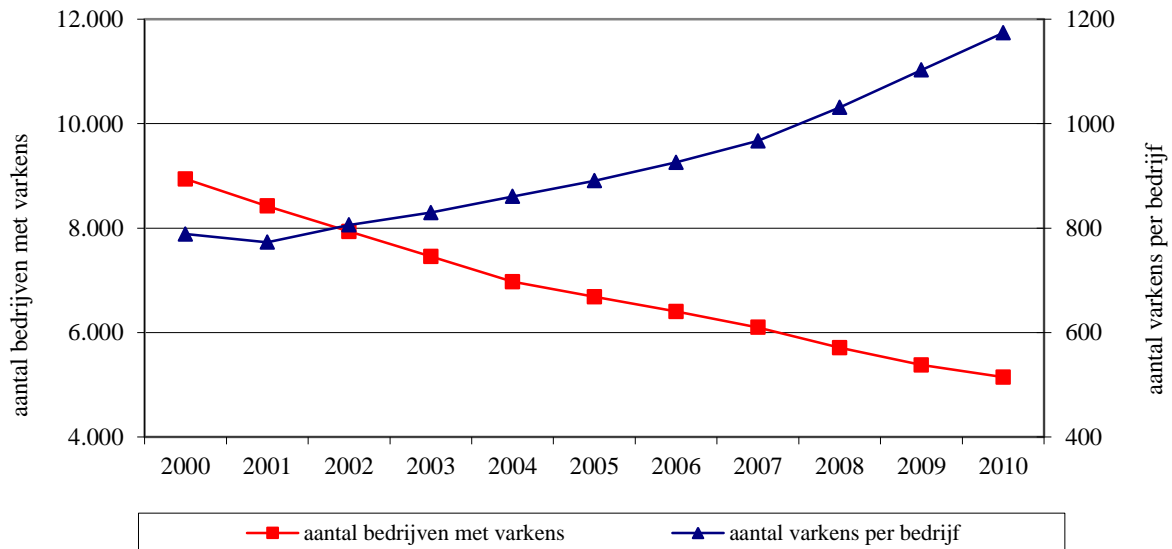


Bron: Departement landbouw en Visserij (AMS), * voorlopig cijfer

Volgens de mei-enquête 2010 zijn er in België 6.429.566 varkens. 94 Procent van deze varkensstapel bevindt zich in Vlaanderen. We kunnen dan ook stellen dat de varkensproductie bij hoofdzaak een Vlaamse kwestie is. De totale varkensstapel bestaat uit 1.666.956 biggen tot 20kg, 1.348.116 varkens van 20 tot 50kg, 2.882.452 mestvarkens van 50kg en meer en 532.042 fokvarkens.

Het aantal varkenshouders vertoont de laatste 10 jaar een continu dalende tendens. Het aantal varkens is minder sterk gekrompen, zodat het gemiddelde aantal varkens per bedrijf steeg van 789 in 2000 tot 1.174 in 2010 (zie figuur 2). Sinds 2007 neemt de grootte van de bedrijven in een versneld tempo toe. De afzet van mest was in het verleden vaak een beperkende factor voor groei op bedrijfsniveau. De introductie van MAP III heeft evenwel voor nieuwe expansiemogelijkheden gezorgd op voorwaarde dat de uitbreiding op een duurzame wijze gebeurt: de Vlaamse varkensbedrijven kunnen voortaan groeien als ze aantonen dat de mest wordt verwerkt.

Figuur 2: Evolutie van het aantal bedrijven met varkens en het gemiddelde aantal varkens per bedrijf, 2000-2010



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van FOD Economie

In 2010 zijn er in België 11,9 miljoen varkens geslacht, met een geslacht gewicht van 1.129.063 ton. In de Europese Unie werden er datzelfde jaar 249.950.223 varkens geslacht, wat inhoudt dat de Belgische varkensproductie instaat voor zo'n 5% van het totaal aantal slachtingen in Europa.

Tabel 1 geeft de handelsbalans van varkensvlees weer voor België in 2010. In totaal is er een export van ongeveer 1.8 miljard euro en een positief handelssaldo van 1.2 miljard euro. Dit is in grote mate te danken aan de omvangrijke uitvoer van vers vlees. De meeste handel gebeurt met landen van de Europese Unie. Bij de invoer bedraagt het aandeel van de intracommunautaire handel bijna 100%, bij de uitvoer is dit 91%.

Tabel 1: Handel in varkensproducten (in miljoen euro), België 2010

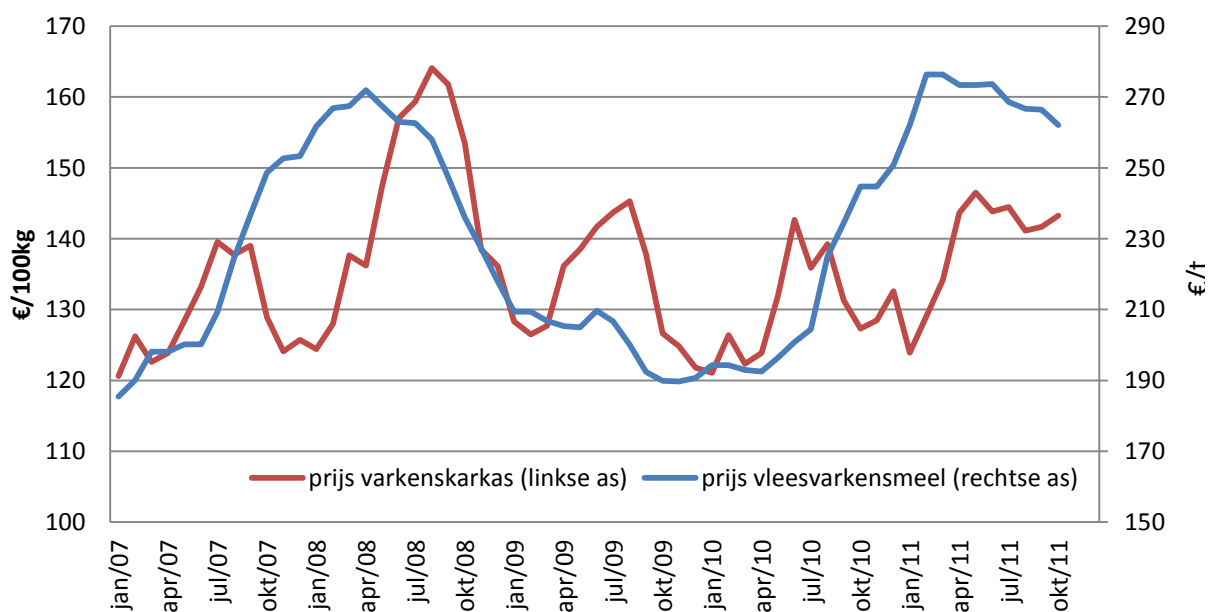
	Uitvoer	Invoer	Saldo
Levend	104,5	94,9	9,7
Vers	983,2	94,1	889,1
Bevroren	177,0	16,0	161,0
Worsten & bereidingen	349,0	259,9	89,0
Gezouten, gedroogd of gerookt vlees	97,2	104,6	-7,4
Afvallen	72,7	24,3	48,4
Vet en spek	58,9	22,4	36,4
TOTAAL	1.842,4	616,2	1.226,2

Bron: Comext

III. De varkenssector in moeilijkheden

De situatie van de varkenssector is sinds 2007 problematisch te noemen. In de periode 2007-2008 werd de sector geconfronteerd met te lage marktprijzen en zeer hoge voederkosten. Dit resulteerde in lage winstmarges en voor vele varkenshouders zelf verliesmakende productie. De Europese marktsteun (uitvoersteun en private opslag heeft de sector in beperkte mate geholpen, maar niet voldoende om de crisis te bedwingen). In 2009 zijn de voederkosten terug gedaald, maar nooit meer tot het niveau van voor de prijsstijging in 2007. Dit maakt dat het kostenniveau van de varkensproducent zich gemiddeld structureel op een hoger niveau bevindt. De voederkosten voor de varkensproducenten zijn bij uitstek de belangrijkste kostenfactor: voor een gesloten bedrijf bedragen deze ongeveer 70% van de totale kosten. Sinds midden 2010 heeft er zich opnieuw een forse stijging afgetekend van de voederkosten. Momenteel is er een lichte daling waar te nemen, maar de voederprijzen blijven zich op een historisch hoog niveau handhaven. Figuur 3 illustreert dit.

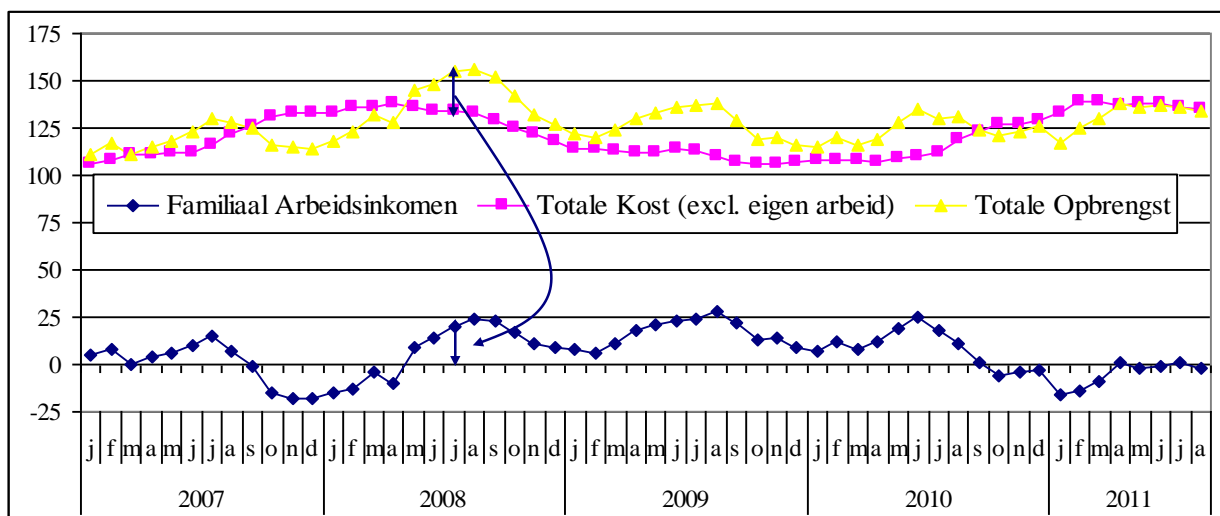
Figuur 3: Evolutie van de prijs van de varkensskarkassen en het vleesvarkensmeel



Bron: BEMEFA en Departement Landbouw en Visserij

Figuur 4 toont de maandelijkse evolutie van de opbrengst, de kost en het familiaal arbeidsinkomen (FAI) per verkocht vleesvarken voor een gesloten bedrijf over de periode 2007 – 2010 en de prognose ervan tot en met augustus 2011. In de tweede helft van 2007 steeg de kost sterk als gevolg van hogere krachtvoederprijzen, terwijl er een daling was van de opbrengst door een lagere varkensprijs. Dit leidde tot een afname van het FAI. Eind 2007 en begin 2008 lag de kost zelfs hoger dan de opbrengst met als gevolg een negatief FAI. Eind 2008 was er opnieuw een sterke terugval van het FAI, waarna de toestand stabiliseerde. Ten gevolge de stijgende voederprijzen midden 2010 is het FAI opnieuw onder druk komen staan, waardoor in de zomermaanden – waar normaal gezien een hogere opbrengstprijs moet zorgen voor een goede marge- amper een inkomen werd gehaald.

Figuur 4: Projectie arbeidsinkomen (bijna) gesloten bedrijven, (in euro per verkocht vleesvarken)



Bron: Departement landbouw en Visserij, AMS

IV. Crisismaatregelen

1. Maatregelen op Vlaams niveau

Door de tegenvallende varkensprijzen en de stijging van de krachtvoederprijzen had de sector nood aan ondersteunende acties. Om de Vlaamse varkenshouder wat meer ademruimte te bieden, kan hij beroep doen op een aantal crisismaatregelen die meer perspectieven moeten bieden op de langere termijn:

- Overbruggingskredieten:

De herstelmaatregelen inzake overbruggingskredieten, die in 2009 in het leven werden geroepen, worden in 2011 voortgezet. De cijfers tonen aan dat dit instrument belangrijk is voor de varkenssector. Van de 370 aanvragen voor overbruggingskredieten in 2010 zijn er begin december 98 dossiers door varkenshouders ingediend, goed voor een totaal bedrag van 6,6 miljoen euro. Voor de eerste 6 maanden van 2011 zijn er nog eens 29 aanvragen ingediend.

- **Vervroegde uitbetaling VLIF-kapitaalpremies**

Daarnaast heeft de sector de kans gekregen om al de VLIF-kapitaalpremies - die normaal in 2011 zouden worden uitbetaald aan varkenshouders - vervroegd te innen vóór eind 2010. In totaal gaat het over een bedrag van meer dan 4 miljoen euro.

- **Vergoeding kwaliteitssystemen**

De Vlaamse regering heeft een besluit aangenomen waarbij de mogelijkheid ontstaat om land- en tuinbouwers te vergoeden voor een aantal extra kosten die ze maken bij de deelname aan erkende kwaliteitssystemen in de dierlijke sector. Varkenshouders die deelnemen aan het "Certus"-systeem in 2010 en 2011 kunnen een subsidie bekomen van ongeveer 400 euro per bedrijf en per jaar. Op die manier wordt vanuit de overheid de deelname aan lastenboeken aangemoedigd. Hiermee worden de varkenshouders gestimuleerd om een aantal extra kwaliteitseisen te realiseren en voldoende aandacht te besteden aan de invulling van maatschappelijke verwachtingen.

- **Verbetering van de transparantie**

Sinds september 2010 hebben 7 slachthuizen (waaronder onze grootste Vlaamse spelers) zich bereid verklaard om hun basisprijs voor de komende week, evenals het aantal te verwachten slachtingen voor die komende week (waarop die basisprijs onder meer is gebaseerd), reeds op vrijdagmiddag door te geven aan de Vlaamse landbouwadministratie. Daarnaast wordt ook het aantal gerealiseerde slachtingen van de voorbije week doorgegeven. Het online publiceren van deze gegevens op de website van het beleidsdomein Landbouw-Visserij betekent voor de Vlaamse varkenshouders dat zij van een reeks slachthuizen de basisprijs kennen die ze kunnen realiseren bij het naar het slachthuis brengen van hun dieren. Dit engagement is een belangrijke stap in het streven naar een verhoogde transparantie in de sector.

2. Maatregelen op Europees niveau

- **Reflectiedag**

In het licht van de langdurige problematische economische situatie in de varkenssector heeft het Belgische voorzitterschap – op initiatief van minister-president Kris Peeters - op 3 december 2010 een *reflectiedag* georganiseerd over de toekomst van de Europese varkensvleessector. Bedoeling was met alle belanghebbenden een denkoefening te maken op Europees niveau over hoe men kan omgaan met een dergelijke crisis enerzijds, en hoe de sector een levenskrachtig perspectief kan geboden worden anderzijds. Na bespreking van de resultaten van deze reflectiedag op de Landbouwwraad van 24 januari 2011 heeft de landbouwcommissaris besloten hiervoor een Uitgebreid Adviescomité (ook wel High Level Group genoemd) in te stellen om de verdere discussie te voeren.

- **Uitgebreid Adviescomité**

Het Raadgevend Comité was samengesteld uit de sectorale stakeholders, de betrokken Commissiediensten en vertegenwoordigers uit de 27 Europese lidstaten. Het Uitgebreid Adviescomité heeft 4 vergaderingen gehouden. De resultaten van de besprekingen werden op 17 mei 2011 aan de Landbouwwraad voorgelegd en daar werd aangegeven dat de output van de discussies zal meegenomen worden in de besprekingen van de hervorming van het GLB na 2013.

In deze context wordt duidelijk dat er in het toekomstig landbouwbeleid nieuwe voorstellen worden geformuleerd om meer onderhandelingsmacht te geven aan landbouwers via producenten -en interbrancheorganisaties. Dit kader bestond al voor enkele specifieke sectoren, maar nu wordt er voorgesteld dit uit te breiden naar de andere landbouwsectoren waaronder de varkenssector. Dit punt zal op Vlaams niveau ook verder uitgewerkt worden binnen de mogelijkheden van de nieuwe voorstellen voor het GLB post 2013.

Ook de bijzondere crisismaatregelen, die in uitvoering kunnen gebracht worden bij een plotse prijsval of bij wegvallend consumentenvertrouwen, zouden in de toekomst worden opengesteld voor respectievelijk alle grote dierlijke sectoren, en dus ook voor de varkenssector.

- **Steunregeling voor private opslag**

De varkenssector kaartte al geruime tijd de problematiek over de combinatie van lage varkensprijzen en de hoge voederkosten aan. Begin dit jaar brak er ook nog een dioxinecrisis uit in Duitsland die een prijsval veroorzaakte in zowat heel Europa. Tijdens de Landbouwrap op 24 januari heeft minister-president Kris Peeters de Commissie ervan kunnen overtuigen om de private opslagregeling voor varkensvlees open te stellen. De steunmaatregel biedt de mogelijkheid aan marktdeelnemers om varkenskarkassen en deelstukken gedurende 3 tot 5 maanden op te slaan. Hiervoor bood de Europese Commissie een vergoeding aan die afhankelijk is van het product en de duur van het opslaan. Het effect van deze maatregel was meteen zichtbaar op de markt met een prijsstijging van meer dan 10% gedurende de eerste 4 weken na het starten van de procedure. In totaal werd er in Europa meer dan 140.000 ton varkensvlees opgeslagen voor een begroot bedrag van 63 miljoen euro. België heeft hierbij 2.450 ton vlees opgeslagen.

V. Actieplan voor de varkenshouderij

1. Transparantie

Actie 1: Opmaken richtwaarden voor de varkenshouderij in Vlaanderen

Situering

In Nederland geeft de Universiteit van Wageningen jaarlijks een publicatie uit getiteld “Kwantitatieve Informatie Veehouderij (KWIN)”. Dit boek bevat statistische informatie over veehouderijbedrijven en normen en prijzen voor het maken van (saldo)berekeningen, bedrijfsevaluaties en begrotingen. De normen zijn een richtlijn, maar ze hebben wel een breed draagvlak omdat ze zijn afgestemd in overleg met afgevaardigden uit de sectoren. KWIN-Veehouderij wordt onder meer gebruikt door banken, boekhoudkantoren, voorlichting, onderwijs, onderzoek, landbouwbedrijven enz.

Dialogoog

In Vlaanderen zijn er wel veel uitgaven met relevante cijfers over de varkenshouderij, maar een dergelijk handboek, specifiek opgesteld door en voor de sector bestaat op dit ogenblik niet. Tijdens de dialoogdagen is een duidelijke behoefte vastgesteld om in Vlaanderen een analoog systeem als het KWIN-model in Nederland te ontwikkelen. Op die manier kunnen de stakeholders over eigen Vlaamse gegevens beschikken, die gedragen worden door de sector, om investeringen en rendabiliteit binnen de Vlaamse varkenssector op een meer objectieve wijze te evalueren.

Aanpak

Een ad-hoc stuurgroep werd opgericht om te komen tot onderbouwde cijfers voor de Vlaamse varkenshouderij. Deze stuurgroep bestaat uit vertegenwoordigers uit de voorlichting, het onderzoek, de bankensector, de landbouworganisaties, de veevoedersector, de vzw Boeren op een Kruispunt en de overheid.

Het doel is de uitwerking van een breed gedragen Vlaams rapport, met richtwaarden over middellange termijn. Het verwerven van inzichten en de afstemming op de advisering aan varkenshouders is een volgend actiepunt. Daarnaast zal de stuurgroep zich ook buigen over de betrouwbaarheid voor de toekomst van bepaalde richtwaarden binnen de varkenssector. Ook worden er overlegmomenten voorzien om de opgegeven richtwaarden in een later stadium te evalueren en/of bij te sturen.

Deze waarden kunnen gebruikt worden om een verbeterplan voor bedrijfsleiders op te stellen of om op een objectieve wijze te adviseren bij nieuwe investeringen om uiteindelijk tot een betere economische, sociale en milieu-efficiëntie te komen. Hiervoor zijn er verschillende tools in omloop en in aanmaak, die hierbij gebruik kunnen maken van de Vlaamse richtwaarden.

De trekker van de opmaak van de richtwaarden is het Departement Landbouw en Visserij (AMS). De bedoeling is het rapport via een jaarlijks overlegmoment up-to-date te houden.

Verder zullen deze richtwaarden uitgedragen worden binnen het voorlichtingsplan van ADLO en zullen deze richtwaarden een plaats krijgen in de interactieve tools, die in ontwikkeling zijn bij het ILVO. Op die manier kan een varkenshouder/voorlichter via deze tools concreet aan de slag op basis van bedrijfsspecifieke informatie.

Acties	Trekker	Timing	Deadline
Opmaken richtwaarden Vlaamse varkenshouderij	Departement Landbouw (AMS)	In ontwikkeling	eind 2011
Jaarlijkse (minimum) bijeenkomst van de stuurgroep	Kabinet Peeters	Eerste bijeenkomst gepland voor januari 2012	/
Integratie van Vlaamse richtwaarden in interactieve tools	ILVO	Website reeds in ontwikkeling	Eind 2012
Uitdragen van de Vlaamse richtwaarden en bijhorende tools via voorlichting door de Vlaamse Overheid	ADLO	Voorlichtingsplan 2012	2012

Actie 2: het verhogen van de transparantie m.b.t. de prijzen

Situering

Sinds september 2010 worden op de website van het beleidsdomein Landbouw-Visserij wekelijks prijzen van slachtgegevens bekend gemaakt van een 7-tal slachthuizen. Dit is een grote stap vooruit!

Er blijven echter vragen met betrekking tot de transparantie van de prijzen zelf.

Dialog

Uit de discussies is gebleken dat de prijzen niet allemaal op één en dezelfde manier berekend zijn. Zo blijken in bepaalde gevallen toeslagen en kortingen wél inbegrepen, in andere gevallen niet. Maar meestal is dit zelfs niet duidelijk voor de varkenshouder. Een prijsvergelijking biedt in die omstandigheden een te beperkte meerwaarde.

De basis waarop de prijs speelt, en de inhoud van die prijs moeten geobjectiveerd worden. Dit geldt zowel voor de vleesvarkensprijs als de biggenprijs. En gezien het belang ervan voor de prijsvorming, is het aangewezen dat ook gegevens over de prijs van deelstukken (meatindex) geëvalueerd zouden worden.

Hetzelfde probleem stelt zich t.a.v de voederprijzen. Zo is het niet duidelijk hoe de extra kost voor achterstalligheid al dan niet verrekend wordt in de voederprijs. Via de etikettering moeten inhoud van het voeder en de corresponderende prijs bekend gemaakt worden.

Acties	Trekker	Timing	Deadline
Overleg met de sector om te komen een grotere transparantie m.b.t. de prijzen	Departement landbouw (ALVB)	Continu	

Actie 3: Afspraken BEMEFA – Financiële instellingen

Situering

Vlaanderen is één van de weinige regio's waar de mengvoedersector een grote invloed uitoefent op de varkensproductie. Via verschillende vormen van integratie met de producent heeft deze bedrijfstak een belangrijke positie verworven binnen de varkenssector. Ook financieel is de veevoedersector nauw verbonden met de rest van de keten. Zo ligt de bancaire schuld van de varkensproducent niet enkel bij de financiële instellingen, maar vaak bij de veevoederleverancier. Gezien de hoge voederprijzen, die momenteel moeten betaald worden door de varkensproducenten, maakt deze ontwikkeling diepgaand overleg en afstemming tussen de betrokken actoren noodzakelijk.

Dialog

In de marge van de dialoogdagen hebben de financiële instellingen en de Beroepsvereniging van de Mengvoederfabricanten (BEMEFA) in het voorjaar van 2011 overlegd en een aantal eindconclusies geformuleerd:

- Beide sectoren onderschrijven hun vast geloof in de toekomst van de varkenshouderij. De varkenshouderij is een performante sector die heel competitief is.
- Zowel de financiële instellingen als de mengvoedersector willen meewerken aan de ontwikkeling van indicatoren voor een “gezond” bedrijf. De krijtlijnen, t.t.z. de gegevens die noodzakelijk zijn om een degelijke analyse te maken van een varkenshouderij, kunnen samen uitgetekend worden. Waarschijnlijk is het ook nuttig de adviseurs & accountants daarbij te betrekken. (Zie ook actiepunt 1). In tussentijd heeft Bemefa overleg gepleegd

met Boerenbond met betrekking tot de technische en de financieel economische indicatoren, betalingsmodaliteiten, opleidingen enzovoort. Dit zal teruggekoppeld worden naar de financiële instellingen.

- BEMEFA en alle financiële instellingen zijn bereid hun volle medewerking te verlenen aan de uitbouw & organisatie van een opleidingspakket “financieel beheer”. Deze opleidingscyclus (korte en lange termijn) heeft als doelgroep de varkenshouders. De suggestie werd gedaan om deze opleiding verplicht te maken ten einde alle varkenshouders te bereiken. De opleidingscyclus moet recurrent zijn. Bovendien is het aan te raden de adviseurs & accountants bij de organisatie te betrekken. Het is belangrijk informatie te harmoniseren en ten dele te standaardiseren (zie ook actiepunt 1).
- Er is nood aan transparantie zodat alle partijen over de nodige informatie kunnen beschikken om een op maat gemaakt dienstenpakket aan te bieden : zowel de toeleveraar vanuit zijn toeleveringsfunctie (incl. leverancierskrediet) als de financiële instelling vanuit haar financieel dienstenpakket. In bepaalde gevallen is een tripartite overleg (tot zelfs een vierpartijen- overleg incl. de adviseur & accountant) aangewezen om een degelijk geharmoniseerd advies uit te werken.
- Voor de leverancierskredieten zal de mengvoedersector zelf een aantal richtlijnen samenstellen die een knipperlichtfunctie kunnen vervullen. Een aantal voorzetten vanwege de financiële instellingen werden door de mengvoedersector in dank aanvaard.
- Een degelijke pensioenregeling voor een uitstappende varkenshouder is een bezorgdheid die gedeeld wordt.
- BEMEFA en die financiële instellingen zullen 1 keer per jaar het initiatief nemen voor een bilateraal overleg.

Aanpak

Bovenstaande punten dienen verder uitgewerkt te worden. De trekker van dit actieplan is BEMEFA en de financiële instellingen. Indien nodig zullen ook andere partijen uitgenodigd worden voor overleg (adviseurs, accountants,...). Sowieso zullen de banken en BEMEFA minstens eenmaal per jaar samenkomen om de problematiek te bespreken. De nadruk moet hier liggen op het verbeteren van de toestand van de varkenshouders. In essentie moet het de bedoeling zijn dat zowel de banken als de voederleveranciers terugkeren naar hun corebusiness, zijde respectievelijk het verlenen van kredieten en het leveren van voeders.

Acties	Trekker	Timing	Deadline
Uitbouw en organisatie opleidingspakket	BEMEFA/Financiële instellingen/adviesverleners	Najaar 2011	Voorjaar 2012
Tripartite overleg over verbetering transparantie om beter dienstenpakket aan te bieden	BEMEFA/Fin. instellingen	Najaar 2011	2012
Knipperlichtfunctie uitwerken inzake leverancierskredieten	BEMEFA	Al bezig	2012 en volgende

Actie 4: IJking klasseertoestellen en verbetering van de transparantie van de slachtgegevens

Situering

Het doel van klasseertoestellen is het schatten van de waarde van het karkas. Het mager-vleespercentage is hierbij één van de belangrijkste graadmeters. Het Europese indelingsstelsel voor geslachte varkens dat op het magervlees-gehalte is gebaseerd, vormt (vaak) de basis voor de uitbetaling aan de producent en voor de vermarkting van karkassen in de landen van de EU. Daarnaast is ook de bepaling van de type-index/conformatieklasse een belangrijke kwaliteitsparameter die (hiervoor aangepaste)toestellen kunnen meten.

Dialog

Vorig jaar zijn vragen gerezen bij de werking van de toestellen die momenteel in de slachthuizen gebruikt worden om het aandeel mager vlees in varkenskarkassen te bepalen. De oorzaak kan te maken hebben met de gewijzigde varkenspopulatie, maar ook met het hanteren van onvoldoende gedocumenteerde en gestandaardiseerde gebruiksprocedures. Om de onduidelijkheid weg te werken werd samen met de sector beslist om de 5 gebruikte toestellen te laten herijken. Daarnaast zullen nog 3 nieuwe toestellen getest worden.

Terzelfdertijd wordt er gewerkt aan regelgeving ter verbetering van de gebruiksvoorwaarden en voor een uitgebreider en sneller ter beschikking stellen van de slachtgegevens. Deze regelgeving moet leiden tot een grotere markttransparantie en een correcte toepassing van de communautaire indelingschema's.

Aanpak

De testprocedure voor de klasseertoestellen is reeds opgestart. Ter ondersteuning van alle producenten van mestvarkens, voorziet de Vlaamse Overheid, via het Fonds voor Landbouw en Visserij, in een toelage aan de Cel Begeleiding Karkasclassificatie (CBKc) en aan de vzw Interprofessionele vereniging voor het Belgisch vlees (IVB vzw), die instaan voor de (her)ijking. Het gaat om een bedrag van respectievelijk 42.500 euro en 19.500 euro. De noodzakelijke versnijdingsproeven hebben midden 2011 plaatsgevonden. Vervolgens moeten de gegevens worden geanalyseerd en moeten de berekeningsformules worden opgesteld. Op basis hiervan zal een protocol worden opgemaakt dat moet goedgekeurd worden door de Europese Commissie. Ten slotte moet hiervoor ook een Vlaamse regelgeving worden uitgewerkt.

Acties	Trekker	Timing	Deadline
IJking klasseertoestellen en verbetering van de transparantie van de slachtgegevens	Departement Landbouw, Ugent, IVB	Protocol I is reeds goedgekeurd, testen zijn gerealiseerd, berekeningen zijn bezig	begin 2012
Goedkeuring van het BVR m.b.t. indeling geslachte varkens	Departement landbouw	In opmaak	2012

Actie 5: Gebruik van termijnmarkten

Situering

De voederprijzen schommelen de afgelopen jaren ongebruikelijk sterk en het lijkt er steeds meer op dat de sector hieraan dient gewoon te raken. Daarenboven is ook de verkoopprijs geen constante factor voor zowel de vleesvarkens, als de biggen.

De afgelopen jaren heeft de sector moeten ervaren dat deze verkoopprijs geen gelijke tred houdt met de voerprijzen. Het gevolg hiervan is dat varkenshouders te maken krijgen met sterk wisselende inkomsten en uitgaven. Dit is vooral het geval op grote en gespecialiseerde bedrijven die niet terug kunnen vallen op een andere inkomstenbron wat de continuïteit van het bedrijf in gevaar brengt.

Aanpak

Ondanks de grote risico's van deze fluctuerende inkomsten en uitgaven, zijn er weinig landbouwers die zich indekken tegen deze prijschommelingen. Een instrument om de risico's af te dekken is het gebruik van termijnmarkten. Daarbij is het bijvoorbeeld mogelijk om de varkens te verkopen tegen een vooraf ingestelde prijs waardoor het risico van een plotse prijsval kleiner wordt. Naast het dempen van risico's aan de verkoopkant is de termijnmarkt ook geschikt om risico's aan de inkoopkant af te dekken door bijvoorbeeld termijncontracten aan te gaan voor de inkoop van losse grondstoffen

Daar er binnen de landbouwsector nog vrij weinig kennis aanwezig is over het omgaan met termijnmarkten, heeft de Vlaamse Overheid extra financiële middelen vrijgemaakt voor de subsidiëring van naschoolse vorming. Zo zijn er in 2011 twee projecten goedgekeurd voor het geven van opleidingen rond termijnmarkten:

- vzw Nationaal Centrum voor Beroepsopleiding in de Landbouw te Leuven voor het project "Termijnmarkten: kansen voor land- en tuinbouw"
- vzw Nationaal Agrarisch Centrum voor het project "Opleiding risicomangement voor agrarische grondstoffen"

Acties	Trekker	Timing	Deadline
Vorming termijnmarkten	NAC en NCBL	Lopende	2011 - 2012

Actie 6: Ketenoverleg agro-voedingsketen

Situering

Voedsel wordt geproduceerd door verschillende schakels. De land- en tuinbouw produceert de grondstoffen, de voedingsindustrie bewerkt en verwerkt deze en via verschillende distributiekanaal belandt het voedsel bij de consument. Men spreekt van de agro-voedingsketen. Binnen die keten staat de landbouwer vaak als zwakke schakel binnen het geheel. Deze zwakte probeert men op te vangen via overleg en dit met alle schakels binnen de varkensvoedingsketen bestaande uit BEMEFA, ABS, Boerenbond, FWA, Febev, Fenavian, Fevia, Comeos en Unizo.

Aanpak

Het overleg binnen de agrovoedingsketen heeft dit jaar geleid tot een aantal engagementen tussen de deelnemende partijen. Zo werd een voorstel om varkens op een lager gewicht te slachten - waardoor varkenshouders kunnen besparen op veevoeder - geëvalueerd. Daarenboven was er begin 2011 een engagement van de keten om tijdens die moeilijke periode respectvol om te gaan met het product varkensvlees, zowel wat de prijs als de herkomst betreft. Op 20 januari van 2011 werd met de Belgische slachthuizen een akkoord bereikt om de prijsdaling van vleesvarkens die week te beperken en zo de drastische prijsval in Duitsland (ten gevolge de dioxineproblematiek) niet te volgen. Ten slotte heeft het ketenoverleg een knipperlichtmechanisme uitgewerkt om de grondstoffenprijschommelingen te temperen. Dit concept is ook op Europees niveau voorgelegd, echter zonder gevolg.

Door de onderlinge afhankelijkheid van de verschillende schakels van de varkensvoedingskolom, is blijft verder overleg noodzakelijk. Het afstemmen en uitwisselen van elkaar noden en behoeften moet leiden tot een win-win situatie voor de hele sector.

Acties	Trekker	Timing	Deadline
Ketenoverleg	Agrofront	continu	/

2. Afzet en kwaliteit

Actie 7: Ondersteuning van producentenorganisaties en interbrancheorganisaties

Situering

In navolging van de door Vlaanderen georganiseerde Europese reflectiedag varkenshouderij op 3 december 2010, wordt in de nieuwe voorstellen van het GLB post 2013 de mogelijkheid voorzien voor alle sectoren (dus ook voor de varkenssector) om producentenorganisaties en interbrancheorganisaties te ontwikkelen. Dit naar voorbeeld van de organisatie in de GMO groenten en fruit en de nieuwe voorstellen in het zuivelpakket.

Dialoog

Een producentenorganisatie kan een zinvolle functie vervullen om de onderhandelingsmacht van de landbouwers in de keten te versterken. Om dit op een efficiënte wijze te kunnen vervullen en niet in tegenspraak te zijn met de mededingingswetgeving zou voor deze organisaties onder bepaalde voorwaarden een uitzondering worden voorzien op Artikel 101(1) en 101(3) van de TFEU (Treaty on the functioning of the EU).

Een interbrancheorganisatie laat twee of meerdere schakels uit de keten toe om samen te werken rond een brede waaier van aspecten met als doel bijvoorbeeld een betere afstemming van vraag en aanbod, kwaliteitsverbetering, efficiënte promotievoering,...

Lidstaten zullen deze producentenorganisaties en interbrancheorganisaties moeten erkennen als deze voldoen aan de vooropgestelde erkenningscriteria.

In pijler II van de nieuwe voorstellen van het GLB post 2013 is er een mogelijkheid voorzien voor de lidstaten om producentenorganisaties de eerste vijf jaren financieel te ondersteunen. De ondersteuning is afhankelijk van de vermarkte productiewaarde.

Al deze voorstellen van het GLB post 2013 zijn nog onderhevig aan mogelijke wijzigingen en worden hier dus onder voorbehoud geformuleerd.

Aanpak

Vlaanderen speelt een actieve rol in de onderhandelingen rond het GLB post 2013 en zal hier dan ook de belangen van de Vlaamse varkenssector verdedigen.

Anderzijds zal een overleg op Vlaams niveau opgestart worden met de sector om te luisteren naar de noden en potentiële voordelen met betrekking tot deze producentenorganisaties en interbrancheorganisatie. Hierbij zal ook gekeken worden naar de ervaringen in andere sectoren (Groenten en fruit, zuivel).

Acties	Trekker	Timing	Deadline
Actieve opvolging en bijsturing van voorstellen GLB post 2013	ALVB	2011-...	Onbekend (afhankelijk van akkoord in eerste of tweede lezing)
Vlaams overleg over producentenorganisaties en interbrancheorganisaties in de varkenssector	ALVB	2011-...	Onbekend (afhankelijk van vorderingen op EU niveau)

Actie 8: Opmaak code van goede praktijken m.b.t. het slachtgebeuren

Situering

De Belgische leveranciers van varkensvlees staan bekend voor de productie van kwaliteitsvlees met een hoog aandeel aan mager vlees. Om deze kwaliteitsgarantie te kunnen blijven verzekeren heeft Belpork vzw, beheerder van Certus, via het labo voor kwaliteitszorg in dierproductie van de Katholieke Universiteit Leuven (K.U. Leuven) een onderzoek laten uitvoeren. Uit dit onderzoek bleek dat het transport, het lossen en de wachttijd en -omstandigheden een grote impact heeft op de kwaliteit van het aangeboden vlees.

Dialogoog

Tijdens de dialoogdagen werd deze studie aangehaald en werd er voorgesteld om een ad-hoc werkgroep op te richten om de kwaliteit van het Belgische varkensvlees te evalueren. De problemen lijken zich voornamelijk te concentreren op het PSE-vlees ten gevolge van te snelle pH-daling. Hierbij blijkt vooral het slachtgebeuren een grote rol te spelen.

Aanpak

Deze werkgroep is in juni bijeengeroepen om het met belanghebbenden over de problematiek van PSE-vlees te hebben. Hierbij werd beslist om in eerste instantie een Code van Goede Praktijken op te maken die dienst kan doen als een soort toetsingskader van hoe het slachtgebeuren (van

transport tot verdoving) dient te gebeuren. In de eerste instantie zullen er basisprincipes worden geformuleerd. De concrete normen zullen in een latere fase via de lastenboeken of op een andere wijze worden ingevuld.

Het doel van dit kader moet er in bestaan het Belgische varkensvlees - dat bekend staat om zijn uitstekende kwaliteit - te optimaliseren. Dit zal de vermarkting van het vlees doorheen de keten verbeteren. Daarenboven is het een betere en correctere handelswijze naar de varkensproducent toe omdat de kwaliteit van zijn afgeleverde product ook tot bij de consument kan gevalideerd worden.

Acties	Trekker	Timing	Deadline
Opmaak code van goede praktijken slachtgebeuren	Departement Landbouw en Visserij (ALVB)	Werkgroep reeds opgestart	Eind 2011
Communicatie rond nieuwe code	VLAM, ADLO	Start bij definitieve opmaak van Code	Start 2012

Actie 9: Ondersteunen uitvoer varkensvlees

Situering

De Belgische varkensproductie wordt voor een groot deel uitgevoerd. Door een hoge zelfvoorzieningsgraad (rond de 250%) is hier ruimte toe. Dit betekent dat de uitvoer de belangrijkste afzet vormt en als dusdanig dient ondersteund te worden. Het Belgian Meat Office (BMO) is het orgaan dat de exportpromotie van varkens-, rund- en kalfsvlees coördineert. Dit vleesexportbureau werd in 2003 opgericht in de schoot van VLAM, het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing. Het doel van BMO is de marktpositie van de Vlaamse vleesexport te versterken en zijn imago te verbeteren.

Dialog

Het belang van de uitvoer werd meerdere keren onderlijnd tijdens de verschillende dialoogdagen. Er werd daarbij gepleit voor een verdere ontwikkeling en diversifiëring van de uitvoer en uitvoerkanalen.

Aanpak

Het werkprogramma van het BMO bestaat uit ondermeer het voeren van buitenlandse promotie van vlees in de brede zin van het woord, met specifieke aandacht voor de handelspartners en de internationale pers. De kernactiviteiten bestaan uit o.a.:

- ✓ behoud van het marktaandeel
- ✓ Positie- en imagoverbetering op de kernmarkten
- ✓ Onderhoud van het imago op de aandachtsmarkten

Bij deze kernactiviteiten zal het BMO zich richten op Business-to-businesspromotie via vakperscampagnes in Duitsland, Nederland, Frankrijk, Italië, Polen en Rusland. Het campagnebeeld dat wordt gebruikt, heeft als doel de leverancier van vlees uit ons land op een sokkel te zetten en werkt imago-ondersteunend. Tegelijkertijd wordt dezelfde vakpers redactioneel geïnformeerd met

diverse actuele teksten over de Belgische vleessector. Ook dit zet de Vlaamse vleesleverancier op de kaart als een niet te miskennen speler.

Deze positieve boodschap zal in 2011 verder worden verspreid via volgende kanalen:

- ✓ Beursdeelnames
- ✓ Eigen publicaties
- ✓ Website
- ✓ Organisatie van persreizen
- ✓ Deelname aan allerlei congressen en fora, als spreker, deelnemer en/of sponsor

Dit alles moet de positie van onze Vlaamsevleessector als actieve internationale speler bestendigen en versterken. De kernmarkten, waarvan Duitsland veruit de belangrijkste is, krijgen daarbij ruime aandacht. Maar met het oog op marktdiversificatie werkt BMO reeds enkele jaren met verscherpte aandacht aan marktprospectie zowel op nieuwe markten, als binnen bestaande markten via nieuwe marktsegmenten.

Acties	Trekker	Timing	Deadline
Buitenlandse promotie varkensvlees	VLAM (BMO)	Continu	Continu

Actie 10: Vereenvoudiging van de kwaliteitssystemen

Situering

Op vraag van het ketenoverleg is COMEOS (vertegenwoordiging handel en diensten) gestart met een vereenvoudiging van de bestaande lastenboeken binnen de rundvleessector. Het doel van deze oefening is een harmonisatie en administratieve vereenvoudiging te bekomen. De bestaande lastenboeken worden naast elkaar gelegd en de verschillende eisen worden vergeleken om zo de certificering en garanties onderling te erkennen. Een vergelijkende oefening tussen al deze verschillende lastenboeken moet leiden tot een vereenvoudiging van de certificatie.

Dialogoog

Tijdens de dialoogdagen is er uitdrukkelijk gevraagd om een gelijkaardige oefening ook te voorzien voor de varkenssector. Dit zou uiteindelijk moeten leiden tot een generiek lastenboek waardoor vele controles en audits kunnen vermeden worden en bijgevolg geld kan gespaard worden. Deze oefening moet leiden tot een meeropbrengst voor de varkensproducent die de eisen van de lastenboeken naleeft. Daarenboven leidt deze vereenvoudiging ook tot een grotere transparantie binnen de diverse labels die er momenteel bestaan.

Aanpak

Het opmaken van een generiek lastenboek voor de varkenssector zal bij voorkeur en naar analogie met de rundersector door Comeos worden getrokken. Comeos kan deze oefening starten na afronding van de lopende analyse rond de rundveesector (einde voorzien midden 2012).

Acties	Trekker	Timing	Deadline
Vereenvoudiging van de kwaliteitssystemen	COMEOS	Opstart midden 2012	Nog niet gekend

Actie 11: Behoud van ons specifiek Vlaams fokzeugenbestand

Situering

Belgisch varkensvlees is in binnen- en buitenland een gegeerd product. Een belangrijke verklaring hiervoor is het hoge gehalte aan mager vlees en het uitstekende vleesrendement. Hiermee onderscheidt het vlees zich van dat van andere landen.

Dialogoog

In de dialoogdagen was er consensus dat België zich onderscheidt tegenover andere producten in het buitenland aan de hand van het type varken. Hierbij speelt genetica (Piétrain) een belangrijke rol. De laatste jaren is in de Vlaamse varkenssector een sterk dalende tendens merkbaar in het aantal Piétrainzeugen. Daardoor dreigt de genetische diversiteit van ons specifiek Vlaams fokzeugenbestand in gevaar te komen en is het van belang dit gevaar af te wenden.

Aanpak

Een tijdelijke financiële ondersteuning van de houders van het Piétrainras kan de inkrimping van de stapel afremmen en de instandhouding en uitbreiding van het specifieke Vlaams fokzeugenbestand mogelijks bevorderen. Daarom werd een dossier ingediend bij Europa om op basis van art. 68 van verordening (EG) nr. 73/2009 financiële steun te verlenen. De maximumsteun per dier werd vastgelegd op 100 euro. Europa heeft ondertussen het dossier goedgekeurd waardoor de uitbetalingen voorzien zijn in juni 2013 en juni 2014

Acties	Trekker	Timing	Deadline
Aanmoediging fokzeugenbestand	Departement Landbouw (ALVB i.s.m. ADLO en ALV)	Dossier goedgekeurd door de Europese Commissie	uitbetaling in juni 2013 (voor 2012) en juni 2014 (voor 2013)

Actie 12: Strategisch plan bio

Situering

De huidige Vlaamse land- en tuinbouw past landbouwtechnieken toe die de toekomst van de landbouw voor de komende generaties veilig wil stellen. De biologische land- en tuinbouw heeft in het verleden haar steentje bijgedragen tot de verduurzaming van de landbouw en een aantal van haar teelttechnieken zijn inmiddels op grote schaal overgenomen.

Eén van de problemen is dat de productie van biologische land –en tuinbouwproducten de toegenomen consumptie niet snel genoeg volgt. Vanuit de overtuiging dat de biologische landbouw ook in de verdere verduurzaming van de Vlaamse landbouw een rol te spelen heeft, krijgt deze productiemethode steeds meer aandacht. In juni 2008 stelde Vlaams minister-president Kris Peeters het Strategisch Plan Biologische Landbouw 2008 - 2012 voor. Met als ondertitel 'De biologische landbouw; partner voor een duurzame toekomst' moest dit plan het beleidskader vormen voor de volgende vijf jaren.

Aanpak

De ondertekenaars van de ambities en hefbomen van het plan vormen samen met het Departement Landbouw (ADLO) een stuurgroep die de bewaker is van het strategisch plan. Halfjaarlijks wordt er overleg voorzien waarin de planning, evaluatie en voortgang van de jaarplannen wordt besproken. Het is dan aan de Stuurgroep om te bewaken dat de jaarplannen wel degelijk een concretisering zijn van de richting zoals overeengekomen en vastgelegd in het strategisch plan. Bijsturing of bevestiging van de jaarplannen gebeurt op dit overleg.

Het resultaat van dit strategisch plan is nu reeds duidelijk. Zowel de productie als consumptie van biologische producten in Vlaanderen blijft toenemen, zo bewijst het jaarrapport 2010. Het Vlaamse biologische areaal is in 2010 met 4,3% toegenomen en beslaat nu een oppervlakte van 3.822 hectare. Het aantal biologische bedrijven bedraagt 256 eenheden, een netto-toename van 14 eenheden. Wat de dierlijke sectoren betreft blijft de biologische veestapel toenemen (+12.4% t.o.v. 2009). Deze toename is vooral te verklaren door een stijging bij de pluimveesector. Bij de varkenssector is er een daling in 2010 van het aantal biologische varkens (van 2.098 verkochte varkens in 2009 naar 1.672 dieren in 2010).

De overheid gaf in 2010 3,7 miljoen euro uit om de biologische sector te ondersteunen, waarbij het grootste deel (38%) wordt uitgegeven aan onderzoek. Dat is een stijging met 8% tegenover 2009.

De stuurgroep die het strategisch plan biolandbouw begeleidt, krijgt de opdracht om binnen het kader van dit plan de biovarkenshouderij aan te moedigen.

Acties	Trekker	Timing	Deadline
Strategisch plan bio: biovarkenshouderij aanmoedigen	Departement Landbouw (ADLO) en stuurgroep	2008-2012	2012

Actie 13: Strategisch plan korte keten

Situering

Korte keten in de landbouw is een distributiemodel dat omschreven kan worden als een rechtstreeks samenwerkingsverband tussen de producent en de consument. De consument koopt rechtstreeks bij de producent, de landbouwer, zonder tussenschakels van voedingsverwerkende industrie of distributie. Korte keten initiatieven kunnen diverse vormen aannemen. De verkoop van de hoeveproducten kan o.a. gebeuren op het bedrijf zelf, in de hoevewinkel, via thuisverkoop of op boerenmarkten, of via collectieve systemen zoals voedselteams of voedselabonnementen.

Aanpak

De belangrijkste actoren in de korte keten (VLAM, KVLV, Voedselteams, Bioforum en Innovatiesteunpunt) hebben eind vorig jaar de knelpunten opgesteld op het vlak van de korte keten werking. Op basis hiervan heeft Vlaams minister-president Kris Peeters een Strategisch Plan Korte Keten uitgewerkt dat in oktober 2011 werd voorgesteld in het Vlaams Parlement. In het Strategisch Plan Korte Keten werd een ganse set aan maatregelen opgenomen die moeten toelaten om de sector

van de korte keten een substantiële stap vooruit te laten zetten. In het Strategisch Plan zal de nodige aandacht besteed worden aan de mogelijkheden voor de varkenshouderij.

Acties	Trekker	Timing	Deadline
Strategisch plan korte keten	Departement Landbouw	Uitwerking plan in 2011	Eind 2011

Actie 14: Vlees en duurzaamheid

Situering

Vlees dreigt steeds meer in een negatieve perceptie te geraken. Steeds vaker wordt een ongenueanceerd imago geschetst van de varkensproductie voor wat betreft de dierenwelzijnsnormen, de milieudruk enz. Ook op nutritioneel vlak wordt varkensvlees vaak bestempeld als (te) vet en ongezond.

Dialogoog

Gedurende de dialoogdagen kwam er een signaal dat dergelijke negatieve berichten een nefaste invloed uitoefenen op de consumptie van varkensvlees, dit terwijl de sector steeds duurzamer produceert. Daarom werd gepleit om op een offensievere, integere en neutrale toon de positieve aspecten over vlees en vleesproductie te benadrukken.

Aanpak

Gezien de maatschappelijke tijdsgeest om steeds minder vlees te gaan eten omwille van milieuredenen (CO₂-uitstoot, mestproblematiek...), dierenwelzijn, gezondheid enz., startte VLAM in 2010 met een project rond vlees en duurzaamheid. Na een grondige analyse van deze problematiek werd in overleg met alle schakels van de sector een strategie bepaald.

Deze strategie-oefening is uitgemond in een communicatieplan. Sinds midden september 2011 wordt er een “3V-campagne” gelanceerd over vlees (voedzaamheid, voedselveiligheid en verduurzaming). Deze campagne wordt naar buiten gebracht via diverse kanalen (advertenties, radio, website,...). De slogan van deze campagne luidt: “Vlees van hier? Met plezier! Veilig, voedzaam, verantwoord.” De nieuwe campagne richt zich ook tot die mensen die niet dagelijks vlees eten, de zogeheten “flexivoren”. Een flexivoor is iemand die kiest voor een gevarieerde voeding en vlees flexibel afwisselt met vis, vegetarische maaltijden en andere alternatieven. Het woord flexivoor is een combinatie van “flexibel” en “carnivoor”, en is in 2011 ontstaan als variant op het woord “flexitariër”.

Acties	Trekker	Timing	Deadline
Campagne duurzaamheid	VLAM	Najaar 2011 en start in september	september 2011 en vervolg 2012

Actie 15: Actieplan alternatieve eiwitbronnen

Situering

Vlaanderen streeft naar een duurzamere landbouw met kortere ketens (zie ook Vlaanderen in Actie “VIA”). Binnen dit kader kan ook de engagementsverklaring gezien worden die Vlaams minister-president Kris Peeters en BEMEFA, de Belgische beroepsvereniging van mengvoederfabrikanten op

25 februari 2010 ondertekenden met betrekking tot maatschappelijk verantwoorde diervoederstromen. Eén van de afspraken is het uitwerken van een gezamenlijk actieplan voor alternatieve eiwitbronnen (AAE). Het actieplan heeft als duidelijk doel om de bestaande eiwitbronnen van dierlijke of plantaardige oorsprong beter te valoriseren en te promoten. Bovendien moet de afhankelijkheid van de import van eiwitbronnen buiten de EU verkleinen.

Aanpak

Het Actieplan Alternatieve eiwitbronnen, dat in november 2011 werd voorgesteld in het Vlaams Parlement moet concrete voordelen opleveren voor door de bevordering van de biodiversiteit, op vlak van milieu (goede stikstofbalans, betere vruchtwisseling, instandhouding bodemstructuur), hoog niveau voedselveiligheid (gegarandeerd door productie binnen de EU), werkgelegenheid, voedselzelfvoorziening, enz.

Om dit doel te bereiken bevat het actieplan de volgende vijf hefboomen:

- 1) Sensibilisering;
- 2) Bewustmaking en promotie binnen de EU;
- 3) Stimulering van (eerder praktijkgericht) onderzoek;
- 4) Subsidiëring van landbouwers via specifieke maatregelen;
- 5) In kaart brengen van valorisatiepaden van bijproducten van bijv. voedingsindustrie en bio-ethanolproductie.

Bijkomend bij dit actieplan werd uit de oproep van 2010 een concreet demoproject dat in verband staat met deze materie goedgekeurd. De titel van het demoproject luidt: “Precisievoeding van vleesvarkens: meerfazenvoeding op basis van zelfgeteelde eiwitbronnen”.

Het doel van dit demoproject is om d.m.v. proeven in de stal van PVL na te gaan wat de reële eiwitbehoefte is van varkens op verschillende leeftijden. Een teveel aan eiwitten in het voeder leidt immers tot een verhoogde natrium-uitstoot.

Daarnaast wordt nagegaan hoeveel zelf geteelde eiwitproducten (erwten, koolzaadkoek en DDGS) er in het voeder kunnen ingemengd worden zonder nadelige invloed te hebben op de prestaties van de dieren.

Dit project wordt uitgevoerd door PVL-Bocholt met KHKempen, Hogeschool Gent en ILVO als partners.

Naast het valoriseren van nevenstromen wordt ook het hergebruik van diermeel herbekeken. Diermeel was voor de varkenssector een belangrijke voederbron tot 2000, maar sindsdien bestaat er vanwege de vrees voor BSE een algemeen verbod op het gebruik van diermeel als diervoeder. Momenteel lijkt de ziekte te zijn ingedamd en wordt opnieuw de vraag gesteld of diermeel niet opnieuw kan worden toegelaten. De sector moet daarvoor wel garanties bieden over gescheiden voederstromen – zodat diermeel van eigen soortgenoten wordt uitgesloten – en beschikken over een sluitend analysesysteem om de diersoorten uit elkaar te halen.

Ondertussen lijken zowel de Europese Commissie als het Europees Parlement overtuigd om diermeel opnieuw toe te laten in veevoeder voor niet-herkauwers. Diermeel is een waardevol bijproduct uit de voedingsindustrie dat dient gevaloriseerd te worden. De mogelijke knelpunten in dit dossier zijn

onder meer de perceptie van de consument alsook de houding van de grootdistributie. Ook de technische vereiste om veevoeder van de verschillende diervoeders te scheiden is nog onderwerp van discussie.

Acties	Trekker	Timing	Deadline
Operationaliseren Actieplan Alternatieve Eiwitbronnen	ILVO , Bemefa en ADLO	2011 - 2015	2015
Demoproject: precisievoeding van vleesvarkens	PVL Bocholt	Start 01/01/2012	

3. Onderzoek

De varkenshouderij is een sector die nooit stilstaat. Economische, ecologische en maatschappelijke evoluties maken dat onderzoek noodzakelijk is om de varkenssector te ondersteunen tot een duurzame en concurrentiële sector. De vele onderzoeksthema's draaien veelal rond onderwerpen zoals voeding, welzijn, voedselveiligheid, technologie en duurzaamheidsaspecten.

Tijdens de dialogdagen werden er verschillende pijnpunten aangehaald waarbij onderzoek kan bijdragen tot een optimalisering van de bedrijfsvoering. Zo werd er onder meer voorgesteld om onderzoek te verrichten rond de efficiëntie van de laatste kilo's gewichtwinning voor het slachten. Ook dierenwelzijn – met name castratie en groepshuisvesting – werden als grote zorgen naar voor gebracht.

Actie 16: Versterken van het Praktijkcentrum Varkens met een Varkensloket

Situering

Hoewel er heel wat informatie beschikbaar is, blijft het voor voorlichters en varkenshouders vaak moeilijk om objectieve informatie te verzamelen. Vooral voor varkenshouders zelf is het vaak moeilijk om de juiste deur te vinden waar moet aangeklopt worden voor specifieke informatie. Daarenboven is dergelijke informatie onontbeerlijk om onafhankelijke voorlichting te kunnen geven. Naast de voorlichting met een commerciële inslag is er nood aan (als was het maar voor een 'second opinion') onafhankelijke voorlichting gesteund op onafhankelijk onderzoek.

Dialog

Om hier aan tegemoet te komen zal de werking van het praktijkcentrum varkens versterkt worden met een specifiek loket waar alle mogelijke informatie met betrekking tot de varkenshouderij verzameld wordt. Dit loket staat ten dienste van en wordt aangestuurd door het Praktijkcentrum Varkens en wordt opgericht in de schoot van het ILVO.

Vanuit het pure praktijkonderzoek, het multidisciplinair onderzoek binnen het ILVO en het fundamentele onderzoek aan de universiteiten zal een belangrijke input geleverd worden aan het loket. Het uitgevoerde onderzoek door het Praktijkcentrum Varkenshouderij is veelal direct valoriseerbaar naar de praktijk toe. Via signalen die het loket opvangt, kan er ook input gegeven worden bij het opstellen van demonstratieprojecten. Hierbij kan ook gebruik gemaakt worden van de opgestelde richtwaarden voor de Vlaamse varkenshouderij (zie actiepunt 1).

Aanpak

De leden van het Praktijkcentrum Varkens verrichten vraaggedreven praktijkonderzoek, oa via de demo-projecten. Anderzijds zullen ze het varkensloket ook aansturen en specifieke noden doorgeven. Dit is een tweerichtingsverkeer gezien het loket ook relevante noden en informatie kan doorspelen aan de verschillende actoren binnen het Praktijkcentrum. Het doel is synergie realiseren en versterken tussen enerzijds de verschillende onderzoeksinstellingen door het genereren en verzamelen van kennis, en anderzijds de voorlichting en de varkenshouder. Het loket op het ILVO fungeert dan als permanent aanspreekpunt en communicatiekanaal naar de ganse sector. Op die manier wordt de werking van het praktijkcentrum varkens gevoelig versterkt.

Acties	Trekker	Timing	Deadline
Versterking praktijkcentrum varkens	Praktijkcentrum varkens, ILVO, ADLO	Uitwerking 2011	Opstarten begin 2012

Actie 17: Demonstratieproject kengetallen

Situering

De Vlaamse overheid ondersteunt demonstratieprojecten met als doel landbouwers en tuinders bewust te maken van nieuwe mogelijkheden op het vlak van praktijken en technieken en ze zo bekend en toepasbaar te maken. Deze praktijken en technieken moeten bijdragen tot meer duurzame land- en tuinbouwbedrijven. Het thema “interpretatie van kengetallen in de veehouderij” was één van de thema’s waaraan een demoproject werd gewijd in 2010.

Op bedrijven zijn er heel wat reeksen van (technische) kengetallen beschikbaar. Kengetallen zijn echter geen doel op zich, maar wel de middelen om ze te evalueren en gepaste acties te kiezen. Aangezien het niet altijd even eenvoudig is om uit kengetallen bepaalde bijsturende maatregelen af te leiden, is er zeker nog behoefte aan eenvoudige instrumenten om de veehouder te helpen bij de interpretatie van kengetallen. Hierbij wordt vooral gedacht aan kengetallen die continu ter beschikking zijn of snel gegenereerd kunnen worden (link met actie 1 –“ uitwerking Vlaamse KWIN getallen en bijhorende interactieve tools die ontwikkeld worden door het ILVO”).

Dialoog

Demonstratieprojecten binnen dit thema dienen de veehouder te helpen om kengetallen beter te kunnen interpreteren (goed/slecht; actie noodzakelijk of niet) en gepaste acties uit te voeren binnen hun bedrijfswerking. Tijdens de dialoogdagen kwam meermaals aan bod dat er nood is aan opvolging van kengetallen op bedrijfsniveau. Er wordt in de varkenshouderij heel wat geregistreerd en gemeten. Deze gegevens worden momenteel onvoldoende benut om de bedrijfsvoering bij te sturen.

Aanpak

In 2010 werd een demoproject goedgekeurd specifiek gericht op kengetallen binnen het varkensbedrijf. Dit project wordt getrokken door het Kempisch Instituut voor Land- en Tuinbouwonderzoek (KILTO) te Geel. Meer en meer lijkt er een discrepantie te groeien tussen

technische en economische kengetallen. Varkenshouders dienen ervan bewust te zijn dat het streven naar zeer hoge technische kengetallen daarom niet evenredig gerelateerd is aan de inspanningen en meer nog, niet evenredig is aan de financiële opbrengsten. De bedoeling van dit demoproject is om een aantal economische belangrijke kengetallen onder de aandacht te brengen, met name 'productiegetal' in de zeugenhoudery en 'voederconversie en hokdensiteit' bij de vleesvarkens. Hierbij zal de impact voor het varkensbedrijf worden onderzocht om de varkenshouders te sensibiliseren om zo de rendabiliteit van het bedrijf te optimaliseren. Het project splitst zich op in vijf werkpakketten:

- ✓ De bezoeken aan bedrijven,
- ✓ Opmaak van de demo-beeldvoorstelling
- ✓ Redactie van een handleiding/brochure
- ✓ Aanmaken van een interactieve website
- ✓ Het houden van demonstraties

Acties	Trekker	Timing	Deadline
Project: Economische en technische kengetallen in het moderne varkensbedrijf	KILTO	project ingediend en goedgekeurd	30/06/2013

Actie 18: Vernieuwing en uitbouw van de onderzoeksinfrastructuur

Situering

Gezien de structureel hoge voederkosten is er steeds meer nood aan onderzoek om de economische en ecologische druk voor de varkensproducent te verlichten. Bij dit soort onderzoek is het noodzakelijk om praktijkonderzoek uit te voeren in hiervoor geschikte infrastructuur.

Aanpak

Om beter te kunnen inspelen op de onderzoeksvragen vanuit de varkenshoudery, plant ILVO de bouw van een nieuw varkenscomplex in samenwerking met de Universiteit Gent en de Hogeschool Gent. Door deze samenwerking worden niet alleen arbeidskrachten en middelen gebundeld maar worden verschillende expertises (veevoeding, diergezondheid, technieken, economie, enz.) samengebracht in een gemeenschappelijke onderzoeksinfrastructuur. Dit verhoogt niet alleen de efficiëntie van de ingezette middelen, maar biedt de mogelijkheid om bepaalde problemen in de varkenssector vanuit een breder perspectief te benaderen (multidisciplinaire aanpak). Het op te richten varkenscomplex zal bestaan uit een nieuwe stal voor een gesloten varkensbedrijf van 105 zeugen met een hygiënesluis, een quarantaine afdeling, een guste zeugenafdeling, een kraamafdeling, biggenafdeling en een vleesvarkensafdeling. Het varkenscomplex zal ingezet worden voor onderzoek, onderwijs –en demonstratiedoeleinden.

Ter vervanging van de huidige activiteiten in Scheldewindeke zal de stamboekwerking van het Vlaams Varkensstamboek in het project geïntegreerd worden.

In het najaar 2011 worden de gedetailleerde plannen van de constructie, de binneninrichting en bijhorende technieken uitgewerkt. De aanbesteding van het varkenscomplex is gepland voor het voorjaar 2012, zodat in de loop van 2012 kan gestart worden met de bouw ervan.

Daarnaast blijven ook de andere leden van het Praktijkcentrum varkens praktijkgericht onderzoek uitvoeren. Eind vorig jaar is er in Bocholt een nieuwe proefstal voor varkens geopend van het Proef- en Vormingscentrum voor de Landbouw. In de stal zullen vooral voederproeven uitgevoerd worden. De bouw van de stal werd voor de helft medegefinancierd door de Vlaamse Overheid.

Acties	Trekker	Timing	Deadline
Proefstal ILVO	ILVO, UGent en Hogeschool Gent	Principiële goedkeuring	2012
Oprichting proefstal varkens	Departement Landbouw en PVL Bocholt	Reeds in voege	Reeds in voege

Actie 19: Bestudering en integratie van beschikbare technologieën voor data uitwisseling in de fokwaardeschattingsprocedures

Situering

Het optimaal gebruik van de beschikbare beren van het Piétrainras als eindbeer is van strategisch belang voor de Vlaamse varkenshouderij. De resultaten van het onderzoek binnen het Vlaams Varkensstamboek naar de genetische waarde van Piétrainberen geraken momenteel echter onvoldoende bij de eindgebruiker zodat een deel van de potentiële meerwaarde die deze resultaten inhouden voor de sector verloren gaat. Anderzijds wordt van de momenteel in de praktijk beschikbare, buiten de stamboekprogramma's verzamelde informatie niets gebruikt voor het bepalen van de genetische waarde van Piétrainberen. Wederzijdse uitwisseling van de genoemde informatiestromen zou kunnen leiden tot een uitgebreidere, meer praktijkgerichte en snellere fokwaarde bepaling van de beschikbare Piétrainberen en voor een betere terugkoppeling van de resultaten naar de brede varkenshouderij.

Aanpak

Met betrekking tot de bovenstaande geschetste problematiek moet onderzocht worden welke uitwisselingen van data in de toekomst tussen externe databanken en deze van het stamboek tot stand kunnen gebracht worden met de huidige beschikbare technologieën. Daarom werd er een subsidie gevraagd voor een project met als titel '*Bestudering en integratie van beschikbare technologieën voor data uitwisseling in de fokwaardeschattingsprocedures met als doel de kwaliteit en het gebruik van de berekende fokwaarden in de varkenshouderij te verbeteren*'.

De uitwerking van de opdracht wordt begeleid en opgevolgd door een stuurgroep met afgevaardigden van het Vlaams Varkensstamboek (VVS), de Afdeling Duurzame Landbouwontwikkeling van het Departement Landbouw en Visserij (ADLO). Naargelang de noodzaak kan de stuurgroep uitgebreid worden met afgevaardigden van andere instanties.

Daarnaast werd in 2011 éénmalig een extratoelage van 73.000€ toegekend aan vzw Vlaams Varkensstamboek voor het aanpassen van het systeem voor gegevensverwerking, de software waarop de administratie van het varkensstamboek draait. Die aanpassing was zeer dringend omdat het systeem dermate verouderd is dat herstelling niet meer mogelijk is wanneer een ernstige fout optreedt. De aanpassingen omvat volgende elementen:

- ✓ De vernieuwing van de bestaande software voor gegevensverwerking
- ✓ De omzetting van het bestaande gegevensbestand
- ✓ De input en raadpleging van gegevens door de fokkers via een internettoepassing
- ✓ De overgang naar routinewerking.

Volgens de planning zal de aanpassing van het systeem voor gegevensverwerking, met name de stamboekdatabase, tegen eind april 2012 worden afgerond.

Daarenboven start in het najaar van 2011 een 4-jarig onderzoeksproject rond de schatting van de fokwaarde van Piétrainberen volgens bedrijfsspecifieke omstandigheden. Het project is een samenwerking tussen ILVO en de onderzoeksgroep Huisdierengenetica van de KULeuven. In het project wordt onderzocht in hoeverre de fokwaarde geschat op selectiemesterijen onder gestandaardiseerde omstandigheden representatief is voor bedrijfsspecifieke omstandigheden. De doelstelling is om te komen tot een bedrijfsspecifieke fokwaardeschatting die moet toelaten aan individuele varkensbedrijven om een beer te kiezen die resulteert in betere economische bedrijfsresultaten.”

Acties	Trekker	Timing	Deadline
Onderzoek naar opportuniteiten voor data uitwisseling	Departement Landbouw (ADLO) en stuurgroep	Start voorzien eind 2011	Midden 2012
Modernisering software	Vlaams Varkensstamboek	Reeds gestart midden 2011	April 2012
Onderzoeksproject: "fokwaardeschatting van Piétrainberen volgens bedrijfsspecifieke omstandigheden"	ILVO en KULeuven	Start najaar 2011	Einde 2015

4. Diverse acties

Actie 20: flankerend beleid inzake dierenwelzijn

Situering

Het aspect dierenwelzijn is steeds een bekommernis geweest van en voor de varkenssector. Het respecteren van het welzijn van het varken verhoogt het maatschappelijk draagvlak van deze intensieve productiesector en dit heeft gevolgen voor de afzet op de markt.

In het kader van de eerstvolgende staatshervorming is het de bedoeling om dierenwelzijn over te hevelen naar de regio's. Dit betekent dat de aspecten rondom dierenwelzijn bevoegdheid worden van de Vlaamse Overheid. In dit kader wil de Vlaamse Overheid in samenwerking met de sector een sterk beleid uitwerken omtrent welzijnsaspecten binnen de varkenshouderij.

Het aspect dierenwelzijn omvat een brede waaier aan aspecten, maar momenteel zitten er 2 belangrijke dossiers in de pijplijn die extra aandacht verdienen: de castratieproblematiek van de biggen en de verplichte omschakeling naar groepshuisvesting voor zeugen.

Mannelijke biggen worden gecastreerd om berengeur te voorkomen, maar de tot heden toegepaste onverdoofde chirurgische castratie tast het welzijn van de biggen aan door de aanzienlijke stress en pijn tijdens en na castratie.

De groepshuisvesting voor zeugen wordt vanaf 1 januari 2013 verplicht door de Europese richtlijn 2001/88/EG. Vanaf dan zullen drachtige zeugen vanaf 4 weken na het dekken tot 1 week voor het werpen in groep worden gehuisvest en mogen ze niet meer in individuele boxen worden gehouden. Monitoring leert dat heel wat Vlaamse varkenshouders nog niet zijn omgeschakeld.

Aanpak

Castratie: Na een workshop over alternatieven voor het castreren van biggen hebben de Europese Commissie en het Belgische voorzitterschap vertegenwoordigers van de Europese veehouders, de vleesindustrie, detailhandelaren, wetenschappers, dierenartsen en ngo's op het gebied van dierenwelzijn uitgenodigd voor een bijeenkomst in Brussel om te dialogeren over de kwestie van de castratie en mogelijke alternatieven en om de mogelijkheden te bekijken om een einde te maken deze praktijk. Deze werkgroep is bijeengekomen op 2 september, 13 oktober en 19 november 2010. Als eerste stap hebben verschillende belangrijke koepelorganisaties binnen de varkensketen afgesproken om castratie van varkens met ingang van 1 januari 2012 onder langdurige plaatselijke of algehele verdoving en/of met pijnbestrijding te laten plaatsvinden. Als tweede stap en als langetermijn maatregel zou chirurgische castratie van varkens uiterlijk op 1 januari 2018 moeten worden afgeschaft.

Op Vlaams niveau werd er na een overleg tussen de Vlaamse overheid, de varkenssector en het ILVO beslist om een langlopende praktijkstudie uit te voeren inzake alternatieven voor het onverdoofd chirurgisch castreren van varkens (2009-2012). Op 20 Vlaamse varkensbedrijven (met bijhorende afzetketen) worden 4 alternatieven vergeleken met de gangbare praktijk van het onverdoofd chirurgisch castreren:

- chirurgische castratie met algemene inhalatieverdoving (CO₂-gas)
- chirurgische castratie met pijnbestrijding (Metacam®)
- immunocastratie (Improvac®)
- productie van intacte beren

Aanleiding van dit onderzoek is de discussie omtrent de praktijk van het onverdoofd chirurgisch castreren van beerbiggen, niet alleen in België maar ook in vele andere landen van Europa. Onafhankelijk onderzoek drong zich op inzake de haalbaarheid van de voorhanden zijnde alternatieven.

De doelstellingen van het onderzoek zijn om voor deze alternatieven de economische, sociale en ecologische impact na te gaan, de mogelijke knelpunten bij de implementatie ervan te identificeren, en de mogelijkheden van verwerking en commercialisatie van varkensvlees afkomstig van niet-

chirurgisch gecastreerde varkens te evalueren. Meer concreet wordt voor elk alternatief nagegaan wat de praktische haalbaarheid is voor de varkenshouder, wat de eventuele extra kost is, de meer- of minder opbrengst, wat de zoötechnische resultaten en slachresultaten zijn. Op dierniveau wordt ook rekening gehouden met de invloed op diergezondheid en het gedrag tijdens de afmest. Daarnaast is het ook belangrijk om een goed eindproduct te kunnen afleveren aan de consument. Daarom worden ook berengeur en vleeskwaliteit gemeten.

Groepshuisvesting: sinds 2003 voert het Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek (ILVO), de Afdeling Duurzame Landbouwontwikkeling (ADLO) van het Departement Landbouw en Visserij, Hogeschool Gent en U-Gent een enquête uit met de bedoeling de verplichte omschakeling in kaart te brengen en de motieven voor bepaalde keuzes te achterhalen. Uit deze enquêtes blijkt duidelijk dat de omschakeling gestaag maar traag verloopt en dat een aanzienlijk deel van de bedrijven overweegt met de zeugenhouderij te stoppen.

Zowel door de voorlichtingsdiensten van ADLO als door het ILVO is sinds de publicatie van de Europese Richtlijn heel wat voorlichting rond het thema gebeurd, gebaseerd op praktijk- en onderzoekservaringen in Vlaanderen en in Nederland. Begin december 2011 wordt op de stand van het Beleidsdomein Landbouw en Visserij op Agribex het thema groepshuisvesting van zeugen nogmaals onder de aandacht gebracht.

Sinds 2004 is er via het Vlaams Landbouwinvesteringsfonds (VLIF) steun mogelijk voor investeringen in groepshuisvesting en ammoniakemissiebeperking. Varkensboeren die een investering uitvoeren om hun zeugenstal om te bouwen voor groepshuisvesting, krijgen daarvoor 18 % overheidssteun via het Vlaams Landbouwinvesteringsfonds. Waar het aandeel van varkensstallen in het totale steunbedrag in 2004 minder dan 1% bedroeg, was dit in 2010 15% (met een hoogtepunt van 18% in 2007).

Andere belangrijke dierenwelzijnsthema's zijn:

- Staartbijten en het verbod op systematisch staartcouperen

Staatbijten is een multifactorieel probleem en daardoor moeilijk te voorkomen. Dit bleek ook uit een recent ADLO-demoproject (2008-2010) "Omgevingsverrijking bij varkens om bijtletsels te vermijden", uitgevoerd door het KILTO i.s.m. partners. Om de varkenshouders te ondersteunen en te stimuleren het staartcouperen niet meer systematisch uit te voeren is een brochure in opmaak (ADLO en ILVO, i.s.m. de FOD volksgezondheid).

- Uitval van biggen

Hoge worpgroottes gaan vaak ook gepaard met hoge uitvalspercentages. Naast het welzijnsaspect heeft dit ook economische consequenties. Momenteel loopt nog tot eind 2011 een demoproject "Doodgeboren biggen en uitval bij de biggen op het moderne varkensbedrijf", uitgevoerd door DGZ i.s.m. partners.

Acties	Trekker	Timing	Deadline
Onderzoek castratie	ILVO	2009-2012	2012
Voorlichting en VLIF steun voor omschakeling naar groepshuisvesting	ILVO, ADLO, VLIF	Continu	/

Actie 21: Flankerend maatregelen bij een verstrengd mestactieplan (MAP IV)

Situering

Om de Europese waterkwaliteitsnormen te halen moet Vlaanderen de bemestingsnormen verscherpen. Recent is daartoe een actieplan voor de periode 2011-2014 opgemaakt. Minister-president Kris Peeters, tevens bevoegd voor landbouw, beseft dat dit plan zware bijkomende inspanningen vergt en wil via flankerende maatregelen landbouwers helpen om de doelstellingen te halen en om negatieve effecten te milderen.

Aanpak

Het pakket aan flankerende maatregelen is breed. Sommige maatregelen beïnvloeden de sector rechtstreeks en andere onrechtstreeks.

De varkenssector wordt ondersteund in het kader van het verstrengde mestactieplan via steun voor een aantal investeringen:

- Het bouwen van bijkomende mestopslagcapaciteit op het veebedrijf van mest van de veestapel van het bedrijf in afwachting van de verspreiding op het land
- Mestscheiding op bedrijfsniveau
- Luchtwassers
- Kleinschalige mestverwerking op bedrijfsniveau

Onrechtstreeks wordt de varkenssector beïnvloed door de beslissing om vanaf 2012 steun te verlenen voor de inzaai van groenbedekkers. Hiervoor wordt een bedrag van € 4 miljoen vrijgemaakt en de aanvraag van de premie zal op een eenvoudige manier kunnen gebeuren. Groenbedekkers worden in het najaar gezaaid en nemen de resterende meststoffen uit de bodem op, zodat die niet in het oppervlakte- of grondwater terecht kunnen komen. Dit heeft indirect een effect op de mestafzetcapaciteit van de sector.

Allerlei andere initiatieven rond voorlichting en onderzoek geven ondersteuning aan de landbouwers en treden flankerend op met betrekking tot het nieuwe Mestactieplan. Zo is er onder andere een platform opgericht voor onderzoek en voorlichting voor duurzame bemesting, oprichting van Coördinatiecentrum voor Voorlichting en Begeleiding voor Duurzame Bemesting vzw (CVBB) en vrijmaking van 1 miljoen euro voor demoprojecten met betrekking tot duurzame bemesting.

Acties	Trekker	Timing	Deadline
Flankerend beleid MAP IV	Beleidsdomein landbouw/leefmilieu	Vanaf 2011	

Actie 22: Structurele heroriëntering van de sector

Situering

De varkenssector is al sinds een aantal jaren onderhevig aan tal van veranderingen die een belangrijke invloed kunnen hebben voor de toekomstige structuur van de sector. Naast de wijzigende marktomstandigheden en de verdere globalisering, zijn er ook talrijke veranderingen in de eisen vanuit de maatschappij waar de sector moet op inspelen. In die context is het zinvol om in een permanent overleg tussen de overheid en de diverse geledingen van de sector geregeld te blijven stilstaan bij de zoektocht naar een optimale structuur van de sector in Vlaanderen.

Dialogoog

Tijdens de dialoogdagen zijn diverse onderwerpen aangehaald die een invloed kunnen hebben op de structuur van de varkenssector: toenemende biggenimport, Europese productieuitbreiding, uitbreidingsmogelijkheden mits mestverwerking, voorwaarden omtrent VLIF-steun, milieu-investeringen en investeringen in groepshuisvesting en de daarmee bijna altijd gepaard gaande bedrijfsuitbreiding, economische en sociale haalbaarheid van een uitbreidingsinvestering, stopzettingenregelingen, enzovoort.

Aanpak

Na de dialoogdagen is het nuttig dat er verder bouwend op de goede verstandhouding en het groeiend wederzijds begrip tussen de diverse schakels in de keten, verder nagedacht wordt en voorstellen geformuleerd worden om de structuur van de sector te verbeteren. Daarom is er nood aan verder overleg met betrekking tot onderwerpen die rechtstreeks of onrechtstreeks de structuur van de sector op middellange termijn determineren.

Acties	Trekker	Timing	Deadline
Permanent sectoroverleg: evolueren naar een optimale structuur van de Vlaamse varkenssector	Kabinet Landbouw	Opstart in 2012	

2. Bijlage 1: discussiedocumenten dialoogdagen

Discussiedocument voor dialoogdag 1 en 2: Economische aspecten van de varkenshouderij en voederkosten

Met dank aan:

Timo Delveaux (Departement voor Landbouw en Visserij – ALVB)

Joeri Deuninck (Departement voor Landbouw en Visserij – AMS)

Sam Millet (ILVO, Eenheid Dier)

I. Economische aspecten van de varkenshouderij: algemene tendensen

1.1 De internationale context en vooruitzichten

1.1.1 Productie en consumptie

Op wereldschaal wordt per jaar momenteel ongeveer 105 miljoen ton varkensvlees per jaar geproduceerd. Daarmee is dit (nog steeds) de belangrijkste vleessoort. China is verantwoordelijk voor ongeveer de helft van de totale wereldproductie (Tabel 1). De Chinese productie dekt voornamelijk enkel de binnenlandse vraag, waardoor men kan stellen dat China slechts marginale hoeveelheden varkensvlees verhandelt. De 2^{de} grootste producent is de EU, gevolgd door de Verenigde Staten. Samen vertegenwoordigen deze twee meer dan 30% van de totale productie van varkensvlees. Beide zijn ook belangrijk op het gebied van handel (zie verder).

België staat in voor ongeveer één procent van de totale wereldproductie. Gezien de kleine omvang van het land en wetende dat de productie zich grotendeel afspeelt in Vlaanderen, is dit geen onaardig cijfer.

Tabel 1: Wereldproductie varkensvlees, '000 ton, 2006 – 2008

Landen	2006	2007	2008	2008%
Totale wereldproductie	101.333	100.165	103.983	
China	47.591	43.933	47.190	45,40%
EU	21.805	22.697	22.388	21,50%
USA	9.550	9.951	10.599	10,20%
Brazilië	2.830	2.990	3.015	2,90%
Vietnam	2.505	2.553	2.470	2,40%
Rusland	1.641	1.873	2.042	2,00%

Canada	1.898	1.898	1.941	1,90%
Filippijnen	1.565	1.617	1.606	1,50%
Japan	1.247	1.251	1.249	1,20%
Mexico	1.109	1.152	1.161	1,10%
België	1.001	1.061	1.056	1,00%

Bron: FAOSTAT, 2011

De economische en financiële crisis van de afgelopen jaren heeft voor vrijwel alle vleessectoren een gevoelige impact gehad op zowel het aanbod als de vraag. Verschillende internationale instellingen verwachten echter dat er de komende jaren beterschap zal optreden, gedreven door een herstel van de consumptie. Toch zal deze stijging in productie trager vooruitgaan dan in het voorgaande decennium, te wijten aan hogere productiekosten. De OESO/FAO gaat uit van een jaarlijkse stijging van 1.9%, FAPRI en USDA van een stijging van 1.5% per jaar.¹ Deze productiestijging is voornamelijk te verklaren door evoluties in niet-OESO landen. De OESO gaat er van uit dat van de bijkomende varkensproductie, meer dan 90% door niet-OESO landen zal worden geproduceerd. Hiervoor zullen voornamelijk Aziatische landen instaan.² De consumptie heeft de afgelopen jaren naast de economische crisis ook te lijden gehad onder het uitbreken van het H1N1-virus dat in bepaalde landen grote gevolgen heeft gehad op de vraag naar varkensvlees. De OESO/FAO verwacht dat door het economische herstel de consumptie en ook de prijs op korte termijn zullen stijgen. De groei in consumptie en productie zullen hoofdzakelijk plaats vinden in de ontwikkelingslanden. Maar door een versnelde productiestijging van voornamelijk Brazilië en China zou de prijsstijging al vanaf 2013 (FAPRI) of 2015 (USDA) ten einde zijn.³

1.1.2 Handel

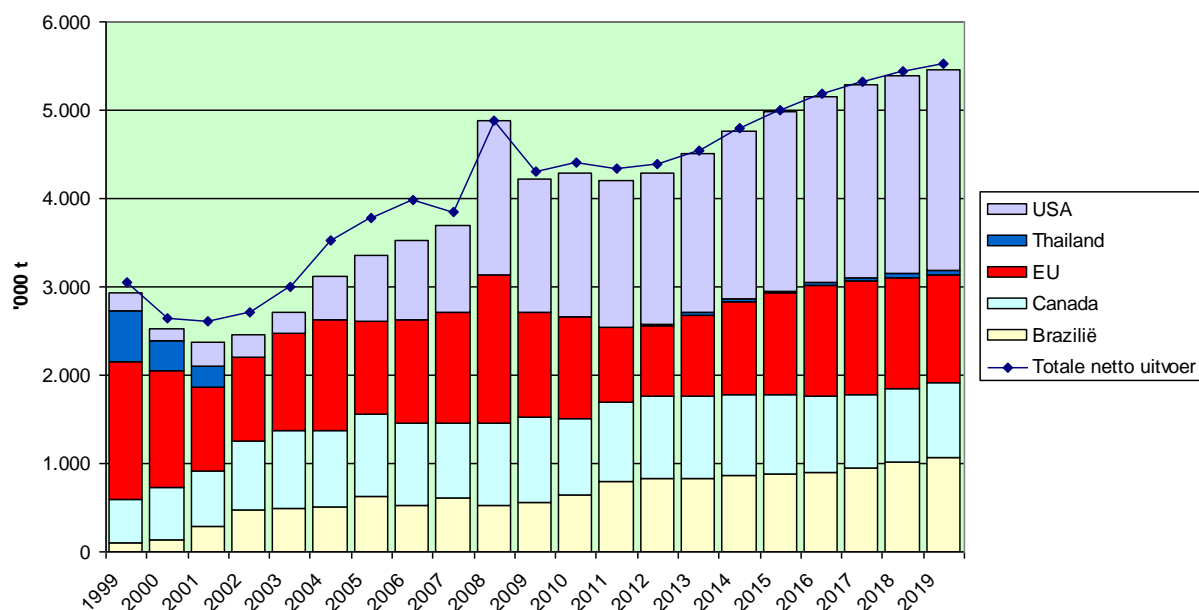
Momenteel geldt de Europese Unie nog steeds als een zeer belangrijke speler in de handel van varkensvlees (Figuur 1). Dit aandeel neemt echter steeds verder af. In 1999 was de netto uitvoer van de EU nog verantwoordelijk voor de helft van de totale netto uitvoer in de wereld. In 2009 bedroeg dit aandeel nog slechts 28%. Dit is niet zozeer te wijten aan een daling van de Europese netto-uitvoer, maar eerder door de opkomst van andere wereldspelers. Vooral de positie van de Verenigde Staten is in enkele jaren opmerkelijk verbeterd, maar ook Brazilië en Canada mengen zich steeds nadrukkelijker op de wereldmarkt.

¹ DG AGRI, 2010

² OESO, FAO, 2010.

³ DG AGRI, 2010.

Figuur 1: Netto uitvoerders van varkensvlees, '000 ton, 1999 - 2019



Bron: FAPRI, 2010

In 2009 was er een sterke terugval van de netto uitvoer in voornamelijk de Europese Unie en de Verenigde Staten. FAPRI voorspelt dat de komende jaren een herstel zal optreden. Vanaf 2013 wordt er zelf een versnelling voorzien van deze stijgende trend. FAPRI gaat er van uit dat de Verenigde Staten in de toekomst de grootste uitvoerder blijft en Canada, Brazilië en de EU zeer dicht bij elkaar zullen aanleunen. Voor de EU betekent dit dus een verlies van marktaandeel.⁴ Ook de OESO/FAO en USDA gaan er van uit dat de EU marktaandeel zal verliezen (respectievelijk 15% en 8%). De redenering bij OESO/FAO is dat de productie in de communautaire markt zal dalen te wijten aan het wijzigende beleid en dat de consumptie in de EU een relatief grotere stijging zal kennen. FAPRI en USDA verklaren het verlies aan marktaandeel door een dalende competitiviteit van de EU op de wereldmarkt.⁵

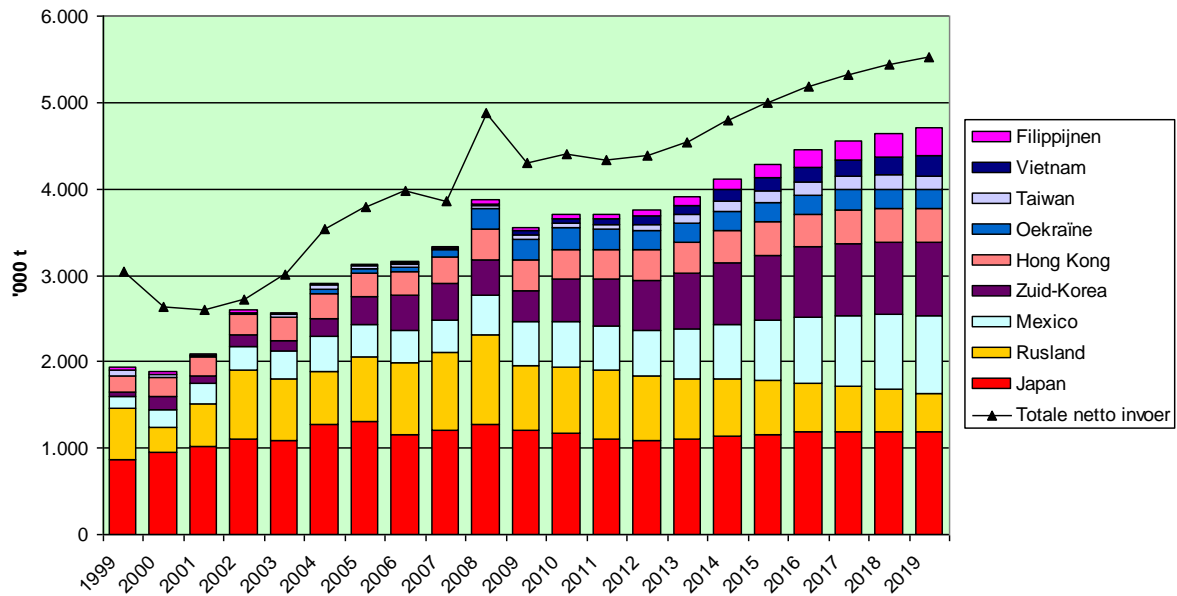
Wat betreft de netto invoer vertegenwoordigen Rusland en Japan momenteel bijna de helft van de totale netto invoer van varkensvlees in de wereld. Hun aandeel wordt verwacht af te nemen in de toekomst. Vooral de netto invoer in Rusland zal dalen omdat er wordt verwacht dat de binnenlandse productie de komende jaren fors zal stijgen. Rusland stimuleert namelijk via het beleid de interne productie om een hogere zelfvoorzieningsgraad te behalen.⁶ De grootste groeipolen wat betreft de invoer van varkensvlees situeren zich voornamelijk in Azië.

⁴ FAPRI, 2010

⁵ DG AGRI, 2010.

⁶ DG AGRI, 2010.

Figuur 2: Netto invoerders van varkensvlees, '000 ton, 1999 - 2019



Bron: FAPRI, 2010

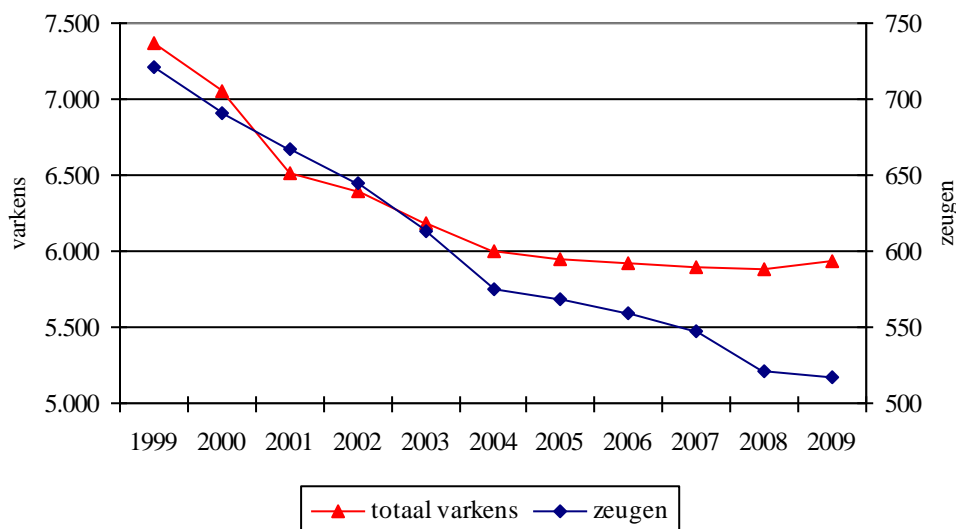
1.2. De Belgische en Vlaamse varkenssector: een overzicht

1.2.1. Structuur

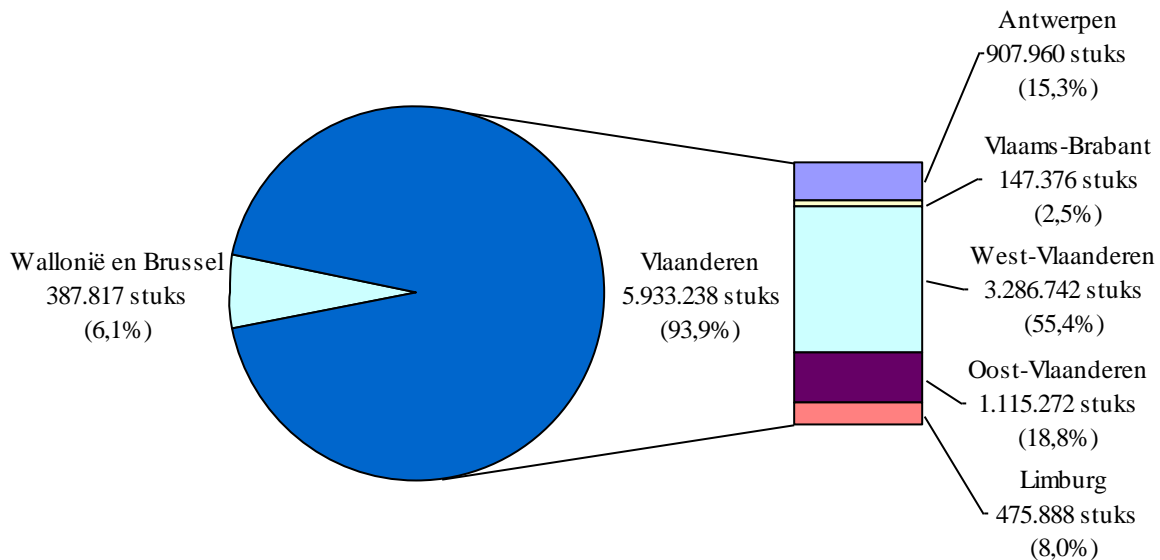
1.2.1.1 Vee­stapel

Volgens de mei-enquête 2009 zijn er 5.933.238 varkens: 1.605.570 biggen tot 20 kg, 1.219.002 varkens van 20 tot 50 kg, 2.584.755 vleesvarkens van 50 kg en meer (inclusief reforme zeugen en beren) en 523.911 fokvarkens van 50 kg en meer. Figuur 3 geeft een evolutie.

Figuur 3: Evolutie van de varkensstapel in Vlaanderen, 1.000 stuks, 1999-2009



Figuur 4: Verdeling van de varkensstapel over de gewesten en provincies, 2009



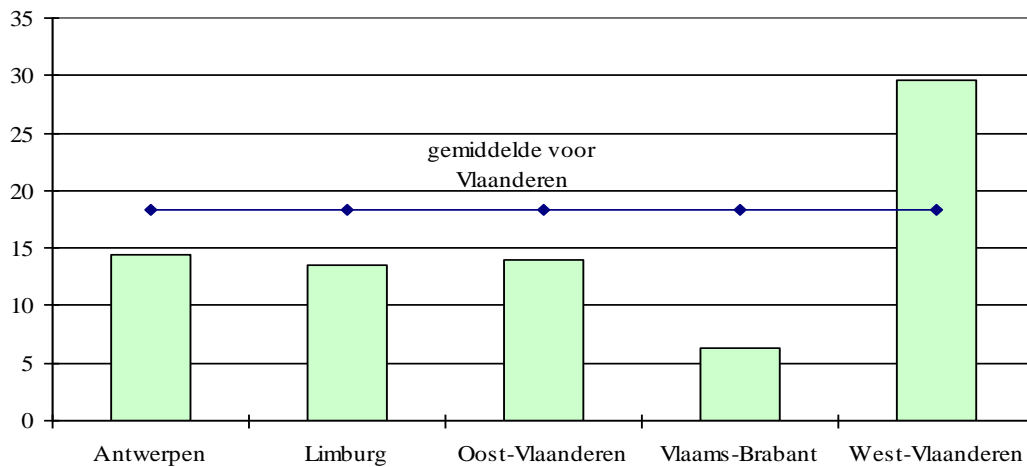
Bron: FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie

Het totaal aantal varkens in Vlaanderen is van 1999 tot en met 2004 gedaald om daarna min of meer te stabiliseren. Vooral in 2000 en 2001 was er een zeer sterke daling. De zeugenstapel is verder blijven dalen tot 2008. De afname van de varkensstapel is vooral een gevolg van het milieubeleid (mestproblematiek) en werd mee beleidsmatig gestimuleerd door de Vlaamse overheid via een opkoopregeling. In vier opkoopronde (2001, 2002, 2003 en 2004) werden in totaal 42.161 zeugen en 344.340 vleesvarkens op 1.242 bedrijven uit productie genomen.

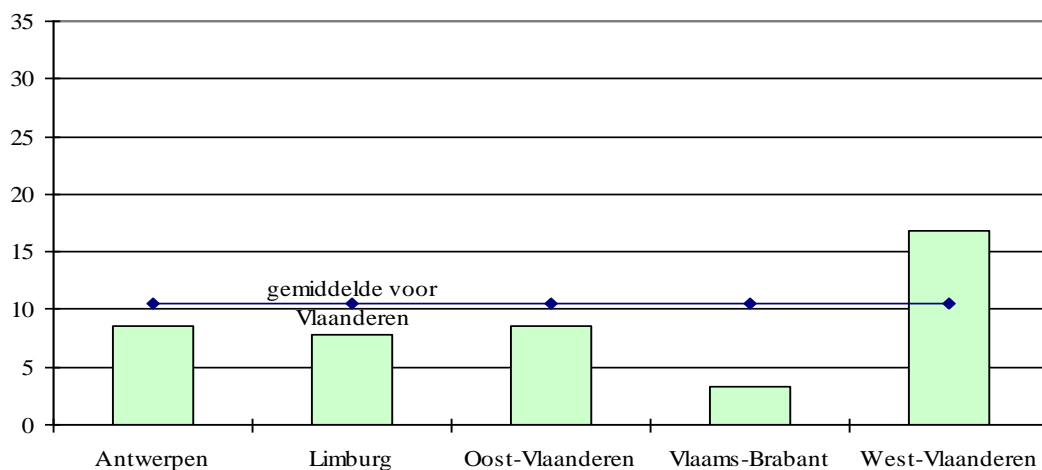
De varkensstapel is sterk regionaal en provinciaal geconcentreerd. Vlaanderen is goed voor 94 % van het totale aantal varkens in België (figuur 4). Binnen Vlaanderen beschikt West-Vlaanderen duidelijk over het grootste aantal varkens, namelijk 3,3 miljoen stuks.

Figuur 5: Aandeel bedrijven met varkens in het totaal aantal landbouwbedrijven per provincie, %, 2009

1. totaal varkens



2. zeugen



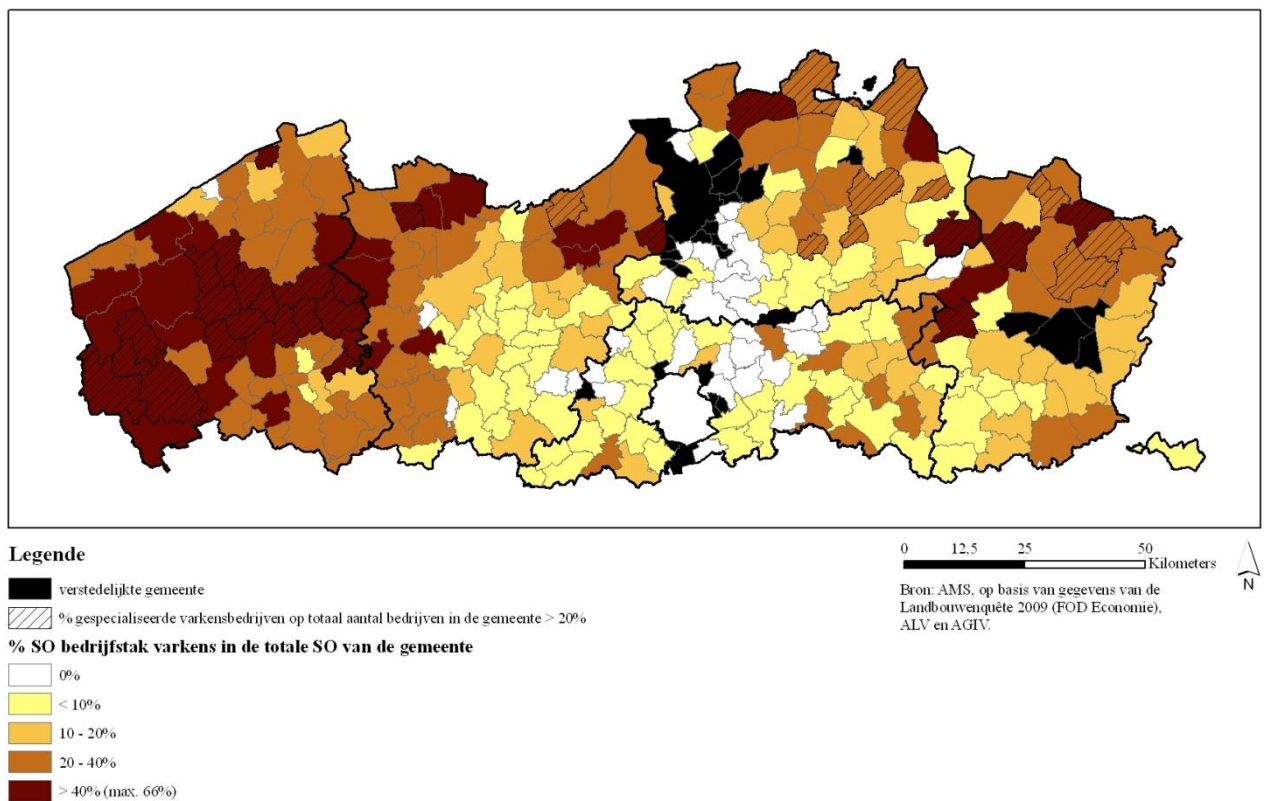
Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van FOD Economie - Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie

1.2.1.2 Productie-eenheden

Volgens de mei-enquête 2009 zijn er in Vlaanderen 5.377 bedrijven met varkens. T.o.v. het totale aantal landbouwbedrijven betekent dit 18 % (met varkens) of 11 % (met zeugen). Het aandeel is het hoogst in West-Vlaanderen en het laagst in Vlaams-Brabant.

Figuur 6 toont aanvullend het belang van de varkenssector per gemeente. De gemeenten waar de varkenshouderij een belangrijke plaats inneemt, liggen in de eerste plaats in West-Vlaanderen met een aansluitend deel in Oost-Vlaanderen en in mindere mate in het noorden van Antwerpen en Limburg.

Figuur 6: Belang van de varkenssector per gemeente, 2009



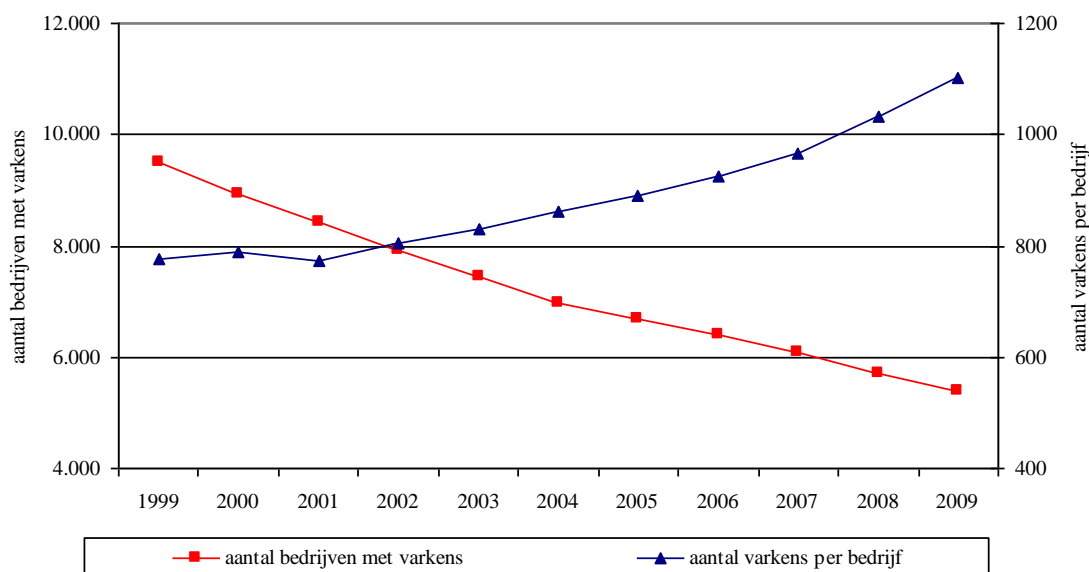
Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van FOD Economie - Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie

1.2.1.3 Bedrijfs grootte

Het aantal varkenshouders vertoont de laatste 10 jaar een continu dalende tendens (-43 % ten opzichte van 1999). Omdat het aantal varkens minder sterk is gekrompen, steeg het gemiddelde aantal varkens per bedrijf van 775 in 1999 tot 1.103 in 2009 (figuur 7).

Vanaf 2007 gebeurt de groei van de bedrijven aan een versneld tempo. De introductie van MAP III zorgt voor nieuwe expansiemogelijkheden, want varkensbedrijven mogen voortaan groeien als ze de mest verwerken. De gemiddelde varkensstapel per bedrijf is het grootst in Antwerpen (1.395 varkens) en met slechts 655 het laagst in Vlaams-Brabant.

Figuur 7: Evolutie van het aantal bedrijven met varkens en het gemiddelde aantal varkens per bedrijf, 1999-2009



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van FOD Economie - Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie

Tabel 2 toont het percentage van de bedrijven en het aantal dieren per grootteklasse, zowel voor het totaal van de varkens als voor de zeugen.

Er zijn nog steeds relatief veel kleine bedrijven. Ongeveer 17 % van de bedrijven heeft minder dan 250 varkens maar vertegenwoordigt daarmee slechts 1,5 % van het aantal varkens. De meeste dieren bevinden zich op de grotere bedrijven: 56 % van de varkens wordt gehouden op de bedrijven met meer dan 1.500 varkens. Wat de zeugen betreft is de situatie gelijkaardig: 41 % van de zeugenstapel wordt gehouden op bedrijven met meer dan 250 zeugen. 14 % van de bedrijven heeft minder dan 50 zeugen maar vertegenwoordigt daarmee slechts 1,7 % van het totale aantal zeugen.

Tabel 2: Indeling van de bedrijven per grootteklasse, 2009

1. totaal varkens

aantal dieren per bedrijf	% bedrijven	% dieren
1 tot 249	16,8	1,5
250 tot 499	16	5,5
500 tot 749	12	6,7
750 tot 999	12,1	9,6
1.000 tot 1.499	18,2	20,3
1.500 tot 1.999	10,3	16,2
2.000 tot 2.499	6,6	13,2
2.500 en meer	8	27
geheel van de bedrijven	100	100

2. zeugen

aantal dieren per bedrijf	% bedrijven	% dieren
1 tot 49	13,9	1,7
50 tot 99	21,2	9,9
100 tot 149	22,3	16,2
150 tot 199	15,5	16,1
200 tot 249	11,1	14,7
250 en meer	16	41,4
geheel van de bedrijven	100	100

Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van FOD Economie - Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie

1.2.1.4 Gespecialiseerde varkensbedrijven

De resultaten hiervoor hadden betrekking op alle bedrijven met varkens. In dit deel wordt dieper ingegaan op de gespecialiseerde varkensbedrijven. De gespecialiseerde varkenssector telt in 2009 2.257 bedrijven. tabel 3 geeft enkele structurele kenmerken weer.

Tabel 3: Structuur van de gespecialiseerde varkenssector, Vlaanderen, 2005-2009

fokkerij	2001	2005	2006	2007	2008	2009
aantal bedrijven	145	115	123	112	96	100
aantal varkens per bedrijf	895	1.211	1.287	1.427	1.618	1.938
aantal zeugen per bedrijf	249	320	325	392	413,79	481
ha cultuurgrond/bedrijf	7,32	8,05	10,06	11,69	11,83	11,41
Vetmesterij	2001	2005	2006	2007	2008	2009
aantal bedrijven	829	758	804	772	778	794
aantal varkens per bedrijf	1.165	1.220	1.200	1.257	1.272	1.308
aantal zeugen per bedrijf	0	0	0	0	0	0
ha cultuurgrond/bedrijf	6,41	6,9	7,28	7,72	8,58	6,95
gemengde bedrijven	2001	2005	2006	2007	2008	2009
aantal bedrijven	1.985	1.578	1.592	1.551	1455	1.381
aantal varkens per bedrijf	1.490	1.628	1.660	1.700	1.806	1.913
aantal zeugen per bedrijf	172	181	187	190	197,9	208
ha cultuurgrond/bedrijf	13,24	14,9	15,97	16,46	16,94	17,18

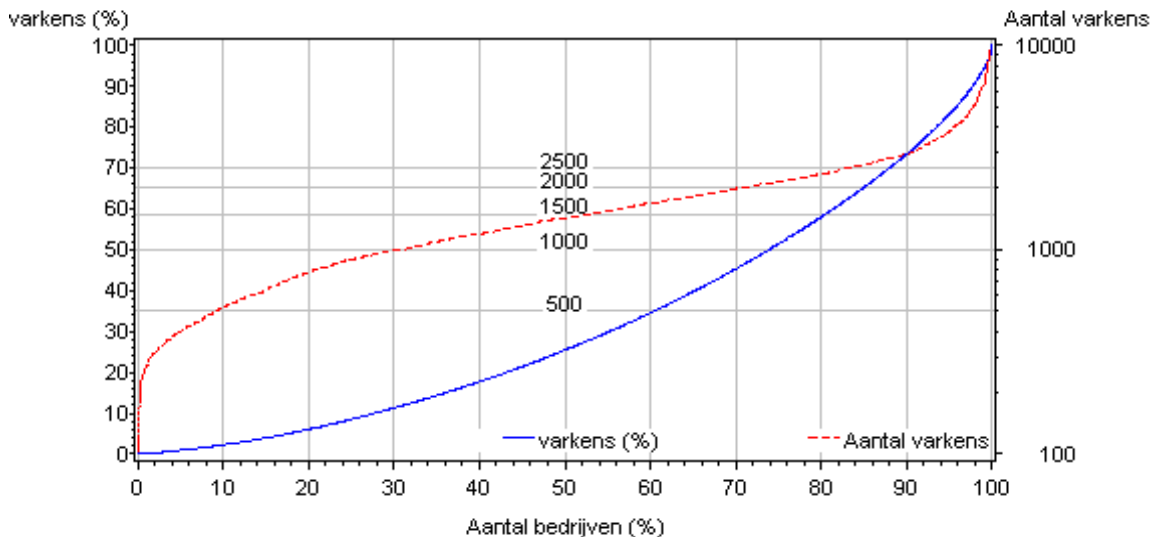
Bron: eigen berekeningen, FOD Economie - Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie

Er is een opdeling gemaakt naar specialisatie: fokkerij (zeugen aanwezig maar geen mestvarkens), mesterij (vleesvarkens aanwezig maar geen zeugen) en gemengde bedrijven (zowel zeugen als mestvarkens aanwezig). De gemengde bedrijven vormen de grootste groep. Het totaal aantal bedrijven is gedaald met 2,3% ten opzichte van 2008. Bij de zuivere vetmesterij en fokkerij is er een lichte toename in het aantal bedrijven in 2009.

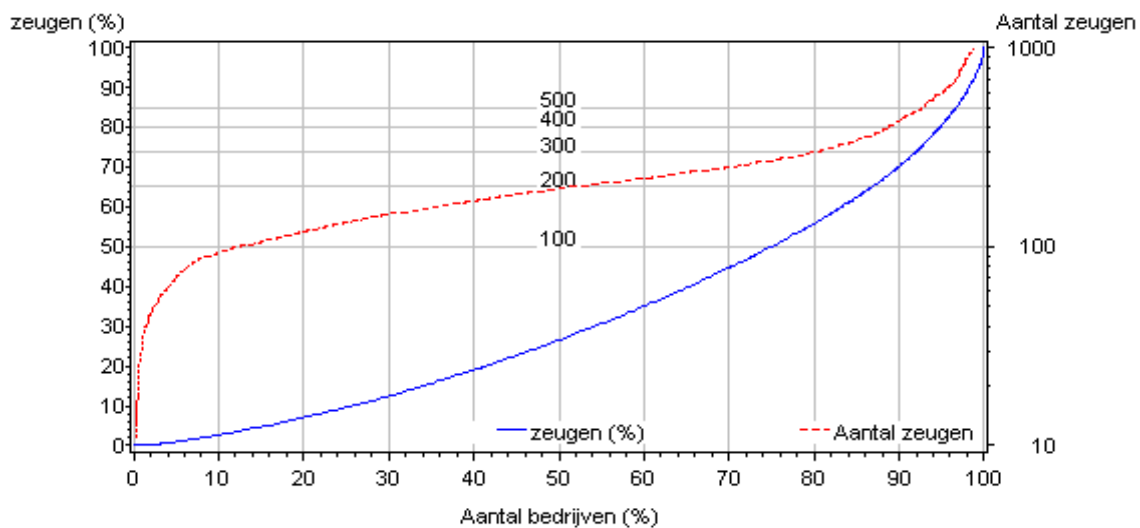
Het gemiddeld aantal varkens op deze bedrijven stijgt jaarlijks bij alle specialisaties. Er is echter een groot verschil naargelang de specialisatie. Ook tussen de individuele bedrijven is er een groot verschil in bedrijfsstructuur (figuur 8).

Figuur 8: Structuur van varkensbedrijven, Vlaanderen, 2009

1. Alle bedrijven



2. Bedrijven met zeugen



Toelichting: Volle lijn: lorenz curve met op de x-as het aantal bedrijven gesorteerd op aantal varkens en op de linker y-as het cumulatief percentage van het aantal varkens. Stippellijn: aantal varkens (rechter y-as)

Bron: eigen berekeningen, FOD Economie - Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie

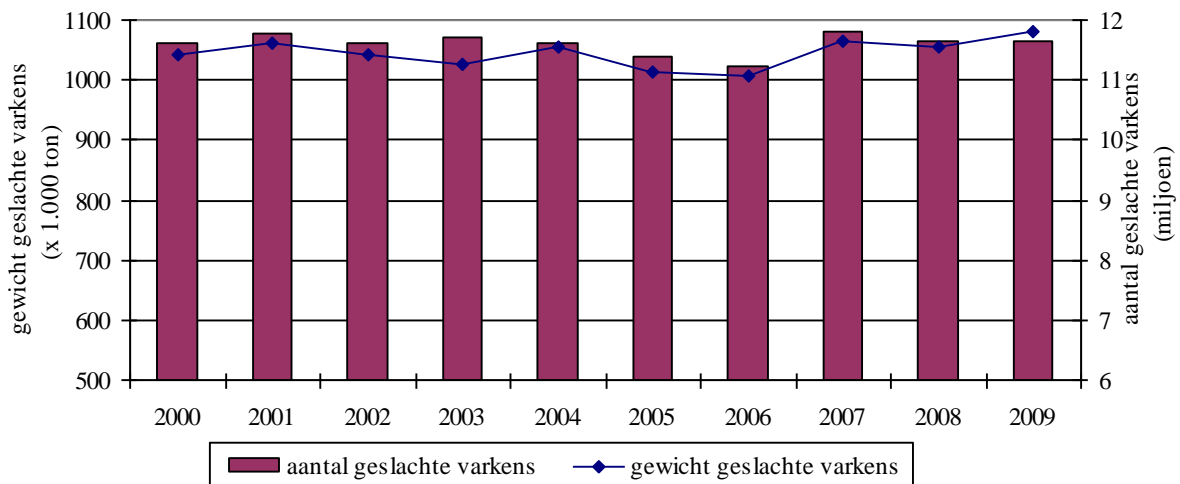
De meeste varkens (38%) worden gehouden op bedrijven met meer dan 2.500 varkens. Iets meer dan de helft van de bedrijven hebben tussen de 1000 en 2.500 varkens. Bij de bedrijven met zeugen is bijna 30% van de zeugen gehuisvest in bedrijven met 200 tot 300 zeugen. De meeste bedrijven hebben 100 tot 300 zeugen. 20% van de bedrijven heeft meer dan 300 zeugen.

1.2.2. Productie

1.2.2.1 Productievolume

In 2009 zijn in België 11,2 miljoen varkens geslacht. Dat komt overeen met een geslacht gewicht van 1.082.036 ton. Figuur 6 geeft de evolutie weer van het geslacht gewicht en het aantal geslachte varkens. De evolutie van het geslacht gewicht en het aantal geslachte varkens volgt de sterk dalende trend van de varkensstapel niet. Een verklaring is dat de dalende binnenlandse aanvoer van varkens gecompenseerd wordt door een kleinere uitvoer en een grotere invoer van varkens en dan voornamelijk biggen.

Figuur 6: Evolutie van het geslacht gewicht (1.000 ton) en het aantal geslachte varkens (miljoen stuks), België, 2000-2009



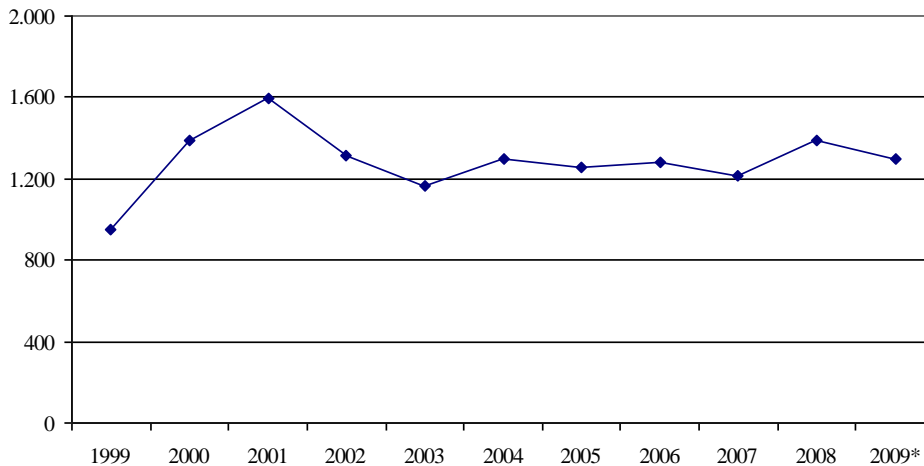
Bron: FOD Economie – Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie

Om de bruto varkensvleesproductie van varkensvlees te kennen, moeten de slachtingen vermeerderd worden met de uitvoer van levende dieren en verminderd met de invoer ervan. In 2007 (laatst beschikbaar cijfer) bedroeg die voor België 1.061.045 ton karkasgewicht. Op basis van dit nationale cijfer kan de Vlaamse bruto productie geraamd worden op 987.206 ton karkasgewicht.

1.2.2.1 Productiewaarde

De eindproductiewaarde van de varkenssector in Vlaanderen bedraagt in 2009 ongeveer 1.295 miljoen euro, wat 48 % uitmaakt van de waarde van de volledige veeteeltsector en 29 % van de waarde van de volledige land- en tuinbouw (figuur 7). Daarmee is het de belangrijkste sector!

Figuur 7: Evolutie van de productiewaarde van varkens, miljoen euro, Vlaanderen, 1999-2009



*: voorlopig cijfer

Bron: Departement Landbouw en Visserij

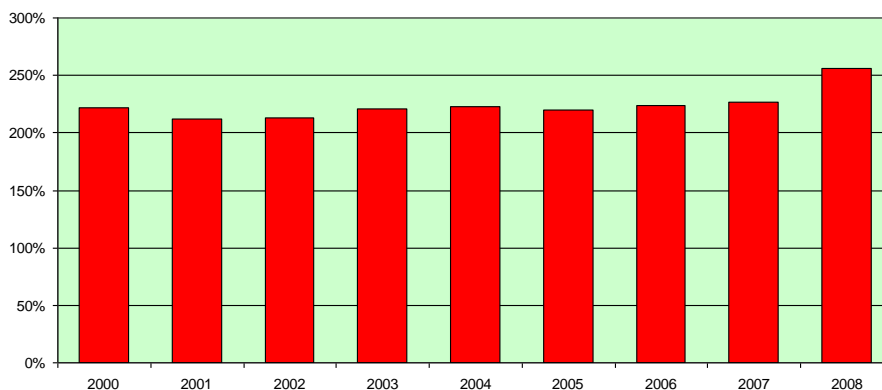
Uit de evolutie blijkt dat de afgelopen 10 jaar de hoogste waarden werden genoteerd in 2001 en de laagste in 1999, de jaren waar respectievelijk zeer hoge en zeer lage marktprijzen werden genoteerd. Het jaar 2009 wordt gekenmerkt door een omzetsdaling ten opzichte van 2008. De grotere productie kon de slechtere prijsvorming niet compenseren. Toch blijft de productiewaarde hoger dan in 2005, 2006 en 2007.

1.2.3 Handel

1.2.3.1 Zelfvoorzieningsgraad

De Belgische varkenssector is traditioneel een zeer exportgerichte sector. Zo bedroeg de zelfvoorzieningsgraad voor varkensvlees in 2008 meer dan 250%. Dit betekent dat de nationale productie 2.5 keer zo groot is dan de nationale behoefte. De zelfvoorzieningsgraad is normaal vrij stabiel en schommelt rond de 220%. Op de volgende grafiek is te lezen dat in 2008 de Belgische bevoorradingsbalans het hoogste was van de laatste 9 jaren.

Figuur 8: Zelfvoorzieningsgraad varkensvlees, %, België, 2000-2008



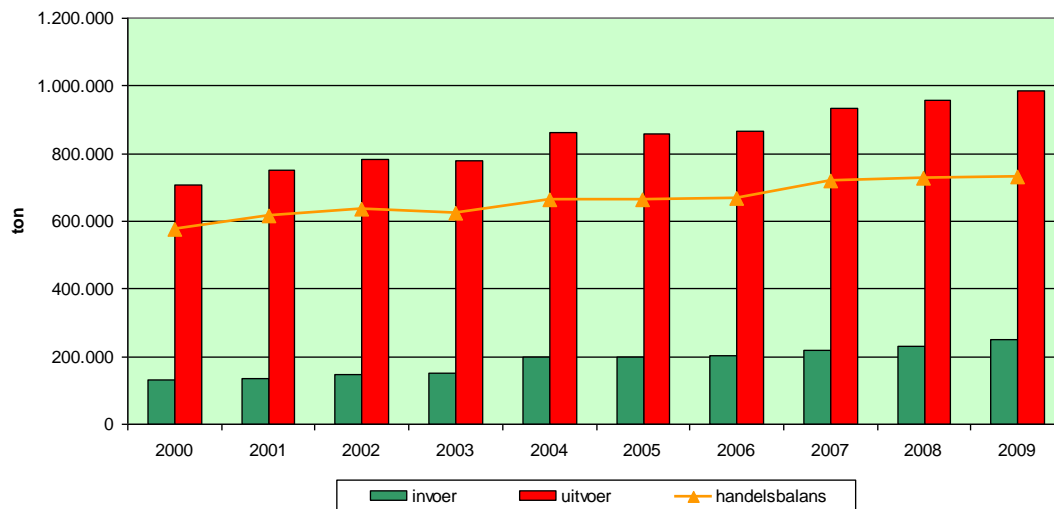
Bron: Departement Landbouw en Visserij, ALVB

1.2.3.2 Handel in varkensvlees

Figuur 9 illustreert het belang van export voor de Belgische varkenssector. De handelsbalans voor België is een lange tijd relatief stabiel gebleven, waarna er een stijging volgde in 2007 en 2008, te verklaren door een stijging van de uitvoer.

In 2009 werd voor meer dan 980.000 ton aan varkensproducten uitgevoerd en ongeveer 250.000 ton ingevoerd. Er was bijgevolg een positieve handelsbalans van 732.000 ton. Als we deze gegevens in waarde uitdrukken, voert België bijna 1.7 miljard euro aan varkensvlees uit en 0.5 miljard euro in (excl. levende dieren). Hierdoor is er een positief saldo van 1.2 miljard euro.

Figuur 9: Handelsbalans (excl levende dieren), ton, België, 2000-2009.



Bron: Eurostat, Comext

Tabel 4 geeft een overzicht van de producten die België in- en uitvoert. Met uitzondering van een negatieve handelsbalans voor levende dieren, vertonen alle producten een duidelijke positieve balans. Vers vlees neemt in 2009 zowel in waarde (53%) als in gewicht (57%) het grootste deel van de uitvoer voor zijn rekening. Bij de uitvoer staan worsten en bereidingen op een tweede plaats kort gevolgd door de rubriek afval en vet & spek (uitgedrukt in gewicht). Gezien de hogere eenheidswaarde hebben de rubrieken 'worsten en bereidingen' en 'gerookt, gezouten en gedroogd vlees' een relatief hoog aandeel (19%) van de totale uitgevoerde waarde.

De invoer bestaat overwegend uit worsten en bereidingen (41% in waarde en 24% in gewicht). Ook afval en vet & spek wordt relatief veel ingevoerd, maar door de lage eenheidswaarde vertegenwoordigen deze producten slechts een klein deel in de totale invoer in waarde.

Tabel 4: Handel varkensvlees, ton en '000 euro, België, 2009

	Uitvoer		Invoer		Eenheidswaarde		Netto uitvoer	
	waarde	tonnage	waarde	tonnage	Invoer	Uitvoer	waarde	tonnage
Vers	973.394	556.957	82.560	41.553	1,99	1,75	890.835	515.404
Bevroren	161.394	87.798	12.341	7.907	1,56	1,84	149.053	79.890
worsten & bereidingen	348.751	110.664	247.702	60.999	4,06	3,15	101.049	49.665
gezouten, gedroogd of gerookt vlees	97.761	17.729	105.494	14.324	7,36	5,51	-7.733	3.405
afval	88.467	109.549	32.142	67.712	0,47	0,81	56.324	41.836
vet en spek	54.218	102.125	25.801	59.460	0,43	0,53	28.417	42.665
Levende dieren	95.063	/	105.530	/			-10.467	/
Totaal	1.819.049	984.821	611.570	251.955	2,43	1,85	1.207.479	732.866

Waarde is uitgedrukt in '000 euro, gewicht in ton.

Voor levende dieren zijn er geen gegevens beschikbaar in tonnage, wegens uitgedrukt in stuk. Voor meer uitleg, zie hoofdstuk 2

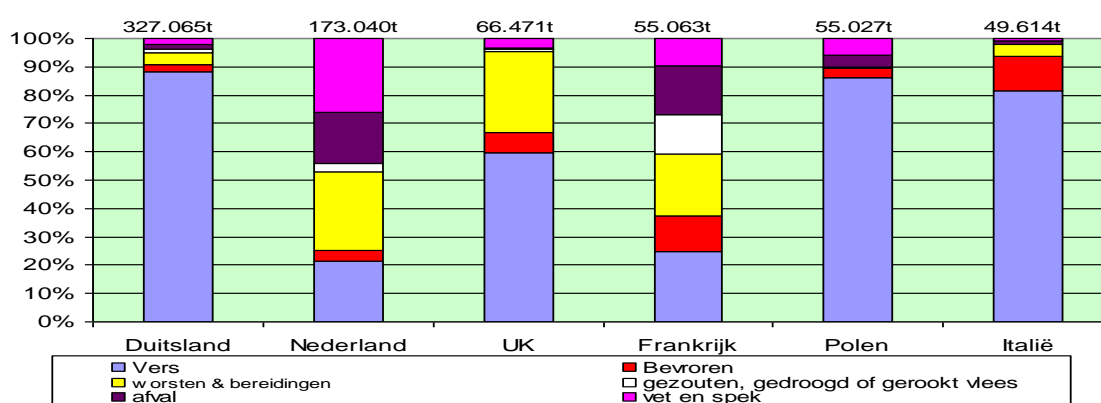
Bron: Eurostat, Comext

Uitvoer varkensproducten

De uitvoer van varkensvlees is hoofdzakelijk een intra Europese aangelegenheid. Van de totale uitvoer ging in 2009 ongeveer 864.000 ton (of 87%) naar andere EU lidstaten. Het grootste deel van de uitvoer binnen de EU gaat naar Duitsland (33%), gevolgd door Nederland (18%).

Figuur 10 illustreert de 5 belangrijkste landen voor de Belgische uitvoer van varkensproducten en de verdeling ervan per rubriek voor 2009. Duitsland, Nederland, VK, Frankrijk, Polen en Italië vertegenwoordigen samen 74%.

Figuur 10: Uitvoer varkensproducten (excl. levende dieren) per handelspartner, ton, België, 2009



Bron: Eurostat, Comext

De uitvoer van vers vlees gaat hoofdzakelijk naar Duitsland, en in mindere mate naar Italië, Polen, het Verenigd Koninkrijk en de andere landen.

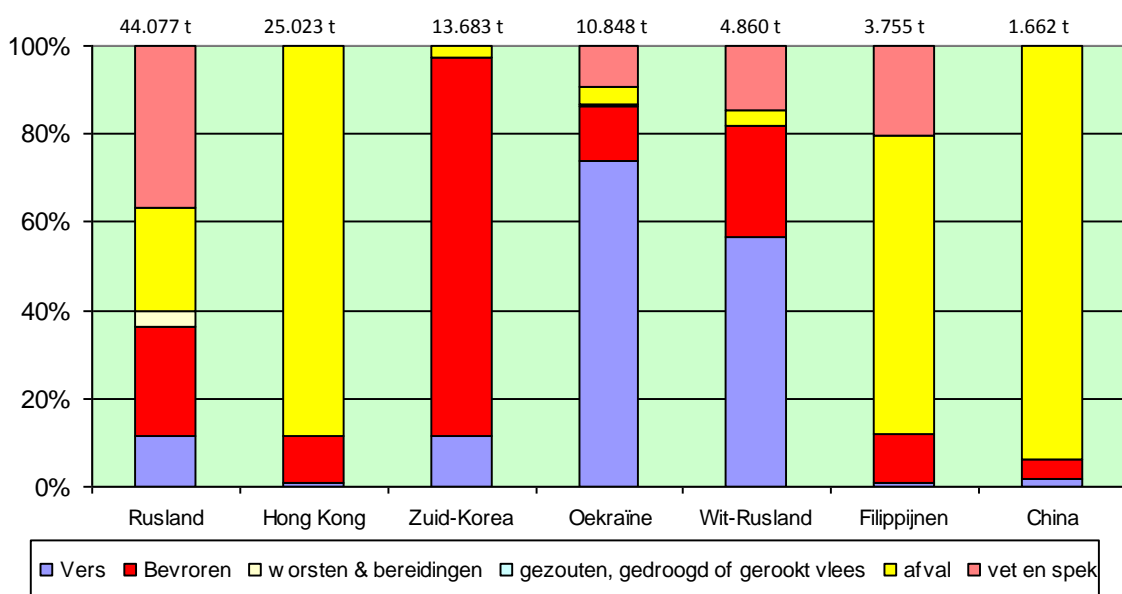
Duitsland is een grote afnemer van karkassen en hammen, die respectievelijk 52% en 14% van de totale uitvoer naar Duitsland uitmaken. De reden hiervoor is de omvang van de verwerkende industrie in Duitsland, die sterk staat door de lagere loonkosten. Dit wordt verklaard doordat de CAO's in Duitsland enkel geldig zijn voor bedrijven die ze ondertekenen. Daarenboven geldt het loongedeelte van de CAO niet voor buitenlandse werknemers. De vleesverwerkende nijverheid in Duitsland is een sector waar de vakbonden zwak staan. Duitsland profiteert van deze situatie door bilaterale akkoorden af te sluiten met nieuwe EU-landen en kandidaat EU-lidstaten. Hierdoor kunnen voor een bepaalde periode goedkope seizoensarbeiders het land in en kunnen ze betaald worden tegen zeer lage minimumlonen.

Worsten en bereidingen en ook vet & spek hebben vaak als eindbestemming Nederland, Frankrijk en het VK. Vooral de uitvoer naar het VK van verwerkte producten kent de laatste jaren een stijging. Frankrijk is een belangrijke afnemer van gerookt, gezouten en gedroogd vlees.

De uitvoer van varkensproducten gebeurt voornamelijk met andere Europese lidstaten. Toch gaat een aanzienlijk deel de Europese grens over. Van de totale uitvoer in 2009, ging er bijna 120.000 ton (of 13% van de totale uitvoer) naar niet EU landen. In waarde uitgedrukt is dit 178 miljoen euro.

Figuur 11 geeft een overzicht van enkele geselecteerde landen. In 2009 vertegenwoordigen die 87% van de totale Belgische uitvoer buiten de EU. Rusland is onze voornaamste exportpartner. Naar Rusland wordt vooral vet & spek, afval en bevroren vlees uitgevoerd. Naar de andere landen van Oost-Europa (Oekraïne en Wit Rusland) wordt gezien de relatieve nabijheid met België ook vers vlees uitgevoerd. Naar de Aziatische landen (Hongkong, China, Zuid Korea en de Filippijnen) wordt vooral afval en bevroren vlees geëxporteerd.

Figuur 11: Extra EU27 uitvoer varkensproducten (excl. levende dieren) per handelspartner, ton, België, 2009



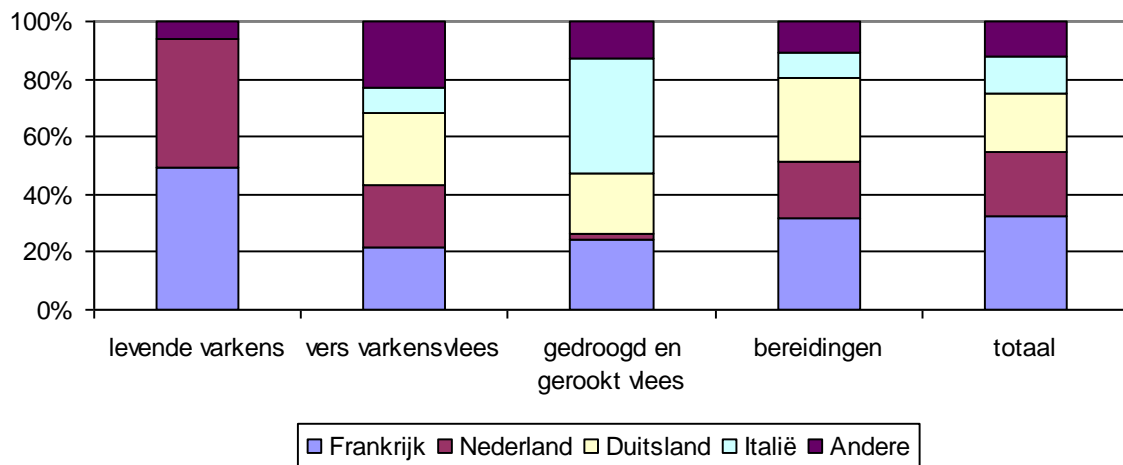
Bron: Eurostat, Comext

Invoer varkensproducten

De invoer van varkensproducten in België is relatief laag. In 2009 bedroeg de invoer van varkensproducten 252.000 ton. Deze invoer komt bijna louter uit andere EU Lidstaten.

Figuur 12 toont procentueel per handelspartner de invoer van de afzonderlijke varkensproducten en van het totaal. De totale invoer van varkensproducten is hoofdzakelijk afkomstig van Frankrijk (32 %), Nederland (22 %) en Duitsland (20 %). De herkomst varieert echter per product. De invoer van levende varkens komt vooral uit Frankrijk en Nederland. De bereidingen zijn vooral afkomstig uit Duitsland en Frankrijk en die van vers varkensvlees uit Duitsland, Frankrijk en Nederland. Voor gedroogd en gerookt vlees is Italië de belangrijkste leverancier.

Figuur 12: Invoer van varkensproducten per handelspartner, %, België, 2009

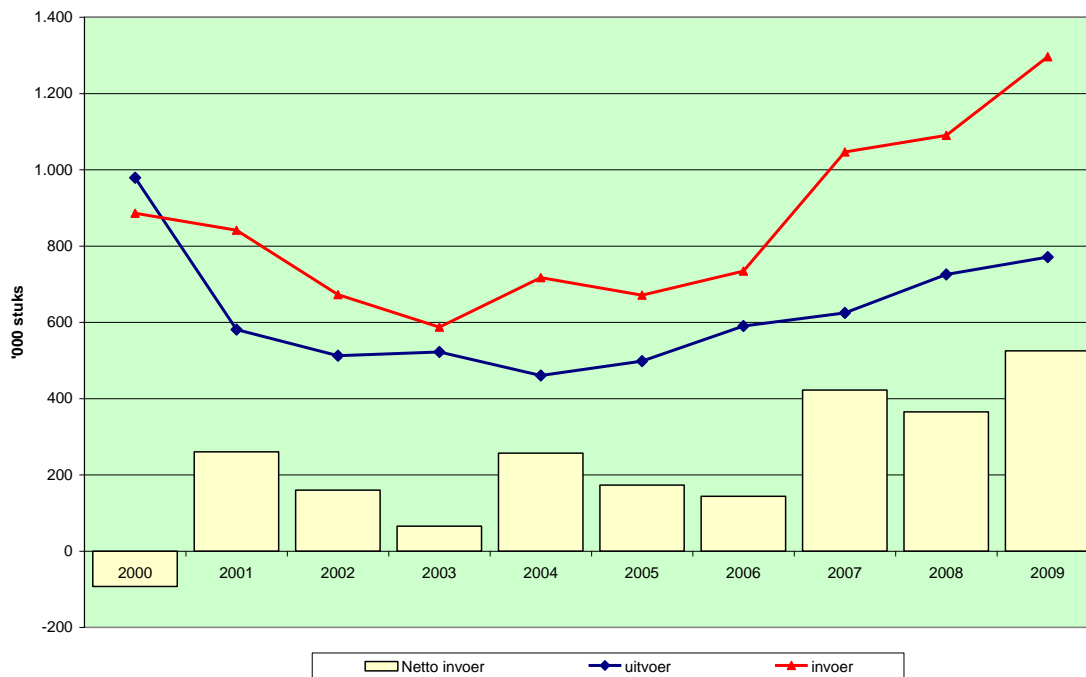


Bron: Eurostat, Comext

1.2.3.3 Handel levende dieren

De handelsbalans voor levende varkens was in 2000 nog positief, maar sindsdien overstijgt de invoer de uitvoer. Figuur 13 maakt duidelijk dat de invoer vooral sinds 2007 sterk is toegenomen. Zo werden in 2007 meer dan een miljoen dieren ingevoerd, wat een stijging is van 41% tegenover 2006. Ook in 2008 en 2009 steeg de invoer van levende dieren tot bijna 1.3 miljoen stuks. Vooral de invoer van varkens < 50 kg (biggen) is sterk gestegen. Er is een stijging van de invoer van 360.000 biggen in 2006 tot meer dan 800.000 biggen in 2009 (Figuur 13).

Figuur 13: Handel levende varkens in '000 stuks, België, 2000-2009

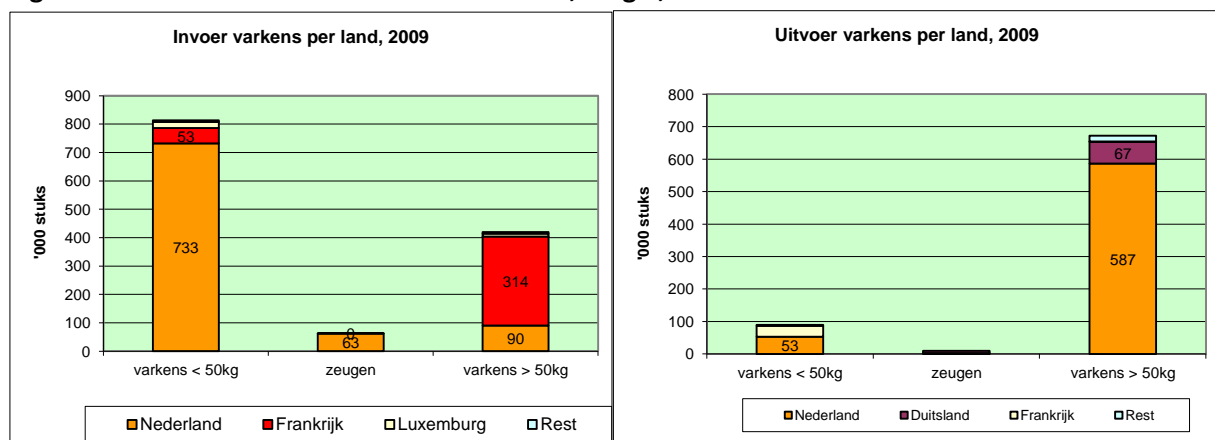


Bron: Eurostat, comext

Figuur 14 geeft een idee van de handelsstromen van de verschillende levende varkens voor 2009. In dat jaar werden er ongeveer 1.3 miljoen dieren ingevoerd. Het merendeel van deze invoer (63%) bestond uit biggen. Met een invoer van 733.000 stuks is Nederland onze grootste leverancier van biggen. Vanuit Frankrijk voeren we vooral zwaardere vleesvarkens (314.000) in.

De totale uitvoer bedroeg 771.000 levende varkens in 2009. België exporteert voornamelijk zwaardere mestvarkens (87% van de uitvoer). Opvallend is dat Nederland de grootste leverancier is voor België van biggen, maar ook de grootste afnemer is van mestvarkens (587.000 stuks). Duitsland is een relatief kleine afnemer van mestvarkens (67.000 stuks).

Figuur 14: Handel levende dieren in '000 stuks, België, 2009.



Bron: Eurostat, Comext

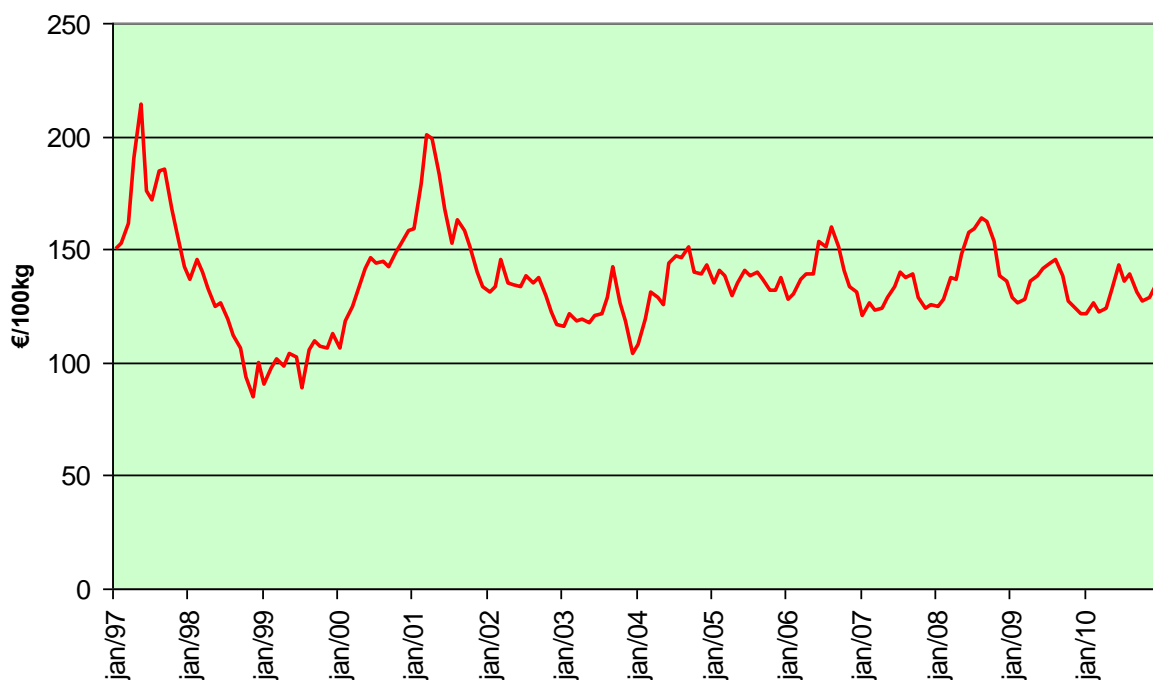
1.2.4 Prijzen

1.2.4.1 Varkensprijzen

Figuur 15 geeft een evolutie van de maandelijkse karkasprijzen voor vleesvarkens voor de periode 1997-2010 in België. De varkenssector kent traditioneel een cyclisch prijspatroon. Het einde van de jaren negentig kenmerkte zich door sterke prijschommelingen en een verstoring van dat patroon. De hoge prijzen die in 1996 en 1997 bereikt werden - onder andere als gevolg van de uitbraak van varkenskoorts in Nederland en BSE bij runderen - werden na een productieherstel en -toename in de Europese Unie gevolgd door een sterke prijsdaling in 1998 en 1999. Nadien volgde opnieuw een prijsherstel.

De periode 2002 - 2010 wordt gekenmerkt door een eerder vlak prijsverloop. Uitschieters zijn de jaren 2006 en 2008. Hierbij moet wel worden vermeld dat een hogere varkensprijs niet noodzakelijk gelijk staat met een hoger rendement voor de varkensproducent. De periode na 2006 wordt namelijk gekenmerkt door het volatiele verloop van de energie- en voederkosten. Hier wordt in een later hoofdstuk verder op in gegaan.

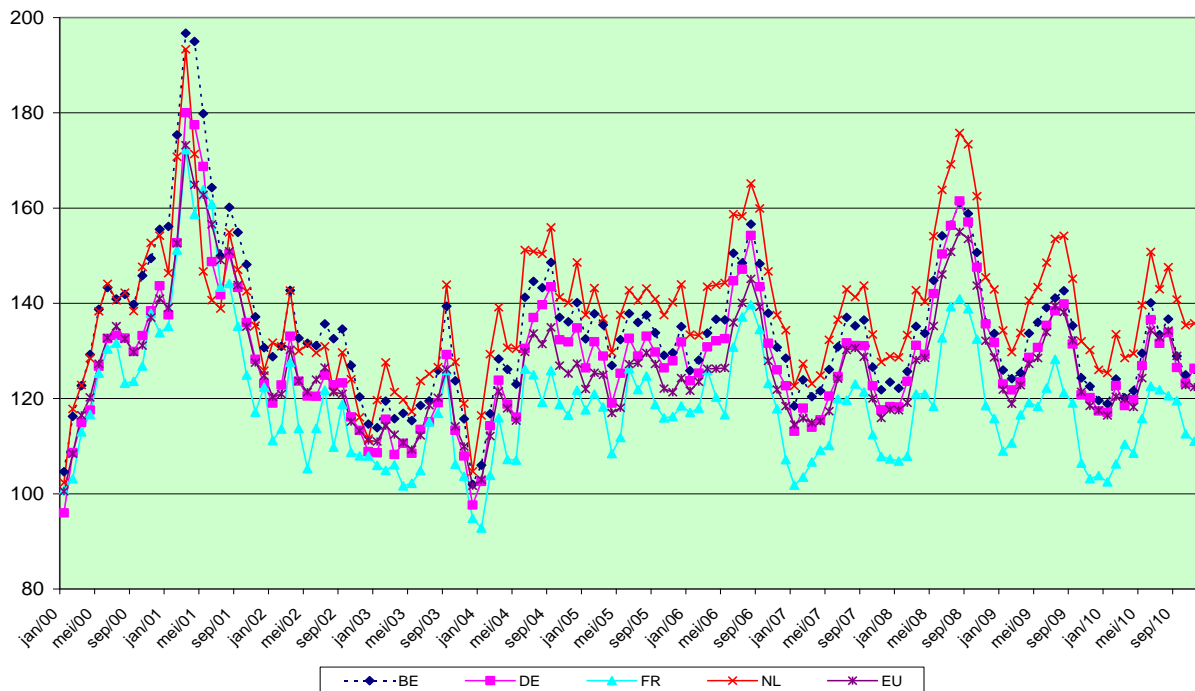
Figuur 15: Prijzevolutie van de varkenskarkassen in euro / 100 kg, België, 1997 - 2010



Bron: Departement Landbouw en Visserij

Figuur 16 vergelijkt de prijsevolutie van de varkensarkassen van België en haar buurlanden.

Figuur 16: Prijsevolutie varkensarkassen geselecteerde landen, index (1999 = 100), 2000-2010



Bron: DG AGRI

Er valt op dat de Belgische producentenprijs eenzelfde evolutie volgt als de buurlanden. De Franse prijs kent t.o.v. basisjaar 1999 sterkere dalingen. Sinds 1999 is de Nederlandse prijs hoger dan de Belgische. België kent voor dezelfde periode dan weer een sterkere stijging dan Duitsland en Frankrijk. Dat de Belgische prijs meer aanleunt bij Duitsland dan bij Nederland, kan worden verklaard door het feit dat het grootste deel van onze uitvoer richting Duitsland gaat (zie voorgaand hoofdstuk).

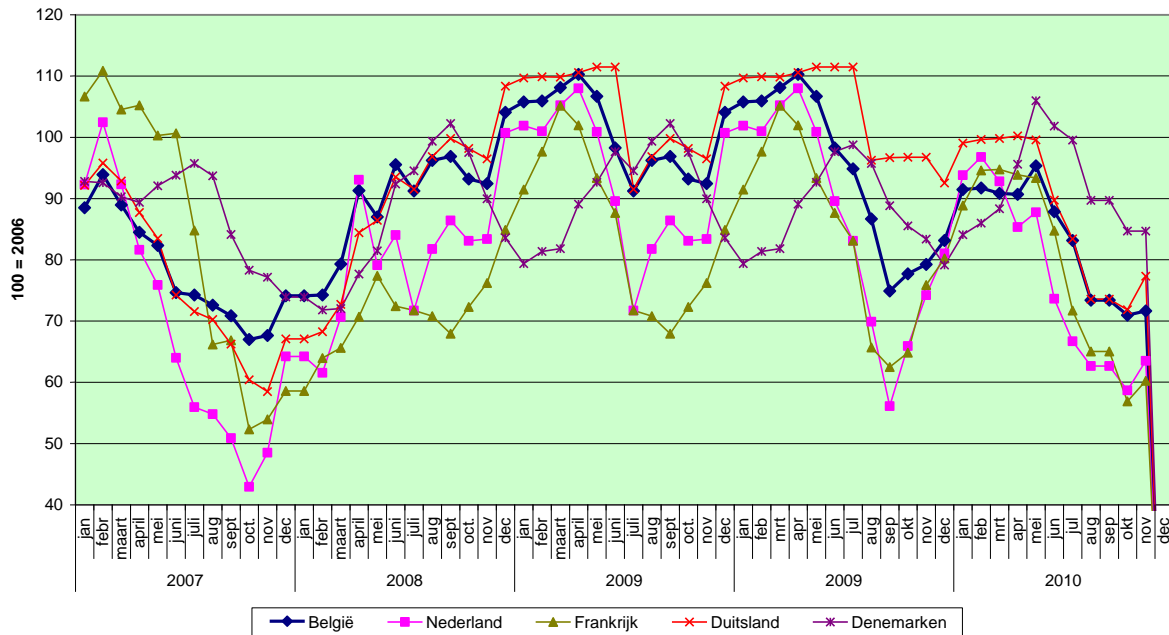
Er dient vermeld te worden dat de herkomst en definitie van de prijzen van de diverse landen niet eenduidig is. Daarom kunnen er gevoelige verschillen optreden omwille van niet gedefinieerde parameters (toeslagen, BTW, transportkosten, ...)

1.2.4.2 Biggenprijzenveeliger voor de marktsituatie.

Figuur 17 toont aan dat de Belgische biggenprijs de prijsevolutie van Nederland en Duitsland volgt. Nochtans is Duitsland geen grote afnemer van Belgische biggen. Omdat Duitsland een grote afnemer van Nederlandse biggen is, speelt de Duitse biggenprijs (Niedersachsen, Baden Württemberg, ...) voor de Vlaamse prijsvorming toch een rol,

Uit de grafiek valt af te leiden dat de Belgische prijs minder volatiel is. Bij een crisis zal de Belgische biggenprijs een kleinere schok kennen, maar in goede tijden een lagere winstmarge. Dit is een weerspiegeling van de Belgische marktsituatie waarbij veel handelaars onder contract werken en zich dus aan bepaalde afspraken houden. Nederland daarentegen is als uitgesproken handelsland in biggen gevoeliger voor de marktsituatie.

Figuur 17: Prijsolutie biggen geselecteerde landen, index (2006 = 100), 2007-2010



Bron: DG AGRI

1.2.5 Het Europese prijs- en marktbeleid

De Europese marktordening voor varkensvlees, die sinds 1 juli 2008 deel uitmaakt van de integrale gemeenschappelijke marktordening, is minder uitgebouwd dan andere sectoren zoals bvb. de zuivel- of de rundvleessector. Particuliere opslag en uitvoerrestituties zijn voor varkensvlees de voornaamste instrumenten ter ondersteuning van de interne markt.

1.2.5.1 Particuliere opslag

De laatste keer dat particuliere opslag werd toegepast, dateert van eind 2007. Wegens de slechte marktsituatie toen werd - na een periode van 4 jaar – door de Europese Commissie opnieuw een campagne voor steun voor particuliere opslag goedgekeurd. De steun gold voor een opslagperiode van 3, 4 of 5 maanden en kon nadien voor nogmaals 3 maanden worden verlengd. De steunbedragen varieerden naargelang de aard van het product en de opslagperiode.

Tussen 29 oktober en 26 november werden in de EU voor bijna 100.000 ton steunaanvragen goedgekeurd. België heeft voor 3.827 ton (4%) gebruik gemaakt van de regeling en deed daarmee bijna hetzelfde als in de vorige campagne van 2004. Denemarken maakte het meeste gebruik van de regeling, al valt op dat het minder dan de helft privé opslag had in vergelijking met 2004. Denemarken, Spanje, Italië en Duitsland vertegenwoordigden bijna 70% van de totale opslag.

Tabel 5: Particuliere opslag varkensvlees, ton en %, 2004 en 2007 - 2008

	2004	%	2007	%
DK:	39.552	44%	19.123	19%
SP:	7.491	8%	19.801	19%
IT:	8.026	9%	16.059	16%
DU:	11.162	12%	13.011	13%
FR:	7.981	9%	8.281	8%
NL:	9.002	10%	6.810	7%
PL:	/	/	6.148	6%
BE:	3.490	4%	3.827	4%
AT:	1.883	2%	3.036	3%
FI:	1.545	2%	981	1%
SV:	/	/	655	1%
CZ:	/	/	585	1%
UK:	170	0%	284	0%

Bron: Europese Commissie DG AGRI

Voor België werden vooral ontbeende producten opgeslagen (2.192 ton of 58%). Ook voor de EU is dit product het populairst. Toch merken we enkele verschillen op tussen België en Europa. Waar voor België borstkassen van belang waren, werden in Europa relatief meer hammen opgeslagen.

Tabel 6: Particuliere opslag varkensvlees per product voor België en de EU, ton en %, campagne 2007 - 2008

Product	BE		EU	
	Ton	%	Ton	%
ontbeende producten	2.209	58%	46.735	48%
borstkas S/C	910	24%	9.589	10%
borstkas	260	7%	3.680	4%
Ham	173	5%	13.246	14%
Schouder	159	4%	3.831	4%
Lende	70	2%	3.273	3%
Karkassen	46	1%	9.894	10%
Vorstukken	0	0%	3.370	3%
ontbeend	0	0%	3.950	4%
TOTAAL	3.827	100%	97.568	100%

Bron: BIRB en Europese Commissie DG AGRI

1.2.5.2 Uitvoerrestituties

Een ander belangrijk instrument van de gemeenschappelijke marktordening zijn restituties voor export naar derde landen. De steunbedragen zijn afhankelijk van het type product. Voor bepaalde bereidingen zijn er momenteel –en reeds geruime tijd- restituties, maar het belang ervan is voor onze handel eerder marginaal. Belangrijker is de uitvoersteun voor vers en bevroren vlees. De laatste keer dat de Europese Commissie hiervoor uitvoersteun heeft verleend dateert van eind november 2007. Deze campagne duurde tot 8 augustus 2008. Tabel 7 illustreert dat België in deze periode voor

15.000 ton aan vers en bevroren vlees heeft uitgevoerd met behulp van restituties. Voor Europa was dit 456.000 ton wat overeenkomt met een bedrag van 130 miljoen euro.

Tabel 7: Uitvoer vers en bevroren vlees met restituties, ton, campagne 26 november 2007 - 8 augustus 2008

Land	Totale uitvoer met restituties	
	ton	%
Duitsland	90.554	19,9
Polen	79.777	17,5
Denemarken	68.947	15,1
Nederland	61.625	13,5
Frankrijk	41.057	9
Estland	27.149	6
Finland	22.147	4,9
België	15.165	3,3
Rest	49.587	10,9
Totaal	456.008	100

Bron: Europese Commissie DG AGRI

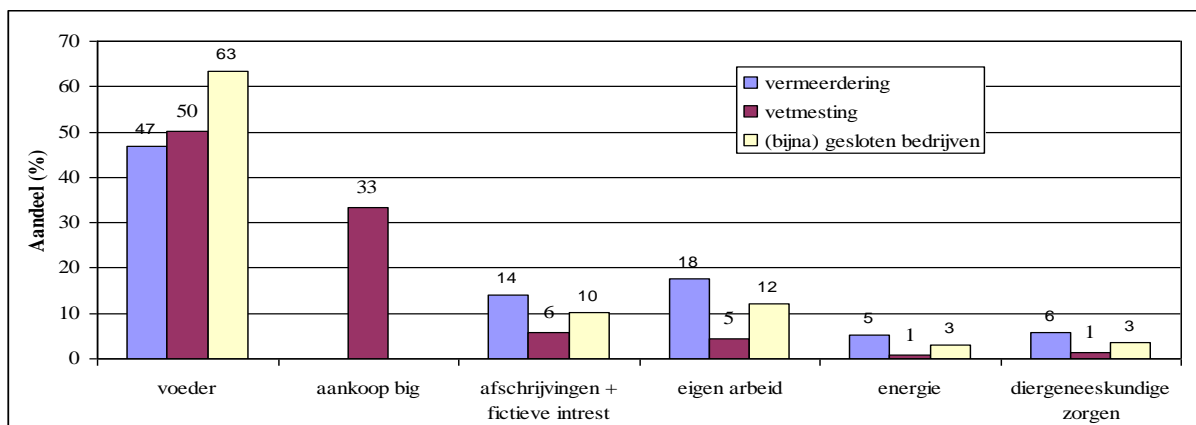
II. Varkensvoeder

2.1 De voederkost en voederprijs: een overzicht

2.1.1 België - Vlaanderen

Figuur 18 geeft het aandeel van de belangrijkste kostenposten in de totale kost inclusief eigen arbeid. De voederkost steekt er met kop en schouders bovenuit. Dit is met 63% van de totale kost vooral het geval voor (bijna) gesloten bedrijven. Maar ook in de vermeerdering (47%) en de vetmesting (50%) is het aandeel zeer groot. Dit verklaart de grote impact – en dan vooral voor (bijna) gesloten bedrijven - van de evolutie van de krachtvoederprijzen op de totale kost.

Figuur 18. Aandeel van de belangrijkste kostenposten in de totale kost inclusief eigen arbeid voor de drie bedrijfstakken, gemiddelde 2007 - 2009



Bron: Departement Landbouw en Visserij, AMS

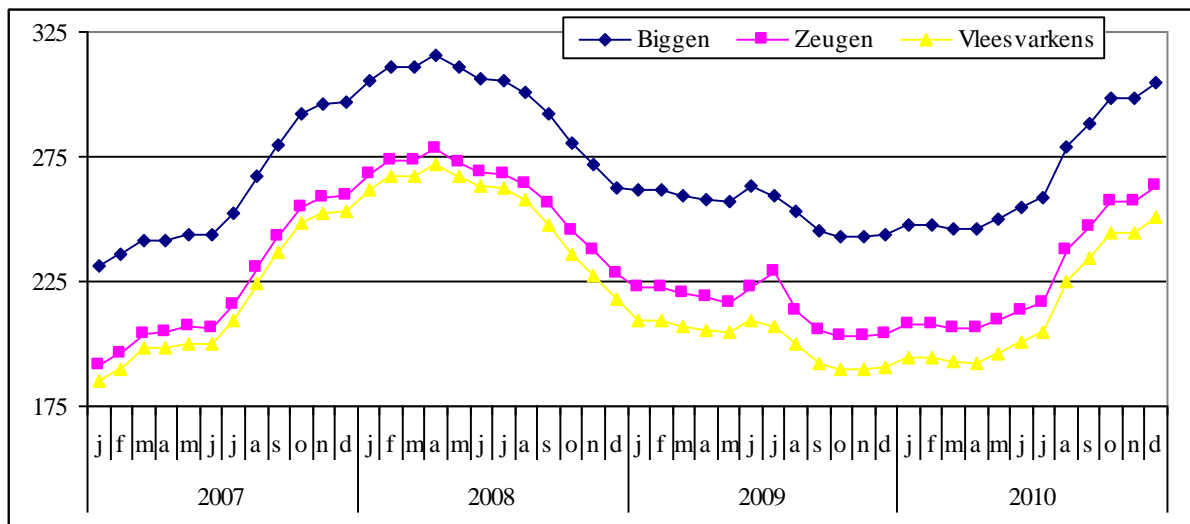
Figuur 19 toont de evolutie van de krachtvoederprijzen voor biggen, zeugen en vleesvarkens. De data zijn afkomstig van de Belgische Beroepsvereniging van Mengvoeder Fabrikanten (BEMEFA). De krachtvoederprijzen namen in de tweede helft van 2007 zeer sterk toe en bereikten een piek in april 2008. De reden voor deze prijsstijging lag in de prijsstijging van diverse grondstoffen zoals olie, granen, soja, meststoffen, enz. waarbij structurele en meer tijdelijke factoren een rol speelden.

Daarna - vooral vanaf augustus 2008- vond er een sterke daling plaats, maar over het totaal van 2008 bleef het niveau van de krachtvoederprijzen boven dat van 2007. De eerste helft van 2009 was er een stabilisatie tot een lichte daling, in augustus en september een daling en eind 2009 – begin 2010 min of meer een stabilisatie. Over het totaal van 2009 lagen de krachtvoederprijzen een stuk lager dan in 2008.

In 2010 is er sinds mei terug een toename. De toename is eerst geleidelijk. In augustus en september 2010 is er een sterke toename. In december 2010 benaderen de krachtvoederprijzen bijna hun piek van april 2008. De voornaamste reden hier is de mislukte oogst in Rusland te wijten aan extreem hoge temperaturen. Deze prijsstijging toont andermaal aan hoe verweven de markten zijn. De hogere krachtvoederprijzen geven aanleiding voor een hogere voederkost.

Hoe de prijzen van veevoer zich de komende jaren gaan ontwikkelen is in grote mate afhankelijk van de graanoogsten. Voor Europa zijn in dit kader, naast de eigen graanoogsten, de komende oogsten in Australië, VS, Oekraïne en Rusland van belang. De hoogte van de voerprijs blijft echter een onzekere factor omdat de vraag hoog blijft en de voorraden laag zijn.

Figuur 19. Evolutie van de krachtvoederprijzen in euro per ton voor biggen, zeugen en vleesvarkens, januari 2007 – december 2010



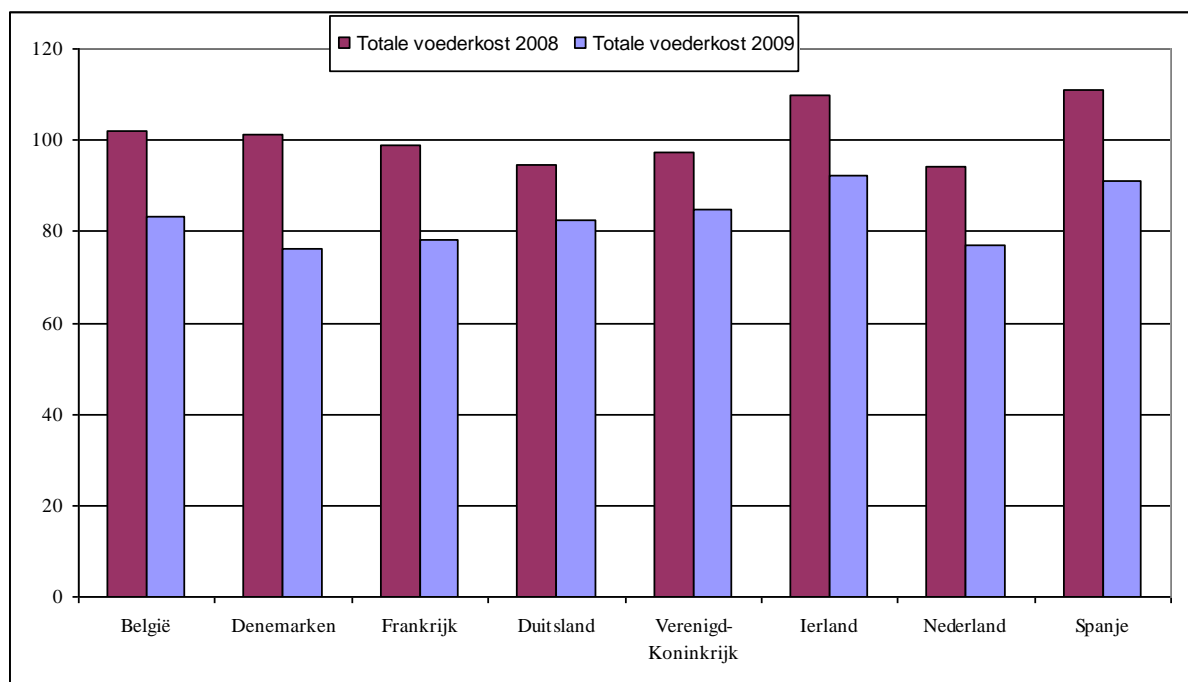
Bron: BEMEFA

2.1.2 Internationale vergelijking

Figuur 20 toont de totale voederkost in euro per 100 kg geslacht gewicht op gesloten varkensbedrijven van een aantal EU landen voor 2008 en 2009. De totale voederkost hangt af van de hoeveelheid voeder en van de voederprijs. Figuur 21 geeft die voederprijs van vleesvarkens voor 2008 en 2009 en de totale voederprijs op een gesloten varkensbedrijf voor 2009 in euro per ton voeder voor diezelfde EU landen.

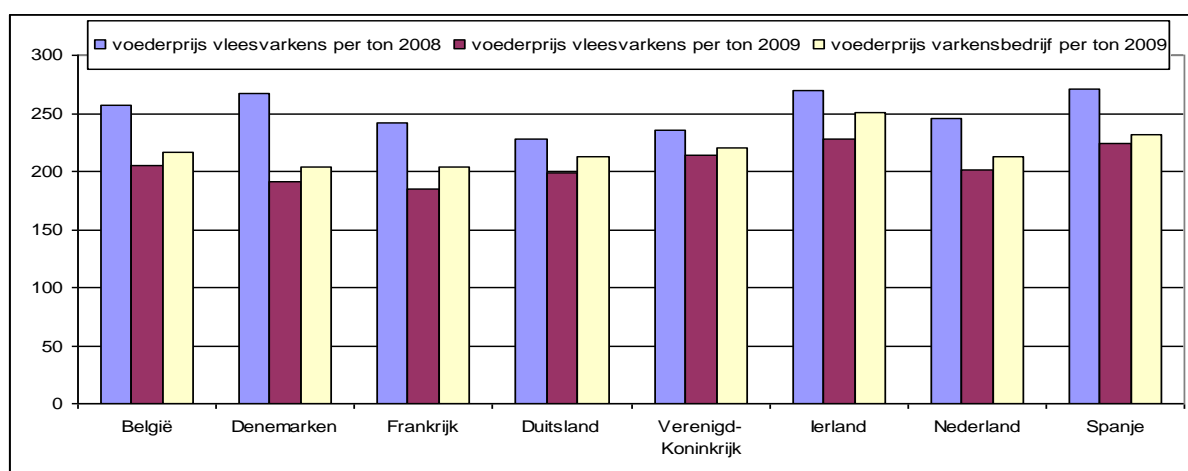
Een internationale vergelijking van de voederkost en –prijs is niet zo eenvoudig. De exacte achtergrond van wat de voederkost omvat is niet bekend. De totale voederkost wordt beïnvloed door het productie- en voedersysteem gangbaar in het betreffende land. Het gaat hier om een totale voederkost afkomstig van het gebruik van krachtvoeder, van bijproducten en nevenstromen, en van eigen voederwinning. De evolutie van de voederkost en –prijs in de verschillende landen is daarnaast niet gelijklopend. Een vergelijking van voederkosten en voederprijzen over verschillende landen vindt daardoor best plaats over een periode van een aantal jaar.

Figuur 20. Totale voederkost gesloten varkensbedrijven voor een aantal landen in euro per 100 kg geslacht gewicht, 2008 - 2009



Bron: Interpig

Figuur 21. Voederprijs vleesvarkens (2008 - 2009) en totale voederprijs (biggen, zeugen en vleesvarkens) gesloten varkensbedrijv (2009) voor een aantal landen in euro per ton



Bron: Interpig

2.2 De mengvoedersector

2.2.1 Integratie

Vlaanderen is één van de weinige regio's in West-Europa waar de mengvoederindustrie een grote invloed uitoefent op de varkensproductie. Via verschillende vormen van integratie met de producent heeft deze industrie een belangrijke positie in de varkenssector verworven.

Bij integratieteelt gaat een boer een overeenkomst aan met een veevoederbedrijf, handelaar, slachthuis of andere boer om dieren te fokken of af te mesten. Hierbij worden verschillende regelingen afgesproken in verband met de aan- en verkoop van dieren, levering en afname van dieren, grondstoffen en andere goederen en diensten die bij het productieproces worden ingeschakeld.

Er bestaan vele vormen van integratiecontracten. De meest voorkomende is het prijsgarantiecontract (PGC). Hierbij stelt de integrator de boer bij aanvang van de afmestperiode een gegarandeerde prijs in het vooruitzicht die zal gelden bij de slachtdatum. Het prijsrisico ligt dus bij de integrator. Vaak gaat dit PGC hand in hand met eisen van de integrator op het gebied van kwaliteit. Contracttypes die in veel mindere mate voorkomen, zijn het financierings-, afnemers- en loonmestcontract. Bij een financieringscontract wordt een integrator vaste klant bij de veehouder in ruil voor geldmiddelen waarmee de veehouder zijn productie financiert. Een afnemerscontract garandeert de boer afgesproken prijzen bij de aankoop van zijn productiemiddelen. Het loonmestcontract biedt de veehouder een loon in ruil voor zijn arbeid en de beschikking over zijn stallen. In de praktijk is het zo dat van al deze verschillende vormen van contracten combinaties voorkomen.

Recente gegevens over integratie in de varkenssector zijn op dit moment niet beschikbaar. BEMEFA voert momenteel een enquête uit bij haar leden om de structuur rond integratie beter in kaart te brengen.

2.2.2 Structuur

Volgens de Belgische Federatie van Mengvoerders (BEMEFA) is de Belgische mengvoederindustrie met een jaarlijkse productie van 6,3 miljoen ton, een omzet van 3.5 miljard euro en een tewerkstelling van meer dan 3000 personen één van de belangrijkste agro-industrieën (alle gegevens hebben betrekking op 2008).

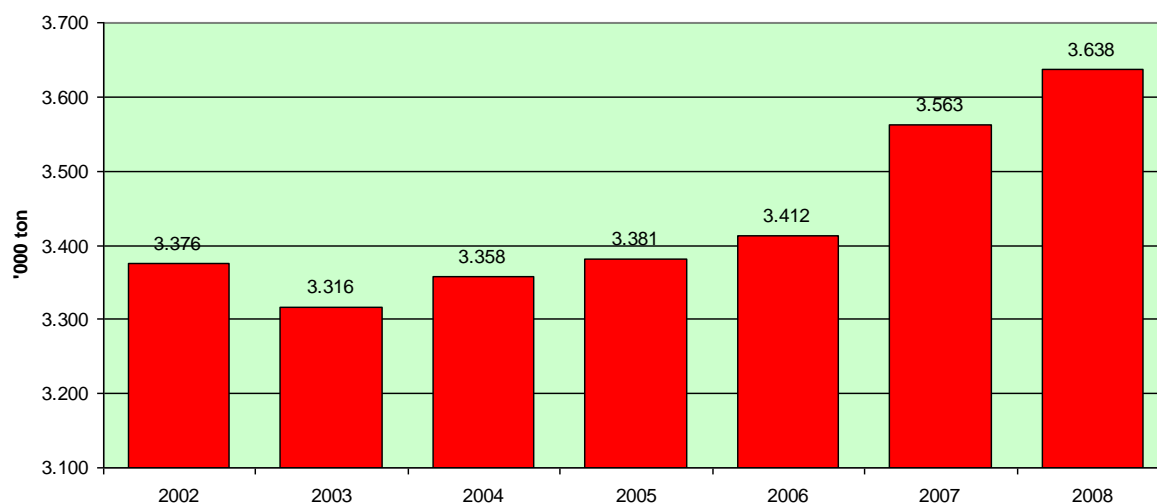
Een groot deel van de grondstoffen komt uit het buitenland. Ze worden deels aangevoerd per zeeschip en bereiken via de binnenscheepvaart of bulktransport de mengvoederfabrikant. Meer dan 90% van de Belgische productie bevindt zich in Vlaanderen. Binnen Vlaanderen is de productie vooral in West-Vlaanderen geconcentreerd, gevolgd door Oost-Vlaanderen en Antwerpen.⁷

In de totale voederproductie neemt het varkensvoeder met een aandeel van 58% in de totale productie de eerste plaats in, gevolgd door pluimveevoeder, rundveevoeder, kalvervoeder, paardenvoeder en andere voeders. Figuur 22 toont aan dat de Belgische productie van varkensvoeder in 2008, 3,6 miljoen ton bedroeg. Hiermee stijgt de productie nu al voor het vijfde jaar op rij.

⁷ Website BEMEFA, 2011.

Binnen de totale voederproductie voor varkens bestaat 22% uit de productie van voeder voor biggen. De overige 78% is de productie bestemd voor varkensvoeder. Slechts een zeer klein deel van de voeders wordt ingevoerd uit het buitenland (86.000 ton of ongeveer 2% van de totale productie). Opvallend is dat de acht grootste fabrikanten instaan voor ongeveer de helft van de varkensvoederproductie en dat de 81 kleinste fabrikanten slechts verantwoordelijk zijn voor een kleine 20% van de totale productie.⁸

Figuur 22: Productie varkensvoeder, '000 ton, België, 2002 - 2008



Tonnage		< 50.000	50-100.000	100-150.000	> 150.000	Totaal
biggenvoeder	binnenland	154.710	108.941	160.488	369.415	793.554
	buitenland	2.226	8.147	11	9.678	20.062
		156.936	117.088	160.499	379.093	813.616
Varkensvoeder	binnenland	486.812	371.343	558.256	1.342.049	2.758.460
	buitenland	1.767	23.103	2.635	38.439	65.944
		488.579	394.446	560.891	1.380.488	2.824.404
Totale productie		645.515	511.534	721.390	1.759.581	3.638.020
%		18%	14%	20%	48%	
Aantal fabrikanten		81	12	8	8	109
%		74%	11%	7%	7%	

Bron: Statistisch jaarverslag Bemeffa

⁸ Website BEMEFA, 2011.

De vraag naar mengvoeder is een afgeleide vraag die voornamelijk bepaald wordt door de vraag naar vlees, eieren en zuivelproducten. Ook de beschikbaarheid, de kwaliteit, de beleidslijnen uitgestippeld door de overheid (milieuwetgeving enz.), technologische ontwikkelingen en consumenteneisen hebben een invloed op de vraag.

De samenstelling van het voeder wijzigt voortdurend omdat het afhankelijk is van de prijs en het aanbod van de verschillende grondstoffen en de hoeveelheid eiwitten, vitaminen, mineralen, vetten en vezels die het dier nodig heeft voor een evenwichtige voeding. De top 5 van het grondstoffenverbruik in de mengvoederindustrie is:

1. granen (haver, gerst, rogge, sorghum, tarwe, triticale, maïs,...)
2. schroten die ontstaan uit de oliewinning van bijproducten (sojaschroot, koolzaadschroot, lijnzaadschroot, zonnebloemzaadschroot,...)
3. bijproducten van de voedingsindustrie; van brouwerijen (bierbostel), maalderijen (zetmeel, zemelen, ...), suikerindustrie (bietenpulp, ...),...
4. maniok
5. eiwithoudende planten (erwten, bonen,...)

2.3 Eigen voederwinning

Behalve krachtvoeder van de mengvoederindustrie kan de varkenshouder gebruik maken van bijproducten of reststromen of kan aan eigen voederwinning gedaan worden. Dit laatste kan gaan van het gebruik van eigen gewassen als voeder tot het volledig zelf mengen van voeder.

2.3.1 Wat is zelfmengen?⁹

Een zelfmenger is een veehouder die voeder produceert enkel en alleen voor zijn eigen dieren. Met het geproduceerde voeder wordt dus op geen enkele manier handel gedreven. Men kan onderscheid maken in twee groepen.

1) Volledig zelfmengen. Dit is het zelf inkopen van de enkelvoudige grondstoffen, eventueel gebruik maken van eigen geproduceerde grondstoffen en dit vermengen met een 'korte' kern. Een 'korte' kern is een premix van vitaminen, mineralen en sporenelementen op een drager. Voor zelfmengers is dit meestal een 3% premix. Uitzondering: voor de starter wordt meestal een 'lange' kern ingekocht van 10, 15 of 20 %.

2) Werken met een voormengsel. Deze manier van werken wordt meestal gebruikt voor het opmengen van grondstoffen geproduceerd op het eigen bedrijf, met een 'lange' kern die alle andere grondstoffen (enkelvoudige grondstoffen, vitaminen, mineralen, vet, ...) bevat. Dus, een lange kern is eigenlijk een onvolledig voeder dat volledig wordt na aanvulling met X % eigen granen.

2.3.2 Voordelen van Zelfmengen¹⁰

Verschillende redenen kunnen aangehaald worden waarom een varkensproducent zelf zijn voeder moet mengen. Eerst en vooral kan de landbouwer er een financieel voordeel aan overhouden. Hierbij is het aan de landbouwer om zelf zijn rekening te maken of het zelfmengen voor hem minder kosten meebrengt, dan wanneer hij hetzelfde varkensmeel volledig aankoopt bij een leverancier.

⁹ Christophe Decaigny

¹⁰ Christophe Decaigny

Een ander voordeel kan liggen bij een betere kwaliteit van het voeder. Bij de huidige volatiele grondstofprijzen is de kans groot dat veevoederbedrijven de samenstelling van hun melen wijzigen om de kostprijs te drukken. Deze wijziging kan op die manier invloed uitoefenen op de kwaliteit van het voeder. Bij het zelfmengen van het voeder heeft de landbouwer het volledige proces zelf in handen en kan hij zelf beslissen over de samenstelling en dus kwaliteit van de voedersamenstelling, dewelke uiteindelijk ook een invloed zal uitoefenen op de kwaliteit van zijn eindproduct.

Een zelfmenger maakt over het algemeen geen grote voorraden aan. Dit heeft als voordeel dat de kans op broei –en schimmelvorming beperkt is. Daarenboven kan de zelfmenger indien zich een ziekte zou voordoen hierop snel inspelen via het voeder.

2.4 De rol van voeding in de varkensvleesproductie

Vooraleer een big een vleesvarken wordt, moet het heel wat voeder opnemen. Bij de productie van vleesvarkens omvat de voederkost gemiddeld 89% van de totale variabele kosten, waardoor de voeding een belangrijke impact heeft op de rendabiliteit van de varkenssector. De sterke afhankelijkheid van externe inputs maakt de sector gevoelig voor prijsschommelingen van de grondstoffen.¹¹

2.4.1 Samenstelling van een voeder

Een voeder bestaat uit verschillende grondstoffen (ingrediënten) die voedingsstoffen (nutriënten) aanbrengen. De belangrijkste nutriënten zijn energie en eiwit (aminozuren). Daarnaast zijn ook mineralen, vitamines, bepaalde vetzuren en water essentieel. Afhankelijk van het eiwitgehalte van een grondstof kan deze grondstof gedefinieerd worden als een energiebron of een eiwitbron. Zo zijn granen en vetten energiebronnen. De belangrijkste eiwitbron is sojaschroot. Door zijn hoge concentratie aan eiwit en een goed aminozuurpatroon is sojaschroot op dit moment moeilijk vervangbaar in vleesvarkenrantsoenen. Andere eiwitbronnen zijn koolzaadschroot, erwten en bonen. De meeste van deze grondstoffen bevatten anti-nutritionele factoren (ANF). Hierdoor wordt hun inmengpercentage beperkt. Het gehalte aan ANF kan verminderd worden door technologische behandelingen (zoals bv het toasten van sojabonen).

De samenstelling van een voeder wordt bepaald aan de hand van lineaire programmering naar de laagste kostprijs. De eisen die gesteld worden aan voeders zijn enerzijds de nutriëntengehaltes (minimum en/of maximumeis aan energiegehalte, aminozuurgehalte, mineralengehalte,..) en anderzijds de grondstofbeperkingen (maximale inmengpercentages). Een voeder kan goedkoper worden door de beperkingen te versoepelen (bv lagere eisen aan nutriëntengehaltes of hogere inmengpercentages) of door grondstoffen op te nemen die nog niet in de matrix aanwezig waren. Indien deze grondstof interessante nutriënten aanbrengt in verhouding tot haar kostprijs, wordt deze door lineaire programmering opgenomen in de voederformule.

Bij lineaire programmering wordt ervan uitgegaan dat voeders met eenzelfde nutriënteninhoud leiden tot gelijke prestaties bij varkens (voor zover er geen ANF aanwezig zijn), onafhankelijk van de grondstoffen die deze nutriënten aanbrengen.

¹¹ Platteau et al., 2008

Het is belangrijk dat de grondstoffen in de matrix juist gekarakteriseerd zijn. Een verkeerde inschatting kan leiden tot een formule met een afwijkende nutriëntensamenstelling. Sommige nutriënten kunnen geëvalueerd worden aan de hand van chemische analyses. Aminozuurbehoeftes daarentegen worden bij varkens uitgedrukt als (schijnbaar) verteerbare aminozuurbehoeftes. De verteerbaarheid van een eiwitbron kan enkel bepaald worden met behulp van verteringsproeven.

Een alternatieve grondstof kan dus pas in de formule komen als de voederwaarde met voldoende nauwkeurigheid gekend is en indien het inmengen leidt tot een lagere prijs van het voeder.

Naast de nutriëntensamenstelling kan ook de vorm (meel, pellet,..) van het voeder de voederefficiëntie beïnvloeden.

2.4.2 Voederstrategie

In België worden de meeste varkens *ad libitum* gevoederd. Vaak worden baren en gelten tezamen afgemest. Om het voeder te kunnen aanpassen aan de behoefte van de dieren moet worden rekening gehouden met geslacht, genetica en gewichtscategorie. Baren en gelten hebben verschillende groeicurves en de voedingsbehoeften verschillen dan ook aanzienlijk. De optimale voedersamenstelling is afhankelijk van de groeisnelheid van de dieren en de samenstelling van die groei. Baren hebben een grotere spontane voederopname dan gelten en zetten meer vet aan. Bij *ad libitum* voeding kan het aminozuurgehalte voor baren dus lager liggen dan voor gelten. Bij een gelimiteerde voederopname zal de vetaanzet verminderen en moet het aminozuurgehalte in relatie tot het energiegehalte hoger zijn. Hoewel de aminozuurbehoefte lager is in de laatste fase van de groei, is het belangrijk voor de karkaskwaliteit om in deze fase van de groei een voeder te geven met een aminozuurgehalte dat voldoet aan deze behoefte.

Het energiegehalte en het aminozuurgehalte in een voeder zijn niet los te koppelen van elkaar. Een geconcentreerd voeder (hoog in energie en aminozuren) leidt tot een lage voederconversie.

Als er een verbod komt op de chirurgische castratie van baren zal er nood zijn aan nieuwe informatie. De voedingsbehoefte van baren is gestoeld op verouderde informatie. De voedingsbehoefte van immunogecastreerde varkens is nog niet gepubliceerd in wetenschappelijke literatuur.

2.4.3 De rol van voeding in de kwaliteit van varkensvlees

Belgische varkens zijn gekenmerkt door een goede karkaskwaliteit, het kenmerk waarop de prijs wordt bepaald. Het vleespercentage is hoog en het vetgehalte is vrij laag. Het gehalte aan depotvet is gecorreleerd met het vetgehalte in de spieren (het intramusculair vetgehalte). Het intramusculair vetgehalte heeft een belangrijke impact op de smakelijkheid van vlees. Onderzoek heeft aangetoond dat consumenten vlees verkiezen met een hoog intramusculair vetgehalte, zolang het niet zichtbaar wordt (max 3.5%). Vaak vinden smaakpanels mager vlees ook taaier. Op dit moment is het niet duidelijk hoe het intramusculair vetgehalte door voederstrategieën kan verhoogd worden zonder een verhoging van het depotvet, al zou CLA een gunstige invloed hebben. De perceptie van smaak, sappigheid en malsheid werd echter negatief beïnvloed door CLA. *Ad libitum* voeding is gunstig voor de smakelijkheid en malsheid van varkensvlees.

De samenstelling van het vet kan relatief eenvoudig beïnvloed worden door de voeding: Het gebruik van oliehoudende zaden rijk aan polyonverzadigde vetzuren in het varkensvoeder zal leiden tot een verhoogde onverzadigheidsgraad van het intramusculair vet. Dit kan bijdragen tot een verhoogde

opname van n-3 vetzuren door de consument. Het kan echter ook een impact hebben op het sensorisch profiel van het vlees en indien het gehalte aan onverzadigd vet te hoog is, kan dit aanleiding geven tot afwijkende geuren of smaken afkomstig van de oxidatieve afbraak van de onverzadigde vetzuren. Een te hoog gehalte aan onverzadigde vetzuren kan ook problemen geven bij de verwerking van het vlees (bv salami-productie). Het eventuele gevaar voor een verhoogde oxidatiegevoeligheid en “off-flavours” door de aanrijking van varkensspierweefsel met polyonverzadigde vetzuren kan gereduceerd worden door het gehalte aan vitamine E op te drijven in het varkensrantsoen, parallel met een toename aan polyonverzadigde vetzuren.

Een verminderd waterhoudend vermogen van het vlees, een afwijkende vleeskleur en PSE zijn negatieve kwaliteitskenmerken die voornamelijk door management worden beïnvloed. Er zijn aanwijzingen dat bepaalde voedingrediënten hierop een invloed kunnen hebben, al is de informatie beperkt. Magnesium supplementatie zou het dripverlies en het voorkomen van PSE verminderen. Ook toevoeging van organisch selenium tezamen met vitamine C en E aan het voeder verminderde het dripverlies van varkensvlees.

Vleeskleur wordt ervaren als een kwaliteitskenmerk. Tezamen met vetgehalte zou de vleeskleur een bepalende factor zijn bij de aankoop van vlees in de winkel. De helft van de consumenten zou echter bleker varkensvlees verkiezen en de andere helft donker. Magnesium en betaine werden beschreven als additieven die kunnen leiden tot minder bleek vlees.

In de problematiek rond het castreren van varkens speelt berengeur een belangrijke rol, aangezien het belangrijke implicaties heeft voor de aanvaardbaarheid van het vlees. Bepaalde voedingrediënten zouden het voorkomen van berengeur in het vlees van niet-gecastreerde mannelijke varkens gunstig beïnvloeden. Geen van deze ingrediënten is echter in staat berengeur volledig te bannen.

2.5 Knelpunten binnen de voedersector

De mengvoederindustrie heeft de laatste jaren te maken met een ontwikkeling van externe factoren die een zekere dynamiek hebben veroorzaakt. Dit hoofdstuk schets kort enkele van de uitdagingen waarmee de sector momenteel en in de toekomst mee geconfronteerd zal worden.

2.5.1 Volatiele prijzen

Voorgaande hoofdstukken hebben reeds het belang aangetoond van de voederprijs in de totale kosten van de varkensproducent. De prijsevolutie van het voeder is de laatste jaren onderhevig geweest aan hevige schommelingen. Na een lange periode van stabiele prijzen zijn in de tweede helft van 2007 de prijzen van veel landbouwgrondstoffen fors beginnen te stijgen om begin 2008 een buitengewoon hoog niveau te bereiken. Deze plotse en sterke prijsstijgingen hebben grote onrust veroorzaakt binnen de varkenssector. De oorzaak van deze evolutie is zeer complex, maar wordt verklaard aan de hand van een combinatie van structurele en tijdelijke factoren die zowel de vraag als het aanbod op de landbouwmarkten heeft beïnvloed. Zo werd een schommeling van de vraag naar landbouwgrondstoffen hoofdzakelijk beïnvloed door een toename van de wereldbevolking en een stijging van de inkomens in het bijzonder in de opkomende economieën, maar ook wisselkoersevoluties en beleidsbeslissingen hebben hiertoe bijgedragen. Langs aanbodzijde hebben vooral klimatologische omstandigheden een directe impact uitgeoefend op de productie van enkele belangrijke wereldspelers. Deze laatste oorzaak is trouwens de belangrijkste verklaring waarom momenteel de voederprijzen opnieuw zijn gestegen.

Daarom stelt zich de vraag hoe men zich kan wapenen tegen zulke schommelingen. Het antwoord hierop zal niet eenduidig zijn, en zal eerder een combinatie van factoren zijn. Hierbij een overzicht van enkele initiatieven:

- ontwikkelen en promoten van termijnmarkten
- herbekijken van het voorraadbeheer binnen de EU
- transparanter en concurrentiëler maken van de markten
- initiatieven binnen het kader van interprofessionele akkoorden

2.5.2 Diermeel

Diermeel was voor de varkenssector een belangrijke voederbron tot 2000, maar sindsdien bestaat er vanwege de vrees voor BSE een algemeen verbod op het gebruik van diermeel als diervoeder. Momenteel lijkt de ziekte te zijn ingedamd en wordt opnieuw de vraag gesteld of diermeel niet opnieuw kan worden toegelaten. De sector moet daarvoor wel garanties bieden over gescheiden voederstromen – zodat diermeel van eigen soortgenoten wordt uitgesloten – en beschikken over een sluitend analysesysteem om de diersoorten uit elkaar te halen.

Het opnieuw toelaten van diermeel kan alvast verdedigd worden omwille van:¹²

- reductie van kosten: het opnieuw toelaten van diermeel als eiwitbron in veevoeder kan een verlaging opleveren van 10 procent aan ingevoerde eiwitten. Daarenboven kan het slachtafval op die manier deels gevaloriseerd worden;
- de risico's zijn beter beheerbaar o.w.v. de beschikbaarheid van betere analysemethodes;
- de kwaliteitskenmerken van diermeel komen de diergezondheid ten goede;
- duurzaamheidscriteria: een mindere vraag naar soja zal zorgen voor minder ontbossing in voornamelijk Zuid-Amerika en ook voor een lagere transportfrequentie.

2.5.3 Genetisch gemodificeerde gewassen (GGG)

De problematiek betreffende de GGG bestaan uit verschillende deelmateries.

Het eerste grote probleem is het invoerverbod binnen Europa van niet-goedgekeurde GGG. Daar de GGG technologie zich steeds verder uitbreidt en op steeds meer producten begint te vestigen, wordt het voor Europa steeds moeilijker om GGO vrije grondstoffen te vinden. Omwille van de specifieke eis om niet transgene gewassen in te voeren, liggen de kosten daarenboven nog eens hoger.

Daarnaast is er de problematiek van de contaminatie. Bij het invoeren van gewassen is er een zerotolerantie voor niet-goedgekeurde GGG. In de praktijk betekent dit dat regelmatig zendingen graan en soja geblokkeerd worden, wat tot frustraties leidt bij de handelaars.

Het derde probleem heeft betrekking tot de duurtijd van de goedkeuringsprocedure van GGG binnen Europa. In de EU kan deze termijn 3 tot 5 jaar bedragen, terwijl deze procedure in de VS en Brazilië minder dan een jaar duurt. Zo worden momenteel transgene soorten van soja geteeld binnen de VS, die ook in Brazilië en Argentinië zullen worden toegepast. Juist deze drie landen vormen de belangrijkste leveranciers van soja aan de EU. Een snellere toelatingsprocedure wordt daarom zeker naar de toekomst toe steeds belangrijker.

¹² Diermeel in diervoeders? Een methodische discussie met stakeholders, LEI, 2008.

Een laatste knelpunt van dit GGG thema is er voor de varkensproducenten die moeten concurreren met buitenlandse producten die varkens naar Europa mogen exporteren gevoederd met hier verboden grondstoffen.

Discussiedocument voor dialoogdag 3 en 5:

Marktstrategieën, kwaliteit en afzet

Met dank aan:

Sofie Bombeek (VLAM)

III. Marktstrategieën

3.1 Afzet

3.1.1 Binnenland

Om de binnenlandse afzetstructuren te omschrijven wordt er gebruik gemaakt van het agrobusiness complex (ABC), dat een model is voor de volledige land- en tuinbouwsector. Een dergelijk model bestaat nog niet voor de varkenssector maar wordt wel voorbereid.

Onder ABC¹³ wordt algemeen begrepen 'de direct en indirect samenhangende economische activiteiten verbonden met productie, verwerking en afzet van een agrarisch product, inclusief de samenhangende toeleverende en dienstverlenende bedrijven die bij de agrarische productie horen. Het ABC is verwant met de toeleveringsketen of *supply chain*, maar onderscheidt zich ervan doordat het ook rekening houdt met relevante relaties die zich strikt genomen buiten het afzetkanaal voordoen.

Het belang van het ABC volgt uit twee tendensen. De eerste tendens is dat de landbouwer steeds meer ingebed geraakt in een netwerk van relaties door de industrialisatie van de landbouwsector. Biologische beperkingen van agrarische processen worden overwonnen door industriële oplossingen te introduceren die de agrarische processen wijzigen of vervangen. Een tweede, meer recente tendens is de toegenomen dynamiek en complexiteit van de productieomgeving waarin agrovoedingsbedrijven moeten opereren. Die productieomgeving wordt sterk gedreven door de toename van de globale concurrentie en de steeds hogere eisen op het vlak van voedselveiligheid, landschappelijke waarde, milieu, welzijn en ethiek.

Binnen het concept van het ABC zijn er drie kernbegrippen te onderscheiden:

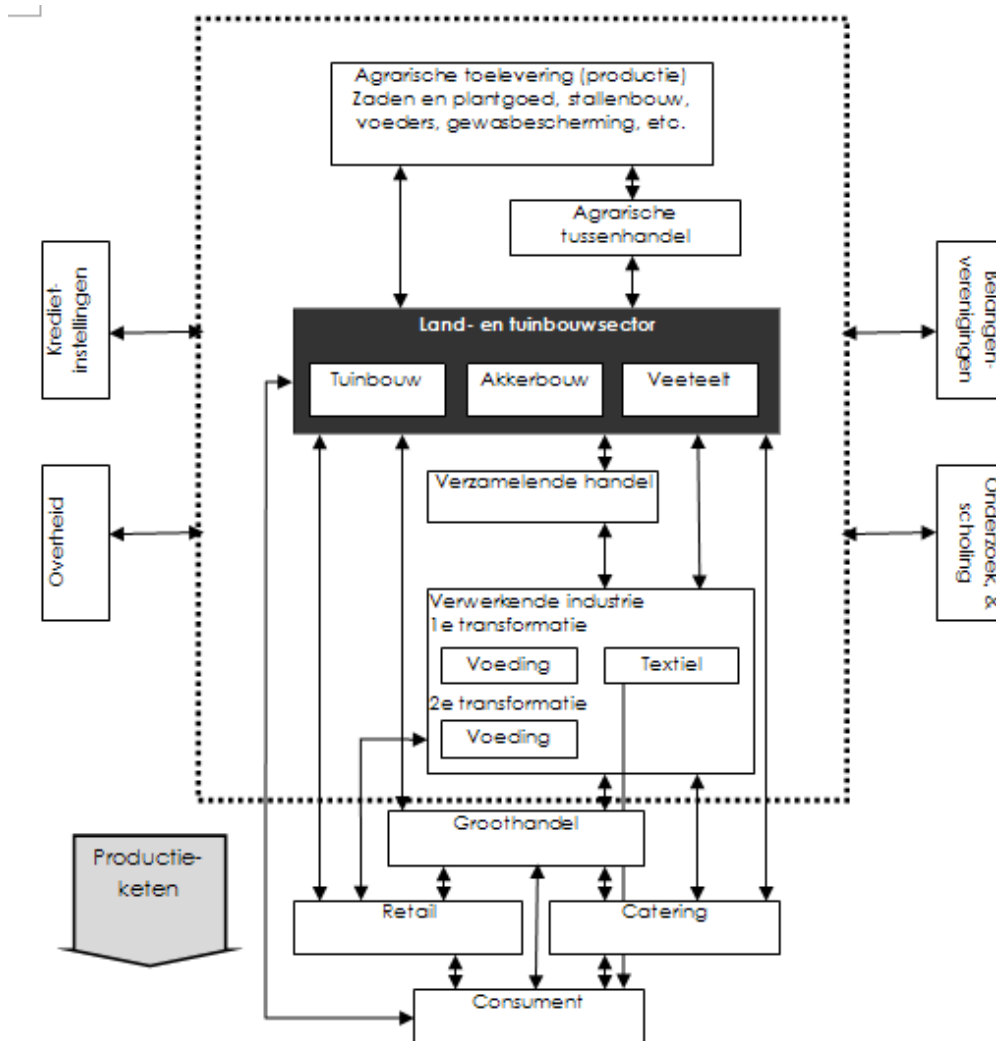
- schakels: de sectoren en activiteiten die deel uitmaken van het ABC. Er zijn verticale schakels binnen de productieketen en horizontale schakels die in hoofdzaak een ondersteunende functie hebben (overheden, onderzoeksinstituten, enz.).
- relaties tussen de schakels, die zowel fysiek (goederen, financiële stromen) als niet-fysiek (kennis en vertrouwen) kunnen zijn.

¹³ Landbouwrapport 2010

- resultaten die geboekt worden op het niveau van het ABC, waarbij onderscheid gemaakt wordt tussen efficiëntie, kwaliteit en concurrentievermogen.

Het onderstaande schema (Figuur 23) geeft een overzicht van de schakels en relaties in het ABC. Naast de land- en tuinbouwsector spelen vooral de agrarische toelevering (productie), de voedingsindustrie en de handel een belangrijke rol. De kleinhandel (retail) maakt in de analyse geen deel uit van het ABC. Kredietinstellingen, de overheid, belangenverenigingen, onderzoek en scholing vervullen een ondersteunende rol.

Figuur 23: Beschrijving van de schakels en relaties in het ABC

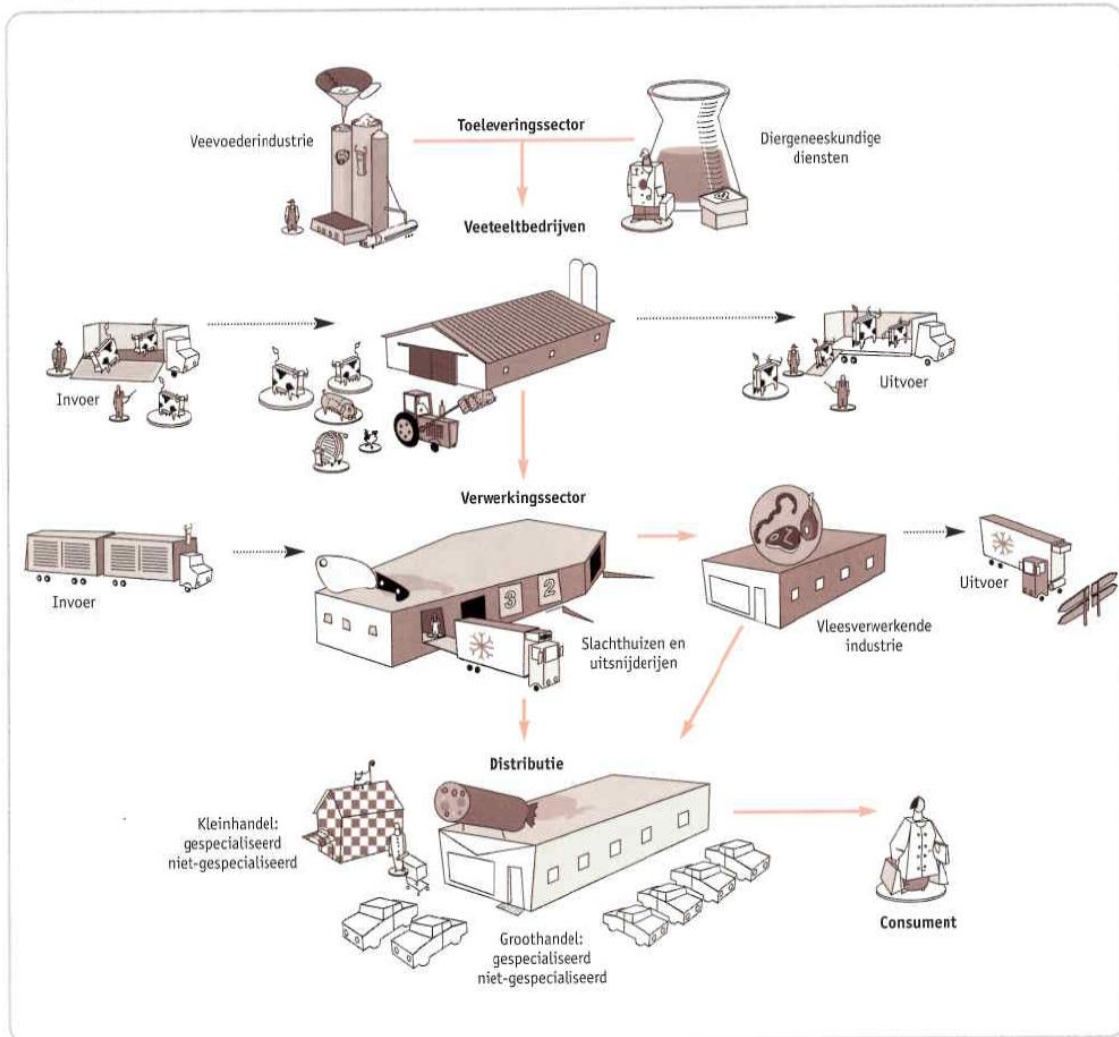


Bron: IDEA Consult en Agro-Business-Consultancy

Voor de specifieke afzetstructuren binnen de vleeskolom, kan onderstaand model toegepast worden.

Figuur 2: Bedrijfskolom vlees

De Bedrijfskolom Vlees



BRON: Jaarverslag bedrijfskolom vlees 2000-2001

Informatie over marktwerking, prijsvorming en transparantie is terug te vinden in een studie van het Departement Landbouw en Visserij: *Prijsvorming en –noteringen in de land- en tuinbouwsecto*

(2010, Departement Landbouw en Visserij, Afdeling Landbouw en Visserijbeleid, team marktbeleid)

3.1.1.1 Coöperaties in de varkenssector

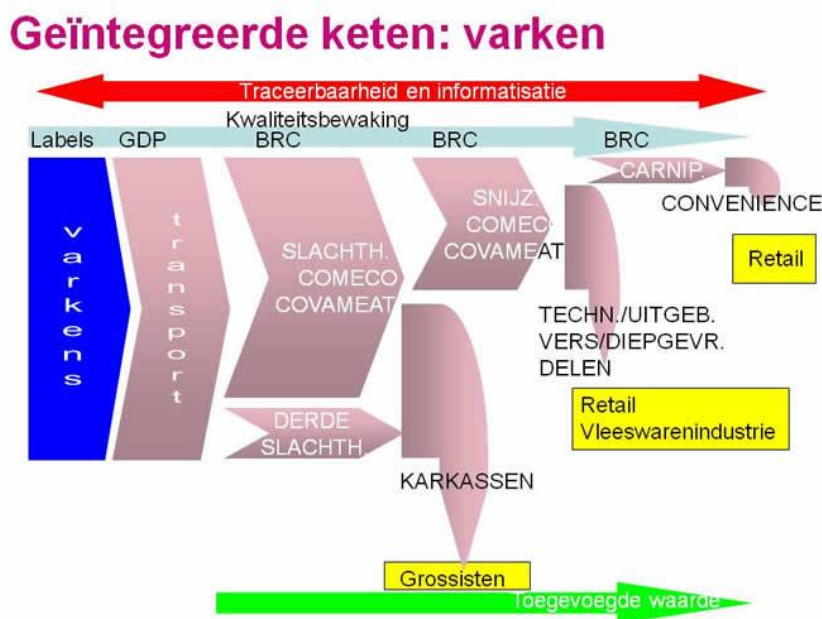
Een voorbeeld van een coöperatie in de varkenssector is Covavee – coöperatie van 700 varkenshouders (voor meer info zie www.covavee.be):

Een coöperatie, het samenwerken van boeren, wordt gezien als een belangrijk middel om efficiënter te werken en om weerwerk te kunnen bieden tegen de concentratievorming in de keten verderop. COVAVEE brengt dit gedachtengoed al meer dan 40 jaren in de praktijk. Het aandeelhoudersschap is gekoppeld aan het leveren van varkens. De commercialisatie door de coöperatie van de geleverde

dieren is een plicht voor COVAVEE. Het aantal aandelen is afhankelijk van het jaarlijks aantal geleverde dieren.

Groep COVALIS is de grootste slacht- en versnijdingsgroep van varkens en runderen in België. Groep COVALIS is dochteronderneming van 1) COVAVEE cvba, een coöperatieve vennootschap waarvan de aandelen in handen zijn van ongeveer 700 varkenshouders, van 2) AIF cvba, de investeringsmaatschappij van Groep BOERENBOND, en van 3) Groep VIANGROS nv, toonaangevend in de productie, de groothandel en de distributie van vers vlees en bereide maaltijden voor de retail en de foodservice .

Figuur 3: Geïntegreerde keten in de varkenshouderij



BRON: www.covavee.be

Meerwaarde van de coöperatie volgens de deelnemers (**Verspreet, 2010, Studiedag Samenwerking en Coöperatie**):

- Democratisch verkozen bestuur garandeert zeggingschap in de besluitvorming
- Werken met vooruitziende boeren-ondernemers die vanuit hun praktische kennis en visie de 'business' mee aansturen
- Betrouwbaarheid / transparantie van de marktconforme prijzen
- Marktleider / voortrekker in de sector
- Duurzame / continue aanwezigheid in de markt: het doel blijft er voor zorgen dat ook 'morgen' de coöperant zijn product nog krijgt afgezet (gegarandeerde afzet)
- Toegevoegde waarde in de coöperatie houden: vloeit terug via nabetalings (LT) of dividenden (KT)
- Daarom volledige keten: slachten en verwerken
- Geen speelbal van de klanten
- Volledig aanbod: van karkassen tot en met voorverpakt vlees
- Kennisoverdracht naar de coöperant (slachtlijnbevindingen, kwaliteit,...)

- Marktgericht produceren en snel inspelen door de korte keten

Kansen voor de coöperatie en de coöperanten:

- Consolidering van de sector (met behoud van coöperatieve inspraak en waarden)
- Goede vakkennis en bij de laagste productiekosten in EU
- Belgische karkaskwaliteit blijft een troef in het buitenland: product met zeer goede vlees/vet verhouding en weinig intramusculair vet, uniek in de EU en gewild door de BE consument
- Retail blijft daarom voorlopig Belgisch vlees trouw
- Blijven inspelen op nieuwe markten en opportuniteiten

Bedreigingen:

- Belangrijke aanwezigheid van integraties-veevoedersector
- Vleeswarenindustrie in handen van grote (buitenlandse) groepen: vlees wordt een grondstof
- Bereid vlees: herkomst vlees niet belangrijk
- Versnipperde markt / relatief klein marktaandeel binnen EU

3.1.2 Buitenland – markttoegang derde landen

3.1.2.1 Export derde landen

Om varkensvlees te exporteren naar een land buiten de EU, moet het vlees voldoen aan de eisen gesteld door de sanitaire overheid van dat land. Net zoals voor intra-communautaire handel, is de minimale eis voor de export naar een derde land een erkenning/toelating/registratie voor het intracommunautair handelsverkeer. Maar, wanneer dat voor het derde land in kwestie onvoldoende is, èn er geen specifiek en uitgewerkt bilateraal akkoord bestaat met België, dient de operator de procedureaanvraag exporterkenning op te starten (cfr. www.favv.be > Beroepssectoren > Export derde landen).

Om te komen tot een specifiek en uitgewerkt bilateraal akkoord, zijn er verschillende stappen noodzakelijk. Dit vergt al gauw enkele weken of maanden. Het Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV) is bevoegd voor de sanitaire en fytosanitaire voorwaarden bij de exportcertificatie, en is verantwoordelijk voor de officiële controles daarop. Het is dus het hoofdbestuur van het FAVV dat een “landspecifieke” aanvraag voor exporterkenning moet indienen bij de bevoegde autoriteit van het desbetreffende derde land, en dit via de geëigende diplomatieke kanalen.

Vervolgens dient er bilateraal overleg plaats te vinden tussen de Belgische autoriteiten en de veterinaire autoriteiten van het betrokken derde land, dat uiteindelijk moet resulteren in een protocol tussen beide landen, waarin een akkoord wordt bereikt over de gestelde eisen, over een model van exportcertificaat en de modaliteiten voor de export. Vaak zijn hier één of meerdere inspectiedelegaties voor nodig.

Doordat deze procedures vaak veel inspanningen vergen, bestaat de noodzaak om in te schatten of er een **reële exportmogelijkheid** bestaat. Zoniet hebben deze inspanningen geen zin, noch voor de sector en de operator, noch voor het FAVV.

Akkoorden voor vers varkensvlees zijn er met: Canada, Cuba, Franse Polynesië, Hong Kong, Japan, Kroatië, Nieuw-Caledonië, Oekraïne, Russische Federatie, Singapore, Wit-Rusland, Zuid-Afrika en Zuid-Korea.

Momenteel lopen er onderhandelingen voor varkensvlees met: Volksrepubliek China, Filippijnen, Australië en Nieuw-Zeeland (in opstartfase).

3.1.2.2 Bevoegdheid FAVV en samenwerking met Gewesten

Het FAVV is bevoegd voor de sanitaire en fytosanitaire voorwaarden bij de exportcertificatie van o.m. varkensproducten, en is verantwoordelijk voor de officiële controle ervan. Voor de economische analyse zijn ze echter niet bevoegd. Het zijn Gewestelijke diensten die bevoegd zijn voor de exportpromotie en exportondersteuning van de operatoren.

In 2005 tekenden het FAVV en de regionale exportbevorderende organisaties (FIT, AWEX, Brussel Export, VLAM (BMO) daarom een samenwerkingsprotocol, met als doel de samenwerking te optimaliseren. Regelmatig organiseert het FAVV een overlegvergadering met de verantwoordelijken van de Gewestelijke diensten teneinde de opvolging van dit protocol te evalueren.

Enkele dossiers die op dit ogenblik (februari 2011) op tafel liggen zijn:

- Procedure van aanvraagdossiers export derde landen: hoe niet sanitaire of fytosanitaire parameters op gestructureerde wijze te incorporeren in de aanvraagprocedure. Zodoende kan het belang op aanvaardbaar objectieve wijze worden vastgesteld en prioriteiten worden vastgesteld. De procedure moet bovendien elektronisch en eenvoudiger worden gemaakt.
- Opmaak van een notificatiedocument (elektronisch) ingeval een embargo of importweigering.

Bij deze besprekingen zijn de beroepsfederaties betrokken.

3.2 Kwaliteit

3.2.1 Overheidsbevoegdheid¹⁴

Met betrekking tot de verplichte kwaliteitskenmerken die van belang zijn voor de voedselveiligheid zijn alle federale inspectie- en controlediensten voor de garantie van de veiligheid van de voedselketen en de voedselkwaliteit samengebracht in het Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV). In 2008 blijken 94,5 % van de door het FAVV gecontroleerde monsters conform. Met betrekking tot de autocontrole wordt vastgesteld dat deze minder toegepast wordt in de verwerkende industrie van niet-dierlijke producten (plantaardige producten, dranken, deegwaren, enz.).

Minimale kwaliteitsaspecten, die geen effect hebben op de veiligheid van de voedselketen, maar wel een economische impact hebben zijn een gewestelijke bevoegdheid. Op basis van de Europese richtlijnen regelt de Vlaamse overheid de zoötechnische normen die van toepassing zijn bij fokvarkens, sperma, eicellen of embryo's die in de handel worden gebracht. Voor de uitvoering van het fokkerijbeleid erkent de Vlaamse overheid een vereniging, een onderneming en diverse centra. De erkende vereniging en de onderneming dragen zorg voor het verzamelen en certificeren van gegevens over de afstamming en de prestaties van de fokvarkens die fokkers op vrijwillige basis laten

¹⁴ Landbouwrapport 2010

opnemen in het stamboek of register. Varkenssperma mag alleen verhandeld worden vanaf een erkend centrum. In dergelijk centrum mogen zich alleen donordieren bevinden die beschikken over een certificaat met de vereiste afstammingsgegevens en met actuele resultaten van prestatieonderzoek. De Vlaamse overheid volgt de werking van de erkende instanties op.

Om de markttransparantie te vergroten, werden communautaire indelingsschema's van karkassen verplicht ingevoerd voor volwassen geslachte runderen en voor geslachte varkens (EG 1249/2008). De Commissie heeft met de invoering van het communautaire indelingsschema voor varkenskarkassen nog een bijkomende intentie. Ze streeft naar een billijke betaling van de producenten op basis van het gewicht en de samenstelling van de varkens die de producenten leverden aan de inrichting.

3.2.2 Kwaliteitslabels en -lastenboeken

Binnen de kwaliteitssystemen dient er een onderscheid gemaakt te worden tussen enerzijds het wettelijke niveau, met name de sectorgids dierlijke productie en anderzijds de bovenwettelijke systemen, met name de prive-lastenboeken, bijvoorbeeld Certus.

3.2.2.1. Sectorgids primaire productie¹⁵

De sectorgids primaire productie wordt beheerd door de vzw Codiplan. Deze is opgericht door de drie representatieve Belgische landbouworganisaties verenigd in Agrofront die de meerderheid van de professionele landbouwers vertegenwoordigen:

Algemeen Boerensyndicaat – ABS,

Boerenbond – BB,

Fédération Wallonne de l'Agriculture – FWA.

De sectorgids autocontrole primaire dierlijke productie is opgesteld conform het koninklijk besluit van 14 november 2003 *betreffende autocontrole, meldingsplicht en traceerbaarheid*. Autocontrole is *'het geheel van maatregelen die door de exploitanten worden genomen om ervoor te zorgen dat de producten in alle stadia van de productie, verwerking en distributie die onder hun beheer vallen voldoen aan*

de wettelijke voorschriften inzake voedselveiligheid,

de wettelijke voorschriften inzake kwaliteit van hun producten, waarvoor het Agentschap bevoegd is,

de voorschriften van hoofdstuk 3 over de traceerbaarheid en het toezicht op de effectieve naleving van deze voorschriften'.

Voor de primaire productie betekent autocontrole het in acht nemen van algemene hygiënevoorschriften en het bijhouden van registers. De gids heeft tot doel de wetgeving om te zetten in praktische richtlijnen voor veehouders. Door het volgen van de gids kan de Belgische primaire dierlijke productiesector bijdragen tot de integrale bewaking van de voedselketen en de

¹⁵ Sectorgids primaire productie, versie 2 dd. 05/08/2009

kwaliteit en veiligheid van het voedsel. Het FAVV is de bevoegde instantie voor het toezicht op de autocontrole.

De gids kan enerzijds toegepast en gevolgd worden door alle veehouders – producenten van dierlijke producten voor menselijke consumptie. Anderzijds gebruikt het FAVV de gids voor het opstellen van een checklist, als basis voor de audit op het bedrijf.

Elk veebedrijf is verplicht te voldoen aan het KB autocontrole. De gids wil een hulpmiddel zijn voor de veehouder bij het opstarten en opvolgen van autocontrole op zijn veebedrijf.

De voorwaarden waaraan de varkenshouders moeten voldoen binnen de Sectorgids bevinden zich o.a. op het niveau van diergezondheid, dierenwelzijn, uitrusting en hygiëne en transport.

3.2.2.2. Privé lastenboeken

Privé lastenboeken leggen naast de wettelijke eisen een bijkomend aantal bovenwettelijke eisen op en dit aan één of meerdere schakels van de productiekolom.

Als voorbeeld een overzicht van de belangrijkste eisen per productieniveau binnen het Certus-lastenboek:

Biggen en zeugenhouderij

- Zeugenbedrijven moeten voldoen aan de Sectorgids ‘Dierlijke Productie’ (Algemeen deel en module ‘Varkens’) en aan ‘CodiplanPlus’
- Huisvesting (verbod aanbinden zeugen, hokruimte...)
- Dierenwelzijn (castratiebeleid, verkleinen hoektanden...)

Invoervoorwaarden

- Ingevoerde biggen moeten vanaf invoerdatum tot het vertrek van de varkens naar het slachthuis en voor minimaal drie maanden op hetzelfde Belgisch beslag blijven
- Ingevoerde biggen mogen enkel afkomstig zijn van bedrijven met een door Q&S erkend kwaliteitssysteem (IKB (Integrale Keten Beheersing, NL), QSG (QualitätsSicherungsGarantie, DK))
- De varkens moeten onmiddellijk na aankomst voorzien worden van een oormerk (Sanitel-wetgeving)

Varkensvoeder

- Ondersteuning gebruik van mv-soja
- GMP-erkenning mengvoederfabrikant
- Afwezigheid van vismeel en antibiotica met voederbesparende werking
- Zelfmengers die gebruik maken van ‘additieven of voormengsels’ voor de productie van eigen mengvoeders → toelating FAVV

Productie

- Voldoen aan Sectorgids 'Dierlijke Productie' (Algemeen deel en module 'Varkens')
- De varkenshouder vult zelf jaarlijks de checklist in voor de Sectorgids en deze voor CodiplanPlus.
- Dierenwelzijn (verstrooiingsmateriaal, ziekenboek, lichtintensiteit, reinheid bedrijfsgebouw, verbod inkepen oren...)
- Contract bedrijfsbegeleidende dierenarts
- Registratie gebruik diergeneesmiddelen en gemedicineerde diervoeders vanaf drie maand voor slacht en tweemaandelijks aftekenen [register](#) door dierenarts
- Ongediertebestrijdingsplan en Salmonella-begeleidingsplan
- Inmenging van gemedicineerd voormengsel in een mengvoeder op een landbouwbedrijf mag enkel met een GMP-gevalideerd fijndoseertoestel gemonteerd op de vrachtwagen
- Verbod op topdressing
- Beslagen met een H- of R-statuut komen niet in aanmerking voor Certus
- Noodverluchting- en alarmsysteem moet op regelmatige basis getest worden
- Gedurende de laatste drie maanden vóór slachtdatum moeten de vleesvarkens op hetzelfde beslag aanwezig blijven
- Enkel stressresistente vleesvarkens toegelaten
- Verplicht gebruik metaaldetecteerbare naalden.

Transport

- Attest van opleiding in dierenvervoer voor professionele chauffeurs
- Verbod op het gebruik van elektrische drijfmiddelen
- Stressreducerende maatregelen: korte afstanden, geen overbezetting, laadlift...
- Geen vermenging van varkens van verschillende beslagen
- Varkens gemerkt met klopnummer en Certus-logo

Slachten en versnijden

- Erkend Certus-slachthuis/uitsnijderij (EG-nr)
- Beschikken over een gevalideerd ACS (AutoControleSysteem) of gecertificeerd kwaliteitssysteem (bv. BRC, IFS, ...)
- Stressreducerende maatregelen: rustperiode vóór slachten (2-4 uur), verbod op gebruik van elektrische drijfmiddelen...
- Uitvasten vleesvarkens 12-18u voor slacht
- Traceerbaarheid en lotidentificatie (certificaten en leveringsbonnen) via online traceringsysteem 'TRACY'
- Karkassen van varkens van maximaal tien verschillende beslagen op dezelfde dag geslacht in hetzelfde slachthuis in één lot
- Terugkoppelen slacht- en keuringsgegevens aan Certus-producent
- Extra controle contaminanten en microbiologie

- Project: verbetering intrinsieke vleeskwaliteit (pre-slacht parameters)

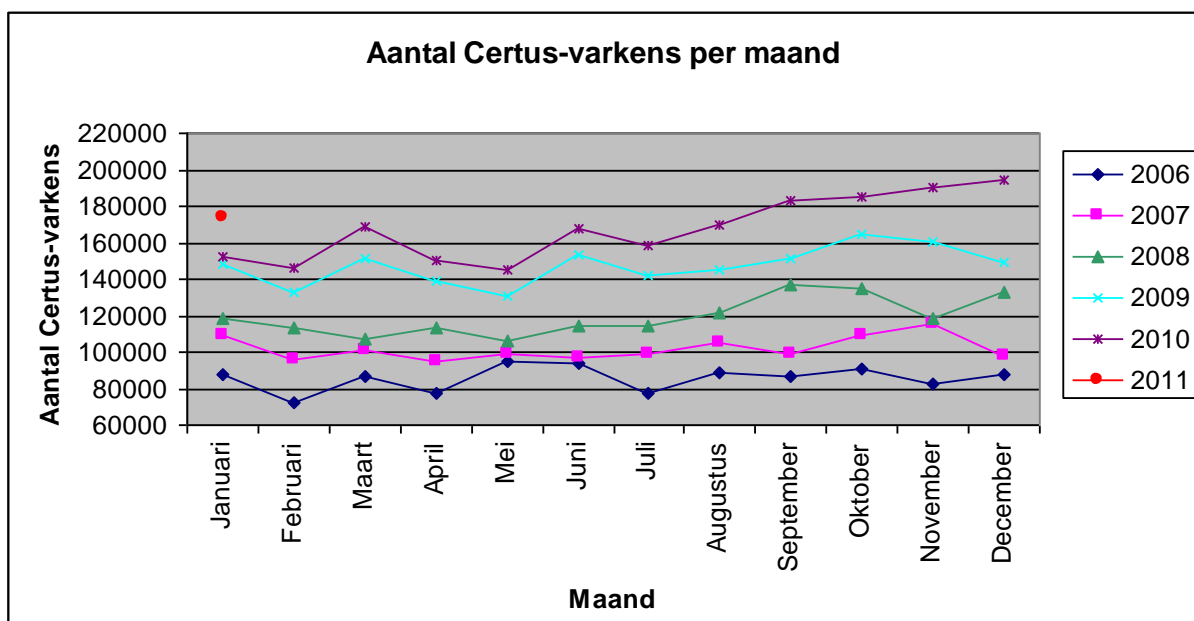
Verkoop

- Enkel vers varkensvlees mag het Certus-label dragen
- Etiket: traceerbaarheidsnummer en logo Certus / (Certus-naam)
- Exclusiviteit: wanneer het verkooppunt het volledige gamma Certus-varkensvlees voorverpakt verkoopt, mag het naast Certus-vlees ook 'niet' Certus-vlees aanbieden op voorwaarde dat deze duidelijk van elkaar gescheiden zijn in de koeltoeg. Wanneer het verkooppunt enkel niet voorverpakt vlees verkoopt, dient het exclusief Certus-varkensvlees te zijn

Het totaal aantal gecertificeerde Certus karkassen voor 2010 bedroeg 2.011.367.

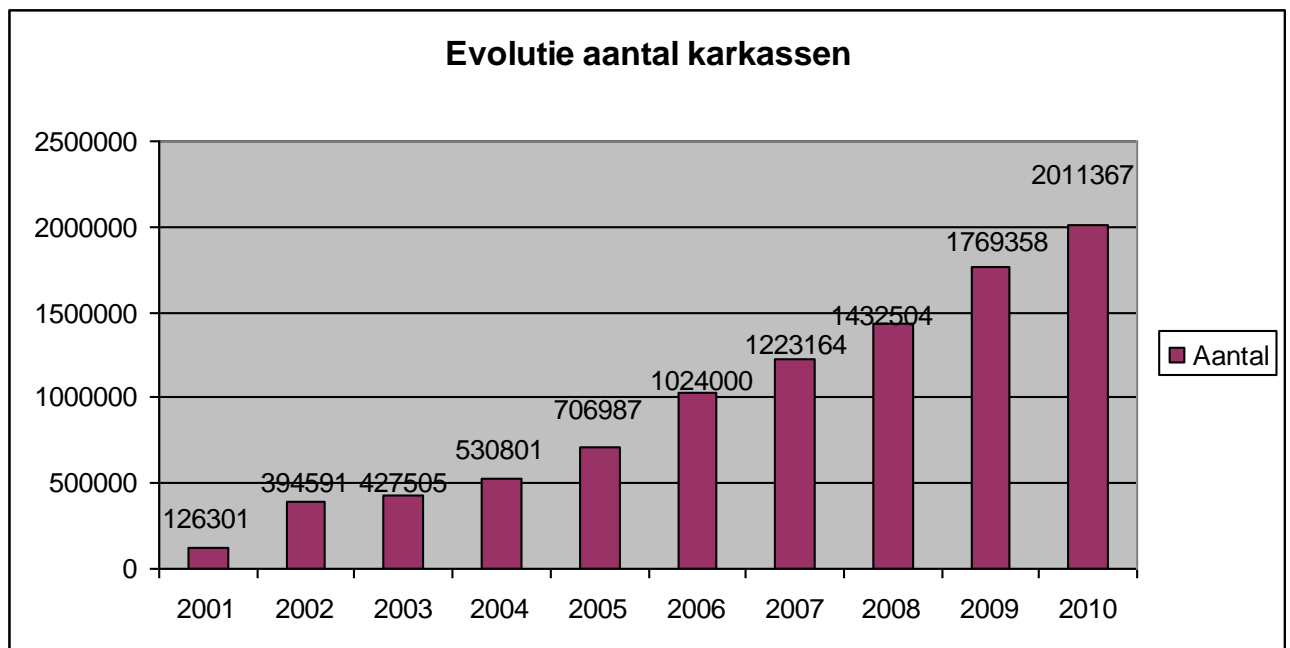
Ten opzichte van 2009 ligt het aantal gecertificeerde varkens voor 2010 13,7% hoger.

Figuur 4: Overzicht evolutie aantal Certus-karkassen per maand



BRON: Belpork

Figuur 5 : Evolutie aantal Certus-karkassen



BRON: Belpork

Momenteel telt Certus 17 erkende groeperingen. Deze groeperingen vertegenwoordigen 2181 erkende varkenshouders, 16 erkende slachthuizen, 41 erkende uitsnijderijen, 19 erkende vleeswarenfirma's, 427 erkende verkooppunten. Ten opzichte van de totale varkensproductie vertegenwoordigt Certus een marktaandeel van +/- 15%.

Andere privé lastenboeken worden meestal beheerd door retailers (bijvoorbeeld Colruyt, Carrefour) en leggen veelal gelijkaardige eisen als Certus op aan hun leveranciers.

Zo legt het Colruyt lastenboek specifieke eisen op aan haar leveranciers op vlak van geneesmiddelen, voeder, traceerbaarheid, kwaliteitsmanagementsysteem, transport van levende varkens, dierenwelzijn en milieu.

Het Carrefour lastenboek integreert specifieke normen, georiënteerd op het engagement van de verschillende schakels van de keten. Het lastenboek focust op bijkomende normen voor de productie, op milieu, dierenwelzijn en de specifieke eisen voor het merk EQC (Engagement Qualité Carrefour).

De belangrijkste verschillen tussen al deze lastenboeken situeren zich op niveau van diervoeder, huisvesting, hygiëne en dierenwelzijn (bijvoorbeeld Improvac-vaccinatie bij Colruyt).

De controle van de privé lastenboeken is in handen van de Organismen voor Certificatie en Inspectie (OCI's).

Een OCI is een derde partij die het kwaliteitssysteem van organisaties beoordeelt en certificeert ten opzichte van de gepubliceerde normen over kwaliteitssystemen en elke aanvullende documentatie die in het kader van het systeem vereist is.

De controle door een OCI bestaat uit verschillende luiken: een visuele inspectie, controle van de administratieve gegevens en analyses.

Hieronder vindt u een overzicht van de belangrijkste lastenboeken die per OCI gecontroleerd kunnen worden. Gezien één en dezelfde OCI meerdere lastenboeken controleert, kunnen combi-audits uitgevoerd worden.

Figuur 6: Overzicht van de belangrijkste lastenboeken die per OCI gecontroleerd kunnen worden

	Sectorgids		IKKB	Certus	Meritus	IKM	Belplume	BCV
	Plant.	Dierl.						
B&S Qualicert	x	x	x					
Carah	x	x	x					
Certalent	x	x	x				x	
CKC*	x	x	x				x	
Certagro*	x		x					
Comité du lait	x	x	x			x		
Integra	x	x	x					
Procerviq	x	x	x		x		x	
Promag	x	x	x					
Quality Partner	x	x	x	x	x	x	x	
SGS	x	x	x	x	x	x	x	x

* CKC en CERTAGRO zullen in de toekomst één OCI vormen namelijk CKCert.

BRON: Belpork

Indien overtredingen worden vastgesteld bij een audit, worden uiteenlopende sancties genomen, gaande van waarschuwing en hercontrole tot uitsluiting.

De kosten voor een toezichtscontrole (= periodieke controle) worden in het geval van Certus gedragen door de kwaliteitsvzw Belpork . De toetredingscontrole en evt. hercontroles zijn ten laste van de varkenshouder.

3.2.2.3. Objectieven en aanbevelingen voor ketenpartners in een kwaliteitssysteem¹⁶

De 3 belangrijkste objectieven van ketenpartners om in een kwaliteitssysteem te stappen zijn risicoreductie, differentiatie en standaardisatie. Met risicoreductie beoogt men in de eerste plaats calamiteiten te vermijden. Het kwaliteitssysteem stelt deelnemers in staat zich te distantiëren van calamiteiten die zich voordoen in de niet gecertificeerde bulkmarkt. Bij differentiatie beoogt men een onderscheidend vermogen t.o.v. de concurrenten op te bouwen rond product- of proceskenmerken.

¹⁶ Mondelaers, K. (2010). Performantie en optimalisatie van landbouwcertificatiesystemen als Private Instuties van Duurzaamheid. Doctoraatsthesis, Universiteit Gent, Gent, België.

Dit resulteert in een competitief voordeel. Bij standaardisatie beoogt men in eerste plaats binnen het kwaliteitssysteem de verschillen tussen producten van verschillende origine (bedrijven, regio's), geproduceerd op verschillende tijdstippen (seizoenen) zo veel mogelijk te reduceren. Dit is zowel vanuit consumentenzijde (herkenbaarheid en zekerheid rond kwaliteit) als ketenzijde (logistiek) gewenst. Standaardisatie en differentiatie lijken tegenstrijdig maar gaan hand in hand. Binnen een differentiatiestrategie tracht men zo veel mogelijk te standaardiseren om de gemaakte claim te kunnen hard maken. Bij de telers zien we nog twee additionele motieven om tot een kwaliteitssysteem toe te treden. Het kwaliteitssysteem leidt tot een verdere optimalisatie van het productieproces, wat tot meer kostenefficiëntie kan leiden. Daarnaast is het een 'must' om tot bepaalde preferentiële verkoopskanalen toe te kunnen treden.

Figuur 7: Motieven voor deelname in kwaliteitssysteem

Producenten	Veilingen	Retail	Consumenten	Samenvatting
Vertrouwen – vs. Korte keten	Vertrouwen in de keten	Bescherming (due diligence)	Informatie	Risicovermindering
Differentiatie	Differentiatie herkenbaarheid	/ Differentiatie	Keuze	Differentiatie
	Uniformiteit standaardisatie	/ Uniformiteit en duidelijkheid		Standaardisatie
Betrokkenheid / optimalisatie				Optimalisatie
Markttoegang (License to deliver)		Voorwaarden opleggen aan leveranciers		Noodzaak

BRON: Kwaliteitssystemen: hoe ver wil de landbouwer gaan? Koen Mondelaers, Presentatie Landbouwstudiedag, 2 februari 2011

Een kwaliteitssysteem moet effectief en efficiënt zijn, het moet zo economisch mogelijk resultaten halen.

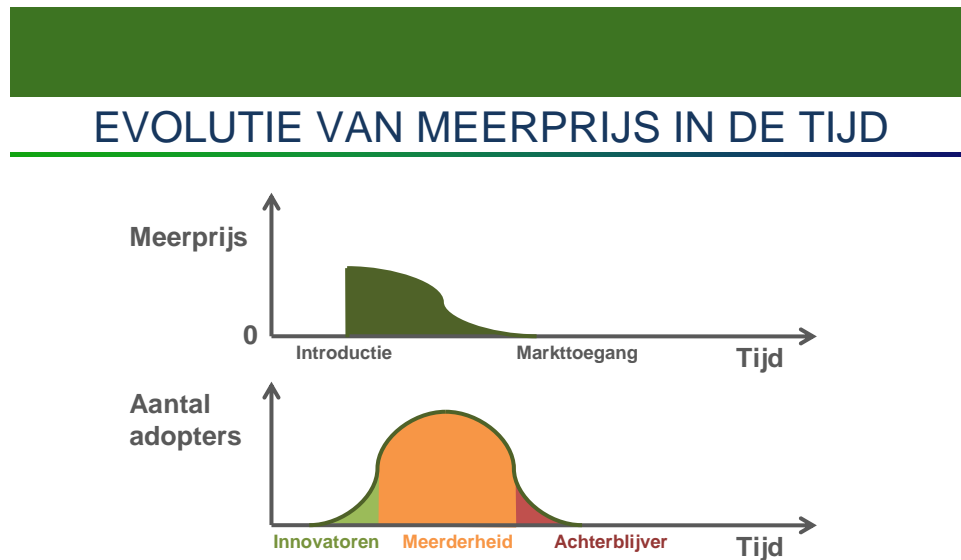
De gecreëerde waarde moet ook evenwichtig verdeeld worden tussen de ketenpartners en het systeem moet snel kunnen inspelen op veranderingen in de markt en het milieu.

Kwaliteitssystemen moeten geloofwaardig zijn.

De meerprijs voor extra kwaliteit blijkt te verminderen naarmate meer deelnemers het label behalen.

Die meerprijs moet de landbouwers helpen om de omschakeling te maken. De achterblijvers riskeren op termijn een minprijs, ze moeten omschakelen zonder meerprijs.

Figuur 8: evolutie van meerprijs in de tijd



BRON: Kwaliteitssystemen: hoe ver wil de landbouwer gaan? Koen Mondelaers, Presentatie Landbouwstudiedag, 2 februari 2011

De aanbevelingen naar de initiatiefnemer van het kwaliteitssysteem zijn:

Juiste objectief zetten: waar ligt de consument wakker van en welke toekomstige evoluties komen op ons af? Dit objectief moet dynamisch zijn, een kwaliteitssysteem moet zichzelf durven heruitvinden. Anders verglijdt het tot een markttoegangssysteem en zal het uiteindelijk door de wetgeving worden opgeslokt.

Juiste claim: hierbij moet men nagaan welke claims wettelijk gemaakt kunnen worden en wat de voorwaarden zijn. De gemaakte claim moet objectief (wetenschappelijk) kunnen bewezen worden, anders kan het consumentenvertrouwen geschaad worden en wordt munitie gegeven aan concurrenten.

Juiste niveau van decentralisatie: er moet voldoende rekening gehouden worden met de verschillen in lokale omstandigheden bij het formuleren van voorwaarden in een lastenboek, om de claim te kunnen realiseren.

Geloofwaardige monitoring en controle: door geaccrediteerde derde partij zodat onafhankelijkheid kan gevrijwaard worden

Juiste technologie: vanuit kostenefficiëntie-oogpunt alsook met het oog op moduleerbaarheid, wanneer nieuwe eisen in het lastenboek worden geformuleerd

Juiste institutie en besturingsvorm: manier waarop verschillende ketenpartners en andere belanghebbenden het lastenboek, de naleving ervan en de veranderingen erin, gaan organiseren. Hierbij ligt nadruk op wie de regels mag vastleggen en veranderen en welke regels mogen vastgelegd worden. Transactiekosten zijn alle informatie-, onderhandelings-, monitorings- en afdwingbaarheidskosten die ketenpartijen ervaren bij het opstellen en naleven van contracten en bij uitbreiding lastenboeken.

Naar de beleidsmakers worden onderstaande aanbevelingen geformuleerd:

Een te streng beleid is te kostelijk voor de beleidsmaker (en bij uitbreiding de maatschappij) omdat veel controle nodig is, want er is meer ontwijking. Het is ook voor de private partijen te kostelijk omdat de regelgeving hen te weinig ruimte laat om eigen oplossingen uit te werken.

Een te los beleid is te kostelijk voor de maatschappij omdat bepaalde maatschappelijke verwachtingen rond productie onvoldoende of niet gerealiseerd worden. Het beleid mag dus niet te streng of te los zijn.

Vraaggedreven instrumenten zorgen voor een verhoogde vraag bij de consument naar een maatschappelijk gewenst product. Dit kan bv. door kruissubsidie, waarbij de prijs van een onduurzaam product in de winkelschappen kunstmatig verhoogd wordt en de prijs van een duurzaam product verlaagd om de verschillen te verkleinen en de consument gemakkelijker te laten overstappen.

Het is voor een duurzame samenwerking binnen een kwaliteitssysteem van belang dat de verschillende ketenpartijen hun rechtmatig aandeel in de totale waarde kunnen bekomen. Te dominante spelers in een waardeketen kunnen de marge van andere deelnemers sterk onder druk zetten. Dit brengt de leefbaarheid en vooral de innovatiecapaciteit van deze spelers in het gedrang.

Exclusie ontstaat wanneer een kwaliteitssysteem verwordt tot een markttoegangssysteem waaraan bepaalde producenten niet meer kunnen voldoen. Een typisch voorbeeld zijn oude bedrijfsleiders die de noodzakelijke investeringen niet meer willen maken bij introductie van een nieuw kwaliteitssysteem. Afhankelijkheid ontstaat wanneer voor het kwaliteitssysteem specifieke investeringen moeten gemaakt worden in technologieën die een producent aan een afnemer binden. Dit zorgt voor een verzwakte onderhandelingspositie op langere termijn (bij contractheronderhandelingen).

Succesvol label: iedereen kopieert het, dus het competitief voordeel van de initiatiefnemer verdwijnt of het wordt zo succesvol dat het tot markttoegang verglijdt.

Een objectief beoordelingsinstrument kan het beleid informeren over de gemaakte claims en de sectorspelers over welke claims kunnen gemaakt worden en hoe die door het beleid gecontroleerd zullen worden.

In de praktijk zien we een veelheid aan labels en claims die de consument verwarren. Meer uniformiteit in de labels en de manier waarop deze moeten gelezen en vergeleken worden kan voor meer verduidelijking zorgen.

3.2.3 Q&S – het Duitse kwaliteitssysteem

Q&S is in tegenstelling tot GlobalGap, IFS of BRC of Dutch HACCP een vertikaal systeem.

Het wil open staan voor Europese partners, maar geen poort zijn voor import uit derde landen.

Q&S is een **vertikaal procesgarantiesysteem**. Q&S is dus de standardeigenaar van lastenboeken in alle schakels van de keten inzake procesgarantiesystemen en staat zo op het niveau van onze sectorgidsen.

Q&S certificeert geen producten (loten) of garandeert geen productkwaliteiten zoals Certus en Flandria.

Het laat de **“processen” bij de operatoren extern certificeren** volgens de Q&S lastenboeken. Deze lastenboeken zijn per sector (dierlijk en plantaardig) en volgens productmodules én per productietrap opgesplitst: vanaf grondstoffen, veevoeder, zaai en meststoffen, en vooral de productie maar ook transport, verwerking, groothandel tot en met de retail.

De lastenboeken zijn in een moderne (ISO/IFS compatibele) format geschreven, met aparte formulering van de eisen/normen en de daarbij horende checklijsten.

Q&S beheert een databank van aangesloten operatoren die voor de betrokken partners toegankelijk is.

Q&S eist tussen de schakels traceerbaarheid, maar beheert de warenstroom niet.

Het identificeert of certificeert en etiketteert geen loten zoals bijvoorbeeld Certus dat doet.

Tracering opwaarts is realiseerbaar, maar tracking stroomafwaarts is zéér moeilijk.

Hierbij is op te merken dat alle andere verticale systemen in Europa op een gelijkaardige manier functioneren; art. 18 van de Europese General Food en Feed Law (2002, toepassing 2004)¹ wordt in Duitsland minimalistisch geïnterpreteerd.

De Q&S lastenboeken worden niet erkend door de Duitse overheid. Er bestaat ook niet zoiets als sectorgidsen, deze zijn niet ingevoerd, niet gewild en niet gevalideerd door de versnipperde voedselveiligheidsdiensten.

Q&S heeft een Raad van Bestuur waarin alle schakels van de keten beslissingsmacht hebben.

Naast deze Raad van Bestuur bestaat er een wetenschappelijke adviesraad en een onafhankelijke sanctieraad.

Er wordt ook gewerkt met werkgroepen waar overleg wordt gepleegd met het maatschappelijk middenveld inclusief NGO's en overheidsdiensten die zich bezig houden met voeding, milieu en dierwelzijn.

De oorspronkelijke ambitie om uitsluitend te focussen op voedselveiligheid en die

extern te laten certificeren wordt steeds meer bijgesteld richting maatschappelijke eisen:

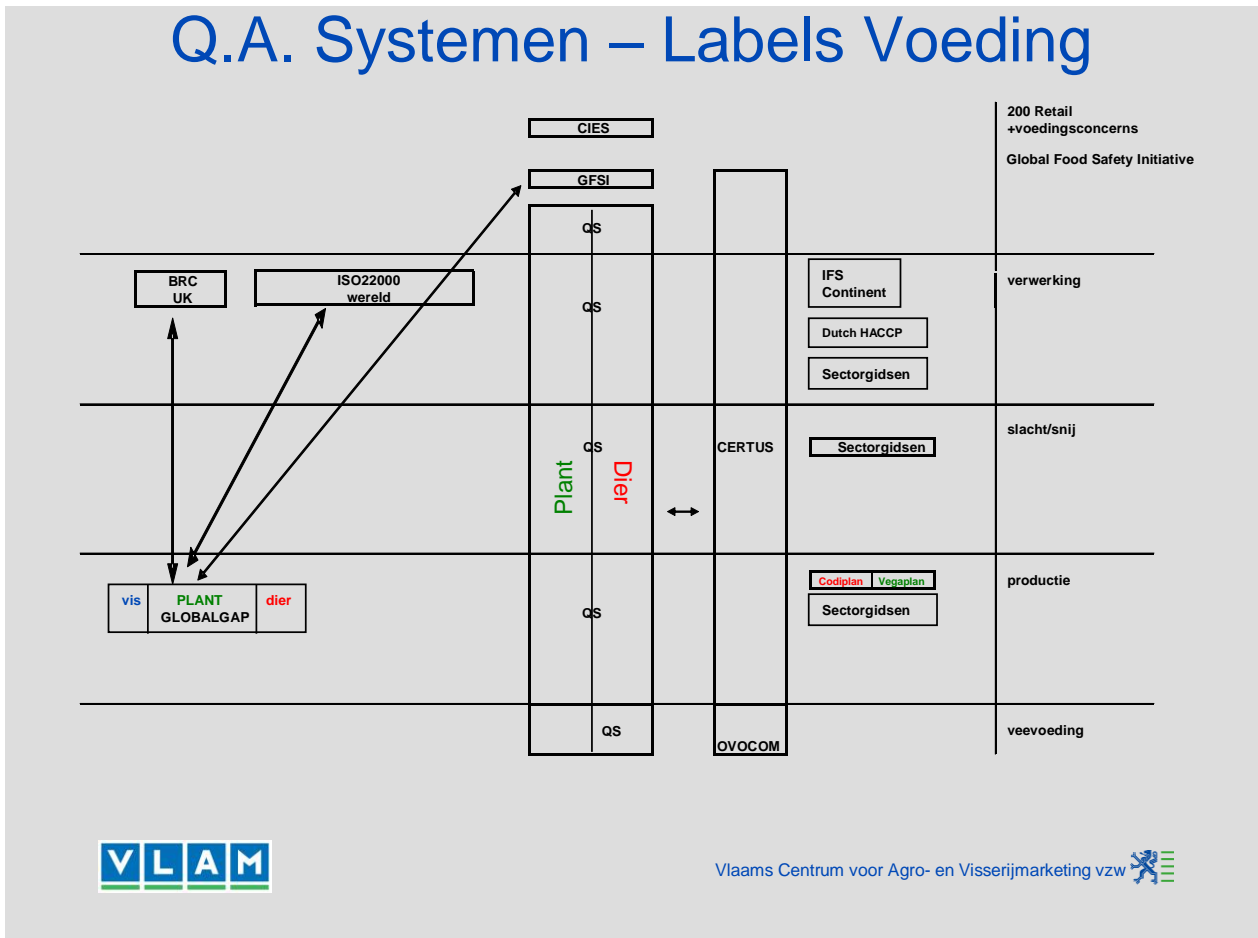
ethiek, milieu, dierwelzijn (castratie) en in de nabije toekomst staat duurzaamheid ook op het programma.

Nagenoeg alle operatoren uit de varkensvleesketen in Duitsland zijn aangesloten bij Q&S.

Ook alle producentenketens in Nederland en Denemarken zijn direct aangesloten (IKB 2004)

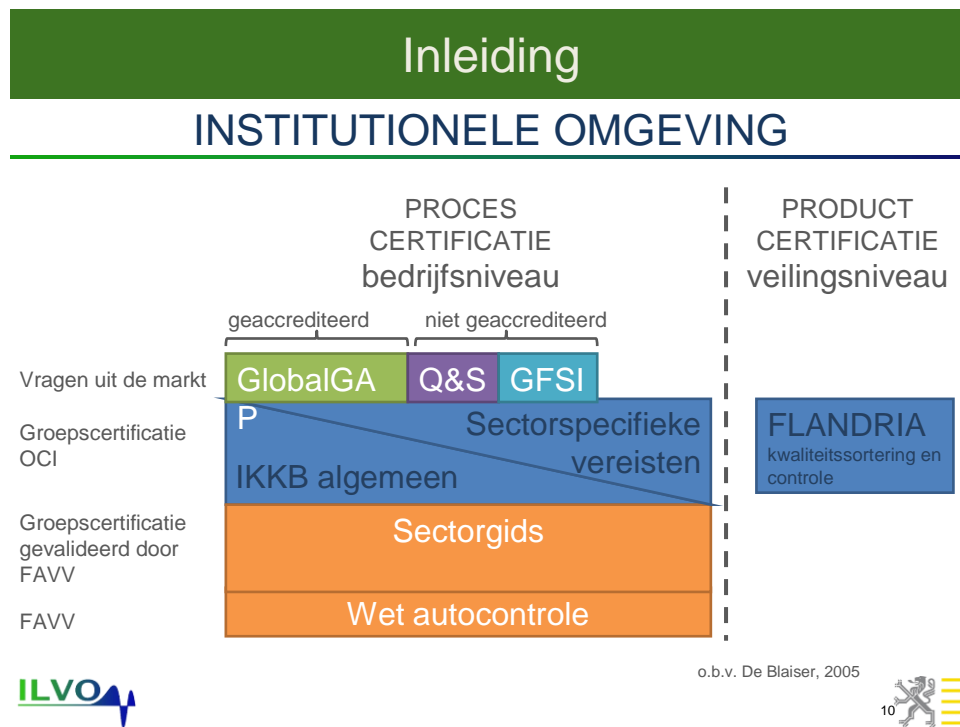
of uitwisselbaar (IKB) of mogen leveren(bvb. Danish Agricultural & Food Council en Certus)

Figuur 9: Q.A Systemen – Labels Voeding



BRON: VLAM

Figuur 10: Overzicht kwaliteitssystemen: proces versus productcertificatie



BRON: *Kwaliteitssystemen: hoe ver wil de landbouwer gaan? Koen Mondelaers, Presentatie Landbouwstudiedag, 2 februari 2011*

3.2.3.1 Q&S en Certus

Certus is het eerste buitenlandse kwaliteitssysteem dat aanvaard werd door het Duitse kwaliteitsborgingssysteem Q&S. Op vrijdag 17 december 2004 tekenden Belpork (eigenaar van Certus-label) en Q&S het officiële contract. Dit betekent dat vlees van Certus-erkende varkenshouders, slachthuizen en uitsnijderijen vanaf 1 januari 2005 ook automatisch Q&S-waardig is. Belgische exporteurs konden vanaf dan met Certus-vlees inspelen op de stijgende vraag van Duitse aankopers naar Q&S-waardig vlees. Ze hoeven hiervoor geen bijkomende controles te ondergaan en geen bijhorende kosten te dragen. Belpork voerde enkele aanpassingen door in het Certus-lastenboek vooraleer het akkoord tot stand kwam.

Zo is vanaf 1 januari 2005 het gebruik van antibiotica als voederbespaarder verboden tijdens de volledige levensduur van het varken, dus ook tijdens de biggenopfok. Alle uitsnijderijen en slachthuizen moesten tegen eind 2005 ook een gunstige HACCP-audit (of gelijkwaardig) doorstaan hebben. Verder kreeg het lastenboek een uitbreiding met normen voor zeugen en biggen.

Ook het Belgische kwaliteitsborgingssysteem voor mengvoeders (GMP), dat door Certus opgelegd wordt, werd erkend door Q&S.

Certus werd toen als enige Belgisch kwaliteitssysteem aanvaard door Q&S omdat – ten tijde van deze aanvaarding - de sectorgidsen nog niet gevalideerd waren. Zonder externe validatie kwam het toen vernieuwde overheidssysteem voor voedselveiligheid (FAVV) niet in aanmerking voor erkenning door Q&S.

Vandaag bestaan er wel extern gevalideerde sectorgidsen (Codiplan Plus) die erkend zijn door Q&S, maar de aansluitende trap op het niveau van de slachthuizen (G037) is nog niet erkend. Onderhandelingen hierover lopen nog.

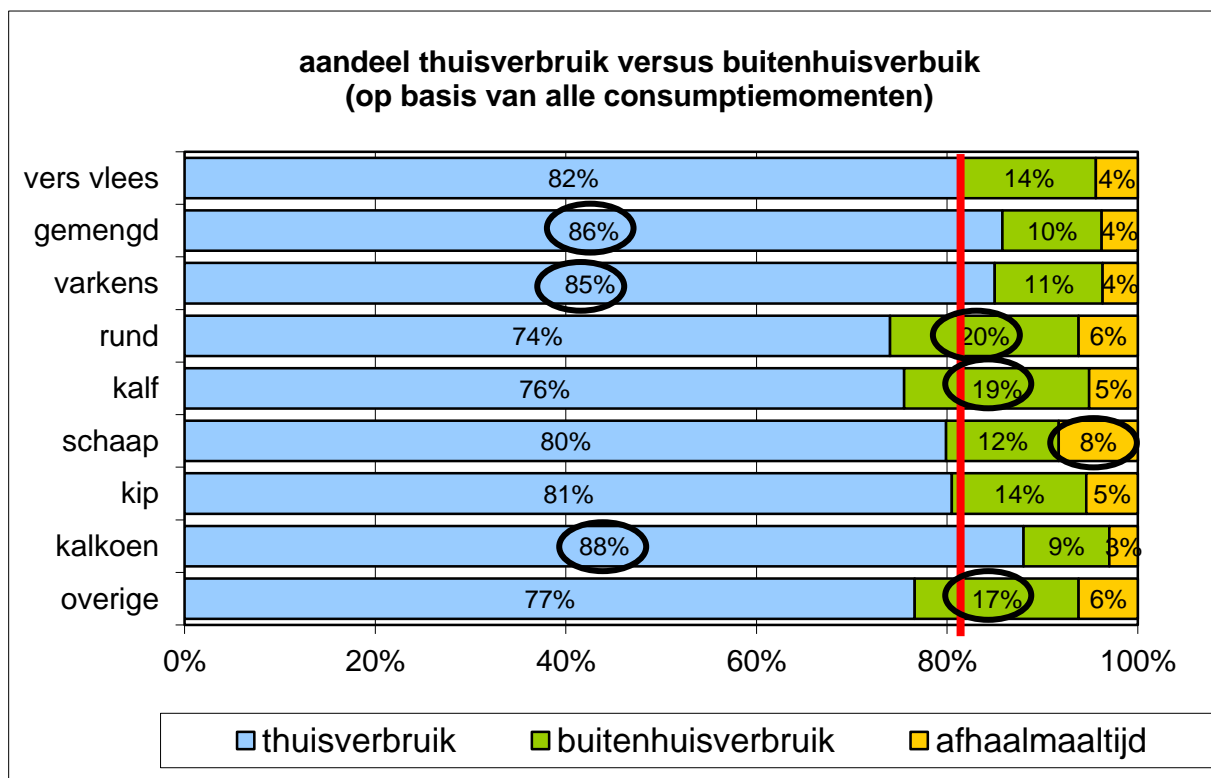
3.3 Consumentengedrag¹⁷

3.3.1 Verbruik van varkensvlees

Het totale vleesverbruik zit in stijgende lijn tot 2000, maar kent daarna een lichte terugval. We zien dezelfde beweging bij het verbruik van varkensvlees. Gevogelte daarentegen kent vanaf 1960 een

Als we de verhouding thuisverbruik van vlees versus buitenshuisverbruik bekijken, zien we dat varkensvlees in verhouding tot andere vleessoorten en zeker in vergelijking met vis eerder thuis en minder op restaurant wordt gegeten. 85% van het verbruik van varkensvlees is thuisverbruik.

Figuur 12: aandeel thuisverbruik versus buitenshuisverbruik

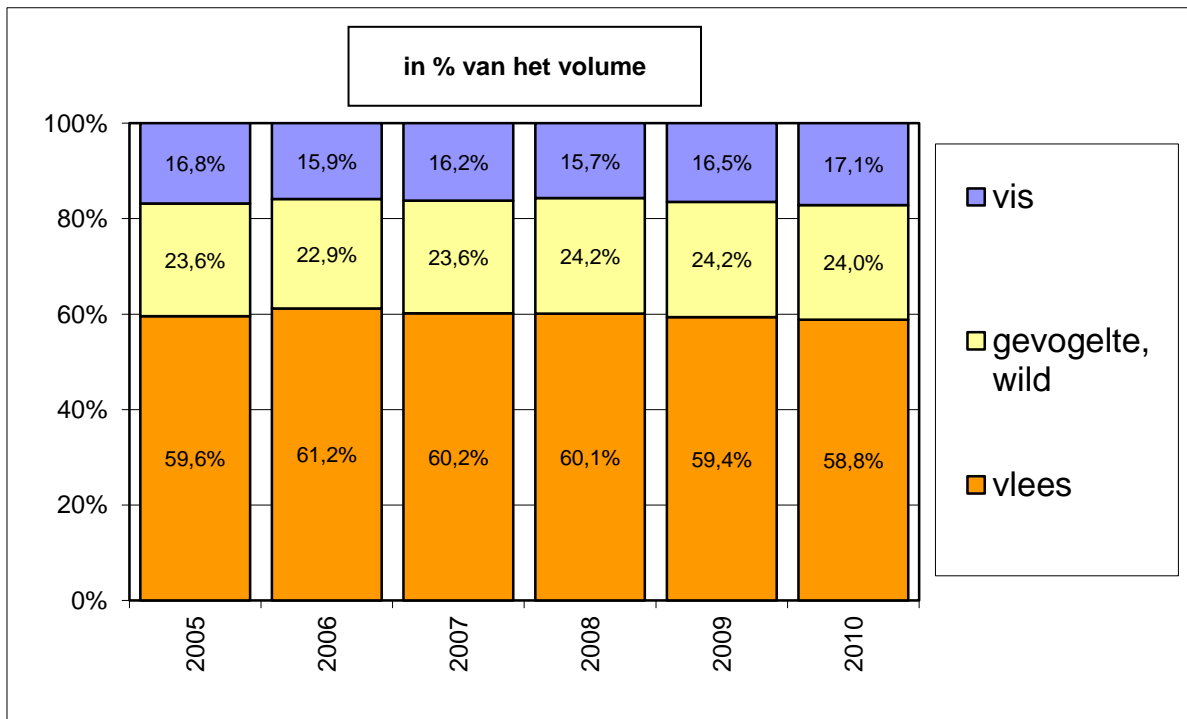


BRON: Insites Consulting in opdracht van VLAM (consumptietracker)

Als we dieper ingaan op het thuisverbruik, zien we dat het thuisverbruik ‘totaal vlees’ stabiel blijft, maar vlees verliest wel marktaandeel ten voordele van vis.

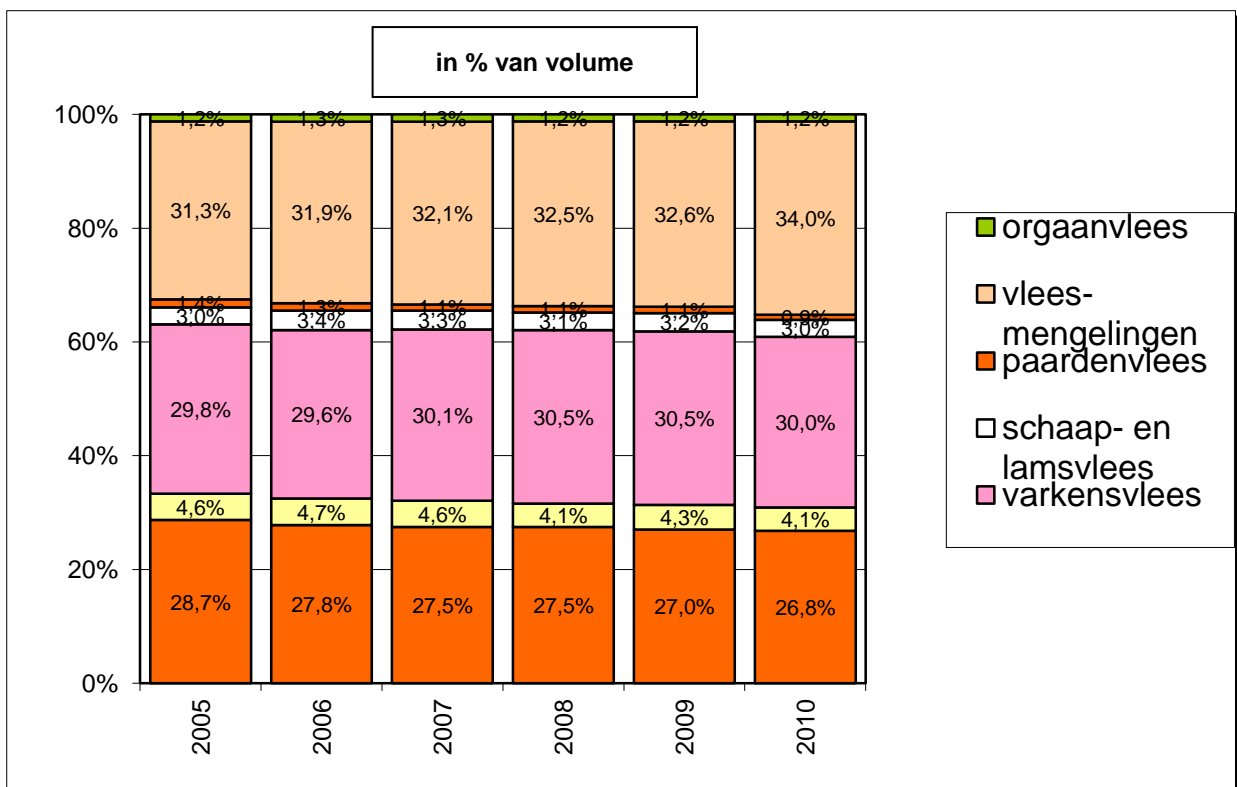
¹⁷ CLE tot 2001, N.I.S vanaf 2002; Insites Consulting in opdracht van VLAM (consumptietracker); GfK Panelservices Benelux (tracking aankoopgedrag)

Figuur 13: Aandeel vlees versus gevogelte en vis in thuisverbruik in België (vers + diepvries)



Het thuisverbruik van varkensvlees en vleesmengelingen stagneert, terwijl het thuisverbruik van rundvlees een dalende trend kent.

Figuur 14: Aandeel vleessoorten in thuisverbruik in België



Als we het thuisverbruik van de verschillende varkensvleesproducten bekijken over de laatste 5 jaar, zien we dat het varkensgehakt de topper is, gevolgd door braadworst.

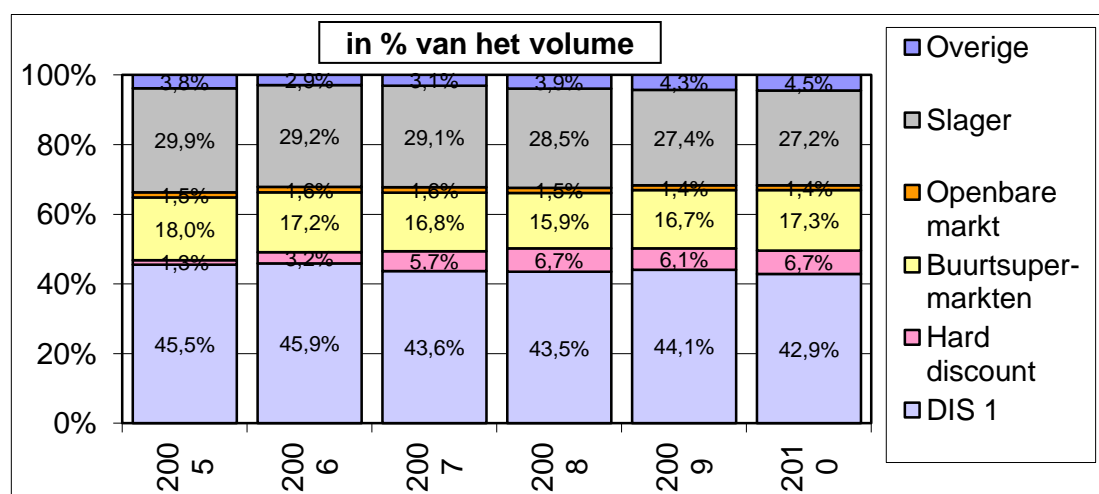
Figuur 15: Thuisverbruik van varkensvlees in België (in kg per capita)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Varkens-gehakt	1,51	1,46	1,47	1,59	1,52	1,52
Varken spiering/schouderkot.	0,95	0,97	1,05	1,06	1,07	1,01
Varken kot/filetkot/oester	0,98	0,93	0,92	0,97	0,94	0,90
Varken mignonnette	0,38	0,44	0,42	0,43	0,40	0,39
Varken gebraad/ribgebraad	1,27	1,28	1,31	1,27	1,23	1,27
Varken mignon	0,07	0,07	0,08	0,07	0,09	0,09
Varken braadworst	1,31	1,30	1,43	1,46	1,42	1,36
Varken varkenslapje/schnitzel	0,56	0,56	0,63	0,65	0,65	0,60
Varken varkensfilet/haasje	0,49	0,48	0,47	0,39	0,41	0,45
Varken varkensribbetjes	0,45	0,44	0,42	0,45	0,49	0,45
Varken ander(braad/bak/roost)	0,89	0,77	0,80	0,87	0,86	0,86
Varken ander(stoven/koken)	0,67	0,57	0,61	0,60	0,60	0,59
Totaal varkensvlees	9,54	9,27	9,60	9,81	9,68	9,49

BRON: GfK Panelservices Benelux

We kopen ons vlees het meest in de supermarkt (DIS1), gevolgd door de traditionele slager met een aandeel van net boven de 27%. In 2010 zijn de buurtsupermarkten de grote winnaars. Zij winnen marktaandeel net zoals de hard discount.

Figuur 16: Aandeel distributiekanaalen in thuisverbruik van vlees in België



BRON: GfK Panelservices Benelux (tracking aankoopgedrag)

3.3.2 Consumenten van varkensvlees¹⁸

Een studie van de Universiteit Gent Vakgroep Landbouweconomie (Verbeke & Vackier, 2003)¹ deelt de verbruikers van varkensvlees op in 4 segmenten.

No-nonsense vleesliefhebbers (“straightforward meat lovers”)

Voorzichtige vleesliefhebbers (“cautious meat lovers”)

Onverschillige vleesconsumenten (“indifferent meat consumers”)

Bezorgde vleesconsumenten (“concerned meat consumers”)

Het eerste segment (no nonsense vleesliefhebbers) zijn vleesgenieters die nauwelijks risico zien bij het eten van vlees. Meer mannen dan vrouwen behoren tot dit segment en verbruiken dagelijks vlees. Zij eten graag vlees omdat ze graag genieten. Zij vertrouwen op hun persoonlijke ervaring als het op kennis/keuze van vlees aankomt en laten zich niet beïnvloeden door externe informatie. De appreciatie voor smaak en authenticiteit van deze consumenten vertaalt zich in de aankoopkanalen: zij verkiezen lokale verkooppunten, zoals een hoeveslagerij of eigen kweek. Op de totale steekproef

Het tweede segment (voorzichtige vleesliefhebbers) kan ook van vlees genieten maar gaat ook op een bewuste, voorzichtige manier om met de consumptie van vlees. Vooral families met kinderen en vrouwen maken deel uit van dit segment. Deze consumenten staan open voor informatie over vlees die hen zekerheid kan bieden. Het is ook het segment dat het meest vertrouwen heeft in kwaliteitscontrole en –labels. Op de totale steekproef van het onderzoek nam dit segment 1/3 in.

Het derde segment (onverschillige vleesconsumenten) is onverschillig ten overstaan van de consumptie van vlees. Zij kunnen er minder van genieten, maar stellen zich ook geen vragen bij hun al dan niet positieve/negatieve keuze van vlees. Vooral jonge mensen (jonger dan 25) maken deel uit van dit segment. Vooral prijs bepaalt hun aankoopgedrag, wat zich vertaalt in hun voorkeur om vlees in de supermarkt te kopen. Zij gaan niet actief op zoek naar informatie over vlees en zijn ook moeilijk beïnvloedbaar. Net zoals het eerste segment was dit één van de kleinere groepen binnen de steekproef van het onderzoek, met een marktaandeel van ongeveer 15%.

Het vierde segment (bezorgde vleesconsumenten) zijn zeer bezorgd over hun vleesverbruik en zijn daarom ook hun verbruik gaan verminderen (niet meer dagelijks, maar een paar keer per week). Vooral families met kinderen en vrouwen maken deel uit van dit segment. Zij gaan voor “minder maar beter kwaliteitsvlees” en kopen dit (relatief ten opzichte van de andere segmenten) vaker aan bij hun slager, in wie zij een vertrouwenspersoon zien als het gaat over de veiligheid en gezondheid van vlees. Net zoals het tweede segment maakte ook deze groep ongeveer 1/3 uit van de totale steekproef.

Een recentere studie op Europees niveau van dezelfde onderzoeksgroep (Verbeke et al. 2010)¹⁹ hanteert een andere segmentatie van varkensvleesverbruikers op basis van de frequentie en variatie van de varkensvleesconsumptie:

¹⁸ Profile and effects of consumer involvement in fresh meat”, Meat Science - 2003

“low variety, low frequency”: dit segment bestaat vooral uit single vrouwen. In vergelijking met de andere segmenten, hechten ze veel waarde aan productinformatie bij de aankoop van vlees, maar zij staan niet open voor reclame. Zij eten het minst vaak varkensvlees en variëren het minst in hun verbruik van varkensvlees.

“high variety, medium frequency”: dit segment bestaat vooral uit gezinnen en andere niet-single huishoudens, die variëren in hun varkensvleesverbruik en eten dagelijks varkensvlees zowel in verse als in verwerkte vorm

“high variety, high frequency”: dit segment bestaat vooral uit lagergeschoolde mannen met overgewicht. Zij staan open voor nieuwe zaken op vlak van voeding en koken. Zij eten veel varkensvlees, verschillende keren per dag en in verschillende vormen en bereidingen.

De studie profileerde ook de niet-varkensvleesconsument (13% van de steekproef in België). Vrouwen en singles hebben respectievelijk 2 en 2,6 keer meer kans om tot dat segment te behoren. Mensen uit dat segment hebben respectievelijk 32% en 37% minder kans op overgewicht of zwaarlijvigheid. Zij hechten bovendien 38% meer belang aan biologische voeding en 35% meer belang aan productinformatie.

In een ander deel van de studie op Europees niveau peilde de onderzoeksgroep naar de houding van burgers ten opzichte van de varkensproductie en de invloed hiervan op zijn koopgedrag (Krystallis en al., 2009)²⁰.

De belangrijkste conclusies van deze studie zijn:

De houding van de ondervraagden ten opzichte van milieu, dierenwelzijn en industriële voedingsproductie in het algemeen blijkt zwak, terwijl er wel veel belang wordt gehecht aan dierenwelzijn en zorg voor het milieu bij de productie van varkens. Deze criteria bepalen in belangrijke mate of bepaalde productieactiviteiten als goed of slecht worden beschouwd.

Hoewel men dus belang hecht aan goede productieomstandigheden op het landbouwbedrijf (milieu, dierenwelzijn, enz), wordt dit niet gekoppeld aan het aankoopgedrag. De link tussen wat de ondervraagden denken in hun rol als burger ten opzichte van de varkensproductie wordt niet eenduidig gereflecteerd in hun aankoopgedrag en/of verbruik van varkensvlees.

Dit impliceert dat de burgerhouding van een individu ten opzichte van de varkensproductie een grotere invloed kan hebben op een maatschappelijke draagvlak voor het verdere bestaan van de varkensproductie op lange termijn dan op de verkoop van het varkensvlees.

Dit impliceert ook dat er wel een sterke link kan ontstaan tussen de houding ten opzichte van de productie en het aankoopgedrag van de consument indien er meer varkensvlees op de markt zou zijn dat op een kleinschalige, diervriendelijke en duurzame manier werd geproduceerd zonder in te

¹⁹ To eat or not to eat pork, how frequently and how varied? Insights from the quantitative Q-PorkChains consumer survey in four European countries”, Wim Verbeke, Federico J.A. Pérez-Cueto, Klaus G. Grunert, Meat Science - 2011

²⁰ Attitudes of European Citizens towards pig production systems”, Athanasios Krystallis, Marcia Dutra de Barcellos, Jens Oliver Kügler, Wim Verbeke, Klaus G. Grunert, Livestock Science - 2009

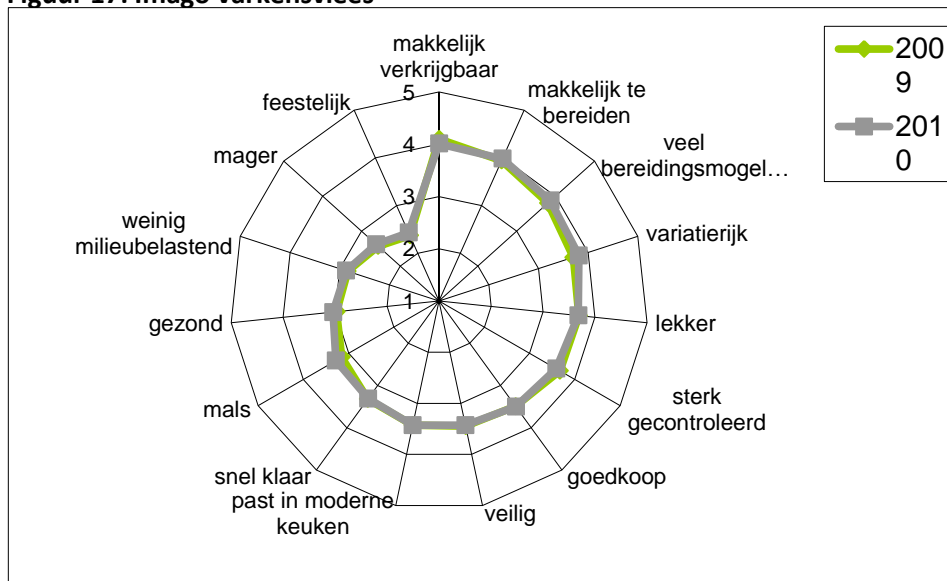
boeten aan vleeskwaliteit (smaak) en dat bovendien aan een aantrekkelijke prijs kan vermarkt worden.

3.3.3 Imago van varkensvlees²¹

3.3.3.1 Binnenland

Het imago van varkensvlees bleef de voorbije 2 jaren vrij stabiel. Men beschouwt varkensvlees als een makkelijk te bereiden en verkrijgen vleessoort, die bovendien variatierijk, sterk gecontroleerd, lekker en goedkoop is.

Figuur 17: Imago varkensvlees



BRON: *Insites Consulting in opdracht van VLAM (vleestracking)*

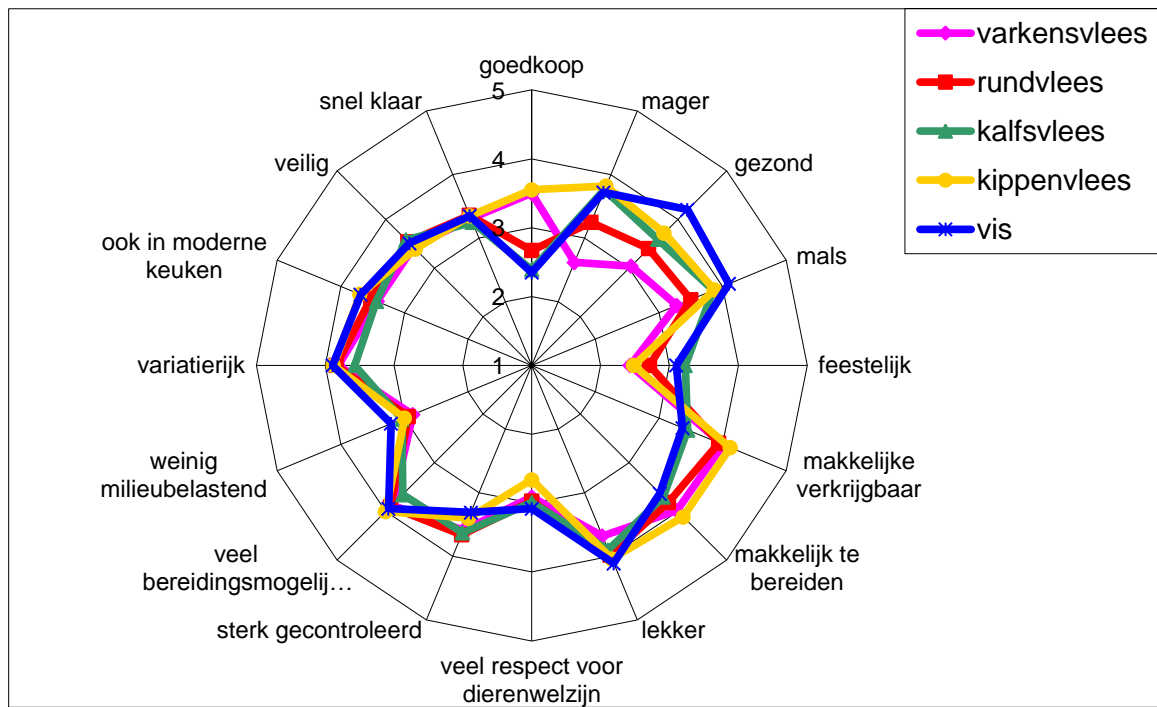
In vergelijking met andere vleessoorten ziet men de grootste verschillen op de aspecten goedkoop, mager, gezond en mals. Varkensvlees en kip worden beschouwd als de goedkoopste en minst feestelijke vleessoorten. Het imagoprofiel van varkensvlees als het meest vette, minst gezonde en meest alledaagse vlees in vergelijking met rundvlees en gevogelte werd ook al meer dan 12 jaar geleden in kaart gebracht door Verbeke & Viaene (1999)²². De recente resultaten bevestigen hierbij dat een imago zeer “kleverig” kan zijn: ondanks inspanningen ter verbetering geraak je er moeilijk van af.

Varkensvlees heeft nog steeds een imagoprobleem op vlak van gezondheid (deel uitmakend van een gezonde en evenwichtige voeding); het wordt minst geassocieerd met mager en gezond.

²¹ Insites Consulting in opdracht van VLAM (vleestracking)

²² Verbeke W. & Viaene J. (1999), Beliefs, attitude and behaviour towards fresh meat consumption in Belgium: Empirical evidence from a consumer survey. *Food Quality and Preference*, 10 (6): 437-445

Figuur 18: Imago overzicht van de verschillende vleessoorten



BRON: Insites Consulting in opdracht van VLAM (vleestracking)

3.3.3.1.1 Varkensvlees en duurzaamheid²³

Duurzaamheid wordt meer en meer belangrijk voor de consument: de behoefte leeft om het idee van duurzaamheid – dat nu vaak als conceptueel en impliciet wordt ervaren – meer concreet en tastbaar te maken. De consument wil er op een realistische manier mee omgaan. Dit impliceert binnen verse voeding:

Een duidelijk persoonlijk voordeel: prijs – kwaliteit – smaak – versheid

Verse voeding die duurzaam is, moet ook een goed evenwicht bieden tussen prijs en kwaliteit.

De zekerheid dat wat men doet/kiest een verschil maakt (tastbaar).

Geen extreme inspanning of gedragsverandering.

Om de idee van duurzaamheid voor de consument meer relevant te maken, is het aan te bevelen om:

De idee van “lokaal geproduceerd” meer uit te spelen, en meer betekenis te geven

Meer invulling te geven aan en meer te communiceren over kwaliteitslabels

De consumenten zien in eerste plaats de overheid en in tweede plaats de producenten als informatieverschaffers over het duurzaamheidsgehalte van voedingsproducten.

²³ Keystone in opdracht van VLAM (onderzoek duurzaamheid); Insites Consulting in opdracht van VLAM (VLAM-tracking)

De overheid moet haar verantwoordelijkheid opnemen in:

Uitvoeren van controles

Opstellen van reglementering (hormonen, genetische manipulatie)

Het algemeen belang boven winstbejag plaatsen

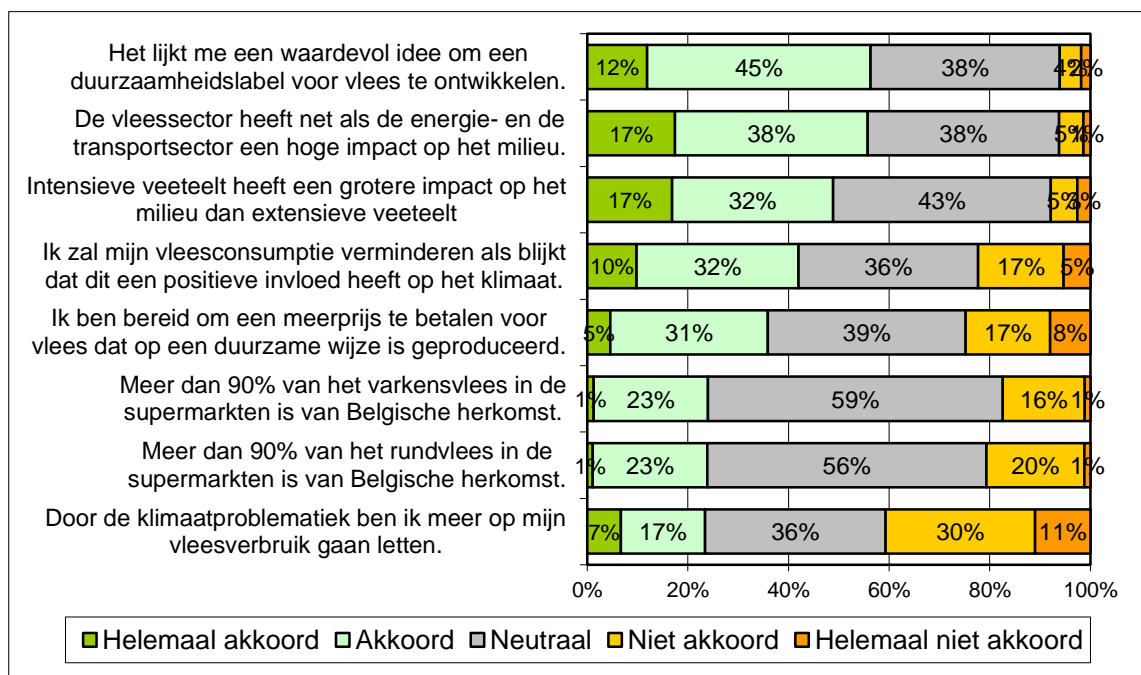
Ervoor zorgen dat de producent een eerlijke prijs krijgt voor zijn product

De overheid kan ook een rol spelen om mensen meer bewust te maken van duurzaamheid, bijvoorbeeld door te subsidiëren en te informeren.

De producenten moeten respect centraal stellen: voor hun product, voor hun consument. Ook zij kunnen informeren; over de herkomst, het telen/kweken van hun product. De consument vraagt meer transparantie over het productieproces.

In vergelijking met andere agrovoedingsproducten zoals groenten & fruit, brood en kaas scoren vlees en vleeswaren het minst op duurzaamheidsgehalte.

Figuur 19: Enkele stellingen ivm vlees en duurzaamheid



BRON: Insites Consulting in opdracht van VLAM (VLAM-tracking)

Duurzaam met vlees omgaan betekent voor de consument:

Minder vlees eten (frequentie en hoeveelheid)

Kwaliteitsgarantie: door zekerheid over de oorsprong van het vlees en de omstandigheden waarin het geproduceerd is. Dit wordt vooral aan Vlaamse kant gelinkt aan kwaliteitslabels.

Import beperken: geen vlees dat van ver komt en lang onderweg is. Dergelijk transport heeft een mogelijke nefaste invloed op de kwaliteit.

Geen overproductie: subsidies waar ze relevant zijn.

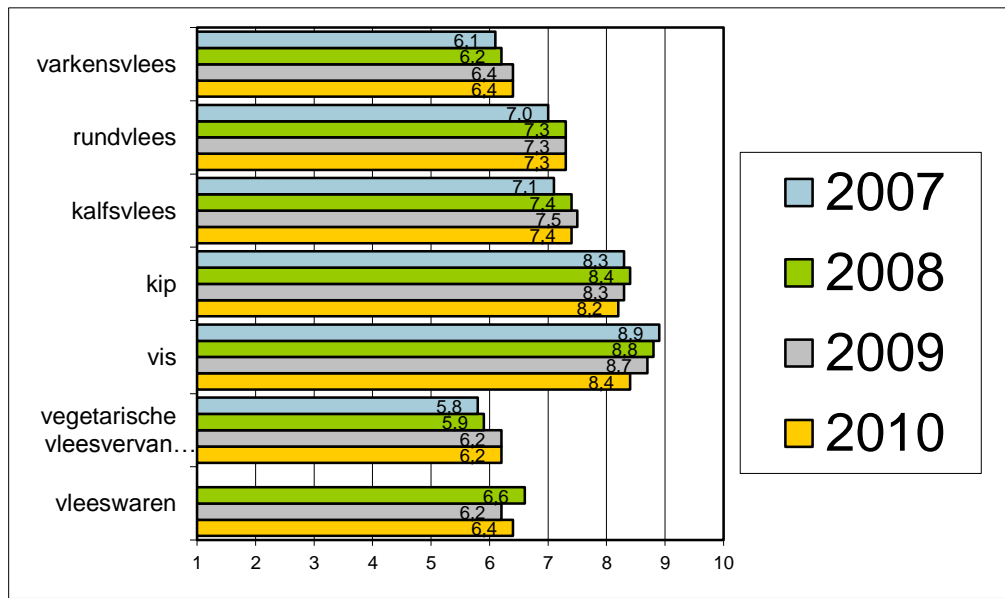
Kwaliteitslabels kunnen duurzaamheid van vlees concreet maken. Zo dient een label, volgens de consument, informatie te verschaffen over (in volgorde van belangrijkheid) herkomst, teeltmethode en levensomstandigheden, impact op het milieu, voeding, dierenwelzijn, slachtomstandigheden, verbod op hormonen en antibiotica, traceerbaarheid en eerlijke handel.

3.3.3.1.2 Varkensvlees en gezondheid²⁴

Uit de imagometing van varkensvlees blijkt dat varkensvlees het minst scoort in vergelijking met andere vleessoorten op het vlak van gezondheid (passend in een gezonde en evenwichtige voeding).

Onderstaande figuur toont dit ook nog een aan.

Figuur 20: In welke mate past vlees in een gezonde voeding



BRON: Insites Consulting in opdracht van VLAM (VLAM-tracking)

3.3.3.2 Buitenland

VLAM – Belgian Meat Office- bestudeerde in 2009 en 2010 zowel in Frankrijk als in Duitsland het (2 belangrijke afzetmarkten voor Belgisch varkens-, kalfs- en rundvlees, maar qua 'cultuur' verschillend) het imago van het Belgische vlees bij de verschillende distributiesegmenten.

De imagometing in Frankrijk bestaat uit een studie (eind 2010) in samenwerking met SiNeQua, gebaseerd op kwalitatief en kwantitatief onderzoek van de distributiesector en face-to-face interviews met sleutelfiguren in deze sector.

De doelstelling van deze studie is

²⁴ Insites Consulting in opdracht van VLAM (VLAM-tracking)

De positie van Belgisch vlees en de Belgische vleesleveranciers te kennen in de Franse distributiekkanalen

Aankoopcriteria te kennen

De 'vleesrayon' in kaart te brengen

Zicht te krijgen op een mogelijke commerciële aanpak

Voor de studie werd een uitgebreide enquête gedaan bij aankopers en beslissingsverantwoordelijken van de Franse hyper- en supermarkten, buurtwinkels en discountketens (zie tabel). Afhankelijk van de aankooppolitiek werden lokale of nationale beslissingsnemers (of beiden) benaderd.

	Hypermarkten	Supermarkten	Buurtwinkels	Hard Discount
Carrefour	Carrefour	Carrefour Market (ex Champion) Shopi	Carrefour Contact Carrefour City	Ed Dia
Casino	Géant	Casino Monoprix Franprix	Petit Casino Vival Spar	Leader Price
Cora	Cora	Match		
Système U	Hyper U	Super U	U Express Marché U Utile	Mutant
Leclerc	E. Leclerc	E. Leclerc		
ITM		Intermarché		Netto
Auchan	Auchan	Simply Market (ex Atac)		

Om het geheel te kaderen werd in de studie dieper ingegaan op de aankoopcriteria (en deze volgens belangrijkheid gerangschikt), op de 'vleesrayon' (volumes, prijsniveau, alternatieven, beschikbaarheidsgaranties etc.) en op het promotiebeleid in de retail (acties, frequentie etc.).

Tot slot werd het imago van het Belgisch vlees en van de Belgische vleesleverancier geëvalueerd, alsook de informatiebronnen en het bestaand promotiebeleid geëvalueerd. Vervolgens werden vanuit deze resultaten ook aanbevelingen geformuleerd.

De belangrijkste conclusies van deze studie zijn:

	Points forts	Points faibles
<i>Critères de jugement de la viande</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Le prix ▶ La traçabilité ▶ Le pays d'origine de la viande 	La réputation de la qualité de la viande
<i>Critères de jugement des fournisseurs</i>	La disponibilité de la viande toute l'année	<ul style="list-style-type: none"> ▶ L'absence de référencement au niveau de la centrale ▶ La réputation de la qualité de la viande ▶ La qualité de livraison et du service ▶ La gamme proposée

De Belgische leverancier is te weinig bekend

De perceptie over belangrijke kwaliteitscriteria van het product zoals als prijs, traceerbaarheid, origine is goed, maar algemeen wordt de reputatie van Belgisch vlees als zwak omschreven. Hierbij is wel een belangrijk onderscheid te maken tussen bestaande klanten en niet-klanten. Zij die Belgisch vlees kennen, zijn over het algemeen meer tevreden

Het effect van de gevoerde campagne is ook helder: prijs, traceerbaarheid en Belgische origine zijn precies de elementen van de campagne. De link met de Belgische leverancier dient evenwel verstevigd te worden.

De imagometing in **Duitsland** bestaat uit een studie gerealiseerd begin 2009 (3^e editie, wordt om de twee/drie jaar herhaald) in samenwerking met DIMA Marktforschung op basis van 180 telefonische interviews (CATI) bij potentiële klanten van Belgisch vlees, zowel in groothandel/uitsnijderijen (84), distributie(38) als vleeswarenproducenten (59).

Ook hier was het doel na te gaan:

Welk imago Belgisch vlees en vleesleveranciers hebben

Welke positie de concurrerende landen hebben (DK, NL, DU, ...)

Welke de inkoopcriteria zijn

Welke informatiebronnen worden gebruikt om zich te informeren over mogelijke leveranciers

Waarnaast de promotiecampagne van BMO werd geplaatst om de doeltreffendheid daarvan te evalueren

De belangrijkste conclusie van deze studie zijn:

Het imago van vlees uit België is de laatste jaren verbeterd

Het imago is slechter dan binnenlands (Duits) vlees, maar over het algemeen beter dan Deens of Nederlands vlees

Perceptie rond waterigheid is sterk verbeterd

De dienstverlening van Belgische leveranciers vindt men zeer goed (juiste snit, regelmaat en gelijkmatigheid)

Hier zijn duidelijk de effecten van de campagnes van de laatste jaren zichtbaar. Na 10 jaar inspanningen lijkt de Belgische dioxinecrisis (eindelijk) verleden tijd.

3.3.4 Aankoopcriteria²⁵

Bij de aankoop van agrovoeding let de consument op (in volgorde van belangrijkheid) versheid, kwaliteit, smaak, prijs en andere sensorische aspecten zoals uitzicht en geur. De minst belangrijke criteria zijn of het product biologisch werd geproduceerd en of het een “fair trade” product betreft.

Het land van herkomst heeft een stijgende invloed op het aankoopgedrag. Zo gaf 44% van de ondervraagde Vlamingen in 2007 nog aan de voorkeur te geven aan inlandse producten, in 2009 is dit aantal al gestegen tot 58%. De redenen voor deze voorkeur zijn uiteenlopend (in volgorde van belangrijkheid): goed voor economie, milieu, verser, vertrouwen/controles, kwaliteit, korter transport, smaak, goedkoper want geen transportkosten, seizoensgebonden

3.3.5 Attitude tegenover labels: nieuwe aspecten

Volgens een studie van de Universiteit Gent Vakgroep Landbouweconomie (Verbeke & Ward, 2006)²⁶ baseert de verbruiker kwaliteit vooral op zijn subjectieve perceptie. Kwaliteit zoals vastgesteld door de consument is behalve op intrinsieke en extrinsieke kenmerken ook gebaseerd op zoekkenmerken zoals het uitzicht, ervaringskenmerken zoals de smaak en geloofwaardigheidskenmerken zoals dierenwelzijn.

De consument heeft op het etiket vooral oog voor de vervaldatum, het type van vlees en het etiket in het algemeen. De aandacht voor andere informatie zoals de aanwezigheid van een kwaliteitslabel, de controleorganisatie en het land van oorsprong is een stuk lager.

Volgens een studie door Insites Consulting in opdracht van VLAM²⁷ wordt

vlees met een kwaliteitslabel vooral gepercipieerd als duurder en strenger gecontroleerd dan vlees zonder kwaliteitslabel. Franstaligen, ouderen (tussen 55 en 64 jaar), low vleeseters en Delhaize kopers letten meer op een kwaliteitslabel bij de aankoop van vlees.

Zij die niet op een label letten, doen dit o.a. omwille van de onderstaande redenen: men hanteert andere aankoopcriteria (o.a. uitzicht), men heeft vertrouwen in het aankoopkanaal, het is te duur of men heeft geen vertrouwen in de labels.

In het laatste jaar zien we opnieuw een stijging in consumenten die bij de aankoop van vlees op een label letten.

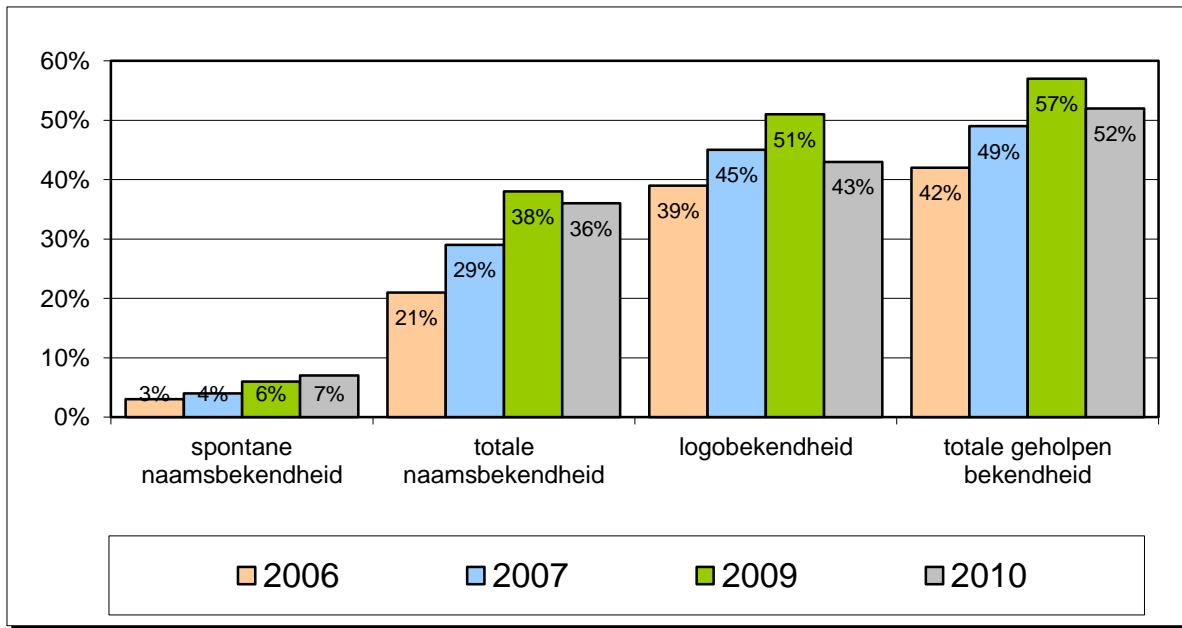
Het kwaliteitslabel voor varkensvlees, Certus kent in 2010 een daling in bekendheid tov 2009

²⁵ Insites Consulting in opdracht van VLAM (VLAM-tracking)

²⁶ Verbeke W & Ward R.W. (2006), Consumer interest in information cues denoting quality, traceability and origin: an application of ordered probit models to beef labels. *Food Quality and Preference*, 17 (6), 453 – 467.

²⁷ Insites Consulting in opdracht van VLAM (vleestracking)

Figuur 21: bekendheid Certus

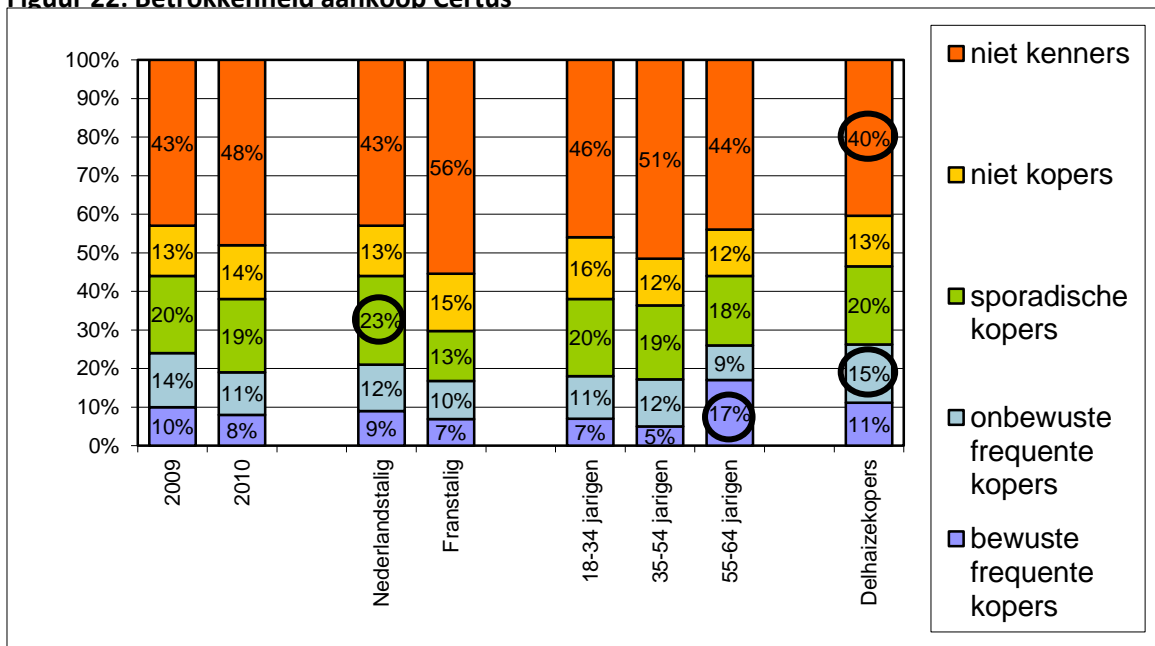


BRON: Insites Consulting in opdracht van VLAM (vleestacking)

Zij die de naam of het logo kennen, associëren het o.a. met (in volgorde van belangrijkheid) varkensvlees, kwaliteit, controle, reclame en Belgisch.

De bewuste frequente aankopers van Certus zijn ook bewust frequente aankopers van andere kwaliteitslabels zoals Meritus en Meesterlyck. Deze bewust frequente aankopers bevinden zich in de leeftijdscategorie 55-64 jarigen en zijn iets meer Nederlands- dan Franstalig.

Figuur 22: Betrokkenheid aankoop Certus



BRON: Insites Consulting in opdracht van VLAM (vleestacking)

3.4 Markstrategieën – hoe het product aantrekkelijker maken voor de markt?²⁸

Het Belgische varkensvlees aantrekkelijker maken voor de markt impliceert de uitwerking van een doordachte marketinganalyse, die kan gevolgd worden door een marketingplanning.

Marketinganalyse begint met een **omgevinganalyse**, die relevante ontwikkelingen in de politieke, economische, technologische, culturele en concurrentiële realiteit onderzoekt.

Voor varkensvlees zou dit een onderzoek kunnen zijn over de trend van verminderd vleesverbruik.

Volgend op de omgevingsanalyse is er nood aan een **marktanalyse**; de marketeer dient te weten aan welke marktbehoeften hij tegemoet zal moeten komen, welke doelgroepen hij zal selecteren en hoe het koopproces verloopt. Een SWOT-analyse, de bepaling van de sterkten (strengths), zwakten (weaknesses), kansen (opportunities) en bedreigingen (threats) van het product maakt deel uit van deze fase. Marktsegmentatie laat de marketeer de keuze bepaalde segmenten te selecteren en al dan niet gedifferentieerd te benaderen. Tenslotte behoort de marketeer een inzicht te verwerven in het koopgedrag van de feitelijke en potentiële afnemers.

Marktsegmentatie voor varkensvlees kan betekenen of men kiest voor een exportproduct (bulkproduct naar brede doelgroep) of een binnenlands nicheproduct naar een beperkte doelgroep.

Na een grondige marketinganalyse kan men overgaan tot een

strategische marketingplanning.

Vertrekkend van een gegeven product, zijn grosso modo **drie groeiopties** mogelijk:

- 1) marktpenetratie: het dieper doordringen met het huidige product op de huidige markt, hetzij via het meer afzetten aan bestaande kopers, hetzij via het verwerven van nieuwe afnemers. Is dit in de huidige context van een dalende vleesconsumptie nog mogelijk?
- 2) marktontwikkeling: het aanboren of ontwikkelen van nieuwe markten met het bestaande product, bijvoorbeeld door het betreden van nieuwe geografische markten (bijvoorbeeld China)
- 3) productontwikkeling: het lanceren van nieuwe producten op bestaande markten. Voorbeelden hiervan zijn nichevarkensrassen zoals Duke of Berkshire, PQA (porc qualité Ardenne), Think Pork (Dobbels), Vitaproject enz. of nieuwe versnijdingsvormen zoals Finettes

Naast de groeiopties dienen binnen een strategische marketingplanning ook de **concurrentiestrategieën** onderzocht te worden. Men onderscheidt verschillende strategieën om de eigen positie te verbeteren tov de concurrenten

- 1) kostenverlaging: men kan ernaar streven om de producent te worden met de laagste kostprijs per eenheid
- 2) productdifferentiatie: men poogt zich te onderscheiden van de concurrentie door het aanbieden van objectieve en/of subjectieve productverschillen. Dergelijke productdifferentiatie geeft aan de betreffende producent een zekere speelruimte op gebied van de prijs.
- 3) focus op een bepaald marktsegment of doelgroep

²⁸ Marketingbeleid, Robert Bilsen en Walter van Waterschoot, vijfde, herwerkte uitgave

- 4) verticale integratie: men maakt een onderscheid tussen voorwaartse en achterwaartse integratie. Bij voorwaartse integratie zorgt de producent zelf voor de verdere afwerking en/of verdeling van haar producten (een voorbeeld hiervan is de hoeveslagerij). Bij achterwaartse integratie neemt men de productie van grondstoffen (bijvoorbeeld veevoeder) zelf ter hand.
- 5) Diversificatie: naast het eigen product en de daaraan verbonden markten gaat men zich ook bezighouden met geheel andere producten en markten. Bijvoorbeeld een varkensproducent die aan hoefveterisme doet.
- 6) Internationalisatie: in een eerste stadium export, in een verdere fase vestigt men zelf een productie-eenheid in het buitenland

Bij de keuze van productdifferentiatie dient men duidelijk te onderzoeken wat het product onderscheidend maakt van de concurrentie. Welke eigenschappen zijn het Belgisch varkensvlees toe te eigenen, die het beter maken dan buitenlands vlees? Op welk niveau situeren deze onderscheidende eigenschappen zich? Vleeskwiteit? Gekoppeld aan productieomstandigheden (voeding, dierenwelzijn, hygiëne)? Veiligheid? Smaak?

3.4.1 Oorsprongsetikettering

Begin 2008 heeft de Europese Commissie (EC) het voorstel voor een *verordening betreffende de verstrekking van voedselinformatie aan de consumenten* gepubliceerd.

Met deze Verordening wil de Europese Commissie op een uniforme manier de regels voor etikettering van levensmiddelen vastleggen, met als doel om objectieve informatie te verstrekken aan de consument. Deze Verordening moet bijdragen tot een hoger niveau van bescherming van de consument, door de eindgebruiker de kans te geven om een geïnformeerde keuze te maken en hem het recht op veilig voedsel te garanderen.

Daarnaast moet deze uniformisering ook bijdragen tot een betere werking van de interne markt en het vrij verkeer van goederen.²⁹

Momenteel ligt het (herwerkte) voorstel van de ontwerpverordening bij het Europees parlement (EP) voor een 2^{de} lezing. Verwacht wordt dat er tegen half april een rapport van het EP beschikbaar zal zijn. De stemming wordt verwacht tegen juli 2011. Indien er tijdens deze 2^{de} lezing een akkoord gevonden wordt, zal er een definitieve tekst zijn tegen eind 2011.

Eén van de belangrijke onderwerpen die in deze ontwerpverordening aan bod komen, is een uitbreiding van de oorsprongsetikettering.

Volgens de huidige regelgeving is het enkel verplicht om de oorsprong van een product aan te duiden als er mogelijkheid is tot misleiding van de consument. Daarnaast is het voor een aantal specifieke productcategorieën (groenten en fruit, rundvlees, wijn, olijfolie en

ingevoerd pluimvee) nu reeds verplicht om het land van oorsprong op het etiket te vermelden.

²⁹ Tot op heden liggen de meeste bepalingen ivm etikettering vast in de etiketteringsrichtlijn 13/2000. Een richtlijn heeft geen directe toepassing. De uitvoeringsbepalingen worden in iedere lidstaat apart vastgelegd in nationale regelgeving (die dus van lidstaat tot lidstaat kan verschillen). Het vastleggen van de etiketteringsregels in een Europese Verordening (die direct toepasbaar is in alle lidstaten) zorgt dus voor een uniforme uitvoering.

In de huidige versie van het voorstel wordt er een verplichte oorsprongsetikettering voor varkensvlees, schapen- en geitenvlees en pluimveevlees ingevoerd. Daarnaast moet de EC binnen de drie jaar na inwerkingtreding van de Verordening een effectenbeoordeling uitvoeren betreffende de verplichte oorsprongsvermelding voor de volgende sectoren/producten:

- andere vleessoorten
- melk
- melk als ingrediënt in zuivelproducten
- vlees
- onverwerkte levensmiddelen
- één ingrediëntproducten
- ingrediënten die meer dan 50% vh levensmiddel uitmaken

Er wordt een overgangperiode van 3 jaar voorzien.

Naast deze ontwerpverordening *voedselinformatie* heeft de Europese Commissie in december 2010 een voorstel ingediend voor een wijzigingsverordening van VO 1234/2007 (handelsnormen), met als doel om een rechtsgrondslag te creëren voor de mogelijke verplichte etikettering van de plaats van het landbouwbedrijf voor alle landbouwsectoren. Hier zouden wel de nodige effectbeoordelingen aan vooraf moeten gaan.

Momenteel is het niet duidelijk hoe deze twee verordeningen zich tov van elkaar verhouden, alsook hoe de begrippen 'land van oorsprong'³⁰, 'plaats van herkomst'³¹, en 'plaats van het landbouwbedrijf' in de praktijk gebruikt zullen worden.

De EC geeft wel duidelijk aan dat ze bij de uitwerking van de uitvoeringsbepalingen die zullen vaststellen hoe informatie over de herkomst van de levensmiddelen verstrekt zal worden, rekening zal houden met zowel de verwachtingen van de consument als de praktische problemen en noden van de specifieke producten. De maatregelen zullen steeds gebaseerd worden op een effectenbeoordeling.

3.5 Promotie

3.5.1 Binnenland

VLAM, Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing is verantwoordelijk voor de promotie voor het varkensvlees in binnen- en buitenland.

De opdracht van VLAM bestaat er in om:

- in opdracht van het bedrijfsleven, binnen VLAM vertegenwoordigd door de sectorgroepen, waarin alle representatieve organisaties van een sector die ook lid zijn van VLAM vertegenwoordigd zijn;
- en in opdracht van de Vlaamse regering;
- in binnen- en buitenland;
- in actieve samenwerking tussen zoveel mogelijk schakels in de keten;

³⁰ Het 'land van oorsprong' is gedefinieerd in de artikelen 23 tem 26 van VO 2913/92

³¹ De plaats van herkomst wordt in de ontwerpverordening 'voedselinformatie' gedefinieerd als *de plaats waarvan een levensmiddel volgens de aanduiding afkomstig is en die niet het 'land van oorsprong' is.*

- de producten en diensten van de landbouw, tuinbouw, visserij en agro-alimentaire sector, waarvoor bijdragen betaald worden door de sectoren te promoten;
- om de afzet, de toegevoegde waarde, de consumptie en het imago van deze producten te bevorderen en op die manier bij te dragen tot leefbare en duurzame sectoren in het belang van alle actoren in de keten en van de agrarische producten in het bijzonder.

Dit resulteert voor VLAM in de volgende kernactiviteiten:

- verzamelen van informatie en studie van markten en afzetkanalen;
- acties voor imagobevordering en voor merkbekendheid (generiek, niet bedrijfsgebonden)
- deelname aan beurzen en manifestaties;
- mediareclame via alle beschikbare kanalen;
- deelname en organisatie van handelsmissies;
- gerichte acties op het vlak van “business to business”-marketing;
- relatiebeheer en bemiddeling;

Kerntaken zijn dus alle activiteiten die een afzetbevorderende werking kunnen hebben voor de producten en diensten van de landbouw, tuinbouw, visserij en agro-alimentaire sector, waarvoor promotiefondsen geïnd worden.

De promotiefondsen voor varkensvlees zijn afkomstig van de promotiefondsbijdragen die geïnd worden op geslachte inlandse varkens, levend ingevoerde varkens die hier geslacht worden en levend uitgevoerde varkens. De bijdragen worden deels doorgerekend aan de leverancier, deels aan de koper van het vlees. Het bijdragesysteem wordt bepaald in samenspraak met de sector en is bij koninklijk besluit vastgelegd (zie ook www.vlam.be)

De promotie binnenland is op te splitsen in twee grote luiken: promotie voor generiek varkensvlees en promotie voor de labels Certus en Meesterlyck kookham.

3.5.1.1 Generieke promotie

De algemene marketingdoelstelling voor de generieke promotie is om de concurrentie- en marktpositie van de Vlaamse varkensvleessector te verbeteren. Daarnaast moet de generieke promotie consumenten ook aanzetten tot een duurzame consumptie van varkensvlees van bij ons en moet de consument correct geïnformeerd worden over bepaalde verkeerde percepties die een rem zouden kunnen zijn op het vleesverbruik.

In het verlengde van de campagne rond Finettes die van 2007 tot en met 2010 liep, zal er in 2011 promotie gevoerd worden voor een nieuwe versnijding uit de varkenscarré, die als imago-trigger moet dienen voor de volledige categorie varkensvlees.

Deze productontwikkeling wordt voorbereid met alle schakels uit de sector. Doelstelling is een product te ontwikkelen dat veel consumenten kan aanspreken, waarvan voldoende aanbod is, dat maximaal kan gevaloriseerd worden en dat een minimum aan bewerking vereist door de beenhouwer.

Naast de productpromotie zal ook voldoende aandacht worden besteed aan de correcte bereidingswijze. Hoewel alles staat of valt met de intrinsieke kwaliteit van het product, kan er nog veel fout lopen “in de pan”. Daarom moeten consumenten hierbij voldoende begeleiding krijgen. De

kookprogramma's met bekende chefs zijn hiervoor de ideale tool, waarbij zoveel mogelijk zal worden gestreefd naar productintegratie en inhoudelijke samenwerking.

Duurzame vleesproductie en consumptie

Gezien de maatschappelijke tijdsgeest om steeds minder vlees te gaan eten omwille van milieu (CO₂-uitstoot, mestproblematiek enz.), dierenwelzijn, gezondheid enz., is er in 2010 een project opgestart rond vlees en duurzaamheid. Na een grondige analyse van deze problematiek wordt in overleg met alle schakels van de sector een strategie bepaald. Ten eerste worden alle duurzame initiatieven die vandaag reeds plaatsvinden in kaart gebracht en gecommuniceerd, ten tweede – en daarbij aansluitend – wordt er werk gemaakt van cijfermateriaal op regionaal en nationaal vlak. Tenslotte worden de kwaliteitslabels voor vlees grondig geëvalueerd en wordt bekeken of deze labels een rol kunnen spelen in dit duurzaamheidsverhaal. Deze strategie-oefening zal uitmonden in een communicatieplan, hetzij volledig onafhankelijk van alle andere vleespromotie, hetzij verweven in de andere promotiecampagnes.

Duurzaamheid komt echter ook vandaag al aan bod in de VLAM-campagnes, onder het motto “van bij ons”. Lokale producten betekenen minder transport en een ondersteuning van de lokale economie.

3.5.1.2 Labelpromotie

Certus

In 2011 wordt promotie gevoerd voor Certus binnen de overkoepelende campagne voor kwaliteitsvlees Certus, Meritus en BCV. Deze campagne wordt medegefinancierd door de Europese Unie. De 3 labels kiezen voor het eerst voor een sterke gezamenlijke aanpak. Inhoudelijk focust de campagne op de gemeenschappelijke meerwaarde van de drie kwaliteitslabels. De boodschap is dat de kwaliteitssystemen voor vlees van topkwaliteit zorgen en op elk niveau streng gecontroleerd worden. Doelstellingen zijn om het vertrouwen in de huidige productie van kwaliteitsvlees tot 60% te brengen tegen het einde van de campagne en een grotere voorkeur voor en betere attitude t.o.v. kwaliteitsvlees te creëren.

De baseline luidt “Certus. Meritus. BCV. Je garantie op topkwaliteit” en het thema strengheid komt in alle media terug. Zo toont de nationale TV-campagne een schoonvader die zijn toekomstige schoonzoon op de rooster legt en een meisje dat de nieuwe vriend van haar mama ondervraagt. Alle informatie over de strengheid van de kwaliteitssystemen in combinatie met inspirerende recepten vindt men in informatiebrochures, publireportages in magazines en op de website www.kwaliteitsvlees.be en www.certus.be. Productintegratie in en sponsoring van kookprogramma's zullen ook deel uitmaken van het programma 2011.

Naast deze overkoepelende Europese campagne, zal het Certus-label de nodige promotionele aandacht krijgen, o.a. via acties in samenwerking met de verkoopkanalen.

Meesterlyck

Het Meesterlyck-verhaal van 2010 zal verder gezet worden; smaak en authenticiteit blijven de belangrijkste thema's. Een gedetailleerde promotieprogramma moet nog bepaald worden.

Doelstelling blijft om het marktaandeel van Meesterlyck binnen het assortiment kookham te verhogen en daarom zoveel mogelijk verkoopkanalen te overtuigen om Meesterlyck in hun assortiment op te nemen.

3.5.2 Buitenland

Het exportbureau vlees van VLAM, [Belgian Meat Office](#), is verantwoordelijk voor de buitenlandse promotie van rund-, kalfs- en varkensvlees. De buitenlandse promotie is, in tegenstelling tot de binnenlandse, enkel gericht op de handel en vakpers.

- Kerndoelgroep: buitenlandse aankopers vlees, zowel in de distributie als in de voedingsindustrie (o.a. uitsnijders, groothandel vers vlees, vleesverwerkers, grootdistributie, grootkeukens)
- Secundaire doelgroep: quality managers van bedrijven, redacties en commerciële contactpersonen van vakbladen in de vlees- en voedingsindustrie en retail,... => allerlei opinion leaders in de buitenlandse vlees- en voedingssectoren

Deze b-to-b aanpak resulteert in een waaier van acties en campagnes die door Belgian Meat Office in de verschillende doelmarkten worden gevoerd.

Marketingdoelstellingen

- Onderhoud marktaandeel, positie en imago op de kernmarkten
- Onderhoud imago en groei op de aandachtsmarkten
- Marktdiversificatie door groei op prospectieve markten
- Exportondersteuning – veterinaire dossiers: Australië, China, de Filippijnen, de Verenigde Arabische Emiraten, Vietnam, Taiwan, Rusland...
- Actueel houden van een in 2005 gerealiseerd handboek crisiscommunicatie buitenland

Business-to-businesspromotie: Overkoepelend imagoconcept: maatwerk, vakmanschap(kwaliteit) en betrokkenheid

« U wil kwaliteitsvlees (product) op maat (service-niveau)? Belgisch vlees beantwoordt volledig aan uw criteria: hoge kwaliteit met een maximaal rendement. De Belgische leveranciers garanderen u een individuele service door vakmensen. » Dat is het overkoepelend imagoconcept (branding) wordt op de verschillende markten en doelgroepen als basis gehanteerd. Per markt, doelgroep of communicatieplatform wordt de boodschap aangepast.

Kernmarkten

Sinds 2003 evolueerde de boodschap van puur rationeel (defensief, behoudend) naar positionerend (meer offensief). Met deze boodschap Belgian Meat Office werkt aan het imago van onze vleessectoren. Imago-ondersteuning blijft essentieel op de kernmarkten. Uit b-to-b contacten en imago-onderzoek blijkt dat er nog steeds een belangrijk imagodeficit is voor Belgisch vlees.

De campagne komt in 2011 strategisch aan bod in de vakpers in Duitsland, Nederland, Frankrijk, Italië, Polen, Rusland en internationaal (Engels). Het campagnebeeld zet de leverancier van Belgisch vlees op een sokkel en werkt imago-ondersteunend.

Belgian Meat Office informeert dezelfde vakpers aan de hand van diverse actuele teksten over de Belgische vleessector. Ook dit zet de Belgische vleesleverancier op de kaart als een niet te miskennen speler. Andere acties zijn: deelname aan vakbeurzen, uitgave van publicaties, organisatie van persreizen en deelname aan congressen en fora.

Prospectie

Met het oog op marktdiversificatie werkt Belgian Meat Office reeds enkele jaren met verscherpte aandacht aan **marktprospectie**. De Belgian Meat Office-Stuurgroep wenst dan ook voor de jaren 2011-2013 extra nadruk te leggen op prospectie-initiatieven, zowel op nieuwe markten als bestaande markten of marktsegmenten. Budgettair zal het prospectiebudget opgetrokken worden en het ligt in de bedoeling om in de komende jaren vier contactdagen per jaar te organiseren, met name één combicontactdag en drie kleinere.

Deze opties en combinaties krijgen verdere uitdieping en worden in het driejarenplan 2011-2013 gegoten:

Voor de nieuwe lidstaten en Oost-Europa:

- Tsjechië/Slowakije: herhaling van het initiatief van 2009
- Slovenië: eventueel te combineren met een contactdag in Italië
- Bulgarije: herhaling van het initiatief van 2008
- Roemenië/Hongarije: combicontactdag
- Kroatië: mogelijk te combineren met een contactdag in Italië
- Oekraïne: mogelijk te combineren met een contactdag in Polen (Lublin)
- Polen: combicontactdag Krakau/Lublin
- Baltische staten: mogelijk te combineren met een actie in Polen of Scandinavië

Gekende markten:

- Frankrijk: verdere invulling na evaluatie van de deelname aan de foodservicebeurs [Sirha Lyon](#) in januari 2011
- Italië: initiatief in het Noorden (Milaan) of in het Zuiden – nog te bepalen
- Griekenland: Athene
- Scandinavische landen: Zweden en Finland
- Derde landen: China en Australië: contactdagen zodra deze markten opengaan

Exportondersteuning

De informatie die de medewerkers van Belgian Meat Office verzamelen, wordt snel verspreid naar de exportbedrijven. Het betreft **marktinformatie**, zoals adresgegevens en statistieken, maar ook **markttechnische informatie** die dieper ingaat op bv. exportreguleringen, certificeringen, prijzen, steunmaatregelen of douane. Handelsvoorstellen die binnenkomen bij het exportbureau worden doorspeeld aan de exportbedrijven en opgevolgd. De bedrijven worden geïnformeerd over de activiteiten via e-mail. Ook de website www.belgianmeat.com biedt hun een afzonderlijke rubriek vol marktinformatie.

Ook voor **veterinair-technische zaken** vormt Belgian Meat Office een platform voor het oplossen van knelpunten inzake export. Hiervoor sloot VLAM/Belgian Meat Office in 2005 een protocol af met het FAVV. Als backoffice behartigt het bureau de economische belangen via expertises en demarches bij binnen- en buitenlandse overheden. Ook staat het in voor het relatiebeheer met binnen- en buitenlandse overheden in functie van de vleesexport. Een veterinair akkoord met China, Australië en Nieuw-Zeeland blijft de hoogste prioriteit. Andere dossiers als de Filippijnen, de Verenigde Arabische Emiraten, Taiwan, Vietnam en Rusland worden ook behandeld.

Ad hoc verstrekt het exportbureau **juridische en veterinaire adviezen**.

Tot slot is het de opdracht van Belgian Meat Office om ook bij crisissituaties in de vleessector onze buitenlandse handelspartners te informeren. Het handboek **crisiscommunicatie**, dat bij het dioxine-incident van februari 2006 uitvoerig getest werd, wordt voortdurend verder verfijnd. Vaste afspraken zijn gemaakt met het FAVV, Buitenlandse Zaken en FIT. Belgian Meat Office is een aanspreekpunt voor handelsrelaties, pers, buitenlandse overheden, maar ook voor de Vlaamse bedrijven. Deze doelgroepen worden bovendien op gestructureerde wijze geïnformeerd. Persmededelingen worden na ruggespraak met het FAVV opgemaakt om de officiële informatie ruimer te verspreiden en de nodige duiding te geven bij de officiële standpunten. In een tweede fase volgen ook nieuwsbrieven met diepgaandere crisiscommunicatie.

Hieronder een overzicht van de ondernomen acties naar aanleiding van de dioxinecrisis in Duitsland:

Zodra het dioxineprobleem in Duitsland bekend raakte, zocht het crisiscommunicatieteam van VLAM/Belgian Meat Office meteen alle mogelijke informatie via media, Belga-berichten, internet en natuurlijk via persoonlijke contacten. Een stevig uitgebouwd netwerk, in binnen- en buitenland, levert in crisissituaties immers cruciale informatie. Ook de buitenlandse kantoren van VLAM in Keulen en Parijs spelen dan een belangrijke rol. Zij vormen de antennes op deze kernmarkten en kunnen nauwgezet ontwikkelingen opvolgen en terugkoppelen hoe de markten reageren. Op andere markten houdt Belgian Meat Office nauw contact met de vertegenwoordigers van Flanders Investment and Trade. Vooral de Russische markt, die fors weegt op de internationale varkensvleeshandel, kon zo beter opgevolgd worden.

In een eerste fase werden de Belgische vleesleveranciers geïnformeerd en stelde Belgian Meat Office hen een viertalige tekst ter beschikking waarin FAVV bevestigde dat België niet betrokken is in deze crisis. Zo konden de bedrijven ongeruste klanten geruststellen. Na deze communicatie was het de beurt om de Duitse vakbladen te informeren. Ook hier geldt dat de jarenlange investeringen via advertenties en persoonlijke contacten hun vruchten afwerpen. De opgebouwde persoonlijke relaties zorgen er immers voor dat we in tijden van crisis ruimte krijgen om onze boodschap te verkondigen. Bovendien hebben de voorbije imagocampagnes er intussen tot geleid dat men objectiever over België communiceert.

Daarna wil Belgian Meat Office naast schriftelijke berichten nog een stapje verder gaan. Gezien België een voortrekker is in Europa op gebied van traceerbaarheid, willen we onze buitenlandse collega's nogmaals uitleggen hoe een dergelijk systeem in België georganiseerd wordt. In het verleden kregen we rond dit thema weinig gehoor in het buitenland. Nu ook Duitsland geconfronteerd wordt met de gevolgen van een gebrek aan traceerbaarheid, lijkt de tijd rijp om de

boodschap nogmaals te verkondigen. Belgian Meat Office wil daarom Belgische specialisten laten spreken op diverse overleg- en communicatiefora.

Enkele vakpersartikels zullen het thema uitdiepen en de volgende Direct Mail van de nieuwsbrief (6 talen/landen, 17.000 adressen) zal in het teken staan van 'food safety management'. Ook als insert in de belangrijkste Europese vakbladen zal de nieuwsbrief verschijnen (totale oplage ca. 40.000 ex.)

De dioxinecrisis in Duitsland heeft ook gevolgen op andere markten. Gezien België geen betrokken partij is, zullen we in bv. Polen en Italië een tandje bijsteken in de actieve vleespromotie. Belgian Meat Office bekijkt alvast de opportuniteiten via diverse vakbladen, online nieuwswebsites en via de eigen nieuwsbrief 'Meat News'. Tussen 7 en 11 februari werd deelgenomen aan aan Prodexpo in Moskou, in april staan combicontactdagen in de Poolse handelssteden Krakow en Gdansk op het programma

3.6 Samenwerking verschillende actoren

3.6.1 Interprofessionele akkoorden³²

Het Verdrag van Lissabon (2009) legt de spelregels vast voor de werking van de Europese markt. "Meer markt, minder overheid" geldt ook voor landbouw, maar landbouw heeft een zwakke onderhandelingspositie (de marktprijs van de landbouwproducten zijn nooit een volledige vertaling van de kosten).

Het antwoord op deze asymmetrische onderhandelingspositie van de producenten is in drie generieke strategieën uit te splitsen.

Ten eerste het **groeperen van landbouwers** in producentenorganisaties waarvan de coöperaties een voorbeeld zijn (bv. Covalis, Milcobel).

Producentenorganisaties of samenwerkingsverbanden kunnen opgesplitst worden in horizontale en verticale samenwerkingsverbanden. In horizontale samenwerking is de belangrijkste doelstelling samen sterk te staan ten opzichte van een andere (keten)partij. In verticale samenwerking is de belangrijkste doelstelling het bestendigen en het intensiveren van de relatie en de uitwisseling van informatie tussen schakels in de keten.

Er bestaat duidelijk een verschil tussen verticale samenwerking en verticale integratie (integratoren). Het verschil ligt bij de organisatie van de beslissingsmacht. In een verticaal samenwerkingsverband blijven schakels en hun actoren juridisch onafhankelijk. Hun relatie wordt contractueel vastgelegd al dan niet binnen een globaal onderhandeld interprofessioneel akkoord. Bij verticale integratie in de keten verliezen de actoren uit de verschillende schakels hun zelfstandigheid.

Een tweede generieke strategie bestaat uit **het omkaderen van de individuele contractonderhandeling (de contractualisering)** die gaat bepalen dat een deel van de productie op

³² Presentatie "Ondernemers zijn partners in de keten" (Marc Rosiers – Boerenbond) op de Viorondetafel "Samenwerking en innovatie in de agrovoedingsketen"; Discussienota inter-professionele akkoorden (Marc Rosiers – Boerenbond)

voorhand wordt vastgelegd tegen een bepaalde prijs voor een bepaalde periode. Binnen deze strategie van contractualisering onderscheidt men drie vormen, die men top down als volgt kan oplijsten: gedragscode, inter-professioneel akkoord (IPA) en contract.

Gedragscode

Definitie

Een gedragscode¹ (¹ (EG) 2005/29 "Richtlijn Oneerlijke Handelspraktijken) is een expliciete beschrijving van de normen en waarden voor het gedrag van bepaalde organisaties in specifiek beschreven situaties.

In grotere organisaties zijn gedragscodes veelal deel van de 'corporate governance', die het beheer van de wijze van besturen en het toezicht op organisaties behelst.

In kleine en middelgrote organisaties worden dergelijke voorschriften veelal door sectororganisaties ontwikkeld. Bij politiek gevoelige onderwerpen kan er ook door de overheid een commissie in het leven geroepen worden om zo'n code op te stellen.

Een gedragscode wordt afgesloten tussen toelevering, verwerkers en distributie om onfaire handelspraktijken aan banden te leggen en bepaalt hoe men moet omgaan met contracten.

Zowel op Europees als op Belgisch niveau

Op Europees niveau bestaan zowel voluntary (Angelsaksisch, Scandinavisch model) als mandatory (Romaans model) vormen van gedragscodes.

Sinds mei 2010 sluit België aan bij de voluntary gedragscode. Dit zal geëvalueerd worden in mei 2011 met de bedoeling om te evolueren naar een tussenvorm; een vrijwillige formule maar met een beperkt element van verplichting (bijvoorbeeld een ombudsman of -vrouw die als intermediair kan optreden).

De Belgische gedragscode voor faire relaties tussen aanbieders en kopers in de agrovoedingsketen (20.05.10) doet aanbevelingen in 9 domeinen:

- ✓ De uitwisseling van algemene marktinformaties en consumptietrends
- ✓ De duurzame ontwikkeling van elke schakel in de keten
- ✓ De zorgvuldige behandeling van producten
- ✓ De promotie van een competitief lokaal aanbod
- ✓ Het respect voor betalingstermijnen
- ✓ Het aanbieden van geschreven contracten
- ✓ Het vermijden van eenzijdige contractuele wijzigen
- ✓ Het uitwerken van een geschillen beslechting
- ✓ Het gebruik van het overlegmodel om onenigheden binnen de keten weg te werken.

De Belgische gedragscode werd ondertekend door Bemefa, de drie landbouworganisaties die zich verenigd hebben in het Agrofront (Boerenbond, ABS en FWA), Fevia (voedingssector), Comeos (distributie), Unizo en UCM voor de kmo's en zelfstandigen.

Iedere federatie zal haar leden uitnodigen om toe te treden tot de code. Dit zal op individuele en vrijwillige basis gebeuren.

De gedragscode voorziet in een aantal principes zoals het uitwisselen van algemene marktinformatie en consumptietrends. Op die manier kan het aanbod beter afgestemd worden op de vraag. Daarnaast engageren de ondertekenaars van de code er zich ook toe om zich als partner te gedragen in een streven naar een duurzame ontwikkeling van de hele agrovoedingsketen.

De kopers van voedingsproducten garanderen ook een zorgzame behandeling van die producten zodat de inspanningen van de aanbieders maximaal gevaloriseerd worden. Ze engageren zich ook om lokale producten aan te bieden en te promoten.

Daarnaast moet de code er voor zorgen dat wettelijke betalingstermijnen worden nageleefd en dat er geen eenzijdige contractvoorwaarden worden opgelegd.

Overeenkomsten tussen aanbieders en kopers moeten schriftelijk worden vastgelegd met duidelijke voorwaarden. Bovendien erkennen alle partijen de mogelijkheid om een beroep te doen op mediatie, bemiddeling door een onafhankelijke tussenpersoon. Ze verbinden er zich ook allemaal toe om te kiezen voor het overlegmodel als strategie om onenigheden uit de weg te ruimen.

Deze gedragscode wordt beheerd door een comité dat is samengesteld uit vertegenwoordigers van de sectororganisaties die betrokken zijn in de agrovoedingsketen. Hiermee wordt het ketenoverleg geïnstalleerd als een permanent overlegorgaan.

Interprofessioneel akkoord (IPA)

Definitie

Een inter-professioneel akkoord is een kaderakkoord dat de representatieve vertegenwoordigers van de schakels binnen de agrovoedingsketen met elkaar afsluiten waarin een aantal aanbevelingen inzake contractuele relaties van de gedragscode verder uitgewerkt worden.

Inhoud

- ✓ Definitie van de partijen
- ✓ Toepassingsgebied
- ✓ Kostprijsparameters
- ✓ Meten van en controle op de geleverde hoeveelheid
- ✓ Meten van en controle op de geleverde kwaliteit
- ✓ Productievoorschriften
- ✓ Leveringsvoorwaarden (levering- en afnameplicht; periode en spreiding in de tijd van de leveringen, leveringsplaats, transportafspraken, ...)
- ✓ Betalingsvoorwaarden
- ✓ Vastleggen van productierisico's
- ✓ Afspraken in geval van calamiteiten
- ✓ Afspraken in geval van over- of onderaanbod
- ✓ Afspraken over de valorisatie van nevenstromen
- ✓ Afspraken over een geschillenregeling

Proces

- ✓ Identificeren van de representatieve partijen
- ✓ Onderhandelde inhoud van een inter-professioneel akkoord
- ✓ Toepasbaarheid op alle operatoren uit een schakel
- ✓ Erkenning door de (regionale) overheid
- ✓ Controle op naleving

Contract

Definitie

Een **contract** is elk type van overeenkomst tussen twee of meer partijen voor de levering van goederen of diensten.

- ✓ Het sluiten van een contract heeft strikte rechtsgevolgen voor de betrokken partijen.
- ✓ Er ontstaan voor de ene partij rechten die tegelijkertijd voor de wederpartij verplichtingen opleveren.

Rol van Europa

- a. Europa zou een kader kunnen opstellen waarbinnen de voorwaarden voor aankoop, de levering, de overname en de betaling transparant worden geregeld in inter-professionele akkoorden die op alle betrokken deelnemers van toepassing zijn. Binnen dit kader kunnen additionele specifieke afspraken gemaakt worden tussen een afnemer en zijn leveranciers verenigd in een producentenorganisatie. Het individueel contract tussen koper en verkoper bepaalt uiteindelijk het volume en de prijs.

De derde generieke strategie betreft **differentiatie strategieën op het vlak van kwaliteit**.

Figuur 23: 3 kwaliteitsniveaus

COMMERCIELE NIVEAU Lastenboeken distributie productdifferentiatie
MARKTTOEGANG
BOVENWETTELIJKE NIVEAU Voorafnames op de wet, uitvoeringsmodaliteiten van wettelijke eisen Bijvoorbeeld Certus, Meritus
WETTELIJKE NIVEAU Sectorgids

Het wettelijke en bovenwettelijke niveau situeert zich vandaag op nationaal niveau, maar zou in de toekomst ook op Europees niveau kunnen gesitueerd worden. Het beheer, de communicatie en de promotie van deze niveaus blijft evenwel bij de regionale instellingen (bijvoorbeeld VLAM).

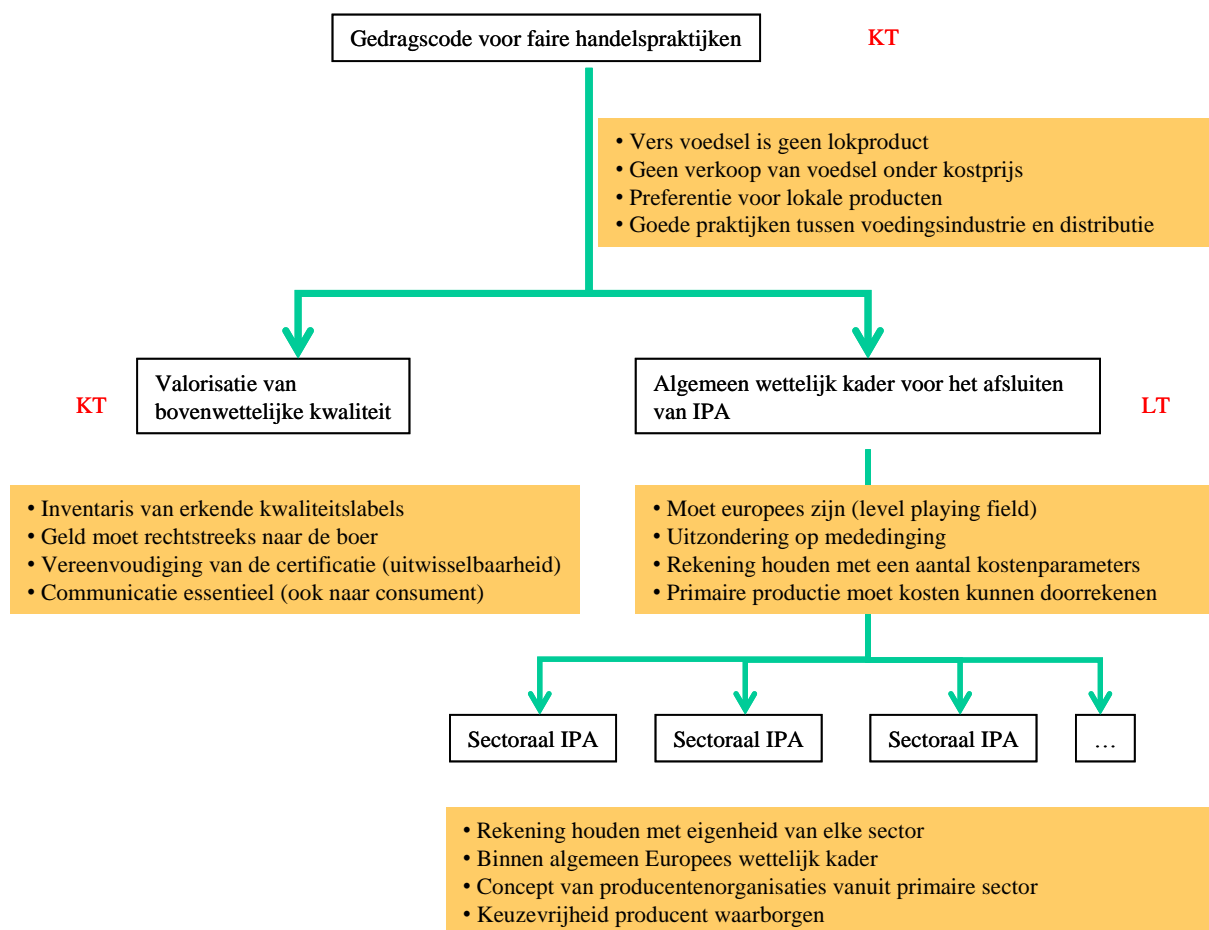
Het bovenste commerciële luik is een verhaal van de markt en biedt de nodige speelruimte en differentiatie aan de distributie. Productdifferentiatie kan op dit niveau uitgespeeld worden, op voorwaarde dat er voldoende marktinfo doorstroomt naar de producenten.

Indien men de bovenwettelijke kwaliteit correct wil valoriseren, is een inventaris van de bestaande erkende kwaliteitslabels een must. Een vergelijkende oefening tussen al deze verschillende lastenboeken zou moeten leiden tot een vereenvoudiging van de certificatie (uitwisselbaarheid).

Correcte valorisatie van de bovenwettelijke kwaliteit houdt ook in dat het geld rechtstreeks naar de boer zou moeten vloeien in plaats van via de tussenschakels. Op die manier wordt de boer rechtstreeks vergoed voor de meerinspanningen die hij levert.

Communicatie over de bovenwettelijke kwaliteit(slabeis) (ook naar de consument) is noodzakelijk.

Figuur 24



BRON: Presentatie "Ondernemers zijn partners in de keten" (Marc Rosiers – Boerenbond) op de Viarondetafel "Samenwerking en innovatie in de agrovoedingsketen"

Discussiedocument voor dialoogdag 4: Rentabiliteit op varkensbedrijven

Met dank aan:

Joeri Deuninck (Departement voor Landbouw en Visserij – AMS)

Jef Van Meensel (ILVO, Eenheid Landbouw en Maatschappij)

IV. Rentabiliteit op varkensbedrijven

4.1 Inleiding en methodologie

De varkenshouderij is vanuit economisch oogpunt een belangrijke sector binnen de Vlaamse land- en tuinbouw. De sector kan opgedeeld worden in twee deelbedrijfstakingen: vermeerdering en vetmesting. Een groot aantal bedrijven zijn gemengde of gesloten bedrijven die beide combineren.

In deel 4.2 tot en met 4.4 van dit discussiedocument worden de belangrijkste technische kengetallen en economische resultaten van de varkenshouderij op basis van het Landbouwmonitoringsnetwerk (LMN) weergegeven voor de periode 2007 – 2009. Dit vormt een verkorte weergave van de publicatie: “Technische en Economische kengetallen van de varkenshouderij op basis van het Landbouwmonitoringsnetwerk: boekjaren 2007 – 2009” (Deuninck et al. 2010). Meer informatie - vooral met betrekking tot de selectie van de bedrijven en de methodologie - is in dat rapport terug te vinden.

In deel 4.2 wordt een overzicht gegeven van een aantal technische en economische kengetallen voor de vermeerdering en de vetmesting. De technische kengetallen beschrijven vooral de productiviteit (biggen en –vleesproductie) en het (kracht)voederverbruik. De economische kengetallen gaan in op de krachtvoeder-, de biggen- en de vleesvarkensprijs van de bedrijven.

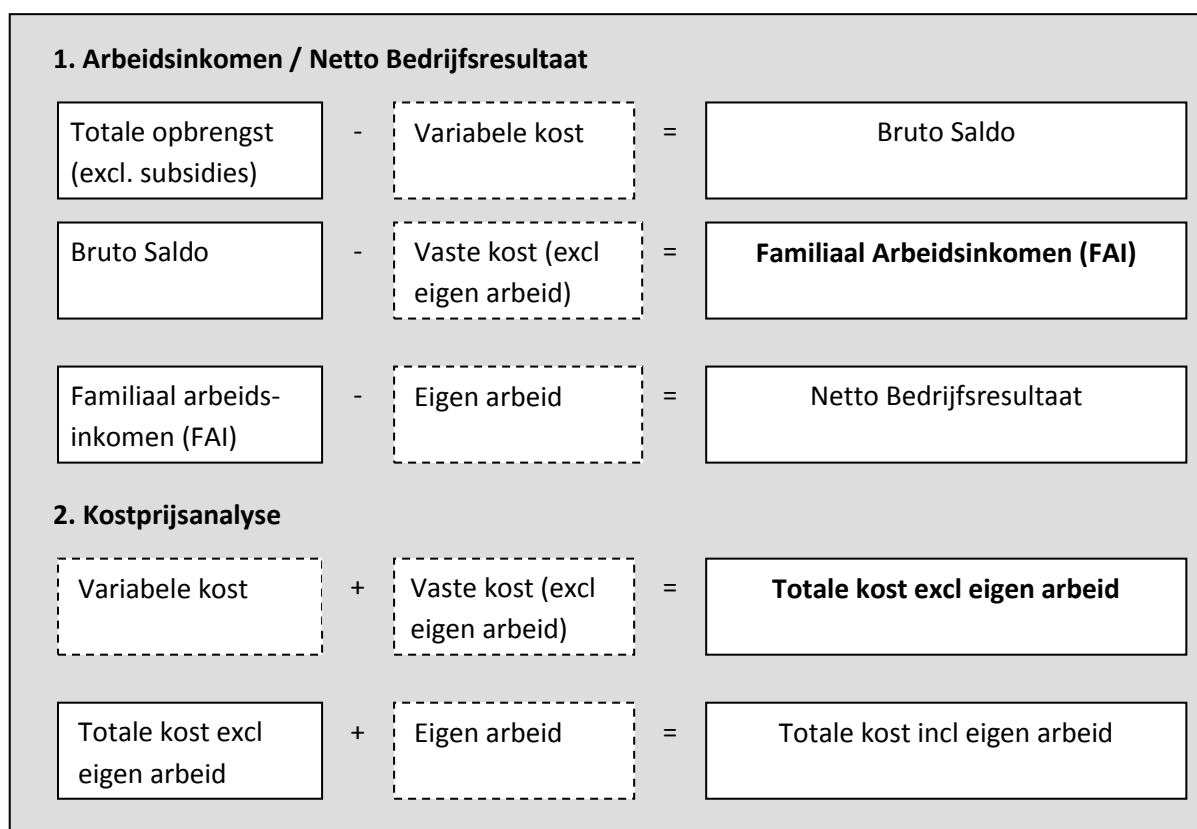
Deel 4.3 bespreekt de economische resultaten (Figuur 24). De resultaten worden weergegeven voor de drie (deel)bedrijfstakingen: de vermeerdering, de vetmesting en het totaal van de varkens voor gesloten en bijna gesloten bedrijven. De analyse van de economische resultaten bestaat uit twee delen. Enerzijds wordt in 4.3.1 ingegaan op de rentabiliteit als resultante van opbrengsten en kosten en met klemtoon op het arbeidsinkomen. Anderzijds wordt in 4.3.2 gekeken naar de totale kost en

de belangrijkste kostenposten. Een indicatie van de spreiding is terug te vinden in 4.3.3. Dit gebeurt door het arbeidsinkomen en de totale kosten weer te geven voor de 50% bedrijven met het hoogste arbeidsinkomen / laagste kosten en de 50% bedrijven met het laagste arbeidsinkomen / hoogste kosten. 4.3.4 ten slotte gaat dieper in op de invloed van voederkosten.

De resultaten per jaar maskeren grote schommelingen binnen één jaar. Dit is vooral het gevolg van sterke fluctuaties in de biggen- en varkensprijs en sinds een aantal jaar eveneens in de krachtvoederprijzen. In deel 4.4 wordt daarom een inschatting gemaakt van de maandelijkse fluctuatie van de opbrengsten, de kosten en het arbeidsinkomen voor de periode 2007 – 2009. Tevens wordt een prognose gemaakt tot en met februari 2011.

In deel 4.5 wordt kort ingegaan op investeringen in de varkenshouderij en de rol van het Vlaams LandbouwInvesteringsfonds (VLIF) daarin. Deel 4.6 vergelijkt een reeks kengetallen met een aantal EU landen. De gegevens daarvan zijn afkomstig van InterPig. In het discussiedocument worden een beperkt aantal resultaten besproken. Zie Hoste (2011) voor meer informatie en Haxsen (2008) voor een meer gedetailleerde beschrijving van methode en dataverzameling.

Figuur 24. Definities economische indicatoren



De totale opbrengst is gelijk aan de totale omzet en aanwas. Die laatste omvat naast de opbrengst uit verkoop (of overdracht) – de belangrijkste post – eveneens de aankoop van dieren, de waardeverandering van de veestapel en een aantal overige opbrengsten. De subsidies– die in het geval van de varkenshouderij gering zijn – worden niet meegenomen in de totale opbrengst. De totale opbrengst (excl. subsidies) min de variabele kost geeft het bruto saldo (BS). Het BS min de vaste kost (excl. eigen arbeid van de bedrijfsleider en de gezinsleden) geeft het familiaal arbeidsinkomen (FAI). Het FAI min de vergoeding voor de eigen arbeid van de bedrijfsleider en de gezinsleden levert uiteindelijk het netto bedrijfsresultaat (NBR) op. De variabele kost plus de vaste kost excl. eigen arbeid geeft de totale kost excl. eigen arbeid. De totale kost excl. eigen arbeid plus de vergoeding voor de eigen arbeid van de bedrijfsleider en de gezinsleden is gelijk aan de totale kost incl. eigen arbeid.

4.2 Technische en economische kengetallen

4.2.1 Vermeerdering

Tabel 8 geeft een overzicht van de evolutie van een aantal technische en economische kengetallen in de vermeerdering voor de boekjaren 2007 – 2009. In 2009 bedraagt de worpindex of het aantal worpen per zeug per jaar 2,25. Per worp zijn er 11,7 levende biggen. Dat levert 26,4 levende biggen per zeug per jaar op. Het sterftcijfer is gelijk aan 14,2%. Het aantal grootgebrachte biggen per zeug per jaar (i.e. productiegetal) komt daardoor uit op 22,7. Ten opzichte van 2007 is dit een productiviteitsverhoging van ruim één big extra per zeug. Dit is het gevolg van de combinatie van een hogere worpindex en een groter aantal levende biggen per worp. De speenleeftijd bedraagt ongeveer 26 dagen en daalt geleidelijk.

Tabel 8. Technische en economische kengetallen in de vermeerdering, boekjaren 2007 -2009

	2007	2008	2009
Worpindex	2,23	2,24	2,25
Aantal levende biggen per worp (#)	11,2	11,6	11,7
Aantal levende biggen per zeug per jaar (#)	25	26	26,4
Sterftepercentage biggen (%)	14,2	14,3	14,2
Grootgebrachte biggen per zeug per jaar (#)	21,4	22,3	22,7
Speenleeftijd (dagen)	26,7	26,4	25,7
Dagelijkse groei biggen (gram)	263	266	267
Hoeveelheid krachtvoer per afgeleverde big (kg)	31,5	28,7	29
Hoeveelheid krachtvoer per zeug (kg)	1.136	1.160	1.116
Dagelijks krachtvoerverbruik per big (gram)	394	377	375
Dagelijks krachtvoerverbruik per zeug (gram)	3.113	3.178	3.059
Gemiddelde prijs krachtvoer biggen (euro per ton)	320	360	319
Gemiddelde prijs krachtvoer zeugen (euro per ton)	220	258	210
Percentage verkochte biggen (%)	18,3	21,4	27,3
Gemiddeld gewicht verkochte biggen (kg)	19,6	19,5	20,7
Gemiddelde prijs verkochte big (euro per big)	32,8	38,8	38,7
Gemiddeld gewicht afgeleverde biggen (kg)	21,6	21,3	21,7
Gemiddelde waarde afgeleverde big (euro per big)	34,1	39,8	39,4

Bron: AMS

De dagelijkse groei van de biggen is in 2009 gelijk aan 267 gram per dag. De groei neemt licht toe over de periode 2007 – 2009. De hoeveelheid krachtvoeder per afgeleverde big bedraagt 29 kg en de hoeveelheid krachtvoeder per zeug (krachtvoeder zeugen excl. biggen, beren, opfokzeugen en opfokberen) is gelijk aan 1.116 kg. De prijs voor krachtvoer zat op een hoogtepunt in 2008. In 2009 is er een daling met 11% voor krachtvoeder biggen tot 319 euro per ton en met 18,5% voor krachtvoeder zeugen tot 210 euro per ton.

Naast een aantal pure vermeerderingsbedrijven bestaat een groot aantal bedrijven in de steekproef uit bedrijven met zowel zeugen als vleesvarkens die - geheel of gedeeltelijk – hun biggen zelf afmesten. In 2009 wordt gemiddeld 27% van de biggen verkocht. Dit is een stijging met 6% ten

opzichte van 2008. De overige biggen worden binnen het bedrijf overgebracht naar de bedrijfstak vetmesting. Daarvoor is een marktconforme prijs bepaald. De verkochte biggen hebben gemiddeld een gewicht van 20,7 kg en een waarde van 38,7 euro per big. De afgeleverde biggen (= verkochte biggen + overgebrachte biggen) hebben gemiddeld een gewicht van ongeveer 21,6 kg en een waarde van 39,4 euro per big. De waarde van de biggen ligt in 2009 iets lager dan in 2008 maar is nog altijd een stuk hoger dan in 2007.

4.2.2 Vetmesting

Tabel 9 toont een aantal technische en economische kengetallen voor de vetmesting. In 2009 worden biggen opgezet aan een gewicht van 22,0 kg en een waarde van 39,6 euro per big (iets lager dan in 2008). Vleesvarkens zijn verkocht aan 111,6 kg. Het eindgewicht neemt iets toe over de jaren. De gewichtsaanwas van een verkocht vleesvarken bedraagt 89,6 kg in 2009. De gemiddelde prijs van vleesvarkens is gelijk aan 1,11 euro per kg. Dit is een daling met 7,5% ten opzichte van 2008 maar een stijging ten opzichte van 2007.

Tabel 9. Technische kengetallen in de vetmesting, boekjaren 2007 -2009

	2007	2008	2009
Gemiddeld gewicht opgezette biggen (kg)	21,8	21,7	22
Waarde opgezette big (euro per big)	34,2	40,3	39,6
Gemiddeld gewicht verkochte vleesvarkens (kg)	110,3	111,3	111,6
Gewichtsaanwas verkochte vleesvarkens (kg)	88,5	89,6	89,6
Waarde verkochte vleesvarkens (euro per kg)	1,07	1,2	1,11
Sterftepercentage vleesvarkens (%)	3,5	3,5	3,2
Dagelijkse groei vleesvarkens (gram)	635	632	622
Mestduur (dagen)	139	142	144
Rotatiecoëfficiënt	2,6	2,6	2,5
Hoeveelheid krachtvoer per afgeleverd vleesvarken (kg)	266	268	267
Dagelijks krachtvoerverbruik per vleesvarken (gram)	1.866	1.872	1.839
Voederconversie vleesvarkens	2,93	2,95	2,94
Gemiddelde prijs krachtvoer vleesvarkens (euro per ton)	219	254	202

Bron: AMS

Het sterftepercentage is gelijk aan 3,2%. De dagelijkse groei van de vleesvarkens bedraagt 622 gram per dag. De mestduur 144 dagen wat leidt tot een rotatiecoëfficiënt van 2,5 (i.e. 2,5 rondes per jaar). Het dagelijks krachtvoerverbruik per vleesvarken is gelijk aan 1,84 kg en de hoeveelheid krachtvoeder per afgeleverd (= verkocht + overgebracht) vleesvarken 267 kg. De voederconversie (= hoeveelheid krachtvoeder per kg vleesproductie) is gelijk aan 2,94 in 2009 en is vrij stabiel over de jaren heen. De prijs van krachtvoer bedraagt 202 euro per ton in 2009 en is sterk gedaald ten opzichte van 2008 (-20%) en ligt eveneens beneden het niveau van 2007 (-7,5%). Naast een aantal pure vetmestingsbedrijven bestaat een groot aantal bedrijven in de steekproef uit bedrijven met zowel zeugen als vleesvarkens die - geheel of gedeeltelijk – zelf voorzien in biggenproductie.

4.3 Economische resultaten

Het deel met de economische resultaten bestaat uit een analyse van het arbeidsinkomen (4.3.1) de totale kosten (4.3.2) en een spreiding van het arbeidsinkomen en de totale kosten (4.3.3). De resultaten worden simultaan besproken voor de bedrijfstak vermeerdering, voor de bedrijfstak vetmesting en voor de bedrijfstak varkens voor gesloten en bijna gesloten bedrijven.

4.3.1 Arbeidsinkomen

Tabel 10, Tabel 11 en Tabel 12 tonen het arbeidsinkomen en het netto bedrijfsresultaat voor de drie bedrijfstakken voor de periode 2007 – 2009. Het arbeidsinkomen wordt weergegeven in euro per zeug voor de bedrijfstak vermeerdering en in euro per afgeleverd vleesvarken voor de bedrijfstak vetmesting en de bedrijfstak varkens voor gesloten en bijna gesloten bedrijven. De klemtoon hierna ligt op de stand van zaken in 2009 en de evolutie ten opzichte van 2008.

De totale opbrengsten omvatten de totale omzet en aanwas. De totale opbrengsten per zeug zijn gedaald tot 865 euro per zeug in 2009, vooral door de daling van de waarde van de veestapel (Tabel 10). Dit is het gevolg van een lagere waardering van biggen op de eindinventaris in vergelijking met vorig jaar. Die waardevermindering is nog niet gerealiseerd maar wel onderdeel van de omzet en aanwas in 2009. De totale opbrengst bestaat vooral uit de opbrengst van verkochte en overgebrachte biggen. De opbrengst van biggen is met 887 euro per zeug vrij stabiel ten opzichte van 2008: er is een daling met 0,8% door een iets lagere waarde per big die niet in voldoende mate gecompenseerd wordt door de iets hogere productiviteit (zie ook Tabel 8). De opbrengst van overige dieren bestaat vooral uit de verkoop van reforme zeugen. De aankoop van dieren betreft hoofdzakelijk de aankoop van jonge zeugen en zeugen.

De variabele kosten dalen met 15% waardoor het bruto saldo stijgt tot 221 euro per zeug in 2009. De vaste kosten nemen in 2009 toe met 8%. Die toename is kleiner dan de afname van de variabele kosten waardoor het familiaal arbeidsinkomen – voor het eerst in drie jaar – met 3 euro per zeug licht positief wordt. Dit volstaat echter niet om een voldoende hoog arbeidsinkomen te genereren. In 2008 en vooral in 2007 was het familiaal arbeidsinkomen negatief: toen is niet alleen geen inkomen behaald maar is zelfs met verlies gewerkt.

Bij de bedrijfstak vetmesting is de kost voor aankoop of overdracht van biggen al in mindering gebracht in de totale opbrengsten (Tabel 11). De daling van de totale opbrengst (-15% of -14,5 euro per vleesvarken) is te wijten aan een daling van de opbrengst van de verkoop (of overgang) van vleesvarkens (-7%) tot 124 euro per vleesvarken en een daling van de waarde van de veestapel (-5%). De daling van de opbrengst van de verkoop van vleesvarkens is een gevolg van de lagere prijzen voor vleesvarkens in 2009 (zie ook Tabel 9). De daling van de waarde van de veestapel is een gevolg van een lagere waardering van vleesvarkens op de eindinventaris door de lage vleesvarkensprijzen op dat moment. Die waardevermindering is nog niet gerealiseerd maar is wel onderdeel van de omzet en aanwas in 2009. De aankoop van biggen blijft op hetzelfde niveau en is gelijk aan 41,4 euro per vleesvarken.

De variabele kosten dalen met 19%. De vaste kosten zijn nagenoeg constant. Het familiaal arbeidsinkomen (13,1 euro per vleesvarken) en het nettobedrijfsresultaat (7,5 euro per vleesvarken) ligt ongeveer 0,9 euro per vleesvarken lager dan in 2008 maar blijft wel positief.

De totale opbrengst voor (bijna) gesloten bedrijven is in 2009 gelijk aan 122 euro per vleesvarken: een daling met 13,5% ten opzichte van 2008 (Tabel 12). De totale opbrengst bestaat vooral uit de opbrengst van de verkoop van vleesvarkens. Die is in 2009 met 8% gedaald tot 121 euro per vleesvarken als een gevolg van de lagere prijs voor vleesvarkens (zie ook Tabel 9). In 2008 was er nog een sterke toename door een hogere vleesvarkensprijs. De daling van de waarde van de veestapel is een gevolg van een lagere waardering van de biggen en de vleesvarkens op de eindinventaris in vergelijking met vorig jaar. De opbrengst uit verkoop van reforme zeugen en biggen komt uit op 6 euro per vleesvarken en is vrij stabiel. De aankoop van dieren heeft vooral betrekking op aankoop van jonge zeugen en zeugen en is zo goed als onveranderd ten opzichte van 2008.

De daling van de variabele kosten tot 90 euro per vleesvarken (-19%) is groter dan de daling van de totale opbrengst. Het bruto saldo neemt daardoor toe tot bijna 33 euro per vleesvarken. De vaste kosten stijgen met 6,5% tot 19 euro per vleesvarken. Het familiaal arbeidsinkomen neemt met 0,8 euro toe tot 13,6 euro per vleesvarken. In 2007 was het familiaal arbeidsinkomen zeer laag en maar net positief. Dit houdt in dat toen ongeveer break even gedraaid is maar weinig of niets verdiend is (i.e. geen vergoeding voor eigen arbeid).

Tabel 10. Arbeidsinkomen en netto bedrijfsresultaat in euro per zeug voor de periode 2007 – 2009: totaal + onderscheid 50% bedrijven met hoogste en 50% bedrijven met laagste arbeidsinkomen per zeug, bedrijfstak vermeerdering

	2007	2008	2009				
			totaal	≠ 2009 t.o.v. 2008	groep 1: laag AI	groep 2: hoog AI	≠ groep 2 t.o.v. 1
Aantal bedrijven	66	61	65	-	32	33	-
Aantal zeugen	189	192	203	11	172	233	61
Totale opbrengsten (1)	698	911	865	-46	818	899	81
opbrengst biggen	719	894	887	-7	850	913	64
opbrengst overige dieren	18	32	25	-8	18	29	10
aankoop dieren	-50	-42	-46	-4	-44	-47	-3
waardeverandering veestapel	7	23	-2	-25	-9	2	12
overige opbrengsten	4	4	2	-2	3	2	-1
Totale variabele kosten (2)	656	759	644	-115	707	599	-109
Bruto saldo (3) = (1) – (2)	42	152	221	69	110	300	190
Totale vaste kosten (4)	187	202	218	16	249	196	-53
Familiaal Arbeidsinkomen (5) = (3) – (4)	-145	-50	3	53	-139	104	243
Eigen arbeid (6)	188	189	193	4	207	182	-25
Netto bedrijfsresultaat (7) = (5) – (6)	-333	-239	-190	49	-346	-78	268

Bron: AMS

Tabel 11. Arbeidsinkomen en netto bedrijfsresultaat in euro per afgeleverd vleesvarken voor de periode 2007 – 2009: totaal + onderscheid 50% bedrijven met hoogste en 50% bedrijven met laagste arbeidsinkomen per afgeleverd vleesvarken, bedrijfstak vetmesting

	2007	2008	2009				
			totaal	≠ 2009 t.o.v. 2008	groep 1: laag AI	groep 2: hoog AI	≠ groep 2 t.o.v. 1
Aantal bedrijven	63	60	60	-	30	30	-
Aantal vleesvarkens	1.115	1.196	1.213	17	1.155	1.270	115
Totale opbrengsten (1)	80,7	95,4	80,8	-14,5	76,6	84,5	7,8
opbrengst vleesvarkens	117,9	133,7	124,1	-9,6	122,5	125,5	3,0
aankoop biggen	-35,9	-41,3	-41,4	-0,2	-44,0	-39,2	4,8
aankoop/overgang overige dieren	-1,2	-0,1	0,1	0,2	-0,1	0,1	0,2
waardeverandering veestapel	-0,1	3,0	-1,9	-4,9	-1,9	-2,0	-0,1
overige opbrengsten	0,1	0,2	0,1	-0,1	0,1	0,0	0,0
Totale variabele kosten (2)	62,8	72,2	58,6	-13,7	62,0	55,6	-6,4
Bruto saldo (3) = (1) – (2)	17,9	23,1	22,3	-0,9	14,6	28,9	14,2
Totale vaste kosten (4)	8,2	9,3	9,2	-0,1	11,0	7,6	-3,4
Familiaal Arbeidsinkomen (5) = (3) – (4)	9,8	13,8	13,1	-0,8	3,6	21,3	17,7
Eigen arbeid (6)	5,0	5,4	5,6	0,1	6,0	5,2	-0,8
Netto bedrijfsresultaat (7) = (5) – (6)	4,8	8,4	7,5	-0,9	-2,4	16,1	18,5

Bron: AMS

Tabel 12. Arbeidsinkomen en netto bedrijfsresultaat in euro per afgeleverd vleesvarken voor de periode 2007 – 2009: totaal + onderscheid 50% bedrijven met hoogste en 50% bedrijven met laagste arbeidsinkomen per afgeleverd vleesvarken, bedrijfstak totaal varkens (bijna) gesloten bedrijven

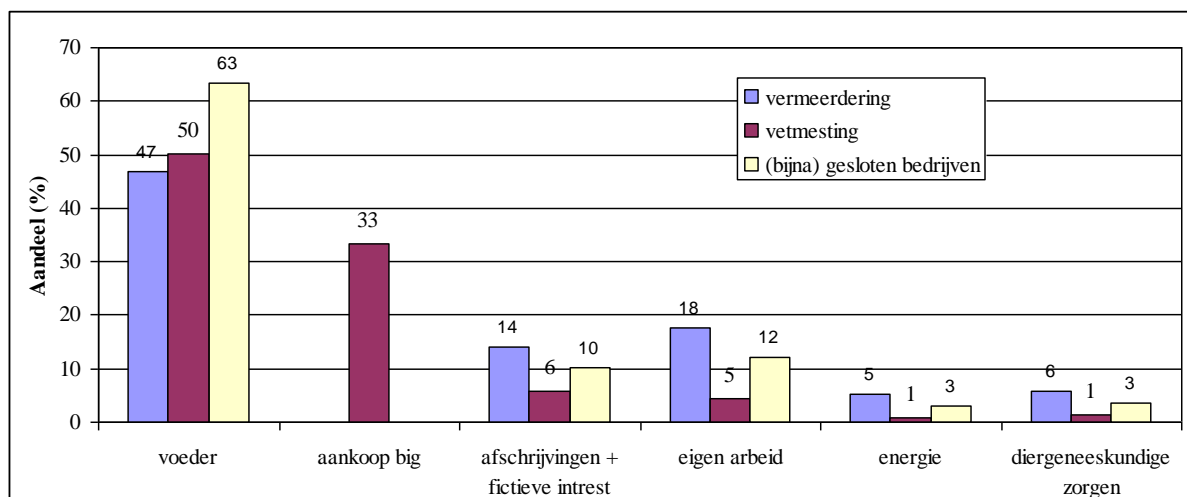
	2007	2008	2009				
			totaal	≠ 2009 t.o.v. 2008	groep 1: laag AI	groep 2: hoog AI	≠ groep 2 t.o.v. 1
Aantal bedrijven	49	42	40	-	20	20	-
Aantal zeugen	160	155	153	-2	144	161	17
Aantal vleesvarkens	1116	1136	1153	17	1057	1249	192
Totale opbrengsten (1)	117,2	141,1	122,3	-18,8	118,9	125,2	6,4
opbrengst verkoop	121,5	138,3	127,3	-11,0	125,9	128,4	2,5
<i>vleesvarkens</i>	<i>115,3</i>	<i>132,0</i>	<i>121,2</i>	<i>-10,8</i>	<i>120,1</i>	<i>122,1</i>	<i>2,0</i>
<i>overige (zeugen, biggen)</i>	<i>6,2</i>	<i>6,3</i>	<i>6,1</i>	<i>-0,2</i>	<i>5,9</i>	<i>6,3</i>	<i>0,5</i>
aankoop dieren	-5,2	-2,6	-2,5	0,0	-4,2	-1,2	3,0
waardeverandering veestapel	0,5	5,0	-2,6	-7,6	-3,1	-2,2	0,9
overige opbrengsten	0,3	0,4	0,2	-0,2	0,2	0,2	0,0
Totale variabele kosten (2)	98,3	110,3	89,7	-20,7	95,0	85,2	-9,8
Bruto saldo (3) = (1) – (2)	18,9	30,8	32,7	1,9	23,8	40,0	16,2
Totale vaste kosten (4)	17,3	18,0	19,1	1,2	19,7	18,6	-1,1
Familiaal Arbeidsinkomen (5) = (3) – (4)	1,5	12,8	13,6	0,8	4,1	21,4	17,3
Eigen arbeid (6)	16,2	15,6	16,6	1,0	17,8	15,6	-2,2
Netto bedrijfsresultaat (7) = (5) – (6)	-14,6	-2,8	-3,0	-0,3	-13,7	5,8	19,4

Bron: AMS

4.3.2 Kostprijsanalyse

Figuur 18 geeft het aandeel van de belangrijkste kostenposten in de totale kost inclusief eigen arbeid (zie ook Tabel 13, Tabel 14 en Tabel 15 voor meer details) voor de drie bedrijfstakken: de vermeerdering, de vetmesting, en het totaal van de varkens voor (bijna) gesloten bedrijven. De voederkost steekt er met kop en schouders bovenuit. Dit is met 63% van de totale kost vooral het geval voor (bijna) gesloten bedrijven. Maar ook in de vermeerdering (47%) en de vetmesting (50%) is het aandeel zeer groot. Dit verklaart de grote impact – en dan vooral voor (bijna) gesloten bedrijven – van de krachtvoederprijs op de totale kost. In de vetmesting is de aankoop van biggen met 34% een belangrijke kost zodat daar eveneens de biggenprijs een grote rol speelt in de totale kost. De vergoeding voor eigen arbeid en de kost voor afschrijvingen en fictieve intresten is vooral van belang in de vermeerdering (18% en 14%) en het totaal van de varkens voor (bijna) gesloten bedrijven (12% en 10%). Dit is minder het geval in de vetmesting (5% en 6%). De impact van nieuwe investeringen is daardoor het grootst in de vermeerdering en de (bijna) gesloten bedrijven. In de vermeerdering is de kost voor diergeneeskundige zorgen en de energiekost eveneens behoorlijk (6% en 5,5%).

Figuur 25. Aandeel van de belangrijkste kostenposten in de totale kost inclusief eigen arbeid voor de drie bedrijfstakken, gemiddelde 2007 - 2009



Bron: AMS

Tabel 13, Tabel 14 en Tabel 15 geven de totale kosten en de kosten per kostenpost weer voor de drie specialisaties. Voor de vetmesting is de aankoop van biggen uit de omzet en aanwas van Tabel 11 gelicht en hier als variabele kost opgenomen. De resultaten worden weergegeven voor de periode 2007 – 2009. De klemtoon ligt op de situatie in 2009 en de evolutie ten opzichte van 2008. Veranderingen van het ene jaar op het andere of verschillen tussen bedrijven kunnen zowel te wijten zijn aan prijs- als aan volume-effecten.

In 2009 is er een daling van de totale kost per big en van de totale kost per kg vlees (levend gewicht). Bij de kostprijs per big speelt het effect van een toename van de productiviteit voluit. De kost voor een big van 21,7 kg bedraagt 38,3 euro per big exclusief eigen arbeid en 46,9 euro per big inclusief eigen arbeid. Dit betekent een daling van 4,5 euro per big ten opzichte van 2008. De opbrengst per big bedraagt 39,4 euro in 2009 en is hoger dan de totale kost per big exclusief eigen arbeid maar

lager dan de totale kost per big inclusief eigen arbeid. Dit houdt in dat de eigen arbeid onvoldoende vergoed wordt.

In de vetmesting is de kost per kg vlees gelijk aan 0,98 euro per kg exclusief eigen arbeid en 1,03 euro per kg inclusief eigen arbeid (-13 cent per kg tegenover 2008). De kost per kg vlees komt uit op 0,99 euro per kg exclusief eigen arbeid en 1,14 euro per kg inclusief eigen arbeid voor het totaal van de varkens op (bijna) gesloten bedrijven (-16 cent per kg ten opzichte van 2008). De totale kost is in 2009 lager dan in 2008 en zelfs lager dan in 2007. De kost was het hoogst in 2008 toen de krachtvoederprijs piekte. De opbrengst per vleesvarken is in 2009 gelijk aan 1,11 euro per kg – een daling met 7,5% ten opzichte van 2008. Voor de bedrijfstak vetmesting is de opbrengst hoger dan de totale kosten. Voor de bedrijfstak (bijna) gesloten bedrijven ligt de opbrengst hoger dan de totale kosten excl. eigen arbeid maar net lager dan de totale kosten incl. eigen arbeid.

De daling van de totale kosten in 2009 is veroorzaakt door een daling van de variabele kosten en dan vooral van de voeder- en, in mindere mate, de energiekost. De daling van de krachtvoederprijs is een gevolg van lagere krachtvoederprijzen: voor zeugen is die gedaald van 258 euro per ton naar 210 euro per ton (-18,5%), voor biggen van 360 naar 319 euro per ton (-11,5%) (Tabel 8) en voor vleesvarkens van 254 euro per ton tot 202 euro per ton (Tabel 9). In de vermeerdering zijn de variabele kosten in 2009 met 15,5% gedaald tot 28,6 euro per big. De voederkosten dalen met 4,1 euro per big (-16,5%). De variabele kosten in de vetmesting (inclusief kost aankoop biggen) dalen in 2009 met 13,5 euro tot 100 euro per vleesvarken. De voederkost daalt tot 54 euro per vleesvarken (-12,8 euro per vleesvarken of -19%). De variabele kosten voor de (bijna) gesloten bedrijven dalen in 2009 met 20,7 euro tot 89,7 euro per vleesvarken. Daarvan is 18,6 euro te wijten aan een daling van de voederkost met -19,5% tot 76 euro per vleesvarken.

De daling van de energiekost in 2009 – en dan vooral de energiekost verwarming – is een gevolg van lagere energieprijzen. De daling van de energiekost is in absolute termen minder belangrijk en speelt vooral in de vermeerdering en – in iets mindere mate – voor (bijna) gesloten bedrijven doordat het aandeel van de energiekost in de totale kost daar hoger is (Figuur 18). De energiekosten dalen tot 2,3 euro per big. De energiekosten voor verwarming liggen 0,6 euro per big lager (-30,5%). Voor (bijna) gesloten bedrijven is er een daling van de energiekost tot 3,9 euro per vleesvarken. De kosten voor energie verwarming dalen met 25%.

De kosten voor diergeneeskundige zorgen in de vermeerdering zijn gelijk aan 2,8 euro per big in 2009. Dit is een lichte daling (-1,5%) ten opzichte van 2008. De kosten voor mestafzet en –heffing nemen licht toe (+1%) tot 0,9 euro per big in 2009. In 2008 was er een sterke toename. In de vetmesting blijft de kost voor de aankoop van een big nagenoeg constant op 41,4 euro per vleesvarken. De kosten voor diergeneeskundige zorgen en de kosten voor mestafzet en –heffing dalen maar het belang daarvan is – in absolute bedragen – niet zo groot. De kosten voor mestafzet en –heffingen voor (bijna) gesloten bedrijven dalen met 0,4 euro tot 2,5 euro per vleesvarken in 2009. In 2008 was er nog een sterke toename.

In de vermeerdering en voor (bijna) gesloten bedrijven is er jaar na jaar een toename van de vaste kosten. Die nemen in 2009 toe tot 9,7 euro per big in de vermeerdering en 19,1 euro per vleesvarken voor (bijna) gesloten bedrijven. Dit is vooral een gevolg van een toename van de afschrijvingen en fictieve intresten die het belangrijkste deel van de vaste kosten uitmaken. Die stijgen met 11,5% tot 7,6 euro per big en met 11% tot 14,9 euro per vleesvarken voor (bijna) gesloten bedrijven. De stijging

van de afschrijvingen is voor een deel te wijten aan een jaarlijkse (boekhoudkundige) indexering van gebouwen (7% in 2008 en 5% in 2009) en van machines en installaties (6% in 2008 en 4% in 2009). Voor een deel is dit eveneens het gevolg van nieuwe investeringen

De vergoeding voor eigen arbeid in de vermeerdering stijgt met 1,5% in 2009 tot 8,6 euro per big. In 2008 was er een daling met 5,5%. Per zeug is er een toename met 2% in 2009 en met 0,5% in 2008. De toename is louter een gevolg van de indexatie van de lonen (+2% in 2008 en +5% in 2009). Het aantal uren arbeid per zeug daalt en het aantal uren arbeid per big daalt in nog grotere mate. Dit is een gevolg van schaal- en productiviteitseffecten. In de vetmesting is de vergoeding voor eigen arbeid gelijk aan 5,6 euro per afgeleverd vleesvarken in 2009. Dit is een lichte stijging (+2,5%) ten opzichte van 2008. In 2008 was er een sterke toename met 9%. De kost voor eigen arbeid bedraagt 16,6 euro per afgeleverd vleesvarken in 2009 voor (bijna) gesloten bedrijven: 1 euro per vleesvarken of 6,5% meer dan in 2008. In 2008 was er een daling met 3,5%. Voor het totaal van de periode 2007 – 2009 is er een toename met 2,5%. Dit is louter een gevolg van de indexatie van de lonen. Het aantal uren per vleesvarken daalt als gevolg van schaal en productiviteitseffecten.

Tabel 13. Overzicht van de kosten in euro per big en de totale kost in euro per big en in euro per zeug voor 2007 – 2009: totaal + onderscheid 50% bedrijven met hoogste en 50% bedrijven met laagste totale kost in euro per big excl. eigen arbeid, bedrijfstak vermeerdering

	2007	2008	2009				
			totaal	≠ 2009 t.o.v. 2008	groep 1: hoge kost	groep 2: lage kost	≠ groep 2 t.o.v. 1
aantal zeugen	189	192	203	11	202	204	61
aantal afgeleverde biggen per zeug per jaar ^a	21,1	22,5	22,5	0,1	21,3	23,7	2,3
gemiddeld gewicht per big (kg)	21,6	21,3	21,7	0,4	23,4	20,1	-3,3
Totale variabele kosten (1)	31,2	33,8	28,6	-5,2	32,4	25,3	-7,1
voeder	22,8	25,1	21,0	-4,1	23,8	18,5	-5,3
energie niet verwarming	1,0	1,0	0,9	-0,1	1,1	0,8	-0,3
energie verwarming	1,6	2,0	1,4	-0,6	1,6	1,2	-0,4
diergeneeskundige zorgen	3,0	2,8	2,8	0,0	3,1	2,5	-0,7
mestafzet en – heffing	0,8	0,9	0,9	0,0	1,1	0,8	-0,3
werk door derden	0,5	0,4	0,2	-0,2	0,2	0,2	0,0
overige variabele kosten	1,5	1,6	1,4	-0,2	1,5	1,3	-0,2
Totale vaste kosten (excl. eigen arbeid) (2)	8,9	9,0	9,7	0,7	12,3	7,3	-5,0

betaalde arbeid	0,1	0,1	0,1	0,0	0,3	0,0	-0,2
afschrijvingen en fictieve intresten / pachten	6,4	6,8	7,6	0,8	9,9	5,5	-4,4
gebouwen en grond	1,0	0,9	0,8	-0,1	0,9	0,8	-0,2
werktuigkosten	0,7	0,6	0,5	0,0	0,5	0,6	0,0
overige vaste kosten	0,6	0,6	0,6	0,0	0,7	0,5	-0,2
Eigen arbeid (3)	8,9	8,4	8,6	0,1	8,8	8,4	-0,4
Totale kost in euro per big^b							
excl. eigen arbeid = (1) + (2)	40,0	42,8	38,3	-4,5	44,7	32,6	-12,1
incl. eigen arbeid = (1) + (2) + (3)	49,0	51,2	46,9	-4,4	53,5	41,0	-12,5
Totale kost in euro per zeug^{= a x b}							
excl. eigen arbeid	843	962	862	-99	954	772	-182
incl. eigen arbeid	1.031	1.151	1.055	-96	1.142	970	-172
Opbrengst biggen in euro per big	34,1	39,8	39,4	-0,4	41,5	37,5	-4,0

Bron:AMS

Tabel 14. Overzicht van de kosten in euro per afgeleverd vleesvarken en de totale kost in euro per afgeleverd vleesvarken en in euro per kg vlees (levend gewicht) voor 2007 – 2009: totaal + onderscheid 50% bedrijven met hoogste en 50% bedrijven met laagste totale kost per kg, bedrijfstak vetmesting

	2007	2008	2009				
			totaal	≠ 2009 t.o.v. 2008	groep 1: hoge kost	groep 2: lage kost	≠ groep 2 t.o.v. 1
aantal vleesvarkens	1.115	1.196	1.213	17	1.239	1.187	-52
aantal afgeleverde vleesvarkens per jaar	2.842	3.032	3.029	-3	3.003	3.055	52
gemiddeld gewicht per vleesvarken (kg) ^a	110,2	111,2	111,6	0,4	111,3	111,8	0,4
Totale variabele kosten (1)	98,7	113,5	100,0	-13,5	106,5	93,6	-12,9
aankoop biggen	35,9	41,3	41,4	0,2	44,4	38,5	-5,9
voeder	57,6	66,7	54,0	-12,8	56,8	51,2	-5,6
energie	0,8	0,9	0,9	0,0	0,9	0,8	-0,1
diergeneeskundige zorgen	1,6	1,6	1,2	-0,4	1,2	1,2	-0,1
mestafzet en – heffing	1,4	1,9	1,6	-0,3	2,2	1,0	-1,1
werk door derden	0,8	0,5	0,5	0,0	0,5	0,4	-0,1
overige variabele kosten	0,5	0,6	0,5	-0,2	0,5	0,5	0,0
Totale vaste kosten (excl. eigen arbeid) (2)	8,2	9,3	9,2	-0,1	11,3	7,1	-4,2

betaalde arbeid	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0
afschrijvingen en fictieve intresten / pachten	6,4	7,4	7,0	-0,5	9,0	5,0	-4,0
gebouwen en grond	0,6	0,7	0,8	0,0	0,8	0,7	-0,2
werktuigkosten	0,4	0,3	0,4	0,1	0,3	0,4	0,1
overige vaste kosten	0,7	0,7	1,0	0,3	1,1	1,0	-0,1
Eigen arbeid (3)	5,0	5,4	5,6	0,1	5,8	5,3	-0,5
Totale kost in euro per vleesvarken^b							
excl. eigen arbeid = (1) + (2)	106,9	122,8	109,2	-13,6	117,8	100,7	-17,1
incl. eigen arbeid = (1) + (2) + (3)	111,8	128,2	114,8	-13,5	123,6	106,1	-17,5
Totale kost in euro per kg^{=b/a}							
excl. eigen arbeid	0,97	1,10	0,98	-0,13	1,06	0,90	-0,15
incl. eigen arbeid	1,01	1,15	1,03	-0,13	1,11	0,95	-0,16
Opbrengst vleesvarkens in euro per kg	1,07	1,20	1,11	-0,09	1,11	1,12	0,01

Bron: AMS

Tabel 15. Overzicht van de kosten in euro per afgeleverd vleesvarken en de totale kost in euro per afgeleverd vleesvarken en in euro per kg vlees (levend gewicht) voor 2007 – 2009: totaal + onderscheid 50% bedrijven met hoogste en 50% bedrijven met laagste totale kost per kg, bedrijfstak totaal varkens (bijna) gesloten bedrijven

	2007	2008	2009				
			totaal	≠ 2009 t.o.v. 2008	groep 1: hoge kost	groep 2: lage kost	≠ groep 2 t.o.v. 1
aantal zeugen	160	155	153	-2	165	141	-24
Aantal vleesvarkens	1.116	1.136	1.153	17	1.181	1.125	-56
aantal afgeleverde vleesvarkens per jaar	2.891	2.958	3.013	55	3.032	2.994	-38
gemiddeld gewicht per vleesvarken (kg) ^a	109,8	110,7	110,4	-0,2	110,3	110,6	0,3
Totale variabele kosten (1)	98,3	110,3	89,7	-20,7	97,2	82,0	-15,1
voeder	83,9	94,8	76,2	-18,6	81,7	70,7	-11,1
energie niet verwarming	1,8	2,0	2,0	0,0	2,3	1,6	-0,6
energie verwarming	2,0	2,6	1,9	-0,7	2,0	1,8	-0,2
diergeneeskundige zorgen	4,7	4,7	4,5	-0,2	5,1	3,9	-1,2
mestafzet en – heffing	2,2	2,8	2,5	-0,4	3,2	1,7	-1,6
werk door derden	1,6	1,2	0,6	-0,5	0,7	0,6	0,0
overige variabele kosten	2,0	2,3	1,9	-0,4	2,1	1,7	-0,4
Totale vaste kosten (excl. eigen arbeid) (2)	17,3	18,0	19,1	1,2	21,6	16,6	-5,0

betaalde arbeid	0,2	0,3	0,2	-0,1	0,2	0,2	0,1
afschrijvingen en fictieve intresten / pachten	12,7	13,4	14,9	1,5	17,0	12,8	-4,2
gebouwen en grond	1,7	1,8	1,6	-0,2	1,7	1,5	-0,2
werktuigkosten	1,1	1,0	1,1	0,1	1,1	1,1	0,1
overige vaste kosten	1,6	1,4	1,3	-0,1	1,7	1,0	-0,7
Eigen arbeid (3)	16,2	15,6	16,6	1,0	16,4	16,8	0,4
Totale kost in euro per vleesvarken^b							
excl. eigen arbeid = (1) + (2)	115,6	128,3	108,8	-19,5	118,8	98,7	-20,1
incl. eigen arbeid = (1) + (2) + (3)	131,8	143,9	125,4	-18,5	135,2	115,4	-19,7
Totale kost in euro per kg^{=b/a}							
excl. eigen arbeid	1,05	1,16	0,99	-0,17	1,08	0,89	-0,18
incl. eigen arbeid	1,20	1,30	1,14	-0,16	1,23	1,04	-0,18
Opbrengst vleesvarkens in euro per kg	1,07	1,21	1,11	-0,09	1,11	1,12	0,00

Bron:

AM

4.3.3 Spreiding van het arbeidsinkomen en de totale kosten

Niet alleen van jaar tot jaar maar ook tussen de bedrijven zijn de verschillen in economische resultaten zeer groot. Tabel 10 tot en met Tabel 15 geven eveneens de cijfers van de 50% bedrijven met het hoogste arbeidsinkomen / de laagste totale kosten excl. eigen arbeid en de 50% bedrijven met het laagste arbeidsinkomen / de hoogste totale kosten excl. eigen arbeid voor de drie bedrijfstakken. Voor het familiaal arbeidsinkomen gebeurt de indeling op basis van euro per zeug voor de vermeerdering en euro per afgeleverd vleesvarken voor de vetmesting en het totaal van de varkens voor (bijna) gesloten bedrijven. Voor de totale kosten excl. eigen arbeid is dat op basis van euro per big voor de vermeerdering en euro per kg vlees (levend gewicht) voor de vetmesting en het totaal van de varkens voor (bijna) gesloten bedrijven. De klemtoon ligt op de situatie in 2009.

De spreiding is zeer groot en is het grootst in de vermeerdering: een arbeidsinkomen van -139 euro per zeug tegenover 104 euro per zeug (verschil van 243 euro per zeug) en een totale kost excl. eigen arbeid van 44,7 euro per big voor een big van 23,4 kg tegenover 32,6 euro per big voor een big van 20,1 kg (verschil van 12,1 euro per big of 27%). Een aantal bedrijven slaagt er met andere woorden wel in om een vergoeding voor eigen arbeid te behalen. In de vetmesting is er een verschil in arbeidsinkomen van 17,7 euro per afgeleverd vleesvarken (3,6 euro tegenover 21,3 euro) en een verschil in totale kost excl. eigen arbeid van 16 cent per kg vlees of 15% (1,06 tegenover 0,90 euro per kg). Voor het totaal van de varkens voor (bijna) gesloten bedrijven is er een verschil in arbeidsinkomen van 17,3 euro per afgeleverd vleesvarken (4,1 euro tegenover 21,4 euro) en een verschil in totale kosten excl. eigen arbeid van 19 cent per kg vlees of 17% (1,08 tegenover 0,89 euro per kg).

Het verschil in arbeidsinkomen is een gevolg van hogere opbrengsten, lagere variabele en lagere vaste kosten. Het verschil in totale kosten is een gevolg van lagere variabele en lagere vaste kosten. Het zijn vooral de voederkosten – in vooral absolute waarde – en de afschrijvingen – in vooral relatieve en in iets mindere mate absolute waarde – die het verschil bepalen. In 2008 was het verschil in de vermeerdering en voor het totaal van de varkens voor (bijna) gesloten bedrijven vooral een gevolg van hogere voederkosten en niet of in veel mindere mate van de afschrijvingen en fictieve intresten. In jaren van zeer hoge krachtvoederprijzen – zoals in 2008 – komt het belang van de voederefficiëntie (voederconversie) en de krachtvoederprijs van het bedrijf extra op de voorgrond. In jaren van lagere krachtvoederprijzen komt de kost voor afschrijvingen eveneens op de voorgrond.

Algemeen zijn de technische en economische kengetallen beter voor de bedrijven met het hoogste arbeidsinkomen of de laagste totale kost excl. eigen arbeid. Tabel 16 en Tabel 17 geven een aantal kengetallen en dit voor de vermeerdering en de vetmesting. De resultaten tussen de twee groepen wat betreft arbeidsinkomen en totale kost per kg zijn in hoge mate gelijklopend. De 50% bedrijven in de vermeerdering met het hoogste arbeidsinkomen en de laagste totale kosten hebben een hoger productiegetal (Tabel 16). Dit is een gevolg van een lager sterftepercentage en een groter aantal levende biggen per zeug per jaar. Het aandeel verkochte biggen ligt een stuk hoger wat aangeeft dat deze bedrijven meer gericht zijn op de vermeerdering of dat de groep een groter aantal zuivere vermeerderingsbedrijven bevat. De prijs van de krachtvoerders voor zeugen ligt lager. Het aantal kg krachtvoeder per big en per zeug ligt lager net zoals de prijs van de krachtvoerders. De bedrijven met het hoogste arbeidsinkomen en de laagste totale kosten in de vetmesting hebben een hogere dagelijkse groei en een lagere voederconversie (Tabel 17). De prijs per ton krachtvoeder en het aantal kg krachtvoeder per dier ligt lager.

Tabel 16. Technische en economische kengetallen voor groep met laagste arbeidsinkomen / hoogste kost (groep 1) en groep met hoogste arbeidsinkomen / laagste kost (groep 2), boekjaar 2009, bedrijfstak vermeerdering

	Arbeidsinkomen		Kost	
	groep 1	groep 2	groep 1	groep 2
Levende biggen per zeug per jaar (#)	24,9	27,5	25,4	27,4
Sterftepercentage biggen (%)	15,3	13,6	14,6	13,9
Productiegetal (#)	21,1	23,8	21,7	23,6
Dagelijkse groei biggen (gram)	258	274	269	265
Hoev. krachtvoer per afgeleverde big (kg)	32,7	26,8	33,2	25,6
Hoev. krachtvoer per zeug (kg)	1.152	1.092	1.120	1.113
Gem prijs krachtvoer zeugen (euro per ton)	215	207	214	207
Aandeel verkochte biggen (%)	12,9	36,7	21,7	32,2
Gem. gewicht verkochte biggen (kg)	22,1	20,4	26,3	17,4
Gem waarde verkochte biggen (euro per big)	38,3	38,8	43,9	35,6

Bron: AMS

Tabel 17. Technische en economische kengetallen voor groep met laagste arbeidsinkomen / hoogste kost (groep 1) en groep met hoogste arbeidsinkomen / laagste kost (groep 2), boekjaar 2009, bedrijfstak vetmesting

	Arbeidsinkomen		Kost	
	groep 1	groep 2	groep 1	groep 2
Gem. gewicht opgezette biggen (kg)	22,6	21,4	22,6	21,2
Gem. waarde opgezette biggen (euro per big)	41,2	38,1	41,1	38,1
Gem. gewicht verkochte vleesvarkens (kg)	111,4	111,8	111,5	111,7
Gem. waarde verkochte vleesvarkens (euro per kg)	1,1	1,12	1,11	1,11
Sterftepercentage vleesvarkens (%)	3,72	2,7	3,53	2,82
Dagelijkse groei vleesvarkens (gram)	599	643	602	642
Mestduur (dagen)	148	141	148	141
Rotatiecoëfficiënt	2,46	2,59	2,47	2,59
Hoev. krachtvoer per afgeleverd vleesvarken (kg)	274	260	275	257
Voederconversie vleesvarkens	3,09	2,83	3,07	2,82
Gem. prijs krachtvoer vleesvarkens (euro per ton)	206	199	205	199

Bron: AMS

Binnen de varkenshouderij wordt traditioneel gewerkt met kengetallen om bedrijfsprestaties te meten en te vergelijken. Populaire kengetallen zijn onder meer productiegetal (aantal biggen per zeug per jaar), voederconversie (kg voeder per kg groei), sterftcijfer (% van opgezette biggen die sterven) en arbeidsinkomen (uitgedrukt per afgeleverd varken, per gemiddeld aanwezig vleesvarken, per arbeidseenheid etc.). Dergelijke kengetallen zijn een handig instrument om de evolutie van bedrijfsprestaties over verschillende jaren in beeld te brengen. Wanneer ze echter gebruikt worden om prestaties tussen bedrijven onderling te vergelijken dienen zich enkele aandachtspunten aan. Zo is het belangrijk dat de kengetallen voor de verschillende bedrijven op dezelfde manier berekend worden. Daarnaast is voorzichtigheid geboden bij het bepalen van streefwaarden.

Beschouw bijvoorbeeld een groep van bedrijven. Veronderstel dat als streefwaarde voor voederconversie het gemiddelde van de 10% laagste scores voor voederconversie genomen wordt. Als streefwaarde voor sterftcijfer wordt dan weer het gemiddelde van de 10% laagste scores voor sterftcijfer. Idem voor andere kengetallen. Het probleem bij een dergelijke aanpak is dat uiteindelijk tot een combinatie van streefwaarden wordt gekomen die geen realistisch bedrijf voorstelt. De 10% bedrijven met de beste voederconversie zijn immers niet noodzakelijk dezelfde bedrijven als de 10% bedrijven met het laagste sterftcijfer.

Daarom is het beter om te vergelijken met reële bedrijven. Dat kan door de betere helft of het betere kwart van de bedrijven te nemen (o.a. bedrijven met een hoger arbeidsinkomen of een lagere kost) en de kengetallen van deze bedrijven te nemen als streefwaarden. Een andere methode is terug te vinden in de productietheorie (Van Meensel, 2011). Productietheoretisch gezien wordt elk bedrijf gekenmerkt door het gebruik van input(s) om een bepaalde hoeveelheid output(s) te produceren. Bij het afmesten van varkens, bijvoorbeeld, kunnen voeder en biggen als inputs worden beschouwd, terwijl de geproduceerde hoeveelheid slachtvarkens de output vormt. Bedrijven die de kleinste hoeveelheid inputs gebruiken per eenheid geproduceerde output presteren technisch gezien het best. Het komt erop aan om deze bedrijven te selecteren als streefbedrijven. Voor de verschillende kengetallen (voederconversie, groeisnelheid, sterftcijfer etc.) kunnen dan de scores van deze bedrijven voor deze kengetallen dienst doen als streefwaarden. Op die manier wordt vergeleken met reële bedrijven en worden streefbedrijven geselecteerd op basis van de transformatie van input(s) naar output(s), niet op basis van scores voor kengetallen (voederconversie, groeisnelheid, sterftcijfer etc.) die slechts een partieel beeld geven van deze input-output-transformatie.

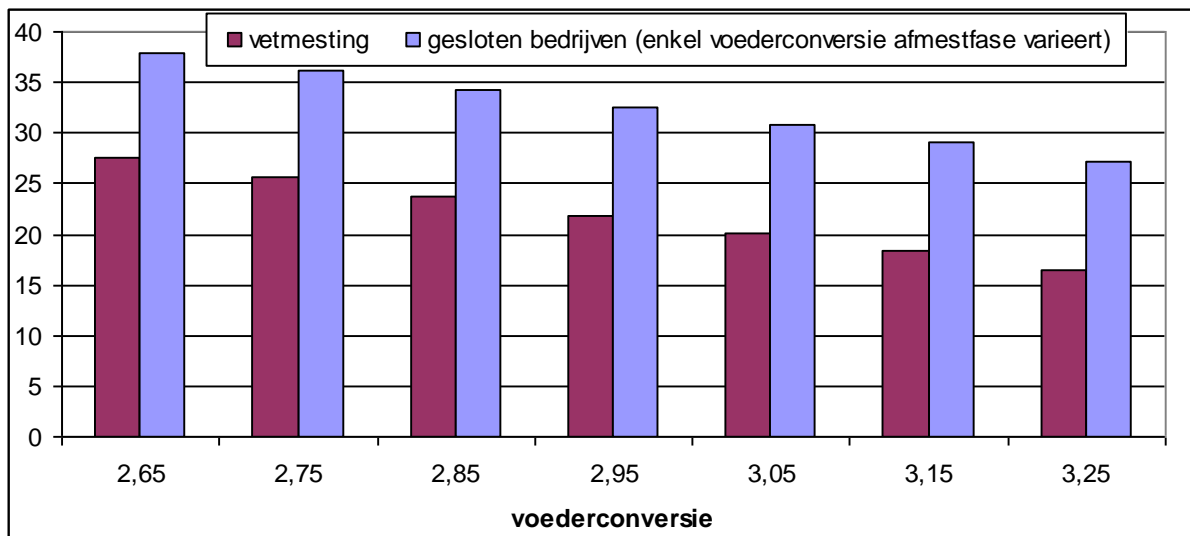
4.3.4 Invloed van voederkosten

De voederkost is de belangrijkste kostenpost voor varkensbedrijven. Deze voederkosten zorgen er mee voor dat de marge – het verschil tussen ontvangsten en kosten – klein is. Kleine wijzigingen in voederkost hebben dan ook een uitvergrotend effect op de marge. Dit wordt ook wel het hefboomeffect genoemd.

De voederkosten worden vooral bepaald door de behaalde voederconversie en de voederprijs. De voederconversie verschilt sterk tussen bedrijven onderling: de 50% bedrijven met de laagste kost hebben een voederconversie van 2,82 tegenover 3,07 voor de 50% bedrijven met de hoogste kost. Ook de voederprijs is onderhevig aan schommelingen. De krachtvoederprijs van vleesvarkens is met 20% gedaald in 2009. De tweede helft van 2010 is er een sterke toename (zie hierna).

Figuur 26 toont voor een ‘gemiddeld’ bedrijf voor de bedrijfstak vetmesting en (bijna) gesloten bedrijven het effect van een gewijzigde voederconversie op het behaalde bruto saldo. De waarden van het ‘gemiddeld’ bedrijf zijn afkomstig uit deel 4.3.1 en deel 4.3.2 van dit hoofdstuk. Enkel het kengetal voederconversie varieert in de simulatie. De andere gegevens worden constant verondersteld (in de praktijk leidt een verandering in één kengetal dikwijls in een aanpassing van een ander). Uit de figuur blijkt dat bij een voederconversie van 2,65 het bruto saldo 11 euro per afgeleverd varken hoger ligt dan bij een voederconversie van 3,25.

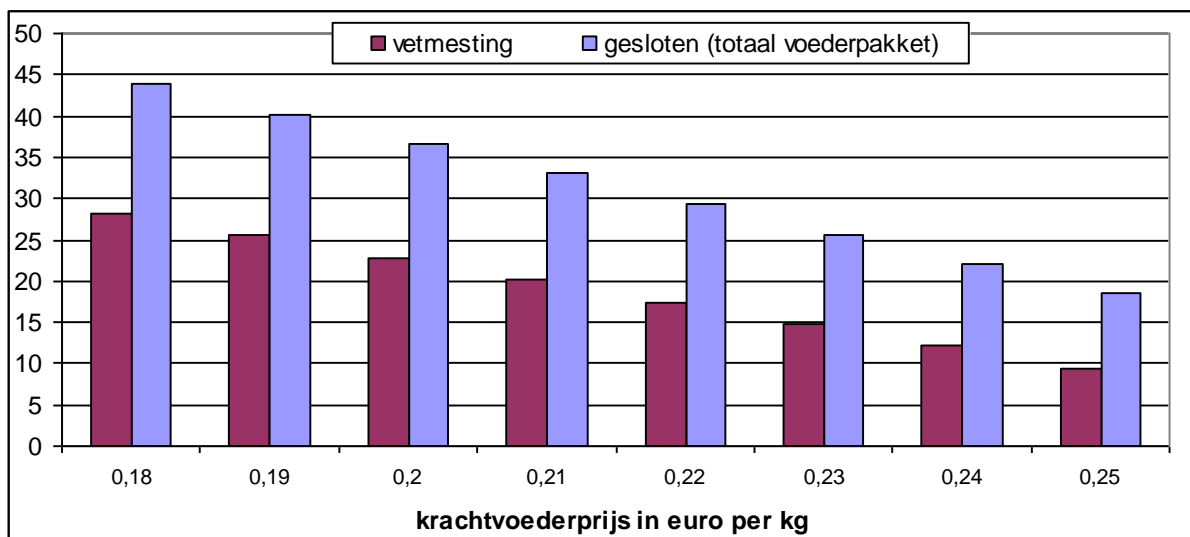
Figuur 26 Effect van een gewijzigde voederconversie op het bruto saldo per afgeleverd varken van een gemiddeld vetmestbedrijf en een gemiddeld gesloten bedrijf, 2009



Bron: AMS

Figuur 27 illustreert daarnaast het effect van een gewijzigde krachtvoederprijs op het behaalde bruto saldo per afgeleverd vleesvarken. Uit de figuur blijkt dat bij een afname van de krachtvoederprijs van 0,25 tot 0,18 euro per kg het bruto saldo van het gemiddeld bedrijf toeneemt met 19 euro in de vetmesting en 25 euro voor gesloten bedrijven. Dit is geenszins onrealistisch: de krachtvoederprijs voor vleesvarkens bedroeg 202 euro per ton in 2009 ten opzichte van 254 euro per ton in 2008.

Figuur 27 Effect van een gewijzigde krachtvoederprijs op het bruto saldo per afgeleverd varken van een gemiddeld vetmestbedrijf en een gemiddeld gesloten bedrijf



Bron: AMS

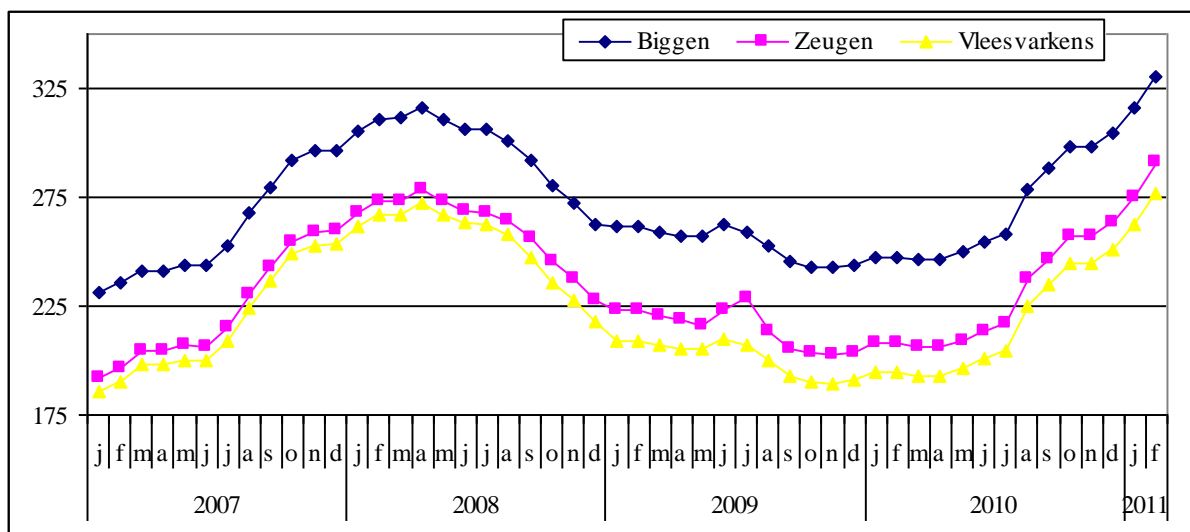
4.4 Prognose van het arbeidsinkomen tot februari 2011

De resultaten per jaar maskeren vaak grote verschillen binnen één jaar. Van oudsher vooral wegens de fluctuatie van de biggen- en varkensprijs. Sinds een aantal jaar eveneens als gevolg van de fluctuatie van de krachtvoederprijs. Hierna wordt een maandelijkse evolutie gegeven van de

opbrengst, de kost en het arbeidsinkomen voor de periode 2007 – 2009. Tevens wordt een prognose gemaakt tot en met februari 2011.

Figuur 28 toont de evolutie van de krachtvoederprijzen voor biggen, zeugen en vleesvarkens. De data zijn afkomstig van de Belgische Beroepsvereniging van Mengvoeder Fabrikanten (BEMEFA). De krachtvoederprijzen namen in de tweede helft van 2007 zeer sterk toe en bereikten een piek in april 2008. Daarna vindt er een sterke daling plaats. De krachtvoederprijzen liggen in 2009 een stuk lager dan in 2008. In 2010 is er sinds mei terug een toename. De toename is eerst geleidelijk. Vanaf augustus is de toename zeer groot. In februari 2011 liggen de krachtvoederprijzen op een zeer hoog niveau en zelfs hoger dan de vorige piek in april 2008.

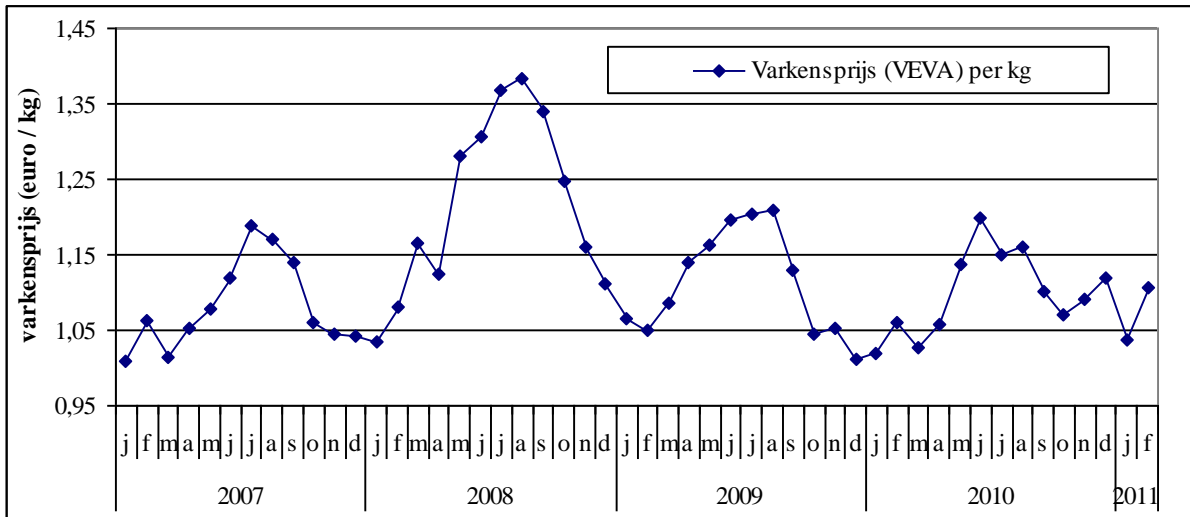
Figuur 28. Evolutie van de krachtvoederprijzen in euro per ton voor biggen, zeugen en vleesvarkens, januari 2007 – februari 2011



Bron: BEMEFA

De vleesvarkensprijs vertoont een seizoenscyclisch patroon: er is algemeen een toename de 1^e helft van het jaar en een afname de 2^e helft van het jaar (Figuur 29). Begin 2007 en eind 2007 is de vleesvarkensprijs laag. In 2008 is er een grote toename en een hoge piek tot boven 1,35 euro per kg. Eind 2008 is er een plotse en sterke terugval. Over het totaal van 2008 is de vleesvarkensprijs hoog. Algemeen voor 2009 ligt de vleesvarkensprijs een stuk lager dan in 2008. In 2009 is de (seizoenscyclische) toename minder sterk. Eind 2009 is er een terugval waardoor eind 2009 – begin 2010 de prijs zich op een zeer laag niveau bevindt. Vanaf april 2010 is er een toename. In juli 2010 is er echter (onverwacht) een terugval van de vleesvarkensprijs. De piek in 2010 is al bereikt in juni – een tweetal maanden vroeger dan de jaren voordien. De daling in januari 2011 is een gevolg van de dioxinecrisis in Duitsland.

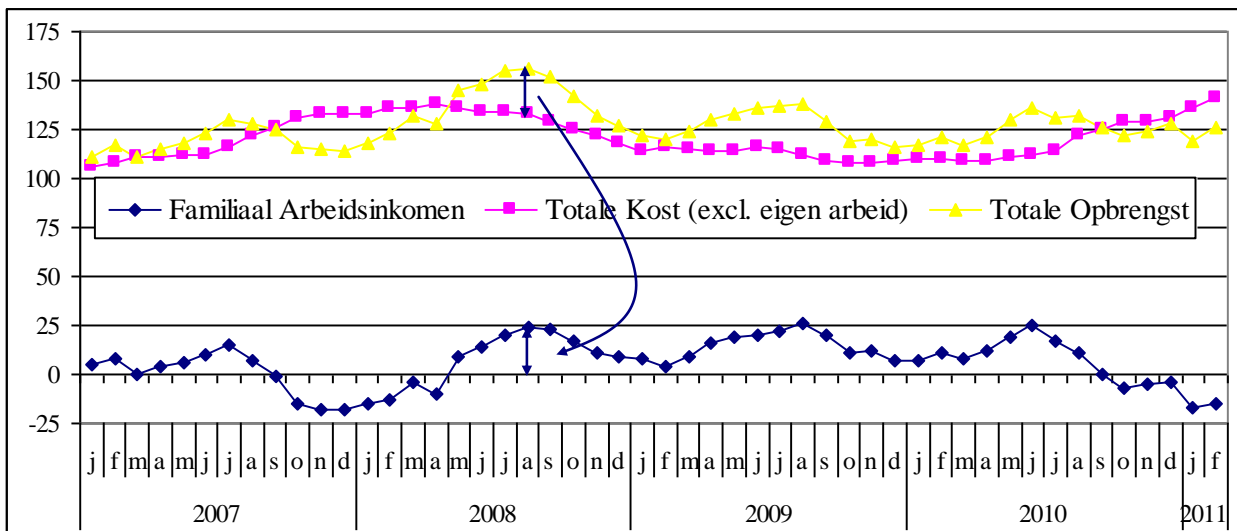
Figuur 29. Evolutie van de prijs voor vleesvarkens (in euro per kg levend), januari 2007 – februari 2011



Bron: VEVA

Figuur 30 toont de maandelijkse evolutie van de totale opbrengst, de totale kost en het familiaal arbeidsinkomen (FAI) voor de periode 2007 – 2009 en de prognose ervan tot en met augustus 2010 voor (bijna) gesloten bedrijven in euro per verkocht vleesvarken. De evolutie van de kost en de opbrengst volgt min of meer het verloop van de krachtvoeder-, de biggen- en de vleesvarkensprijs. Het verschil tussen opbrengst en kost (excl. eigen arbeid van de bedrijfsleider en zijn gezinsleden) levert het familiaal arbeidsinkomen (FAI) op.

Figuur 30. Evolutie opbrengst, kost en familiaal arbeidsinkomen totaal varkens voor (bijna) gesloten bedrijven, in euro per verkocht vleesvarken, 2007 – 2009 en prognose tot februari 2011



Het FAI in 2007 is algemeen laag. In de 2^e helft van 2007 is er een daling van de vleesvarkensprijs (en dus de opbrengst) en een stijging van de krachtvoederprijzen (en dus de kost) waardoor het FAI eind 2007 – begin 2008 negatief wordt (met -18,4 euro per verkocht vleesvarken als dieptepunt). Dit betekent dat er toen niet enkel geen arbeidsinkomen behaald werd maar dat zelfs met verlies gewerkt is. Vanaf mei 2008 wordt het FAI terug positief: de opbrengst neemt toe door een stijging

van de vleesvarkensprijs en de kost neemt af door een daling van de krachtvoederprijs. Eind 2008 is er een daling van het FAI doordat de vleesvarkensprijs sterk afneemt als gevolg van de financiële en economische crisis. In 2009 is het FAI vanaf april terug hoger door een (seizoenscyclisch) hogere vleesvarkensprijs. Eind 2009 is er een afname van de opbrengst. Eind 2009 – begin 2010 bevindt het FAI zich daardoor op een lager maar positief niveau. Vanaf mei 2010 trekt het FAI terug aan door een hogere vleesvarkensprijs. Na juni 2010 is er een daling van het FAI. De seizoenscyclische daling zet zich daardoor één à twee maanden vroeger in dan normaal. Dit is een gevolg van een combinatie van een daling van de vleesvarkensprijs en een sterke toename van de krachtvoederprijs. Het FAI is sinds september 2010 negatief. Dit houdt in dat niet enkel geen arbeidsinkomen behaald wordt maar dat zelfs met verlies gewerkt wordt. In januari en februari 2011 is het FAI zeer negatief. Het dieptepunt bevindt zich in januari met -17 euro per verkocht vleesvarken. De rentabiliteit staat begin 2011 zwaar onder druk. Dit is vooral een gevolg van de zeer hoge krachtvoederprijs die de totale kosten sterk doet toenemen.

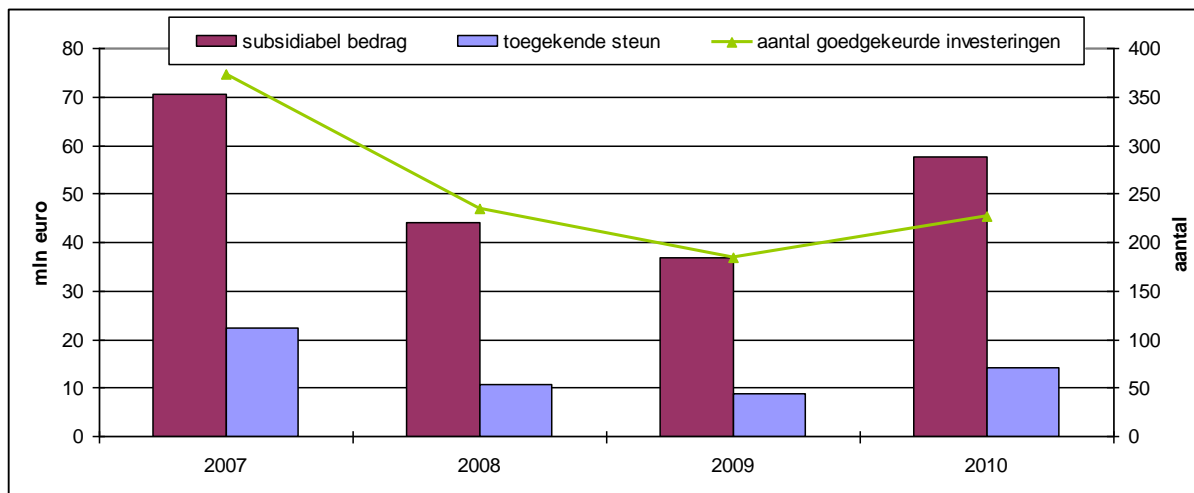
4.5 Investerings en VLIF steun

De varkenshouderij stond en staat voor belangrijke uitdagingen naar investeringen toe. Nieuwe varkensstallen moeten verplicht ammoniakemissiearm gebouwd worden. Tegen 2013 moeten vermeerderingsbedrijven bovendien omschakelen naar groepshuisvesting voor zeugen.

Het Vlaams Landbouwinvesteringsfonds (VLIF) verleent steun aan investeringen. De steun kan verkregen worden onder vorm van rentesubsidies en/of kapitaalpremies naargelang de wijze van financiering van de investeringen. De steun wordt mee gefinancierd door de Europese Unie. Er wordt gewerkt met een limitatieve lijst van subsidiabele investeringen. Per type van investering geldt een bepaalde steunintensiteit. De steun bedraagt momenteel 8% tot 38% van de investering.

Figuur 31 toont het subsidiabel bedrag en de toegekende VLIF steun in miljoen euro en het aantal goedgekeurde investeringen voor stallen en gebouwen van varkens voor de periode 2007 – 2010. Het gaat meer bepaald om investeringen met betrekking tot AEA stallen varkens, bouwen / verbouwen am. reductiestallen varkens, ammoniakemissiearme stal varkens grondgebonden, en herinrichten zeugenstallen met groepshuisvesting. Het grote aantal goedgekeurde investeringen in 2007 en het hoge bedrag toegekende steun en subsidiabel bedrag heeft te maken met een groot aantal investeringen in ammoniakemissiearme stal varkens grondgebonden (aandeel van 36% in het subsidiabel bedrag en 50% in de totale toegekende steun). Het steunpercentage voor dat type investering bedroeg tijdelijk 40%. Het steunpercentage voor een bepaald type investering kan variëren in de tijd. Investeringen in gebouwen en uitrusting in de varkenshouderij genieten momenteel een steunpercentage van 18%. Tot voor kort was dit 20%.

Figuur 31. Subsidiabel bedrag en toegekende VLIF steun (mln euro) en aantal goedgekeurde investeringen voor stallen en gebouwen varkens, periode 2007 - 2010



Bron: VLIF

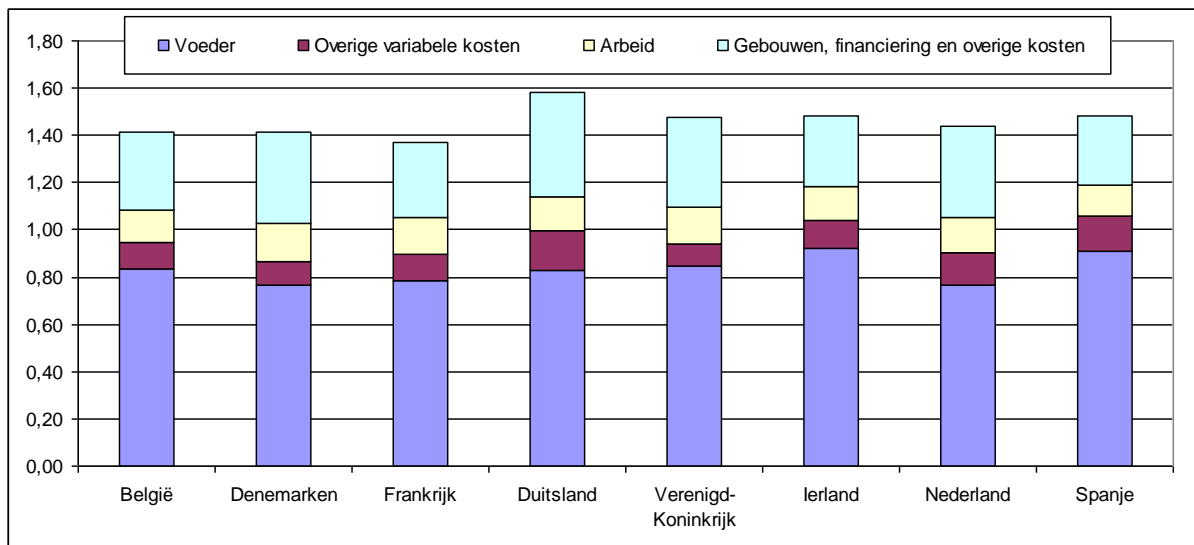
Niet alle steun voor varkenshouderij is weergegeven omdat voor het merendeel van de investeringen niet afgeleid kan worden voor welke diersoort de steun is. Het kan hier bijvoorbeeld gaan om investeringen met betrekking tot brijvoeding, maal- en menginstallaties, luchtwassers bij AEA stal, bijkomende mestopslag, enz. Dit houdt in dat in praktijk de toegekende steun voor de varkenshouder een stuk hoger is dan in Figuur 31 aangegeven wordt.

4.6 Vergelijking met buurlanden

De resultaten hierna zijn afkomstig van InterPig. InterPig is een internationaal netwerk van varkens economen. De kostprijsberekening is gebaseerd op een uniforme set van rekenregels. Houderijsystemen verschillen tussen landen, daarom is gekozen voor een beperkte mate van detaillering. De kostenberekening heeft betrekking op een gesloten varkensbedrijf. In InterPig wordt niet uitgegaan van een gemiddelde situatie voor de gehele varkenssector in een land, maar van een weergave van de professionele varkenshouderij. De invulling daarvan verschilt per land. Zie Hoste (2011) voor meer resultaten en Haxsen (2008) voor een meer gedetailleerde beschrijving van methode en dataverzameling.

Figuur 32 toont de productiekosten in euro per kg koud slachtgewicht voor een aantal landen in 2009. Hierbij is tevens de opsplitsing gegeven in de belangrijkste kostencomponenten. De meeste landen hebben een kostprijs rond 1,40 euro per kg slachtgewicht. België heeft een kostprijs van 1,42 euro per kg. België heeft een hogere voederkost dan Denemarken en Nederland. Een vergelijking van de voederkost tussen landen is niet altijd eenvoudig. Indien een belangrijk deel van het voeder door de varkenshouder zelf gemengd wordt zijn de hiervoor benodigde arbeid en installatie niet weergegeven in de voerkosten, maar komen die terug in de arbeidskosten en overige vaste kosten. België heeft een lagere kost voor gebouwen, financiering en overige kosten (overige kosten omvat een aantal overige variabele en vaste kosten) dan Nederland en Denemarken. Dit is onder meer een gevolg van het rekening brengen van VLIF steun (20%) bij het bepalen van de investeringskosten voor gebouwen en uitrusting.

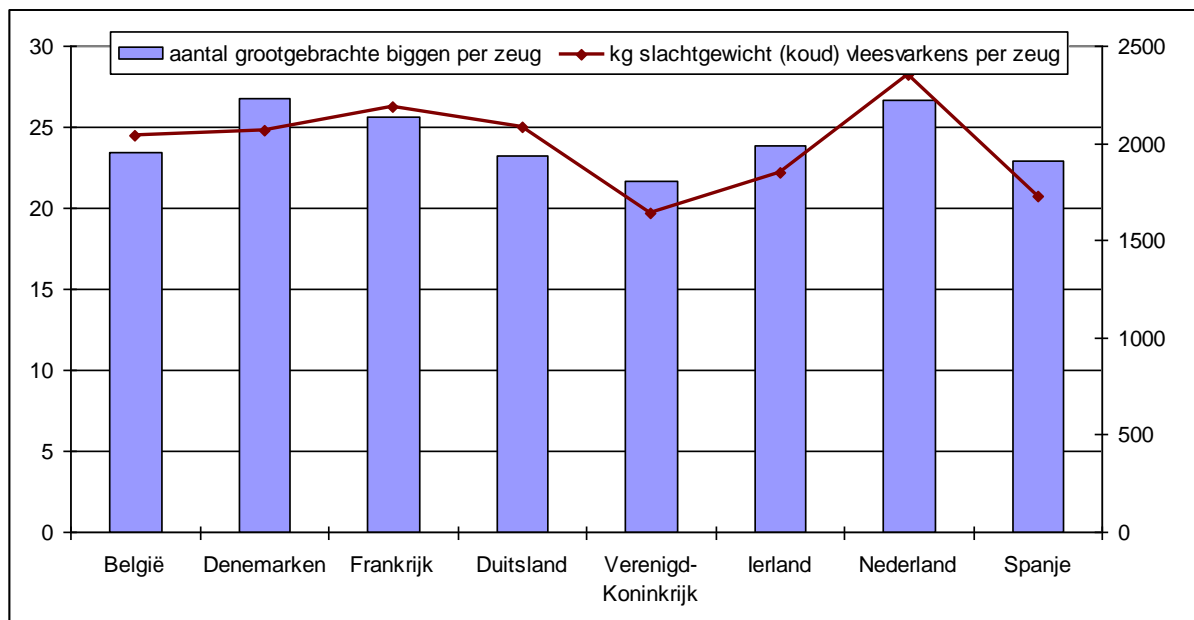
Figuur 32. Productiekosten varkensvlees per land voor een gesloten bedrijf, in euro per kg koud slachtgewicht, 2009



Bron: Interpig

De productiviteit verschilt sterk tussen landen. Figuur 33 toont het aantal grootgebrachte biggen per zeug per jaar en het aantal kg koud slachtgewicht van de vleesvarkens per zeug per jaar in 2009. België komt uit op 23,4 grootgebrachte biggen per zeug per jaar. Dit is een stuk lager dan in Nederland en Denemarken. Het aantal biggen per zeug hangt eveneens af van de gangbare rassenkeuze van de zeugen in een land.

Figuur 33. Aantal grootgebrachte biggen per zeug per jaar en aantal kg slachtgewicht van de vleesvarkens per zeug per jaar, 2009

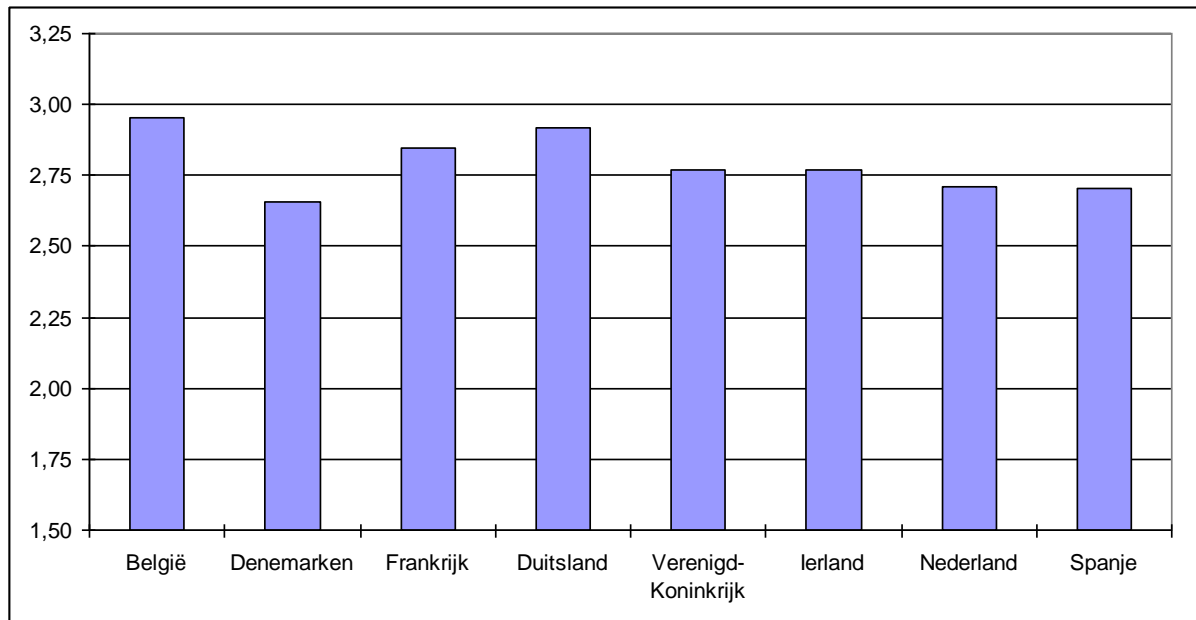


Bron: Interpig

Figuur 34 geeft de voederconversie in 2009. Meerdere landen hebben een waarde rond 2,8-2,9. Ongunstigere voederconversies kunnen samenhangen met een relatieve lage daggroei, ad lib

voeding en zware varkens. De voederconversie van vleesvarkens hangt samen met het slachtgewicht. Bij hogere slachtgewichten wordt de voerefficiëntie ongunstiger. Hoge voerprijzen hebben een direct effect op de kostprijs omdat de voerkosten ruim de helft van de kosten uitmaken. Bij stijgende voederprijzen zorgt een gunstige voederconversie voor een kleinere kostenstijging. Dit is vooral in de vleesvarkenfase van belang.

Figuur 34. Voederconversie vleesvarkens per land, 2009



Bron: Interpig

Literatuurlijst

Deuninck J., D'Hooghe J. & Oeyen A. (2010) *Technische en economische resultaten van de varkenshouderij op basis van het Landbouwmonitoringsnetwerk: boekjaren 2007 - 2009*, Beleidsdomein Landbouw en Visserij, afdeling Monitoring en Studie, Brussel.

Haxsen G. (2008) *Calculating costs of production with the InterPig Network*, Von Thünen Institut, Arbeitsberichte aus derv TI-Agrarökonomie 04/2008, Braunschweig, Deutschland.

Hoste R. (2011). *Productiekosten van varkens: Resultaten van InterPig over 2009*, Landbouw Economisch Instituut (LEI), Den Haag.

Van Meensel J. (2011). *Farm-specific decision support for economic-environmental trade-off analysis using production-theory-based methods*, PhD-thesis, Ghent University, Ghent, Belgium.

3. Bijlage 2: visiedocumenten van organisaties

I. Groene Kring: visietekst dialoogdag 2



GROENE KRING

BEWEGING VAN JONGE LAND- EN TUINBOUWERS

NOTA

Van : Werkgroep Dierlijke Veredeling Telefoon : 0497 12 95 03

Aan : Kabinet Minister-President Peeters Datum : 17/2/2011

Betreft : Discussievragen : De varkenshouderij op weg naar 2020, dialoogdag 2

Naar aanleiding van dialoogdag 1 en 2 hebben wij samen met onze leden van de werkgroep dierlijke veredeling binnen Groene Kring de discussievragen voorbereid.

Vraag 1: Welk potentieel heeft de Vlaamse varkenssector in de toekomstig mondiale varkensmarkt?

Verkoopprijs maximaliseren

Algemeen

Aan de verkoopprijs is weinig te doen als individu. We kunnen wel heel wat dingen waarnemen. Eén van die trends is globalisering. Nieuwe economieën produceren aan dezelfde normen, maar staan ook klaar om producten met meer toegevoegde waarde te kopen (vlees ipv rijst). Daarnaast is er de vergrijzing. Heel wat mensen hebben met een dubbel pensioen wat geld en tijd voor ontspanning. Daarnaast is er de ligging. Vlaanderen bevindt zich in het midden van de driehoek Londen-Keulen-Parijs, een dichtbevolkte en één van de meest welvarende regio's van de wereld. Nog een trend is de Europese en wereldpolitiek die de eigen markten minder willen afschermen en de wereldmarkt meer laten spelen.

De structuur van de afzetmarkt is momenteel een flessenhals. Een klein aantal mensen die het voor het zeggen hebben. Dit kan enkel naar een cilindervorm gebracht worden door de basis te verkleinen, dus minder maar grotere varkensbedrijven. Een betere samenhang tussen huidige bedrijven kan ook een oplossing zijn. Het familiale landbouwbedrijf is de ideale structuur in

Vlaanderen en dat moet ook behouden blijven, maar het is vermoedelijk niet opgewassen tegen de wereldmarkt. We moeten daar dan ook niet willen concurreren.

De knowhow is uitermate goed in Vlaanderen en dat moet zo blijven. Innovatie blijft een sleutelwoord in een toekomstvisie.

Concreet

Groene Kring wil de Vlaamse varkenshouder sensibiliseren om te weten voor wie hij produceert, waar er kansen zitten en waar bedreigingen. Met deze kennis in het achterhoofd moet hij ook op het eigen bedrijf de eigen sterktes nagaan en die verder uitwerken. Iedere varkenshouder moet een eigen bedrijfsdoelstelling hebben, een lange termijnvisie. Daarnaast moet hij zichzelf en het bedrijf regelmatig in vraag stellen.

Voor de keuze om te groeien in productie moeten eerst alle productiefactoren geoptimaliseerd worden. Eerst beter en dan meer. Ook hiervan moet de Vlaamse landbouwer overtuigd worden.

De varkenshouder moet veel meer bezig zijn met welke kwaliteit hij levert. De uitdraaien van het slachthuis leren gebruiken is een must.

Ook voor het maximaliseren van de verkoopprijs zit er volgens Groene Kring meer in samenwerking met de afnemers. Een mooi voorbeeld vind je in de leghennenhouderij. Daar gebeurt het heel veel dat mensen een vast contract met de eierhandel afsluiten, waardoor je verzekerd bent van je afzet. Je kan dan nog spelen met de keuze van de moederdieren of de voeders.

Bij de coöperaties moeten in de besturen jonge mensen met jonge ideeën aangeworven worden. Mensen met oude ideeën, die krijg je niet aan het verstand dat nieuwe methoden zoals lange termijn planning van de varkensverkoop gunstig kan zijn voor iedereen.

Groene Kring vraagt om volgende suggestie te onderzoeken: een afvlakking van de grote pieken en dalen van de varkensprijs door het werken met een prijssysteem van gemiddelden. Bijvoorbeeld op 8 weken, 6 weken voor de verkoop en twee weken er na. Je kan vrij de keuze maken om dit systeem te kiezen voor een bepaalde duur. Je krijgt een aanmoedigingspremie van bijvoorbeeld 2 euro per varken. Die komt van het voordeel dat het slachthuis doet doordat het altijd weet hoeveel de aanvoer is = beter voor hun langetermijncontracten. Het maakt namelijk niet veel uit als je ze een week laat zitten of niet aangezien je toch de gemiddelde prijs krijgen. Nu wordt er nog veel geld verloren doordat er van beide kanten tegengewerkt wordt. Bijvoorbeeld: de landbouwer laat de dieren een week zitten, het slachthuis komt er een week later achter, afhankelijk van de prijsvoorspellingen.

Onderzoek over voor- en nadelen van termijnmarkten. Als grote investeerders en banken gaan speculeren op de voedselmarkt, waarom zou de landbouwer dat dan niet doen?

De export is nu vooral in de handen van het slachthuis. Misschien moeten we hier ook iets meer aan doen. Nu produceren we constant varkens en de slachthuizen nemen het allemaal aan. In Nederland vraagt Vion dat ze een bepaalde lengte, breedte en gewicht hebben, als je buiten de marges zit, dan heb je als varkenshouder geen afnemer. Nu zit veel van die kennis ook bij de handelaars. Zij weten waar ze met welke varkens naar toe kunnen en spreken rustig onder elkaar af om elkaar niet dood te

concurreren. Een idee is om veldwerkers bij het slachthuis in dienst te nemen die op prospectie gaan naar het product dat ze willen. Op die manier is de landbouwer verplicht om meer bezig te zijn met de kwaliteit, zo wordt de hele productie wat meer marktgericht en kan de export verhogen.

Er leeft ook de vraag of we nog steeds moeten blijven investeren in de Belgische Piétrain. We hadden een goed uitgebouwde stamboekwerking met betrouwbare fokkers, maar dit blijken hoe langer hoe meer oudere landbouwers te zijn. Jongeren nemen die stamboekwerking niet over. Daarnaast zie je dat onze kwaliteitsvolle maar traag groeiende varkens, evenveel opbrengen als de snelle groeiers in Nederland. Een strategie is nodig om de Piétrain hier te houden of een ander type te kiezen.

België levert naar de afnemersmarkt een varken af met een zekere kwaliteit. Die kwaliteit willen wij ook naar de andere landen kenbaar maken. Iedereen onder ons kent wellicht het Flandria-label. Flandria is hét Belgische kwaliteitslabel voor groenten en fruit. Het garandeert milieubewuste teelt, kwaliteit en versheid. Enkel producten van topkwaliteit, met een perfecte smaak en onberispelijke kwaliteit krijgen het Flandria-label toegekend.

Vanuit Groene Kring komt dan ook het voorstel om zo'n label op te richten voor onze Belgische kwaliteitsvarkens. Het label moet een overkoepeling zijn van milieu-, welzijn- en voedingsmaatregelen die wij nemen. Een lastenboek waarin we alles samenvoegen en samen behandelen.

Dit is een opdracht waarover heel goed moet worden nagedacht. Wij zien er uiteindelijk alleen maar de voordelen van in. Wij mogen met trots zeggen dat de Belgische varkensboer een van de betere kwekers is gezien de hele wereld. Vandaar dat het streven naar een label alleen maar ten goede komt van onze varkenssector.

Vraag 2: Welke integratie- en samenwerkingsmogelijkheden zijn er binnen de sector? Wat zijn de voor- en nadelen hiervan en hoe moet deze structuur naar de toekomst toe evolueren? Biedt een ver doorgedreven vorm van samenwerking of integratie en meerwaarde voor de varkensproducenten en de andere actoren in de sector?

Iedere vorm van samenwerken kan een positieve invloed hebben als dat in wederzijds vertrouwen is. Als het om een gedwongen integratie gaat, is dit geen gezonde situatie.

Om de kostprijs te minimaliseren zullen we inderdaad meer moeten gaan voor een mix tussen samenwerken en onafhankelijkheid. Er volledig alleen voor staan, dat leidt uit tot niets, want dan ben je overal zelf de dupe. Volledig onafhankelijk zijn van toeleveranciers, wil een goede ondernemer niet. Een mix van beide is volgens Groene Kring een goede oplossing. Contracten voor een bepaalde duur geven beide partijen meer zekerheid. De voederleverancier kan de juiste grondstoffen gaan inkopen op termijn als hij weet hoeveel er nodig zullen zijn. Op die manier kun je ook een deel van de marktprijs gaan bepalen. Op de meeste bedrijven is er nu een bevoorrechte partner, als men gaat veranderen van leverancier, zakt het vertrouwen en de service. Uiteindelijk is het zeer belangrijk om een vertrouwenspersoon te hebben, maar je moet die persoon ook altijd zelf alert houden door hen met andere cijfers te confronteren.

Samenwerken tussen landbouwers kan dus inderdaad ook nog geoptimaliseerd worden. Samen aankopen van voeders is misschien niet gemakkelijk, maar meer uniforme dingen zoals medicatie is dan wel haalbaar.

Als we over samenwerking gaat spreken, zullen we de Vlaamse mentaliteit ook moeten veranderen. Spreken we over Covavee bijvoorbeeld, dan zien we mensen die in slechte tijden de coöperatie gebruiken om daar zoveel mogelijk te ontvangen, maar zitten we in een iets betere periode en er is een handelaar die meer geeft, zijn ze direct weg naar die partij.

Het beloningssysteem is daar nu wat veranderd, maar nog niet optimaal. Er wordt nu een vergoeding gegeven op geïnvesteerd kapitaal. Vroeger was het voor de mensen die er nieuw instapten voordeliger dan voor de trouwe toeleverars.

Nieuwe ideeën, zoals er in Nederland constant uitgetest wordt, worden bij ons veel te weinig besproken. Zo is er een bepaalde internetpraktijk, waarbij je een abonnement betaalt voor het gebruik van medicatie. Daaraan hangt er een doelstelling vast omtrent groei en voederconversie. Als het doel gehaald wordt, krijg je een bonus, als het niet lukt, een malus. We weten niet of het een goed systeem is, maar het wordt hier zelfs niet eens voorgesteld. Misschien gebeurt dit ook onder druk van de veeartsenij, zij verdienen nu geld met het doorverkopen van medicatie, dus waarom zouden ze suggesties geven om het met minder te doen.

Vraag 3: Is de versnippering van onze mengvoederindustrie een probleem en wat is de optimale structuur voor de toekomst?

Momenteel zien we dat er zo'n 109 veevoederbedrijven zijn in België. Hieraan zie je dat er een heel grote versnippering is binnen deze sector.

Aangezien er veel veevoederfirma's zijn in België is het geen stabiele sector, Groene Kring is van mening, indien er minder veevoederfirma's op de markt zouden zijn, dit een stabiel klimaat kan geven.

Er zijn vandaag veevoederfirma's die hun graan veel te duur aankopen bij de landbouwer met als uitgangspunt toch maar het klantenbestand te verhogen of stabiel te houden. Dit draait dan uiteindelijk in het nadeel van de afnemers uit.

We kunnen hieruit concluderen dat de huidige structuur de transparantie op de markt niet ten goede komt, ook niet naar de verkoop van varkens toe, want die markt is ook veel te versnipperd. Groene Kring vraagt naar meer transparantie in de keten en dan kijken we voornamelijk naar de schakels achter ons. Maar we moeten ook kijken naar onze toelevering, ook hier transparantie noodzakelijk, door de versnippering van de veevoedersector in Vlaanderen wordt de transparantie in de keten tegen gewerkt.

Vraag 4: Wat zijn de mogelijkheden om hoge voederkosten op een duurzame wijze te temperen?

Wijzelf, als ondernemers, kunnen hiervoor weinig oplossingen aanbieden. Wel kan er vanuit de EU iets ondernomen worden door de speculatie op landbouwproducten aan banden te leggen. We spreken hier van speculatie op landbouwgrondstoffen en niet over financiële speculatie met futures en termijnmarkten. Deze laatste kunnen sterk bijdragen voor het indekken van risico's op de bedrijven.

Zoals in de dialoogtekst weergegeven, zijn er al enkele puntjes aangehaald waaraan kan gewerkt worden:

- ontwikkelen en promoten van termijnmarkten:
 - o risico indekken door de individuele landbouwer, is hier het uitgangspunt.
- herbekijken van het voorraadbeheer binnen de EU:
 - o Europa moet nog steeds een vangnet voorzien aan marktregulerende mechanismen. De Europese landbouw wordt steeds meer marktgeoriënteerd en daar heeft de varkenssector al heel wat ervaring mee, maar toch is Groene Kring van mening dat de marktwerking zijn grenzen heeft. Hier speelt Europa een centrale rol.
- transparanter en concurrentiëler maken van de markten:
 - o Zowel op Europees, Nationaal als op Vlaams niveau.
- initiatieven binnen het kader van interprofessionele akkoorden.

Groene Kring stelt hieronder een niet-limitatieve lijst voor van mogelijkheden die kunnen bijdragen aan een betere prijsvorming van varkensvoeder:

- Het bufferend vermogen d.w.z. de samenaankoop van grondstoffen.
- Diermeel als eiwitbron opnieuw introduceren als grondstof voor in de voeders:
 - o Hierdoor zullen de kosten dalen, aangezien er een verlaging kan optreden van zo'n 10% aan toegevoegde eiwitten in het voeder. Daarnaast zal het slachtafval beter gevaloriseerd worden en zullen de kosten hierin ook dalen.
 - o De risico's zijn beter controleerbaar omwille van de beschikbaarheid van betere analysemethodes.
 - o De kwaliteitskenmerken van dierenmeel komen de diergezondheid ook ten goede.
 - o Ook naar het milieu toe. Er zal een mindere vraag zijn naar soja die op zijn beurt zal zorgen voor minder ontbossing in voornamelijk Zuid-Amerika en voor een lagere transportfrequentie.
- Het gebruik van GGO: heeft een sterk prijsdrukkend effect. De grondstoffen die wij in België moeten gebruiken, dus niet GGO, zijn schaarser op de markt dan wel GGO-grondstoffen. Daarlangs zorgt het strenge beleid op gebied van contaminatie voor een ingewikkelde procedure.
- Overleg tussen de distributie en afnemers? (fair-trade, prijsoverleg, contracten?, ...):
 - o Het ketenoverleg is daarom het ideaal forum om dit overleg tussen de distributie en afnemers aan te gaan. Dit forum kan ook sterk bijdragen in financieel moeilijke tijden om zo specifieke voorstellen en/of afspraken uit te werken ten voordele van de verschillende actoren in de keten.
- Op meerdere niveaus streven naar stabiliserende factoren (op Europees vlak).
- Europese voorraden terug op niveau brengen.
- Zorgen voor Europese steun voor eigen eiwitproductie.

Vraag 5: Wat zijn de voor- en nadelen van eigen voederwinning tegenover aangekochte diervoeders? Biedt de eigen voederwinning een meerwaarde aan de varkensproducent en biedt dit een buffer tegen hoge voederprijzen?

Groene Kring heeft een eigen analyse uitgevoerd over de voor- en nadelen van het zelfmengen. Dit systeem heeft natuurlijk een aantal voordelen, maar daar tegenover staan ook enkele nadelen.

Voordelen:

- Financieel: de landbouwer kan zelf z'n rekening maken of het zelfmengen voor hem minder kosten met zich meebrengt, dan wanneer hij hetzelfde varkensmeel volledig aankoopt bij een leverancier.
- Kwaliteit van het voeder: hier heeft de landbouwer zelf alles in handen, hij kan zelf beslissen over de samenstelling van het voeder om zo zijn productie te optimaliseren.
- Alternatieve grondstoffen: gebruik van bijvoorbeeld pasta's, zo gaan de duurdere grondstoffen in mindere mate tot zelfs niet moeten toegevoegd worden om dezelfde samenstelling te creëren van het varkensvoeder.
- Geen grote voorraden van het voeder, hierdoor zal de kans op broei- en schimmelvorming beperkt blijven bij de opslag van het voeder.
- Inspelen op ziektes: indien men een ziekte vaststelt, kan men direct inspelen hierop.

Nadelen:

- Grondtekort: als de landbouwer zelf geen grond heeft om z'n grondstoffen te kweken, kan dit een extra kost met zich meebrengen.
- De voorwaarden om een subsidie te ontvangen zijn veel te hoog: er moet 35% van je eigen granen naar je eigen dieren gaan.
- De voorfinanciering om alles te kunnen opstarten is aanzienlijk hoog.
- De extra arbeid en tijd die je er moet insteken. In die tijd kun je niet bezig zijn in de stal met je varkens.
- Ook de aansprakelijkheid ligt bij de landbouwer, ze kan niet doorgeschoven worden als er zich een probleem voordoet op het bedrijf.

Het alternatief om over te schakelen naar zelfmengen moet zeker per bedrijf bekeken worden als de financiële draagkracht van het bedrijf groot genoeg is om de investering te doen. Ook moet er gekeken worden of er voldoende technisch inzicht is om niet telkens dure reparaties te laten uitvoeren door externen.

II. Groene Kring: visietekst dialoogdag 3



GROENE KRING

BEWEGING VAN JONGE LAND- EN TUINBOUWERS

NOTA

Van : Groene

Kring Telefoon : 0497 12 95 03

Aan : Kabinet Minister-President Peeters

Datum : 16/3/2011

Betreft : Discussievragen: 'De varkenshouderij op weg naar 2020', dialoogdag 3 'Marktstrategieën, kwaliteit en afzet'

Naar aanleiding van dialoogdag 3 & 5 hebben wij samen met onze leden van de werkgroep dierlijke veredeling binnen Groene Kring de discussievragen voorbereid.

Vraag 1: Moet de varkensproductie gedifferentieerd worden naar gelang het marktsegment dat bevoorrad wordt (versmarkt, verwerking, export, ...)

De varkensproductie mag gedifferentieerd worden afhankelijk van het marktsegment en Groene Kring gelooft er ook in dat dit een meerwaarde kan zijn voor de sector. Daarnaast is het van essentieel belang dat er bij een gedifferentieerde productie afzet gegarandeerd moet zijn. De varkenshouders hebben zekerheid nodig, afzetzekerheid en hier is ook een belangrijke rol voor coöperaties weggelegd.

A) Wat zijn hierbij de verwachtingen van de verschillende schakels?

Filter 1: Als landbouwer moet men individuele keuzes maken naar afzet toe, welke producten zij gaan produceren naar de afzetmarkt.

Filter 2: Op het niveau van de slachthuizen moeten er duidelijke keuzes/differentiatie gemaakt worden naar hun afzet.

Dit moet dan ook kenbaar gemaakt worden aan de varkensproducenten. Zij moeten weten welke kwaliteit er gevraagd wordt door de verschillende slachthuizen. De verschillende lastenboeken spelen hier een belangrijke rol in, aan de hand hiervan weet je welke kwaliteit er gevraagd wordt vanuit de slachthuizen. Eens dit tot stand komt zullen de lastenboeken zich hieraan vastbinden, daarnaast wordt dan gevraagd aan de slachthuizen om er zich ook aan te houden.

Bij deze differentiatie speelt de kwaliteit een centrale rol. Een klassesysteem van kwaliteit (cfr. Klasse 1, klasse 2 en klasse 3 systeem) hierbij is wenselijk, op voorwaarde dat het uniform en transparant is.

B) Welke opportuniteiten zijn er om de afzet zowel in binnen- als buitenland van Belgisch varkensvlees te bevorderen?

Hierbij willen wij terug verwijzen naar onze nota die we eerder opgesteld hebben voor dialoogdag 2.

Iedereen onder ons kent wellicht het Flandria-label. Flandria is hét Belgische kwaliteitslabel voor groenten en fruit. Het garandeert milieubewuste teelt, kwaliteit en versheid. Enkel producten van topkwaliteit, met een perfecte smaak en onberispelijke kwaliteit krijgen het Flandria-label toegekend.

Vanuit Groene Kring komt dan ook het voorstel om zo'n label op te richten voor onze Belgische kwaliteitsvarkens. Het label moet een overkoepeling zijn van milieu-, welzijn- en voedingsmaatregelen die wij nemen. Een lastenboek waarin we alles samenvoegen en samen behandelen.

Dit is een opdracht waarover heel goed moet worden nagedacht. Wij zien er uiteindelijk alleen maar de voordelen van in. Wij mogen met trots zeggen dat de Belgische varkensboer een van de betere kwekers is gezien de hele wereld. Vandaar dat het streven naar een label alleen maar ten goede komt van onze varkenssector.

Groene Kring is ook voorstander om de kwaliteit over gans Europa gelijk te trekken, als er dan een kwaliteit wordt opgelegd, kunnen we het niet toestaan als er vanuit andere werelddelen import gebeurt, dat deze kwaliteit van het varkensvlees minderwaardig is dan het geen opgelegd binnen Europa.

C) Voldoet de huidige kwaliteit van het vlees aan de verwachtingen van de markt? Hoe zal deze verwachting evolueren in de toekomst?

Om te antwoorden op de vraag of de huidige kwaliteit voldoende is om te voldoen aan de marktverwachtingen is natuurlijk de markt bepalend. De kwaliteit is marktafhankelijk en hiervoor verwijzen we terug naar vraag A.

Verder moet men ook blijven werken aan de sanitaire thema's, zoals salmonella & anti-biotica. Deze thema's blijven actueel aanwezig, dus is het belangrijk om deze ook sterk op te volgen en actieprogramma's uit te schrijven.

D) Welke nieuwe markten kunnen aangeboord worden?

Groene Kring is van mening dat er steeds moet gezocht worden naar mogelijke nieuwe markten, een continue zoektocht. Op de eerste plaats is het de rol van de sector en de overheid dat de Europese markt beschermd wordt.

Daarnaast moeten wij trachten nieuwe markten te betreden, geografische delen waar ons vlees nog niet op de markt beschikbaar is (bijvoorbeeld China, Australië, Oost- Europa en nieuwe lidstaten van de EU) met onze bestaande producten.

Om de nieuwe markten te laten kennismaken met ons kwaliteitsvlees zullen er verschillende inspanningen moeten geleverd worden. Contactdagen zijn hiervan een voorbeeld alsook het meewerken aan verschillende beurzen in de landen waar ons varkensvlees nog niet geconsumeerd wordt.

Tijdens deze momenten hebben we de mogelijkheid om ons varkensvlees te promoten en onze kwaliteit naar voor te schuiven.

E) Wat zijn de opportuniteiten en bedreigingen van een oorsprongsetikettering?

Bij de voorbereidende discussie binnen Groene Kring kwam bij de vraag over oorsprongsetikettering ook het belang van de C – footprint naar boven. Groene Kring kijkt daarom sterk uit naar de lopende studies en wat de klimaatimpact is van ons (varkens)vlees. Daarnaast stelt Groene Kring dat in deze studies in latere fase ook de C – footprint van vleesvervangers moet onderzocht worden. Op deze manier kunnen we vlees en vleesvervangers op een gegronde en onderbouwde manier vergelijken.

Oorsprongsetikettering heeft volgens Groene Kring heel wat voor- en nadelen. Groene Kring maakt hierbij de bemerking dat er heel wat levende Vlaamse varkens geëxporteerd worden naar Duitsland en als vers vlees terug in Vlaanderen – België geïmporteerd wordt. Is dit varkensvlees Belgisch of Duits?

Rekening houdend met deze bemerking is Groene Kring eerder voorstander om te spreken van Europese oorsprongsetikettering.

Vraag 2: Wordt er via de huidige lastenboeken voldoende ingespeeld op de eisen van de consument, zoals duurzaamheid, dierenwelzijn,... ? Zijn de bestaande eisen voldoende? Hoe zullen deze in de toekomst moeten ontwikkelen? In welke mate kunnen de lastenboeken uniformer gemaakt worden?

Groene Kring merkt op dat als er gesproken wordt over de eisen en verwachtingen van de consument er steeds vragen naar boven komen over de manier waarop deze eisen en verwachtingen bepaald worden. Groene Kring is daarbij van mening dat de distributie hierbij een zeer belangrijke en invloedrijke (te belangrijk en te invloedrijke) rol speelt. Daarnaast wordt ook het imago van varkensvlees sterk bepaald door de distributie. Doordringen tot de consument wil dus concreet ook zeggen dat er moet doorgedrongen worden bij de distributie. De consument (lees: distributie) moet de waarde kunnen inschatten van de kwaliteit die in hun bord ligt.

We zien dat de consument soms geen wijs raakt uit alle mogelijke labels en claims. Dit geeft een verwarring, de labels zouden op een gelijksoortige manier gelezen en vergeleken moeten worden, dit kan voor meer verduidelijking zorgen voor de consumenten.

De sector moet streven naar zoveel mogelijk uniformiteit en transparantie, maar daarnaast ook een maximale kwaliteit. Labels met lastenboeken zorgen er voor dat bovenstaande uitdagingen vertaald worden naar bruikbare maatregelen en verwachtingen voor de varkenshouders. Het gevaar van succesvolle labels is dat deze evolueren naar de standaard voor de sector. Dit is voor de initiatiefnemer, die het label opstart en uitwerkt, een voordeel dat ze verliezen om hun product naar buiten te brengen.

Het evolueren van een label tot standaard moet vertraagd worden, hiervoor is Groene Kring van mening dat de opbouw van een label er zo moet uitzien dat er verschillende niveaus in bestaan, met voldoende grote stappen tussen de niveaus. De wettelijke standaard is het laagste niveau, daarboven een hoger niveau met extra eisen. Deze extra eisen zijn niet snel toepasbaar en brengen extra kosten met zich mee. De voorwaarde voor dit systeem is natuurlijk voldoende afzet zekerheid en het ontvangen van een meerprijs voor de extra geleverde inspanningen. Groene Kring maakt hierbij de bemerking dat de meerprijs moet terechtkomen bij de varkenshouders en niet bij andere schakels in de keten.

Vraag 3: Welke strategieën kunnen aangewend worden om de consument aan te zetten om meer te betalen voor extra kwaliteit?

Uit verschillende studies is gebleken dat varkensvlees een imagoprobleem heeft bij de consumenten omtrent gezondheid (deel uitmakend van een gezonde en evenwichtige voeding), varkensvlees wordt het minst geassocieerd met mager en gezond. Om deze mensen te beïnvloeden kun je heel wat ondernemen, maar het geen het meest effect zal hebben is uiteindelijk reclame volgens Groene Kring. VLAM speelt een cruciale rol in het maken van deze reclame. Groene Kring brengt hierbij graag enkele ideeën aan:

- Een tijdje terug was er op televisie het verhaal rond het bier Grimbergen, Jan Declair bracht het verhaal achter het bier naar buiten toe in een hele mooie en aantrekkelijke infocommercial. Zo konden de mensen eens het verhaal achter het bier waarnemen.

- Kort geleden was er ook een soortgelijk infocommercial rond Leffe, daarin werden de verschillende bieren naar voor gebracht, telkens met achtergrond over het specifieke bier. Gekoppeld daaraan, werden enkele gerechtjes klaar gemaakt door kok Jeroen De Pauw (terug een BV).

- Groene Kring is ervan overtuigd dat dit een ideale manier is om ons varkensvlees een ander imago te geven. Als we nu eens een 'Week van het varken' houden en enkele dag een infocommercial maken rond het varken. Ook weer door een BV gebracht, want deze mensen hebben immers veel invloed op de gewone consumenten.

- Als we de verhouding thuisverbruik van vlees versus buitenshuisverbruik bekijken, zien we dat varkensvlees in verhouding tot andere vleessoorten en zeker in vergelijking met vis eerder thuis en minder op restaurant wordt gegeten. 85% van het verbruik van varkensvlees is thuisverbruik. Hiermee kunnen we dan inspelen naar de restauranthouders toe. De restauranthouders aanzetten om op hun menukaart ook varkensvlees te plaatsen en te promoten. In veel restaurants kun je nauwelijks varkensvlees terugvinden op de kaart.

Wij moeten naar de buitenwereld toe kunnen tonen hoe kwaliteitsvol en lekker ons Belgisch varkensvlees is, dit is alleen maar mogelijk door op de consumenten in te spelen via reclame. De uitdaging ligt bij de eisen van de consument af te stemmen op het koopgedrag van de consument.

III. Groene Kring: visietekst dialoogdag 4



GROENE KRING

BEWEGING VAN JONGE LAND- EN TUINBOUWERS

NOTA

Van : Werkgroep Dierlijke Veredeling Telefoon : 0497 12 95 03

Aan : Kabinet Minister - President Peeters Datum : 31/03/2011

Betreft : Discussievragen: ' De varkenshouderij op weg naar 2020', dialoogdag 4: 'Rendabiliteit'

Naar aanleiding van dialoogdag 4 hebben wij samen met onze leden van de werkgroep dierlijke veredeling binnen Groene Kring de discussievragen voorbereid.

De kernvraag van dialoogdag 4: hoe kan de rendabiliteit verbeterd worden?

Wat zijn de mogelijkheden aan de kostenzijde en welke aan de opbrengstzijde?

KOSTEN:

A) In tabel 1 & 2 worden de technische kengetallen weergegeven voor varkensbedrijven. Welke parameters kunnen verbeterd worden?

Om de verschillende parameters te verbeteren vindt Groene Kring dat er meer geïnvesteerd moet worden, vanuit de overheid, om onderzoek te voeren naar alle mogelijke factoren die de parameters kunnen beïnvloeden. Momenteel is het zo dat er weinig basisonderzoek wordt uitgevoerd, als men dan de parameters wil verbeteren moet dit gebeuren door voorlichting naar de varkenssector toe. Die voorlichting kan enkel maar tot stand komen als er voldoende informatie ter beschikking is over de diverse onderzoeken en ontwikkelingen binnen de sector.

Als Groene Kring de cijfers gaat bekijken die in tabel 1 & 2 worden weergegeven, stelt Groene Kring er ons de vraag bij of deze wel representatief zijn? Vandaar dat Groene Kring ijvert om eens samen met de overheid te gaan overleggen wat de mogelijkheden zijn om verschillende onderzoeken op te starten voor onze varkenssector.

Groene Kring benadrukt hier de voorzichtigheid die moet geboden worden om met resultaten van parameters om te gaan. We maken hierbij de bedenking dat parameters kunnen verschillen naargelang ze uit een technische of bedrijfseconomische boekhouding komen.

Binnen de varkenshouderij wordt traditioneel gewerkt met kengetallen om bedrijfsprestaties te meten en te vergelijken. De populaire kengetallen die momenteel gehanteerd worden zijn onder meer: productiegetal, voederconversie, sterftecijfer en arbeidsinkomen. Dergelijke kengetallen zijn een handig instrument om de evolutie van bedrijfsprestaties over verschillende jaren in beeld te brengen. Wel is het zo, dat het uitermate belangrijk is dat de kengetallen om de diverse bedrijven op dezelfde manier berekend worden. Hieraan gekoppeld is de voorzichtigheid waarmee men moet omgaan als men de streefwaarden gaat bepalen.

Als men de streefwaarden gaat bepalen moet men er toe komen dat deze waarden een realistisch bedrijf weergeven. Bij de aanpak die momenteel toegepast wordt is dit niet het geval.

Om de streefwaarde te bepalen zijn 2 methodes mogelijk:

- enerzijds de betere helft of het betere kwart nemen van de bedrijven en deze kengetallen gebruiken als streefwaarden
- anderszijds de productietheorie. Hierbij gaat men als volgt te werk. Men bekijkt de gebruikte inputs om te kijken hoeveel outputs er geproduceerd zijn (hieruit kun je afleiden dat de bedrijven die een kleine input hebben maar een grote output het beste presteren).

Dus is het belangrijk om zulke bedrijven (zoals hierboven beschreven) te selecteren als streefbedrijven. Voor de verschillende kengetallen kunnen de scores van het bedrijf dienst doen als streefwaarden.

B) Zijn er mogelijkheden om het kostenniveau te laten dalen? (voederkosten, dierengeneeskundige kosten, ...)

Tot op heden is het zo dat als de dieren een ziekte of van iets last hebben dat de dierenarts langskomt om te kijken wat eraan gedaan kan worden. Meestal gaat dat gepaard met een voorschrift

voor de medicijnen die de dieren nodig hebben om er terug boven op te komen. De meeste landbouwers kopen hun medicijnen rechtstreeks aan de dierenarts omdat dit de makkelijkste manier is om aan de nodige medicatie te raken.

Groene Kring merkt dat sommige medicatie een langere tijd wordt ingenomen door de dieren omdat, eens men de medicatie weglaat, de dieren terug last krijgen van hun ziekte. Een logisch gevolg hiervan zou zijn dat de dierenarts de landbouwer helpt met het afbouwen van de medicatie, maar in werkelijkheid is dat het geval niet.

Hierdoor blijft de landbouwer maar medicatie aankopen en geven aan z'n dieren, dit is voor beide partijen niet goed.

Alles is op te lossen met medicatie, maar als alternatief kun je ook je voeder aanpassen. Dit wordt op de dag van vandaag praktisch nooit toegepast omdat de dierenartsen de ervaring en kennis niet onder de knie hebben.

In Nederland is er een website www.varkensnet.nl waar leden op een forum elkaar kunnen inlichten en helpen over problemen die zij persoonlijk hebben ondervonden. Op het forum zitten niet alleen varkenshouders, maar ook dierenartsen, onderzoekers, ... Zo wisselen de verschillende partijen hun informatie uit op het forum, de varkenshouder heeft langs alle kanten instroom van informatie en kan zo aan de slag gaan met zijn probleem.

Groene Kring denkt dat er ook een oplossing schuilt als men alle partijen eens rond de tafel gaat zetten nl., landbouwer, dierenarts en nutritionist. Zo kunnen de partijen samen zoeken naar een mogelijke oplossing.

Daarnaast kwam Groene Kring met het idee naar boven om een objectief netwerk op te richten. In dit objectief netwerk werken een groep mensen die onderzoek voeren en de nodige informatie bezitten om de landbouwers te helpen met hun probleem. Wel zou het zo zijn dat het uitvoerende deel voor de landbouwer zelf is.

De structuur geeft de informatie en de mogelijke oplossingen, de landbouwer kijkt wat in zijn bereik ligt om het probleem op te lossen.

Om de kant van de voederkosten te verminderen heeft Groene Kring 2 mogelijke oplossingen geformuleerd:

- Diermeel als eiwitbron opnieuw introduceren als grondstof voor in de voeders:
 - o Hierdoor zullen de kosten dalen, aangezien er een verlaging kan optreden van zo'n 10% aan toegevoegde eiwitten in het voeder. Daarnaast zal het slachtafval beter gevaloriseerd worden en zullen de kosten hierin ook dalen.
 - o De risico's zijn beter controleerbaar omwille van de beschikbaarheid van betere analysemethodes.
 - o De kwaliteitskenmerken van dierenmeel komen de diergezondheid ook ten goede.
 - o Ook naar het milieu toe. Er zal een mindere vraag zijn naar soja die op zijn beurt zal zorgen voor minder ontbossing in voornamelijk Zuid-Amerika en voor een lagere transportfrequentie.

- Het gebruik van GGO: heeft een sterk prijsdrukkend effect. De grondstoffen die wij in België moeten gebruiken, dus niet GGO, zijn schaarser op de markt dan wel GGO-grondstoffen.

Daarnaast zijn er nog kosten die kunnen het globale plaatje kunnen drukken:

- o *Waterkosten*
- o *Mestkosten: het nieuwe MAP zorgt voor onze varkensboeren terug voor een serieuze meerkost op verschillende vlakken.
De strengere bemestingsnormen, zowel op vlak van fosfor als op vlak van stikstof, er zullen verstrengingen gebeuren naar mestopslag toe, ... Dit heeft als gevolg dat er opnieuw heel wat mestoverschotten zullen ontstaan. Om die weg te werken zal de sector geconfronteerd worden met een extra kost van verscheidene miljoenen euro.*
- o *Verzekeringskosten*
- o *Energiekosten: realistische prijzen voor de elektriciteit, contingent (de contingentkorting zou procentueel moeten berekend worden), ...*

C) Is er nood aan een verbetering van de bedrijfseconomische kennis? Hoe kunnen we deze kennis bevorderen en professionalisering in de sector verhogen?

Groene Kring ondervindt dat de landbouwers alsmear meer managers moeten zijn om hun bedrijf runnende te houden.

Om deze vraag volledig te kunnen beantwoorden verwijzen wij graag naar de bijlage: hierin kunt u 2 nota's terugvinden van Groene Kring die al een tijdje terug werden opgesteld. Deze zijn aanvullend op het onderwerp vanuit de vraag hierboven.

D) Wat is de opinie i.v.m. schaalvergroting, specialisatie (ofwel vermeerdering/afmesting, ofwel gesloten), all in all out, multisite, enz. met betrekking tot rendabiliteit? Welke evoluties zijn er en welke evoluties zijn wenselijk op gebied van structuur en type bedrijven? Wat is de impact op de arbeidsbehoefte en de externe arbeid?

Dit is een thema waar Groene Kring geen kant en klaar antwoord op heeft. Het onderwerp dat hierboven wordt aangehaald is bedrijfsafhankelijk. Iedere landbouwer werkt voor zich en hebben dan ook diverse visies.

Het bedrijf kiest zelf voor het systeem waar zij zich het beste mee kunnen vinden, dit kan moeilijk van buitenaf opgelegd worden.

Wel zou het een verbetering zijn als er een kader gemaakt wordt waarin alle verschillende systemen aan bod komen, zodat er een duidelijk beeld geschetst wordt.

E) Wat zal de invloed zijn van schaalvergroting op de verschillende type bedrijven? Welke managementsystemen leveren de beste rendabiliteit? Welke aspecten als externe arbeid e.a. moeten mee in overweging genomen worden?

Bij deze vraag kunnen we terug verwijzen naar vraag D, daarop had Groene Kring ook geen kant en klaar antwoordt, alsook nu. Welke managementsystemen de beste rendabiliteit leveren is bedrijfsafhankelijk.

Wel merkt Groene Kring op dat als je een nieuw bedrijf wil starten je subtiel gestuurd worden door externen omdat zij vermoeden dat het 4 wekensysteem de beste rendabiliteit levert.

Omtrent externe arbeid gaat men overstap naar vast personeel minder snel maken dan de overstap naar een losse arbeider. Externe arbeid is een groot kostenplaatje in het bedrijf, vandaar dat men veeleerder voor kiest om iemand te betalen wanneer het echt nodig is. Er zijn momenten dat de hulp van externe arbeid niet nodig is en om dit dan nog eens te betalen is geen ruimte binnen de sector.

F) Zijn de tot nu toe gebruikte technisch-economische kengetallen voldoende uitgebreid? Zijn verdere en meer diepgaande analyses aan de orde?

Deze vraag kan gelinkt worden aan vraag A vindt Groene Kring. Om de kengetallen eventueel verder uit te breiden of specifieker te verwoorden zal er onderzoek en ontwikkeling nodig zijn.

Voerwinst is een begrip dat bijna nooit toegepast wordt omdat er niet genoeg over geweten is. Vandaar dat Groene Kring de nadruk legt op het uitvoeren van onderzoeken die onze varkenssector een duw in de rug kan komen.

Voerwinst = alle opbrengsten van het bedrijf – de voederkosten.

Hierop aanvullend heeft Groene Kring nog het dossier antibiotica aangehaald. Er zou een onderzoek moeten gebeuren rond het economische gebruik van antibiotica.

OPBRENGSTEN

A) Hoe tot een betere vermarkting van varkensvlees komen (zie ook dialoogdag 3 & 5)? Welke concrete rol kunnen nickemarkten, verbreding, ... hierin spelen?

Groene Kring ziet dit op 2 manieren. De onderhandeling en de kostprijs laten drukken zijn de 2 belangrijkste onderwerpen in dit thema.

Als men al een goede onderhandeling heeft omtrent ons Belgisch varkensvlees, geeft dit alweer een extra duwtje in de rug om markten aan te spreken die ons varkensvlees nog niet kennen.

Daarnaast speelt reclame rond ons product ook een belangrijke rol. Groene Kring brengt hierbij graag enkele ideeën aan:

- Een tijdje terug was er op televisie het verhaal rond het bier Grimbergen, Jan Declair bracht het verhaal achter het bier naar buiten toe in een hele mooie en aantrekkelijke infocommercial. Zo konden de mensen eens het verhaal achter het bier waarnemen.

- Kort geleden was er ook een soortgelijk infocommercial rond Leffe, daarin werden de verschillende bieren naar voor gebracht, telkens met achtergrond over het specifieke bier. Gekoppeld daaraan, werden enkele gerechtjes klaar gemaakt door kok Jeroen De Pauw (terug een BV).

- Groene Kring is ervan overtuigd dat dit een ideale manier is om ons varkensvlees een ander imago te geven. Als we nu eens een 'Week van het varken' houden en enkele dag een infocommercial

maken rond het varken. Ook weer door een BV gebracht, want deze mensen hebben immers veel invloed op de gewone consumenten.

- Als we naar dialoogdag 3 kijken, merkten we op dat de verhouding thuisverbruik van vlees versus buitenshuisverbruik een gigantisch verschil weergaf. We zien dat varkensvlees in verhouding tot andere vleessoorten en zeker in vergelijking met vis eerder thuis en minder op restaurant wordt gegeten. 85% van het verbruik van varkensvlees is thuisverbruik. Hiermee kunnen we dan inspelen naar de restauranthouders toe. De restauranthouders aanzetten om op hun menukaart ook varkensvlees te plaatsen en te promoten. In veel restaurants kun je nauwelijks varkensvlees terugvinden op de kaart.

Wij moeten naar de buitenwereld toe kunnen tonen hoe kwaliteitsvol en lekker ons Belgisch varkensvlees is, dit is alleen maar mogelijk door op de consumenten in te spelen via reclame. De uitdaging ligt bij de eisen van de consument af te stemmen op het koopgedrag van de consument.



GROENE KRING

BEWEGING VAN JONGE LAND- EN TUINBOUWERS

NOTA

Van : Groene

Kring Telefoon :

Aan :

Datum :

Betreft : Dialoogdag met jonge landbouwers over landbouw en onderwijs, permanente vorming

Inleiding

Om vorming te evalueren werd er teruggегrepen naar de basis, namelijk naar de pas afgestudeerden uit het land- en tuinbouwonderwijs. Bij deze bevraging werd er een eerste onderverdeling gemaakt in dagonderwijs en naschoolse vorming. Dagonderwijs werd verder opgesplitst in secundair en hoger onderwijs. De doelstellingen van beide groepen zijn immers anders bij het aanvatten van hun scholing. Een leerling die secundair land- of tuinbouwonderwijs (TSO of BSO) aanvat zal eerder de ambitie koesteren een eigen land- of tuinbouwbedrijf uit te baten, dan een bio-ingenieur die hier te weinig praktische kennis voor opgebouwd heeft tijdens zijn studies.

Dagonderwijs

Secundair onderwijs

Tot op heden werkt het secundair onderwijs met competenties en nog niet met eindtermen. Voor het land- en tuinbouwonderwijs bestaan er immers nog geen eindtermen die bepalen wat de minimumdoelen zijn op het vlak van kennis, inzicht, vaardigheden en attitudes die de onderwijsoverheid als noodzakelijk en bereikbaar acht voor deze bepaalde leerlingenpopulatie. Het Vlaams Verbond van het Katholiek Secundair Onderwijs (VVKSO) is wel bezig met het formuleren van de eindtermen, maar dit kan nog enige tijd in beslag nemen.

Leerlingen die afstuderen moeten aan 3 competenties voldoen, namelijk sociale, economische en technische competenties.

Alle secundaire land- en tuinbouwscholen hebben op dit moment de keuze hoe ze deze competenties invullen in het leerplan, dat ter goedkeuring aan de onderwijsinspectie voorgelegd moet worden. Om meer gelijkvormigheid te krijgen binnen het land- en tuinbouwonderwijs is het raadzaam meer specifieke doelstellingen op te leggen, naast de bestaande competenties of die de bestaande competenties gedetailleerder uitdiepen. Vandaag de dag is een goede land- of tuinbouwopleiding nog te sterk gebonden aan de kwaliteit van de school.

Technische en sociale competenties blijken meestal zeer sterk uitgewerkt te worden in de leerplannen van het secundair onderwijs.

De leerlingen moeten als ze afstuderen specialist zijn in hun vak door de technische kennis die ze hebben meegekregen op school. Uit de praktijk blijkt dat dit geen enkel probleem is, theoretisch wordt voldoende technische kennis aangeboden. De technische kennis omtrent teeltplannen, plantenvoeding en –bescherming, veeteelt,...werd volgens de pas afgestudeerden meer dan voldoende gegeven. Een minder gedetailleerde toelichting van deze vakken kan openingen bieden in het leerplan om andere vakken, waarin het onderwijs in gebreke blijft, te plaatsen. Toch mogen deze technische onderwijsvormen niet te veel teruggeschroefd worden, aangezien ze onontbeerlijk zijn voor een goede landbouwuitbating.

Daarnaast moeten de pas afgestudeerden ook een goede economische basis ontwikkelen om later een bedrijf te kunnen leiden. Vele leerlingen die in het secundair onderwijs al zo een specifieke richting kiezen weten dat ze in deze sector hun toekomst willen uitbouwen. In het huidige secundair onderwijs wordt deze economische competentie vaak over het hoofd gezien. Het beroepsprofiel van een landbouwer of een tuinder wordt uit het oog verloren. Een land- of tuinbouwer is immers vandaag de dag in de eerste plaats een bedrijfsleider, een manager. Hij moet zijn bedrijf kunnen leiden, administratief bekwaam zijn (om zijn papierberg onder controle te kunnen houden), financiële en boekhoudkundige kennis bezitten en de actuele wetgeving en reglementering kunnen opvolgen.

Economische competenties komen pas in de derde graad van het secundair onderwijs aan bod. Zaken zoals 'Ik word zelfstandig ondernemer' of 'Ik leid mijn bedrijf' worden hierin besproken.

Volgens de pas afgestudeerden is deze competentie te weinig uitgediept. Ze vonden deze economische basis onvoldoende om daadwerkelijk een bedrijf over te nemen, op te starten of een financieel kostenplaatje te maken van het geheel. Wanneer ze afgestudeerd zijn weten ze nog steeds niet hoe de vork aan de steel zit. Een pas afgestudeerde kan onmogelijk onafhankelijk een

landbouwbedrijf opstarten. Men zal steeds een beroep moeten doen op banken, adviesbureaus en de ervaring van de ouders. Toch kan men door het onderwijs een grotere zelfstandigheid opbouwen zodat niet alles bij een overname over het hoofd van de jonge starter wordt beslist. Dit kan best aangebracht worden op school. Praktisch kan dit op het niveau van het TSO aangepakt worden door de leerlingen een financieel plan voor de overname van een bedrijf te laten opstellen, alsook door een fictieve bedrijfsovername te doen.

Ook boekhouden blijft te oppervlakkig. Daarom vragen we dat hier op elk opleidingsniveau meer aandacht aan besteed wordt door het uitvoeren en het bespreken van een fiscale boekhouding.

In deze studierichting blijken ook actuele thema's zoals VLIF, MTR, MAP, milieuwetgeving en commercieel onderhandelen naast de pure economie te ontbreken. Het is soms moeilijk voor de leraren om de actualiteit steeds op de voet te volgen, hierdoor is de informatie die op school verworven wordt niet altijd up-to-date. Toch juichen we het toe dat onderwijzers zich continu bijscholen om hun leerlingen de meest recente kennis bij te brengen. In dit opzicht kunnen er misschien binnen het kader van bepaalde lessen ook externe sprekers gevraagd worden die specialist zijn op een bepaalde van de hierboven vernoemde domeinen.

Ondanks het feit dat er voldoende technische kennis aangereikt wordt, blijft de kloof tussen de theorie en de praktijk groot. Beiden zijn niet goed op elkaar afgestemd of er wordt geen praktische invulling gegeven van de theorie. De meeste praktische kennis wordt nog steeds opgedaan op het ouderlijke bedrijf. Op deze manier zijn kinderen die niet van landbouwfamilie zijn benadeeld, wat vermeden moet worden. Afgestudeerden uit dezelfde studierichting moeten dezelfde kennis bezitten.

Stage blijft op eender welk opleidingsniveau een uitermate belangrijk aspect. Vele landbouwers zijn immers bedrijfsblind en kennen hierdoor geen andere manier van werken. Door tijdens de opleiding stage te geven op verschillende bedrijven, kunnen jongeren zien hoe het er op andere bedrijven aan toe gaat en zo hun blik verruimen.

Uit ondervraging van pas afgestudeerden uit het TSO, bleek de vraag naar stages op verschillende bedrijven groot. Momenteel wordt er in het TSO een beperkt aantal uren praktijk onderricht. De zaken die hier aangeleerd worden zoals metsen, houtbewerking, lassen en onkruid wieden hebben weinig of niets met landbouw, in de pure zin van het woord, te maken. Aangeraden wordt deze praktijk te vervangen door stage op landbouwbedrijven. Deze stage mag van korte duur zijn, zolang ze maar voldoende de visie van andere landbouwers weergeeft.

In het BSO worden wel voldoende uren stage gegeven, maar de efficiëntie wordt in vraag gesteld. Beter zou het zijn de leerlingen per trimester op een ander stagebedrijf in te zetten. Op deze manier leert hij de visie van meerdere landbouwers appreciëren. Op dit niveau is het belangrijk dat de leerling vrij de sector kan kiezen waarin hij interesse toont. Voorgesteld wordt per bedrijf een verschillend deelaspect toe te lichten in het stageverslag. Zo kunnen op het eerste stagebedrijf de loopplannen toegelicht worden, op het tweede de bedrijfseconomische aspecten enz.

Ook in het kader van de economische competentie werd aangehaald dat een bedrijfsstage soelaas kon bieden. Een namiddag de boeken van een landbouwer doornemen kan de leerlingen op

bedrijfseconomisch vlak heel wat bijbrengen. Deze zaken leer je immers niet interpreteren in de theorie.

Een stage kan maar zijn vruchten afwerpen als ze ook degelijk geëvalueerd wordt. De stagemeeester en de bedrijfsleiders van het stagebedrijf moeten bekwaam zijn om deze evaluatie ten gronde uit te voeren en bij te sturen waar nodig. Op deze manier kan men veel meer leren uit een stage.

Een algemene interpretatie van het beroeps secundair en het bijzonder secundair onderwijs leert ons dat er nood is aan vervolgonderwijs na het secundair land- of tuinbouwonderwijs. Een uitgebreide B-cursus kan hier een oplossing bieden, naast de bestaande Bachelor en Masteropleidingen. Wie zelf een bedrijf wil overnemen na het secundair beroepsonderwijs zou zelfs verplicht moeten worden deze bedrijfsleiderscursus (type A en B) te volgen, gezien ze zelf onvoldoende economische kennis verworven hebben in het gevolgde onderwijs. Stage hoeft hier niet meer uitgevoerd te worden, aangezien hier voldoende tijd aan besteed werd in het BSO.

Aan leerlingen uit het TSO wordt aangeraden een bedrijfsleiderscursus te volgen in het kader van overname, maar dit is hier geen noodzaak.

Voor leerlingen die na het beëindigen van hun middelbare school schoolmoe zijn, kan bijvoorbeeld het invoeren van leercontracten specifiek voor land- of tuinbouw een oplossing zijn. Op deze manier kan ook hun kennis verder aangescherpt worden, mits een minimum aan begeleiding.

Er kan gesteld worden dat het secundair onderwijs in deze sector een zeer goede basis legt om aan te sluiten bij hoger onderwijs of naschoolse vorming. Er is nood aan vervolgonderwijs. Het secundair onderwijs op zich zou geen eindpunt mogen zijn van het leerproces...

Hoger onderwijs

In het hoger land- en tuinbouwonderwijs wordt er een onderverdeling gemaakt in de Bacheloropleiding (graduaat) en Masteropleiding (industriële ingenieur of bio-ingenieur). Op dit niveau werkt men met hogeschool- of beroepsspecifieke competenties naast de algemene en de algemene beroepsgerichte competenties. De beroepsspecifieke competenties zijn speciaal opgesteld voor de afstudeerrichting land- of tuinbouw en bevatten volgende punten:

Verantwoord en duurzaam omgaan met levend materiaal of in functie van levend materiaal in de sector

Technisch - technologisch vaardig zijn in de sector

Commercieel verantwoord handelen in de sector

Werkeenheid kunnen managen in de sector

Kwaliteitszorgsystemen kunnen hanteren en/of realiseren in de sector

Ook hier wordt maar zeer algemeen omschreven welke competenties een pas afgestudeerde moet verworven hebben tijdens zijn opleiding. Op deze manier ontstaan er verschillen in het niveau van opleiding tussen de verschillende scholen. Dit blijkt voornamelijk een probleem te zijn voor pas afgestudeerden die op de arbeidsmarkt terecht komen. Er zijn immers grote verschillen tussen pas afgestudeerden op een verschillende school, terwijl ze toch hetzelfde diploma bezitten. Ook voor de

werkgever kan dit verwarrend zijn. Zeer specifieke zaken zoals rantsoenberekeningen en voeding van dieren zijn hier een voorbeeld van. In de ene hogeschool wordt hier zeer diep op ingegaan, bij de andere wordt het nauwelijks aangehaald. Toch zijn de meeste afgestudeerden tevreden met hun diploma als certificaat om in land- en tuinbouwmidden van start te gaan, mits een goede interne opleiding op het bedrijf.

Bachelor (graduaat)

De Bacheloropleiding kwam als beste opleiding uit de discussie wat betreft het aanbod van zowel theoretische als praktische kennis.

De eerste 2 beroepsspecifieke competenties komen in deze opleiding zeer uitgebreid aan bod. Er wordt bijvoorbeeld voldoende theorie gegeven over landbouwhuisdieren, plantenkennis, teelttechniek en bemestingsleer. Tijdens deze opleiding komt men ook echt met land- of tuinbouw in aanraking door de stages die gevolgd moeten worden. Alle zaken die je als bedrijfsleider moet kunnen, moeten in de stage aan bod te komen. De student moet zich kritisch opstellen en adviserend optreden naar de boer toe. Zowel positieve als negatieve aspecten van het stagebedrijf moeten bespreekbaar zijn. De landbouwer moet openstaan voor deze opbouwende kritiek en zo zelf zijn bedrijf kunnen verbeteren.

Hierbij dient wel opgemerkt te worden dat er een strengere controle op de stages moet uitgevoerd worden om duidelijk te stellen dat er iets bijgeleerd moet worden, anders is het zinloos hier zoveel tijd in te investeren!

Iets meer aandacht zou er wel mogen gaan naar de beroepsspecifieke competenties 3 en 4. Vanuit deze studierichting zullen een groot aantal jongeren later zelf een bedrijf uitbaten. De opleiding tot een echte manager zou meer uitgediept moeten worden. Ook zou men een bedrijfsovername meer gedetailleerd moeten benaderen. Er zou bijvoorbeeld een fictieve bedrijfsovername gedaan kunnen worden tijdens de opleiding. Te vaak wordt immers onderschat hoeveel (papier)werk hierbij komt kijken. Het opstellen van een financieringsplan kan ook heel leerrijk zijn.

Master (Industrieel ingenieur en Bio-ingenieur)

De opleiding industrieel ingenieur land- of tuinbouw schippert tussen de praktische opleiding van het graduaat en de theoretische opleiding van een bio-ingenieur. De studenten leren van alles iets, maar niet van iets alles. Alles blijft met andere woorden zeer vaag omschreven.

Afgestudeerden die in het bezit zijn van een Masterdiploma beschikken over een brede kennis, maar uitdieping hiervan is zeker nodig wanneer ze met deze onderwerpen na hun studies opnieuw in contact komen. Voor de aansluiting naar het arbeidsmidden zal een specifieke opleiding door het bedrijf waar de pas afgestudeerde gaat werken noodzakelijk zijn.

Vanuit deze richting zal maar een klein percentage van de afgestudeerden daadwerkelijk een bedrijf leiden in de toekomst. De theorie en de praktische kant rond overname is hier dan ook niet van zo een groot belang als bij het secundair onderwijs of de Bacheloropleiding. Toch is het belangrijk voldoende kennis van andere zaken zoals MTR, MAP, VLIF, ... en andere actuele landbouwitems te hebben, aangezien vele van de afgestudeerden in de voorlichtingssector terechtkomen. Het is dan

ook niet logisch dat bijvoorbeeld een graduaat, die door de praktische kennis die hij opgedaan heeft, beter op de hoogte zou zijn dan de voorlichter. Dit is iets dat vandaag de dag nog wel eens voorkomt.

Ook werd er in de masteropleiding te weinig aandacht besteed aan talen. Dit is toch een belangrijk punt in een land waar landbouw voor een groot deel door Europa bepaald wordt.

De aansluiting vanuit het opleidingsmidden naar het arbeidsmidden verliep op alle opleidingsniveaus voor de meeste afgestudeerden in deze sector, mits een opleiding op het bedrijf, vlot. Dit is voornamelijk te verklaren doordat er niet zoveel jongeren afstuderen in deze richting. Een eigen bedrijf opstarten of overnemen werd voornamelijk afgeremd door de grote financiële last. Ook heeft men op dat moment te weinig specifieke (economische) kennis om deze stap te zetten. Pas wanneer men overgenomen heeft, beseft men wat hier allemaal bij komt kijken.

Naschoolse vorming

Er is een zeer breed aanbod aan naschoolse opleidingen voor landbouwers, enkel tijdsgebrek vormt een hinderpaal bij het volgen van naschoolse landbouwvorming.

Studievergaderingen

Per gewest of provinciaal worden jaarlijks een aantal studievergaderingen georganiseerd. Deze zijn informatief en tegelijkertijd ontspannend, zodat er toch leden worden aangetrokken die op deze manier iets bijleren. De kwaliteit van deze vergaderingen is zeer hoog, aangezien er meestal specialisten in een bepaalde materie worden aangetrokken. Toch dienen de sprekers na afloop van de vergadering geëvalueerd te worden, om zo de kwaliteit van de komende vergaderingen te verhogen. Iemand die specialist is in een bepaalde materie kan er alles over weten, maar daarom is hij geen vlotte spreker die moeiteloos zijn kennis overbrengt.

Bij deze vergaderingen wordt er regelmatig ingespeeld op de actualiteit zoals bijvoorbeeld het MAP, VLIF, beheersovereenkomsten,... Vraag naar en aanbod van vergaderingen over bepaalde onderwerpen worden zeer vlot op elkaar afgestemd, zodat er geen negatieve reacties kwamen op dit onderdeel van naschoolse vorming.

Cursussen

Voor het onderdeel over de cursussen verwijzen we graag naar het andere dossier in bijlage, het Groene Kring dossier vorming en ondernemerschap.

Praktijkcursus

Een ander probleem dat zich stelt met het besluit betreffende de subsidiëring van vormingsinitiatieven is het feit dat er de verplichting is minimum 5% van het aantal cursussen milieuvriendelijke productiemethoden in te lassen. Voor de B-cursus stelt er zich geen probleem, wel voor de praktijkcursussen (vb Lassen, Kunstmatige inseminatie, computer) is het moeilijk deze verplichting na te komen. Wij willen u dan ook vragen deze regelgeving opnieuw te bekijken.

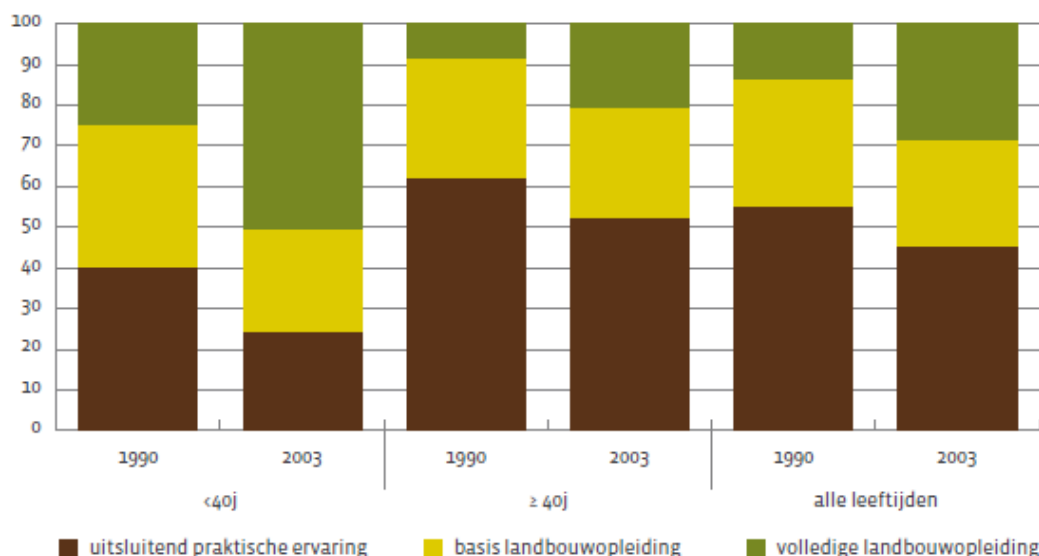
Vele jonge boeren volgen een cursus kunstmatige inseminatie, zodat ze in de toekomst zelfstandig hun dieren kunstmatig kunnen insemineren. Groene Kring organiseert deze cursussen op vraag van de gewesten. Het probleem dat zich stelt bij de organisatie van dit soort praktijkcursussen is de

Groene Kring biedt via de bedrijfsleidercursus ofwel B-cursus, toekomstige land- en tuinbouwers de kans om zich zo goed mogelijk voor te bereiden op hun start als land- of tuinbouwer. Bovendien is deze cursus ook geldig in kader van de VLIF-wetgeving en voor het basisattest bedrijfsbeheer. Toch stellen we vast dat er vandaag de dag nog heel wat optimalisatiemogelijkheden bestaan binnen het huidige opleidingstraject van deze cursus. Het is dan ook onze taak om ervoor te zorgen dat de inhoud van de opleiding afgestemd is op de huidige vormingsbehoeftes in de land- en tuinbouw.

4.1 Situatieschets

Onderzoek toont aan dat het opleidingsniveau van starters almaar toeneemt. Meer en meer jongeren volgen een gespecialiseerde en/of hogere opleiding in het studiegebied 'land- en tuinbouw'. In 1959 was het aandeel bedrijfsleiders met uitsluitend praktische ervaring nog 95%, vandaag de dag is dit minder dan 55%. In diezelfde periode is het aantal landbouwers met een basisopleiding gestegen van 4% tot 23% en diegene met een hogere opleiding van 1% tot 23%. Het is heel duidelijk dat het opleidingsniveau in de loop der jaren mee geëvolueerd is met de toenemende complexiteit van de landbouwsector (grotere bedrijven, toenemende techniciteit, nieuwe kennisnoden,...).

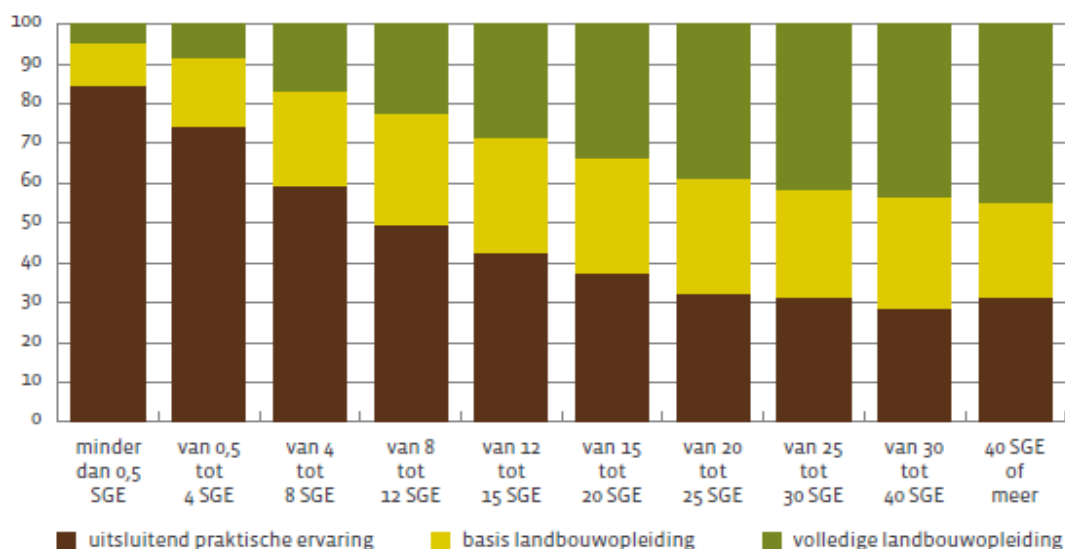
Tabel: Vergelijking van het opleidingsniveau van bedrijfsleiders van beroepslandbouwbedrijven volgens leeftijd, %, 1990 en 2003



Bron: Platteau J., Van Gijsegem D. & Van Bogaert T. (reds.) (2010) *Landbouwrapport 2010*, Departement Landbouw en Visserij, Brussel.

Bovendien is er ook een duidelijke relatie vast te stellen tussen het opleidingsniveau en de bedrijfsgrootte. De eerder kleine bedrijven worden vooral geleid door bedrijfsleiders met praktische ervaring. Hoe groter de bedrijfver, hoe meer de bedrijfsleiders een hogere opleiding gevolgd hebben.

Tabel: Landbouwopleiding van de bedrijfsleiders, volgens bedrijfsgrootte (SGE), %, 2005

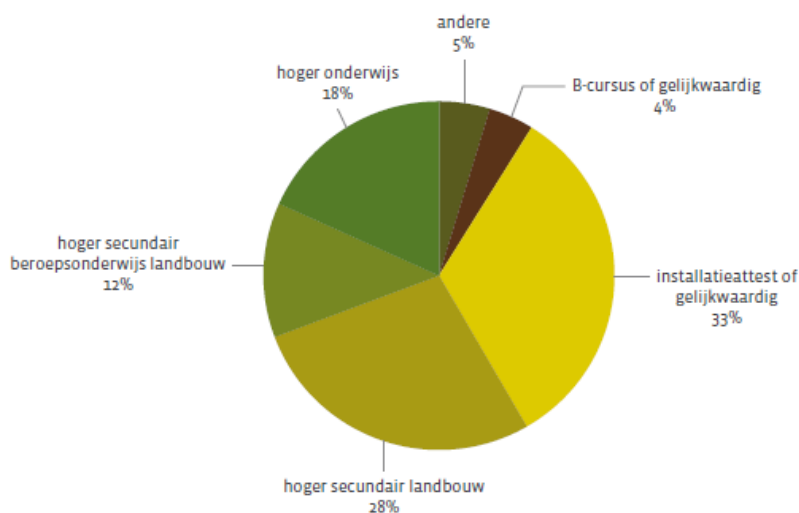


Bron: Platteau J., Van Gijsegem D. & Van Bogaert T. (reds.) (2010) *Landbouwrapport 2010*, Departement Landbouw en Visserij, Brussel.

Ook op beleidsmatig niveau bestaat de overtuiging dat een goede opleiding de kansen gevoelig kunnen verhogen om als bedrijfsleider een betere ondernemer te worden. Zo verwoorde Kris Peeters in zijn beleidsnota van 2009-2014 dat: ‘via een continu proces van opleiding, omscholing, training en onderwijs wij ervoor kunnen zorgen dat agrarische werknemers zelf over de nodige vaardigheden beschikken om tegemoet te komen aan de uitdagingen m.b.t. productiviteit en duurzaamheid en dat uit onderzoek is gebleken dat managementvaardigheden en -beslissingen een cruciale invloed hebben op de prestaties van gelijkaardige landbouwbedrijven.’

In Vlaanderen hebben jonge starters in de land- en tuinbouwsector via het Vlaams Landbouw Investeringsfonds (VLIF) een grote troef in handen. Om van VLIF-steun te kunnen genieten is het wel noodzakelijk om een diploma of getuigschrift van minstens het niveau hoger secundair landbouwgericht onderwijs te behalen. Personen die dit diploma niet hebben, kunnen zich alsnog in orde stellen voor het VLIF via het installatieattest. Na het volgen van een bedrijfsleiderscursus kan men dit attest behalen. Van de starters die in 2009 VLIF-steun aangevraagd en verkregen hebben, heeft het merendeel een diploma van het hoger secundair landbouwonderwijs (28 %) op zak. Meer dan 30 % van de starters behaalde het installatieattest (of gelijkwaardig), terwijl bijna één vijfde van de starters hoger gediplomeerden zijn.

Tabel: Opleiding van starters in de landbouw met VLIF-steun, 2009



Bron: Platteau J., Van Gijsegem D. & Van Bogaert T. (reds.) (2010) *Landbouwrapport 2010*, Departement Landbouw en Visserij, Brussel.

Kortom, starters in de land- en tuinbouw worden er meer en meer bewust van dat een goede 'land- of tuinbouwopleiding' een essentiële voorbereiding vormt op een bedrijfsovername. Indien ze geen land- en tuinbouwonderwijs genoten hebben, kunnen ze zich alsnog voorbereiden via de bedrijfsleiderscursus. Het is daarom van groot belang dat deze cursus mee evolueert met de kennisnoden van de sector. Groene Kring wil aan deze verwachtingen te gemoed komen door het vormingsaanbod af te stemmen op de huidige uitdagingen waarmee de land- en tuinbouwsector geconfronteerd wordt.

1. Overzicht B-cursus

Momenteel bestaat de B-cursus uit vier verschillende onderdelen: type A, type B, stage en installatieproef.

TYPE A (75u)	Stage (20 dagen van 8 uur)
→ Algemeen opleidingsgedeelte: lesprogramma bijlage 1	
TYPE B (40u)	
→ Specialisatie gedeelte: lesprogramma bijlage 2	
TYPE A + Type B + Stage	
Installatieproef = Theoretisch examen van type A + Mondeling examen (stage)	

1) Type A

In dit onderdeel worden volgende thema's besproken: algemene wetgeving, bedrijfsovername, sociale – familiale en ethische aspecten, structuren in de land- en tuinbouw, fiscaliteit, boekhouding en informatica.

Bijlage 1: Programma starterscursussen Type A – Bron: *Artikel 3 van het MB van 26 november 2007 betreffende de toekenning van subsidies voor naschoolse opleidingsinitiatieven in de landbouwsector.*

Bijlage 2: Actueel lesprogramma Type A - Groene Kring

2) Type B

In dit onderdeel worden volgende thema's per sector besproken: economische en sociale benadering, administratieve verplichtingen, verschillende milieuaspecten, socio-economische voorstelling van een bedrijf, bedrijfsbezoek en de technische aspecten.

Bijlage 3: Programma starterscursussen Type B - Bron: *Artikel 4 van het MB van 26 november 2007 betreffende de toekenning van subsidies voor naschoolse opleidingsinitiatieven in de landbouwsector.*

3) Stage

De stage omvat volgende voorwaarden en doelstellingen:

- 1x 20 dagen of 2x 10 dagen van gemiddeld 8 stage uren en dit telkens binnen een periode van 3 maanden.
- Plaatsvinden op een extern bedrijf dat in Vlaanderen gelegen is en dat een bedrijfseconomische boekhouding bij houdt.
- De stagiair inzicht bijbrengen over het bedrijfseconomisch aspect.
- Het opstellen van een beknopt stageverslag (1 pagina).
- Vanuit Groene Kring wordt er gevraagd om een uitgebreid stageverslag te maken over de sociale, technische en economische invalshoek op het bedrijf ter voorbereiding op het mondeling examen. Dit stageverslag is wettelijk gezien niet verplicht.

4) Installatieproef

De installatieproef bestaat uit een theoretisch en mondeling gedeelte. Indien men geslaagd is op het schriftelijk examen kan men deelnemen aan de mondelinge proef. De punten van het mondeling en schriftelijk gedeelte worden niet samengeteld.

1) Theoretisch gedeelte:

- Enkel vragen over het lesprogramma van Type A
- 30 meerkeuzevragen
- Openboek examen
- 3 uur examentijd

2) Mondeling gedeelte (20minuten)

- 10 minuten mondelinge toelichting over de stage met de nadruk op economisch aspect
 - Een stageverslag is NIET verplicht maar het gebruik van notities/verslag is toegestaan.
 - 10 minuten vraagstelling door jury
 - De jury beoordeelt:
 - 1) De kwaliteit van de presentatie (10 punten).
 - 2) De bekwaamheid van de kandidaat om de verschillende regelgevingen die in de starteropleiding aan bod kwamen toe te passen op het voorgestelde bedrijf (10 punten).
 - 3) Het inzicht van de kandidaat in de kostenstructuur en de rendabiliteit van het voorgestelde bedrijf (10 punten).
 - 4) Het inzicht van de kandidaat in interne en externe factoren die een invloed kunnen hebben op de kostenstructuur en de rendabiliteit van het bedrijf (10 punten).
- Een kandidaat is geslaagd voor het mondeling gedeelte van de proef als hij minstens 50 % van de punten haalt op de totale proef en minstens 50 % van de punten op het totaal van de onderdelen 2, 3 en 4 van de beoordeling.

Bron: *Examenreglement betreffende de organisatie van de installatieproeven*

- Samenstelling jury:
 - 1) De voorzitter, namelijk het afdelingshoofd van ADLO
 - 2) Een personeelslid van de administratie Land – en tuinbouw (VLIF)
 - 3) Een vertegenwoordiger van de provinciale landbouwdienst
 Maximaal één waarnemend jurylid per algemeen centrum (NCBL-Groene Kring, NAC,...) Bron: *Examenreglement betreffende de organisatie van de installatieproeven*

2. Enkele vaststellingen

Een goede voorbereiding is essentieel voor jongeren die in de land- en tuinbouwsector willen starten. In kader daarvan heeft Groene Kring een evaluatie gemaakt van de B-cursus en hieruit zijn een aantal verbeterpunten naar boven gekomen.

1) Type A en Type B

De land- en tuinbouwsector is een zeer gevarieerde en complexe sector. Het is daarom belangrijk dat de toekomstige bedrijfsleider de nodige kennis en inzichten beheerst vooraleer hij/zij start met een bedrijf. Dit leidt ertoe dat er binnen een beperkt aantal lesuren heel wat onderwerpen besproken moeten worden. Hierdoor wordt er soms te snel door de leerstof gegaan of komen sommige thema's niet (uitvoerig genoeg) aan bod. Dit leidt ertoe dat cursisten niet voldoende de tijd of de kans krijgen, om bepaalde vaardigheden onder de knie te krijgen. Door het beperkt aantal lesuren zijn er ook een aantal essentiële onderwerpen die niet meer aan bod kunnen komen in de cursus zoals: ondernemerscompetenties, het opzetten van een financieel plan, basiskennis boekhouding en fiscaliteit, marktwerking,

2) Stage

Het doel van de stage komt niet altijd tot zijn recht aangezien de cursist niet verplicht is om een grondig stageverslag te maken. Hierdoor blijven de taken tijdens de stage vaak beperkt tot het

uitvoeren van dagdagelijkse werkzaamheden en worden er meestal weinig tot geen inspanningen geleverd om het bedrijfseconomisch aspect onder de knie te krijgen.

3) Installatieproef

Het doel van de installatieproef is testen of de deelnemer al dan niet de nodige kennis bezit. Door de wijze waarop het examen verloopt, is echter niet altijd aangetoond dat de deelnemer effectief de nodige kennis verworven heeft.

1) Theoretisch gedeelte:

Bij elke vraag die gesteld wordt, is het antwoord op te zoeken in de lestekst en bovendien is het een multiple choice examen. Zelfs iemand die de opleiding niet gevolgd heeft, kan op deze manier zonder veel inspanningen ook het juiste antwoord terug vinden. Dit toont aan dat iemand die weinig kennis van de sector heeft, ook veel kans maakt om te slagen op het examen. Doordat het een vrij eenvoudig examen is, is het slagen op het theoretisch gedeelte geen garantie dat iemand de leerstof voldoende beheerst. Bovendien worden er ook geen vragen gesteld over de Type B cursus waardoor het theoretisch examen niet volledig is.

2) Mondeling gedeelte (20minuten)

Tijdens de mondelinge installatieproef moet de deelnemer de nadruk leggen op de economische invalshoek van zijn/haar stagebedrijf. Elk stagebedrijf is anders en ook de sectoren verschillen onderling. Hierdoor komen er tijdens de mondelinge proef zeer veel gevarieerde thema's en sectoren aan bod. Door de beperkte samenstelling van de jury is het onmogelijk om:

- 1) Voldoende sector kennis te beheersen over dit gevarieerd aanbod van sectoren en bedrijven die besproken worden door de verschillende deelnemers.
- 2) Bij alle deelnemers te kunnen inspelen op specifieke onderwerpen die aan bod komen tijdens de bespreking.
- 3) Van alle deelnemers hun kennis in te schatten en een hierbij een passende score te geven.

Daarnaast wordt er ook geen uitgebreid stageverslag gevraagd aan de deelnemers. Dit kan echter een handig hulpmiddel zijn voor de juryleden tijdens de bevraging en beoordeling van de deelnemer.

Ten slotte kan een deelnemer zowel voor het theoretisch als het mondeling gedeelte oneindig blijven herkansen. Hierdoor worden deelnemers die bepaalde kennis te kort komen niet gestimuleerd om deze bij te schaven.

3. Visie Groene Kring

Rekening houdend met bovenstaande vaststellingen en de uitdagingen waarmee de toekomstige ondernemers geconfronteerd worden, heeft Groene Kring een aangepast opleidingstraject uitgewerkt. De verplichte vakken vanuit het huidige opleidingstraject blijven behouden in de nieuwe opleiding. Het aantal lessen is in sommige gevallen toegenomen en er zijn een aantal nieuwe essentiële vakken toegevoegd. Daarnaast zijn er ook nieuwe voorstellen geformuleerd naar de eindbeoordeling. Door de opleiding op te delen in modules is het ook mogelijk om vorming op maat van individuele behoeften en interesses aan te bieden.

1) Algemeen overzicht

De opleiding zou bestaan uit twee opleidingsjaren met bijhorende examens, een stage en een mondeling eindexamen.

Eerste jaar (120u)			Stage (20 dagen van 8 uur)
Module 1 (64u)	Module 2 (56u)		
→ Theoretisch examen van eerste opleidingsjaar			
Tweede jaar (120u)			
Module 3 (43u)	Module 4 (19u)	Module 5 (58u)	
→ Theoretisch examen van tweede opleidingsjaar			
Geslaagd theoretisch examen 1^e en 2^e jaar + stage volbracht			
Mondeling eindexamen			

OPM: Module 1,2, 3 en 4 zijn gebaseerd op het huidig opleidingstraject van de type A –

Module 5 is gebaseerd op het huidig opleidingstraject van de type B

2) Theoretisch gedeelte

Het theoretisch gedeelte bestaat uit twee opleidingsjaren van 1 avond/week. Hierdoor wordt de opleiding meer gespreid in tijd en is er meer ruimte om bepaalde onderwerpen ruimer aan bod te laten komen en bovendien nieuwe onderwerpen toe te voegen.

i. Eerste opleidingsjaar (duur 120 uren (+ 2uur algemene informatie))

Algemene info (2 uur)		
2u	Doel en situering van de cursus	
Module 1 : Ondernemerschap (64 uur)		
1. Ik als ondernemer (12u)		
2u	De sociale aspecten bij overname	
4u - NIEUW	Ondernemerscompetenties	
2u - NIEUW	Handelsrelaties	
4u - NIEUW	Risico's, opportuniteiten, voor- en nadelen bij het ondernemerschap (en ethische aspecten)	
2. Informatie en ondersteuning voor startende ondernemers (36u)		
8u	(4u)*	Overname stap voor stap
12u	(4u)*	Verschillende rechtsvormen van een onderneming + kenmerken

4u	(2u)*	Het sociaal statuut van de ondernemer
4u		Huwelijksstelsels: soorten en kenmerken
4u		Verzekeringen: soorten en risico's (incl. schadeberekening)
4u		Hoe een bedrijfsplan opstellen?
3. Financiering en steun bij de start van het bedrijf (16 u)		
8u		Financieringsmogelijkheden + oefeningen
8u	(4u)*	VLIF steun + oefeningen

* Aantal lessen die in de huidige opleiding gegeven worden.

Module 2: Boekhoudkundige, financiële en fiscale aspecten (56 uur)		
1. Boekhoudkundige aspecten (28u)		
16u - NIEUW		Basiskennis & begrippen
8u	(4u)*	Bedrijfseconomische boekhouding
4u	(2u)*	Rendabiliteit
2. Fiscaliteit (12u)		
6u	(2u)*	BTW-regeling (in relatie met vennootschappen)
6u	(2u)*	Belastingsaangifte
3. Financiële aspecten (16u)		
4u - NIEUW		Basiskennis & begrippen
8u - NIEUW		Financieel plan
4u - NIEUW		Kasplanning

* Aantal lessen die in de huidige opleiding gegeven worden.

ii. Tweede opleidingsjaar (duur 120 uren)

Module 3: Algemene wetgeving (43u lesuren)	
2u	Diensten & instellingen
10u (6u)*	Ruimtelijke ordening en structuurplannen / vergunningen milieu en bouw
14u (8u)*	Europees landbouwbeleid /verzamelaanvraag/ randvoorwaarden/e-loket
8u (4u)*	MAP + oefeningen
3u	Biologische landbouw
6u (2u)*	Pachtwet
Module 4: Algemene vaardigheden & kennis (19 lesuren)	
8u (2u)*	Innovatie & verbreding
3u - NIEUW	Landbouw in cijfers
4u - NIEUW	Marktwerking
4u - NIEUW	Administratie in de land- en tuinbouw
Module 5: Specialisatiemodule (58 lesuren)	
1 . Technische aspecten (24u)	
2. Economische en sociale benadering van de bedrijfstak (rendabiliteit, kostprijsberekening, boekhouding, specifieke belastingstelsels, specifiek personeelsbeleid, kwaliteitslabels en etikettering)	
3. Administratieve verplichtingen voor de specifieke bedrijfstak	
4. Milieuaspecten voor de specifieke bedrijfstak (sanitair aspect, gewasbescherming, mineralenbalans, geïntegreerde productie, duurzame productie,..)	
=>30 lesuren vrij te verdelen over onderwerpen: 2 – 3 – 4	
5. Socio-economische voorstelling van een bedrijf (2u)	

6. bedrijfsbezoek (2u)

* Aantal lessen die in de huidige opleiding gegeven worden.

III. Enkele praktische aanvullingen bij het theoretisch gedeelte.

- Per module wordt er examen afgenomen bij Groene Kring (soort proefexamen). Per module dat men geslaagd is, krijgt men een attest afgeleverd.
- Eventueel kan er op een module vrijstelling gegeven worden en dit na een grondige evaluatietest. Er moet vooraf een aanvraag ingediend worden die aantoont dat men de nodige kennis bezit, bijvoorbeeld aan de hand van diploma's of relevante (werk)ervaring.

3) Stage

De stage van 20 dagen blijft behouden maar wordt uitgebreid met een verplicht stageverslag. Op deze manier worden deelnemers gestimuleerd om bedrijfseconomische kennis op te doen.

4) Installatieproef

De installatieproef blijft bestaan uit twee delen.

1) Theoretisch gedeelte:

- Per opleidingsjaar wordt er een examen afgelegd.
 - Jaar 1: examen van module 1 en 2
 - Jaar 2: examen van module 3, 4 en 5
- Tweemaal per jaar worden er examendata voorzien voor beide opleidingsjaren
- Elk examen bestaat uit 75 meerkeuzevragen.
- Geen openboek examen meer.
- Maximum twee herkansingen per examen.

2) Mondeling gedeelte:

- Kan afgelegd worden indien aan volgende voorwaarden is voldaan.
 - 1) Men geslaagd is voor beide theoretische examens (jaar 1 en 2)
 - 2) De stage volbracht is.
 - 3) Het uitgebreid stageverslag via de opleidingscentra overgemaakt zijn aan de jury.
- Maximum twee herkansingen
- Het stageverslag wordt verplicht
- Variatie in de jury is essentieel en dit zowel op vlak van sector kennis als op vlak van praktijkervaring.

Bijlage I: Programma starterscursussen type A (artikel 3 van het ministerieel besluit van 12 juli 2002 betreffende de toekenning van subsidies voor naschoolse opleidingsinitiatieven in de landbouwsector)

1. Doel en situering van de algemene en bijzondere starterscursussen, de stage en de installatiepro
2. Betreffende algemene wetgeving :
 - ruimtelijke ordening en structuurplannen,
 - mestdecreet,
 - milieuvergunningen, VLAREM en watervergunning
 - E.U.-landbouwbeleid,
 - beheersovereenkomsten,
 - biologische landbouw,
 - code goede landbouwpraktijken,
 - enz (evolutie).
3. Bedrijfsovername :
 - belangrijke facetten bij overname, overnamecontract,
 - V.L.I.F.-ondernemerschap,
 - financieringsmogelijkheden bij starten + oefeningen,
 - uitbatingvormen, vennootschappen,
 - schadeberekening in land- en tuinbouw,
 - pachtwetgeving, grondbeleid en onteigeningen,
 - erfdiensbaarheden,
 - huwelijksvermogensrecht en erfrecht
 - verzekeringen, schadeberekening en aansprakelijkheid.
4. Sociale, familiale en ethische aspecten :
 - Sociaal statuut zelfstandigen + sociale zekerheid,
 - (tijdelijke) tewerkstelling (vreemde) werknemers,
 - relatie gezin - bedrijf.
5. Structuren in land- en tuinbouw :
 - diensten en instellingen ten behoeve van de landbouw,
 - landbouw op provinciaal, regionaal, federaal, Europees en mondiaal vlak.
6. Fiscaliteit :
 - belastingsaangifte: boekhouding en forfaitair,
 - B.T.W. - regeling.
7. Boekhouding :
 - theorie,
 - praktijk,
 - bedrijfseconomische boekhouding,
 - rendabiliteit in :
 - Land- en tuinbouw,
 - Rundveehouderij,
 - Varkenshouderij,
 - Pluimvee - kleinvee,
 - Fruitteelt,
 - Groenten,
 - Sierteelt.
8. Informatica: toepassingsmogelijkheden voor land- en tuinbouw.

Overheid	Vak GK	Organisatie	uur
Doel en situering	Doel en situering	GK	2
Algemene wetgeving			
Ruimtelijke ordening en structuurplannen	Ruimtelijke ordening	BB	2
Mestdecreet	MAP	BB	4
Milieuvergunningenbeleid en watervergunning	Vergunningen (milieu en bouw)	SBB	4
EU landbouwbeleid	Europees landbouwbeleid - MTR	BB	4
Beheersovereenkomsten	Beheersovereenkomsten	Overheid	2
Biologische landbouw	Biologische land- en tuinbouw	BB	3
Code goede landbouwpraktijken	Code goede landbouwpraktijken	Overheid	2
... (evolutie)			
Bedrijfsovername			
Belangrijke facetten bij overname, overnamecontract	Overname stap voor stap	SBB	4
VLIF -ondernemerschap	VLIF	Overheid	4
Financieringsmogelijkheden bij starten & oefening	Financiering: praktijk en oefeningen	KBC	4
Uitbatingsvormen, vennootschappen	Vennootschappen & uitbatingsvormen	SBB	2
Schadeberekening in land- en tuinbouw	Schadeberekening in land- en tuinbouw	BB dienstbet	1
Pachtwetgeving, grondbeleid en onteigeningen	Pachtwetgeving	BB dienstbet	2
Erfdienstbaarheden			
Huwelijksvermogensrecht en erfrecht	Schenken, erfrecht en huwelijksvermogensrecht	KBC	4
Verzekeringen, schadeberekening en aansprakelijk	Verzekeringen	KBC	2
Sociale, familiale en ethische aspecten			
Sociaal statuut zelfstandigen, sociale zekerheid	Sociaal Statuut zelfstandige	Acerta	2
(tijdelijke) tewerkstelling van (vreemde) werknemers	Tewerkstelling	BB	2
relatie gezin - bedrijf	Sociale aspecten bij overname	GK	2
	Ethische en sociale aspecten	BB - KLJ	2
Structuren in land- en tuinbouw			
Diensten en instellingen voor de landbouw	Diensten en instellingen	BB	1
Landbouw op provinciaal, regionaal, federaal, Europees en mondiaal vlak			
Fiscaliteit			
Belastingsaangifte: boekhouding en forfaitair	Fiscaliteit: belastingsaangifte	SBB	2
BTW - regeling	Fiscaliteit: BTW - regeling	SBB	2
Boekhouding			
Theorie			
Praktijk	Bedrijfsplan opmaken		4
Bedrijfseconomische boekhouding	Bedrijfseconomische boekhouding	BB	4
Rendabiliteit in (verschillende sectoren)	Rendabiliteit	BB	2
Informatica			
Toepassingsmogelijkheden voor land- en tuinbouw	Boekhouding (informaticapakket) Tiber	BB	
EXTRA Cursustest en evaluatie			
	Innovatie in land- en tuinbouw	GK	2
	E loket	no steunpunt	2
OPTIONEEL			
	Agro-bedrijfshulp	1 uur	
	Preventie	2 uur	
	Verkeerswetgeving	2 uur	
	Risicobeheer	1 uur	
TOTAAL			75

B3

Bijlage II: Programma starterscursussen type B (artikel 4 van het ministerieel besluit van 12 jul 2004 betreffende de toekenning van subsidies voor naschoolse opleidingsinitiatieven in de landbouwsector)

1. Economische en sociale benadering van de bedrijfstak :
 - Rendabiliteit, kostprijsberekening
 - boekhouding
 - naargelang de bedrijfstak:
 - specifieke belastingsstelsels
 - specifiek personeelsbeleid
 - gebruik van kwaliteitslabels en etikettering
 - ...
2. Administratieve verplichtingen voor specifieke bedrijfstak
3. Milieuaspecten per specifieke bedrijfstak
 - naargelang de bedrijfstak:
 - geïntegreerde productie
 - duurzame productie
 - mineralenbalans
 - beperking gebruik gewasbeschermingsmiddelen
 - afstellen van meststrooiers en spuittoestellen
 - sanitair aspect.
4. Socio-economische voorstelling van het bedrijf.
5. Bedrijfsbezoeken (voorzover geen sanitaire beperkingen)
6. Technische aspecten per bedrijfstak (teelttechniek, voeding, mechanisatie)

IV. Groene Kring: visietekst dialogdag 6



GROENE KRING

BEWEGING VAN JONGE LAND- EN TUINBOUWERS

NOTA

Van : Groene Kring

Telefoon : 016/47 99 98

Aan : Kabinet Minister-President Kris Peeters

Datum : 22/6/2011

Betreft : Standpunt Groene Kring dialogdag 6

Groene Kring heeft in de loop van de maand mei sterk gereageerd naar het kabinet van Minister-President Kris Peeters naar aanleiding van de annulatie van de zesde dialoogdag in de reeks dialoogdagen over de crisis in de varkenshouderij. Deze zesde dialoogdag handelde namelijk over de toekomst en structuur in de zeugenhoudery, een cruciaal thema in het aanpakken van de huidige crisis. Groene Kring heeft met deze bedenking een duidelijke brief opgemaakt gericht naar de minister met onze analyse. Groene Kring betreurt dat we echter geen antwoord van de minister hebben ontvangen.

De zesde dialoogdag is dan uiteindelijk toch gepland en kreeg 2 belangrijke thema's om te bespreken. In de eerste plaats de strategische nota van Boerenbond en in de tweede plaats de zeugenhoudery. Groene Kring betreurt de keuze die hierin gemaakt is. De strategische nota van Boerenbond zit goed in elkaar en biedt heel wat mogelijkheden om de crisis op korte en mogelijks middellange termijn aan te pakken. Maar de onderwerpen die in deze nota worden aangesneden zijn heel divers en uitgebreid en zitten eigenlijk vervat in de onderwerpen van de volledige reeks dialoogdagen. Volgens Groene Kring is dit een ideale nota om in het begin of na afloop van de dialoogdagen grondig te bespreken met de groep genodigden. Bovendien vrezen we dat de echte discussie over de zeugenhoudery wat verloren gaat gaan.

1. Strategische nota Boerenbond

Groene Kring werkt nauw samen met Boerenbond en dus heeft ook Groene Kring deels meegewerkt aan deze strategische nota.

Natuurlijk zijn voor Groene Kring, als jongerenbeweging, een aantal specifieke punten van groot belang. Onder punt 9 staat de problematiek van starters aangehaald en onder punt 10, wat daar sterk mee samenhangt, de problemen rond financiering. Beide onderwerpen zijn cruciaal om de crisis in de varkenshouderij op lange termijn aan te pakken. Er moet namelijk in de eerste plaats gestreefd worden naar een zo goed mogelijke generatiewissel en dus voldoende jonge varkenshouders. Een bedrijfsovername gaat gepaard met een hoge financieringslast die zo vlot en goed mogelijk moet verlopen.

Uit de analyse van Groene Kring van de strategische nota van Boerenbond is duidelijk naar voren gekomen bij de jonge varkenshouders. Dat er binnen de reeks dialoogdagen ook nood is aan een dialoogdag over financiering en hier aan gekoppeld de starters in de sector. Groene Kring is bereid om hiervoor een voorbereidende nota ter discussie neer te leggen in een aparte dialoogdag betreffende dit thema.

2. Discussievragen dialoogdag 6

2.1 Is de prijsvorming in de biggensector voldoende transparant? Welke verdere initiatieven kunnen er in dit kader eventueel nog genomen worden?

De prijsvorming in de biggensector is enorm ondoorzichtig. Met oude en nieuwe prijzen van Danis en Sint-Truiden, met toeslagen afhankelijk van het gewicht en bijkomstig nog wat verschillen rekening houdend met de toegediende vaccinaties. Spijtig genoeg is dit slecht een kleine greep uit de prijsvorming in de biggenmarkt. Groene Kring is daarom van mening dat er een transparante en correct bepaalde biggenprijs moet komen en stelt vervolgens volgend systeem voor:

Een basisprijs, gebaseerd op de kostprijs, met bovenop een toeslag. De toeslag die Groene Kring voorstelt zou bestaan uit 3 belangrijke componenten (die vandaag ook de toeslag gedeeltelijk bepalen). De 3 componenten, kwantiteit, kwaliteit en gezondheid, zouden samen de toeslag op de basisprijs bepalen.

De basisprijs is gebaseerd op de kostprijs (gedestilleerd uit Qwin model Nederland) met de bijkomende voorwaarde dat natuurlijk ook de vleesvarkensprijs gebaseerd is op hun kostprijs. Anders kan het systeem van eerlijke prijzen natuurlijk niet werken. Dit verhaal van prijsvorming zal zorgen voor een betere relatie tussen de zeughouder en afmester, met als gevolg dat de prijs eerlijker, transparanter en constanter zal zijn.

De toeslag bestaat uit drie componenten die bepaald worden door eenvoudige parameters. De kwantiteit is afhankelijk van de grootte van het koppel biggen en de kwaliteit is afhankelijk van het percentage vlees. De gezondheidsparameter tenslotte wordt bepaald door de medische voorgeschiedenis van dat koppel biggen. Deze voorgeschiedenis is kortweg het antibiotica en geneesmiddelen gebruik vanaf pasgeboren big. Deze voorgeschiedenis moet zich vertalen in een soort index, die vervolgens ook een onderdeel van de prijs zal bepalen. De extra meerwaarde die met deze laatste component nagestreefd wordt is voor de afmester dat hij perfect weet welke antibiotica kunnen gebruikt worden aan de hand van het antibiogram.

De doelstelling van het opzet van een eerlijke basisprijs met een duidelijke toeslag zorgt er voor dat elke varkenshouder perfect kan verklaren van waar zijn gekregen prijs voor zijn lot biggen komt. Vandaag de dag is in de Europese biggenmarkt de prijs verschillend aan de hand van basisprijs en toeslagen. Elke varkenshouder moet bijvoorbeeld bij een prijsvergelijking tussen Nederland en België het onderscheid kunnen maken (en voelen) aan de hand van de extra kwaliteit van de Belgische biggen.

2.2 Vormt de steeds stijgende invoer van biggen een groot probleem? Hoe kan de Vlaamse biggensector opboksen tegen de Nederlandse en Deense uitvoer? Moeten vermeerderingsbedrijven gestimuleerd worden, zodat de vraag naar inlandse biggen kan ingevuld worden? Wat zijn de kansen en opportuniteiten die voor ons liggen?

De stijgende invoer van biggen in Vlaanderen zorgt voor een probleem in onze Vlaamse varkenshouderij, belangrijk hierbij is dat de Vlaamse varkenshouderij de extra kwaliteit sterk moet kunnen uitspelen. Deze extra kwaliteit zit vevat in het 3 pijlerssysteem van de toeslag dat Groene Kring voorstelt, door een hogere prijs voor de Vlaamse kwaliteitsvolle biggen zullen we kunnen opboksen tegen deze grote invoer.

Op Europees niveau is er vandaag een overaanbod aan biggen, aangezien Europa een zelfvoorzieningsgraad van ongeveer 115% heeft. Het logische puur economische gevolg bij een overaanbod is dat als de vraag niet stijgt, het aanbod zal moeten afnemen. Concreet wil dit zeggen dat er minder zeugen zouden moeten gehouden worden op Europees niveau.

Daarentegen zien we dat op Vlaams niveau er een tekort is aan biggen en is het van uitermate belang om minstens de productie op peil te houden door de zeugenstapel te behouden. Uit de discussietekst ter voorbereiding van de eerste dialoogdag komt volgende tabel:

2. zeugen

aantal dieren per bedrijf	% bedrijven	% dieren
1 tot 49	13,9	1,7
50 tot 99	21,2	9,9
100 tot 149	22,3	16,2
150 tot 199	15,5	16,1
200 tot 249	11,1	14,7
250 en meer	16,0	41,4
geheel van de bedrijven	100	100

Een groot deel van de zeugen zitten op kleinere bedrijven, want na 2013 zou kunnen betekenen dat er heel wat bedrijven tussen uit vallen. Het is daarom van cruciaal belang dat Vlaanderen, gisteren beter dan vandaag, sterk inzet om minstens een behoud van haar zeugenstapel. Dit om het onderscheidend vermogen in kwaliteit ook te kunnen blijven betalen.

Tijdens de voorbereidende vergadering van Groene Kring kwamen enkele ideeën naar boven om de invoer van biggen, en dus het behouden van de Vlaamse zeugenstapel, aan banden te leggen.

- Zijn er mogelijkheden om de bijdragen voor het Sanitair Fonds te laten betalen bij de invoer van biggen? Op deze manier worden de Vlaamse varkenshouders hiervan vrijgesteld, maar wordt dit wel geïnd bij de invoer.
- Een extra toeslag voor het laagst aantal kilometers bij transport? Op deze manier werkt de Vlaamse varkenshouderij mee aan een zo laag mogelijke ecologische voetafdruk. Bovendien stelt Groene Kring voor om bij het oversteken van de grens er een vast bedrag aan kilometers bijgeteld wordt. (bv. 100 km).

2.3 Is er binnen de vermeerderingssector nood aan bijkomende technische en/of bedrijfseconomische kennis? Zijn er belangrijke elementen waar onderzoek kan worden naar gedaan die kunnen bijdragen tot een verbetering van de bedrijfstechnische resultaten?

Het belang van voldoende technische en bedrijfseconomische kennis heeft Groene Kring sterk benadrukt in de dialoogdag rond rendabiliteit. Bijkomstig is Groene Kring van mening dat de opleiding hier in een cruciale rol speelt. Groene Kring merkt nog eens op dat het advies dat bij deze technische en bedrijfseconomische kennis samenhangt, onafhankelijk moet zijn van de toeleveringsbedrijven.

Het onderzoek staat niet stil en er is steeds nood aan bijkomend onderzoek die een belangrijke meerwaarde kunnen betekenen op de varkensbedrijven en vervolgens ook een bedrijfseconomische impact hebben op de bedrijven. Enkele voorbeelden van dergelijk onderzoek zijn stallenbouw en voedersystemen, maar ook onderzoek naar de ecologische voetafdruk kunnen een meerwaarde betekenen. De lijst van mogelijke onderzoeken is niet eindig, maar Groene Kring wil hierbij wel enkele belangrijke algemene punten bij onderzoek meegeven:

- Bij onderzoek moet er steeds rekening gehouden worden met de technisch – economische link op elk individueel varkensbedrijf. Dit is een cruciale voorwaarde dat bij elk onderzoek moet meegenomen worden.

- De overheid moet een objectieve rol spelen. Er is vandaag voldoende aanbod aan gekleurd onderzoek, waar een bepaalde firma bewijst dat zijn constructie van stallenbouw de beste resultaten oplevert.
- Het onderzoek mag niet verder gaan dan wat de publieke opinie vraagt, hier gaat het voornamelijk over onderzoek en studies die te maken hebben met een zekere milieurelevantie, maar bijvoorbeeld ook dierenwelzijn.

2.4 Moeten we evolueren naar pure vermeerderingsbedrijven of eerder naar gesloten bedrijven? Welke schaalgrootte moet worden nagestreefd binnen de vermeerderingssector en welke bedrijfstechnische resultaten dienen er voorop gesteld te worden?

De keuze maken tussen pure vermeerderingsbedrijven of eerder gesloten bedrijven is een keuze die elke individuele varkenshouder moet maken. Groene Kring stelt wel dat de evolutie moet gaan richting een gesloten structuur. Binnen deze gesloten structuur zijn er 2 mogelijkheden, waar elke varkenshouder zijn eigen vrij keuze moet kunnen maken.

- Mogelijkheid 1: het gesloten bedrijf
- Mogelijkheid 2: vaste overeenkomsten tussen varkenshouders (tussen een zeugenbedrijf en een vleesvarkensbedrijf), met dit systeem gaat men niet naar een gesloten bedrijf maar naar een gesloten structuur. Bijkomstig is het ook belangrijk om afspraken te maken rond transport omwille van mogelijke sanitaire problemen.

Welke schaalgrootte is ideaal en wat zijn de perfecte technische resultaten? Dit is een vraag die absoluut niet relevant is volgens Groene Kring. Elke varkenshouder is een ondernemer, waarbij elke ondernemer eigen bedrijfskeuzes maakt!

Een belangrijk aandachtspunt dat Groene Kring hierbij wel wil maken is dat de schaalvergroting waar de Vlaamse land- en tuinbouw en dus ook de varkenshouderij mee geconfronteerd wordt tegengewerkt wordt. De steeds groter wordende berg aan milieueisen maken het niet eenvoudig om de verdere uitbouw van de Vlaamse varkenshouderij door te zetten.

V. Strategische nota Boerenbond

STUDIEDIENST

DIESTSEVEST 40 - 3000 LEUVEN

TEL.: (016) 28 64 07 - FAX: (016) 28 64 09

NOTA

DATUM: 27 april 2011

AAN:

VAN:

BETREFT: STRATEGISCHE NOTA VLAAMSE VARKENSHOUDERIJ IN 2020

De dialoogdagen rond “de Vlaamse Varkenshouderij op weg naar 2020” zijn cruciaal voor de verdere ontwikkelingen van de sector. De sectorvakgroep varkens van Boerenbond heeft zijn interne reflectie over de toekomst van de Vlaamse varkenshouderij afgerond. Wat volgt is het resultaat van deze denkoefening met inbegrip van een reeks concrete voorstellen die een antwoord bieden op aantal vragen en verwachtingen van de varkenshouder.

Uitgangssituatie

- De varkenshouderij bevindt zich gedurende 3 jaar in een wurgcrisis. De Kleine heroplevingen van de rendabiliteit die er waren in die periode kunnen de diepe dalen verre van compenseren. Voor 2011 zijn de perspectieven niet rooskleurig. De eerste maanden van het jaar waren zwaar verlieslatend. Voor de zomerperiode verwacht men wel betere marktprijzen, maar door de hoge grondstoffenkosten zal dit wellicht onvoldoende blijven om echte financiële ademruimte te bieden.
- De varkensproductie in de EU is de laatste 2 jaar gestegen ondanks de crisis en de moeilijke prijsvorming. De stijging van de productiviteit van zeugen en van het afzetgewicht hebben zeker impact gehad. Te rooskleurige EU prijsvoorspellingen hebben bovendien productiestimulerend gewerkt. Slechte prijzen blijken een minder sanerend effect te hebben dan in het verleden als gevolg van meer specialisatie.
- Een aantal Europese lidstaten zijn (principeel) terughoudend wat betreft prijsondersteunende maatregelen (restituties) omdat die de marktmechanismen (productieregulering) tegengaan
- In tegenstelling tot de andere handelsblokken (VS, China) voert Europa geen “lage munt” politiek. Dit is een zwaar economisch nadeel voor exporterende sectoren.
- Ook de kostprijs van onze varkens is sinds 2007 sterk volatiel geworden (grondstoffenprijzen & speculatie). Dit wordt gezien als een bijkomende bedreiging.
- In België stijgt de import van biggen (voornamelijk uit NL). De prijsvorming voor biggen blijft hierdoor onder druk. Tegenstrijdig hiermee lijkt de prijsvorming voor biggen in Nederland beter. Vooral de op export gerichte zeugenhouderij in NL lijkt te floreren.
- Tegelijkertijd wordt vastgesteld dat de prijsverschillen tussen verhandelde loten biggen vandaag enorm zijn. Vooral de lotgrootte is een bepalende factor geworden, naast onderhandeling. Kleinere loten biggen vinden nog nauwelijks een weg in onze markt.

Onfrisse handelspraktijken en de ondoorzichtigheid van de biggenmarkt worden door de boeren als de oorzaak aangeklaagd.

- De Duitse import van levende varkens en vlees stijgt sterk, voornamelijk uit Denemarken en Nederland. De diepere oorzaak ligt in de lagere vleesverwerkingkosten in Duitsland (goedkope arbeid). België volgt deze tendens (voorlopig nog ?) niet, hoewel het kostprijnsnadeel t.o.v. Duitsland ook bij ons aanwezig is.
- het is zeer waarschijnlijk dat de invoering van de verplichte groepshuisvesting bij zeugen (2013) een impact gaat hebben op de productie in veel EU-landen (sanering zeugenstapel). Sommige landen lijken hierop reeds strategisch te anticiperen (vb. sterke stijging biggenproductie in NL en Den.)
- De impact van het dossier "biggencastratie" is nog moeilijk in te schatten. Naargelang het gekozen alternatief kan dit gevolgen hebben op het productievolume (beren), en de afzetmogelijkheden van de varkens. De afzetstromen zouden hierdoor sterk kunnen worden beïnvloed.
- Het positieve verschil in marge per kg vlees tussen onze "kwaliteits"-varkens en die van de belangrijkste concurrenten (NL, Denemarken, Duitsland) lijkt te zijn afgenomen.
- Vele producenten hebben vragen bij het functioneren van de "vrije" markt van de veevoerders. De markt geeft alleszins "de schijn" dat er afspraken gemaakt worden.
- Het imago van de vleessector staat opnieuw vanuit een nieuwe maatschappelijke zorg onder druk (opkomend vegetarisme, dierenwelzijn, ecologische voetafdruk).

Strategische analyse

1) Welk varken?

De Belgische markt (Vlaanderen en Wallonië) voor vers vlees (grootdistributie, slagerijen,...) vraagt **magere** varkens (type A1-B1-AA = varkens van 58-62% vlees). De hammen van deze varkens kunnen tevens goed geplaatst worden bij de Belgische verwerkers. De Belgische markt betekent 43% van onze afzet. De Belgische verankering van onze afzet is momenteel sterk (weinig import). Behoud van deze situatie is van groot strategisch belang.

Extremere varkens (type E, EE) kunnen enkel nog in kleinere circuits (hoofdzakelijk binnenlands) geplaatst worden. Het aanbod hiervan is reeds relatief beperkt (in vergelijking met vroeger).

Duitsland blijft onze belangrijkste afzetmarkt voor export. De vraag naar "magere" varkens is in Duitsland minder expliciet (type A1-A2-B1 = varkens van 56-60% vlees). De gemiddelde beveleedheid van deze varkens ligt toch nog boven die van de grote exportlanden (Denemarken, NL), zodat de hardste prijsconcurrentie kan vermeden worden. De Belgische handel met de Duitse retail gebeurt momenteel hoofdzakelijk via Duitse tussenschakels. Directe toelevering van de Duitse retail kan enkel gerealiseerd worden via overnames in Duitsland (cfr. Nederland en Denemarken). Dit is voor onze kleinschalige en familiale afnemers moeilijk te realiseren. Het strategische belang hiervan (meerwaarde ?) is niet duidelijk. De kleinschalige Belgische bedrijven staan immers bekend voor hun flexibiliteit.

De vraag vanuit andere delen van de EU is minder te definiëren. Vooral Polen (en andere Oost-Europese landen) lijken een groeimarkt te kunnen worden voor rechtstreekse afzet van Belgisch varkensvlees. Voor de meeste van deze afzetmarkten is echter de prijs nog doorslaggevend. Onze extra conformatie kan in de toekomst als voordeel uitgespeeld worden naar versnijders in die landen (extra rendement).

De volumes die rechtstreeks vanuit België worden afgezet **buiten de EU** zijn relatief beperkt. De export naar Rusland stijgt maar het blijft een onbetrouwbare en wisselvallige markt voor voornamelijk goedkope producten. Vooral Zuid-Korea en China (5^e kwartier) zijn momenteel onze belangrijkste afzetlanden buiten de EU. Een grootschaligere export vanuit België naar derde landen is wellicht moeilijk te realiseren o.w.v. volume- en kostprijnadelen t.o.v. de concurrenten op die markten (VS, Brazilië, Denemarken,...). De surplus aan kwaliteit van onze varkens in vergelijking met de buurlanden wordt vooral bekomen door **het gebruik van extra bespierde eindberen (Piétrain)**. Bestendiging en verbetering van de kwaliteit van de eindberen is dan ook van strategisch belang.

Actiepunten

- ⇒ Streven naar “A1”-varken geeft de beste mix aan verkoopsvarkens
- ⇒ Zorgen voor correcte (stimulerende) verloning naargelang “type” varken
- ⇒ Fokberonderzoek versterken (zie ook 15 : voorlichting & onderzoek)

2) Klassering & uitbetaling

De vermarktbaarheid van een varken moet zich vertalen in de klassering en de uitbetaling ervan naar de producent toe. Enkel zo kan een win-win situatie in stand gehouden worden. De klassering van een varkenskarkas moet een zo correct mogelijke optelsom zijn van de waarde van zijn deelstukken. In het verleden werd het verschil in waarde tussen Belgische karkassen grotendeels veroorzaakt door verschil in beveelsdheid van ham en/of carré. Dit is echter geëvolueerd. Zo is bijvoorbeeld de waarde van “magere” buiken fors toegenomen t.o.v. “vettere”. Ook de vermarkting van het zogenaamde 5^e kwartier is belangrijker geworden.

In het verleden opteerden meerdere Belgische slachthuizen voor SKG-II klassering en niet voor priktoestellen zoals elders in Europa, juist omdat dit toestel de optelsom van de waarde van de deelstukken van onze varkens beter in kaart kon brengen (conformatie !). De wettelijk verplichte overgang naar de huidige priktoestellen verliep dan ook moeizaam en vele slachthuizen opteerden voor aanvullende (niet verplichte) apparatuur om de conformatie beter in kaart te kunnen brengen. Dit heeft aanleiding gegeven tot versnippering en gebruik van verschillende apparatuur per slachthuis. Het is van strategisch belang dat de huidig ingezette klasseertoestellen correct functioneren en dat we de best beschikbare technologie kunnen inzetten om de meerwaarde van onze karkassen te bepalen zodat de varkenshouder ook correct hierop kan uitbetaald worden. Vooral het Autofom-systeem (dat nog moet erkend worden) lijkt op dit vlak nieuwe mogelijkheden te bieden, omdat dit systeem veel parameters in kaart kan brengen.

Een sterk toezicht vanuit de overheid op het klasseren van varkens in onze slachthuizen is onmisbaar. Het toezicht houdende orgaan (IVB) ontbreekt momenteel slagkracht. Er wordt in de praktijk te weinig gevolg gegeven aan vastgestelde gebreken of misbruiken in de slachthuizen. Tevens zou er meer en betere informatie kunnen verstrekt worden aan de producent (uur van slachting, warm + koud geslacht gewicht,...).

Actiepunten

- ⇒ Dossier “klassering” opvolgen en de nodige aanpassingen doorvoeren. Proef herijking & evaluatie van bestaande klasseertoestellen (incl. Autofom)

- ⇒ IVB meer “slagkracht” geven (naar sanctionering)
Meer en beter vergelijkbare info verstrekken
- ⇒ Meting “conformatie” in België verplichten
- ⇒ Manier van uitbetaling vergelijkbaarder maken met buitenland (bvb. uitbetaling op warm geslacht gewicht i.p.v. koud geslacht gewicht)

3) Aflevergewicht

Ook de vraag naar het optimale aflevergewicht is in alle economische omstandigheden van strategisch belang. Het aflevergewicht heeft net als de klassering immers een invloed op de marktwaarde van een karkas en de delen ervan. Voor het creëren van zo stabiel en waardevol mogelijke afzetstromen is een stuk waardering van het gewenste afzetgewicht via de prijsvorming aan boer dan ook te verantwoorden.

De (Belgische) industrie vraagt een varken met een relatief hoog slachtgewicht (karkas 94 à 95 kg). Alhoewel correcte informatie hierover ontbreekt, ligt dit gewenste gewicht voor de producent vermoedelijk in de meeste omstandigheden (en zeker bij hoge voederprijzen) op een niveau dat het de kostprijs per kg verhoogt. Een “win-win” situatie is dus slechts mogelijk als de meerwaarde van een zwaar karkas ook naar de producent vertaald wordt (via beter klassement of betere prijs).

Vanuit een correcte uitbetaling (klassering) kan de producent op zoek gaan naar zijn optimaal levergewicht. Er is echter een gebrek aan betrouwbare informatie uit de praktijk om dit om te zetten naar een leverstrategie (Vb. : info over verbanden tussen klassering en gewicht en tussen voederconversie en gewicht, de prijsverwachtingen, de relatie tussen voeding en klassering, ...). Het beter in kaart brengen van deze factoren (via praktijkonderzoek) zou het economisch optimaliseren van het levergewicht ten goede kunnen komen.

Actiepunten

- ⇒ Praktijkonderzoek & kennis ontwikkelen i.v.m. optimalisering levergewicht (zie “onderzoek en voorlichting”)
- ⇒ Ook voor beren & gevaccineerde beren kennis opbouwen
- ⇒ Correcte uitbetaling karkassen i.f.v. gewicht

4) Sanitair beleid & volksgezondheid

Alle sanitaire belemmeringen die markttoegang in de weg kunnen staan moeten weggewerkt worden. Een achterstand in dierziektebestrijding t.o.v. de concurrentie kan een exportland zoals België zich niet meer veroorloven. Hiervoor zijn o.a. monitoringssystemen nodig, maar deze dienen voldoende vergelijkbaar te zijn over de grenzen heen zodat ze geen “achterstand” op papier veroorzaken. Het grensoverschrijdende vervoer in de EU van levende varkens is de laatste jaren terug toegenomen. Met de stijgende sanitaire risico's die dit met zich meebrengt dient terdege rekening te worden gehouden (zie “uitgangssituatie” & “zelfvoorziening biggen”). Ook binnenlands zijn de risico's op verspreiding van dierziekten via transport & transportmiddelen nog onvoldoende ingedijkt. Vooral via meer toezicht op het correct

reinigen en ontsmetten van de transportvoertuigen kan vooruitgang geboekt worden. Ook vanuit de bekommernis voor volksgezondheid staat de afzet onder druk. Enerzijds is er de moeilijk te beheersen zoönose-problematiek (Salmonella). Anderzijds wordt het hoge antibioticum gebruik in de veehouderij met de vinger gewezen (resistentieproblematiek, MRSA, ESBL,...). Om van het negatieve en defensieve imago af te geraken dringt een meer proactieve aanpak door de sector zich op.

Actiepunten

- ⇒ Status A10 zo snel mogelijk nastreven (aanvraagdossier al klaarmaken)
- ⇒ Salmonella & zoönosen : Streefdoel is geen achterstand t.o.v. belangrijkste concurrenten
- ⇒ Monitoring : “Benchmarking” met buitenland
- ⇒ Beter toezicht op reiniging- en ontsmettingsplicht vervoer
- ⇒ Hogere sanitaire bijdragen voor hogere risico's (Vb. lange afstandstransport)
- ⇒ De sector moet zelf het initiatief nemen om het AB-gebruik te verminderen

5) Zelfvoorziening

biggen

De recente stijging van de biggenimport in Vlaanderen wordt algemeen gezien als een bedreiging (zie situatieschets). De Belgische productie daalt ten gunste van de Nederlandse waar resoluut gekozen wordt voor biggenproductie voor export. De afhankelijkheid t.o.v. de buitenlandse aanvoer van biggen en de bijhorende risico's nemen dus toe. Deze evolutie is veroorzaakt door de langdurige slechte prijsvorming voor biggen en ze wordt nu versterkt door de verplichte omschakeling naar groepshuisvesting (2013) waardoor heel wat bedrijven (ook gesloten !) hun zeugen afstoten. Zonder maatregelen zou onze afhankelijkheid voor import van biggen nog sterk kunnen toenemen. Strategisch gezien is 100% zelfvoorziening voor biggen het streefdoel (minimale sanitaire risico's & behoud kwaliteit). Mogelijke instrumenten om hiertoe te komen zouden kunnen gezocht worden in 1) het versterken van de ondersteunende maatregelen voor omschakeling naar groepshuisvesting (VLIF); 2) het sterker stimuleren van “gesloten” kringen (via heffingen); 3) het zwaarder belasten (heffingen) van lange afstandstransporten van biggen (minder risico's, kleinere ecologische voetafdruk,...).

Ook het fundamentele probleem van de slechte en ondoorzichtige prijsvorming van biggen dient verder aangepakt. De prijzenmonitoring dient hiervoor verder uitgewerkt. De zeugenhouders hebben nood aan correcte informatie over de ontwikkelingen op de biggenmarkt. Het einddoel blijft het ontwikkelen van een stabiele en betrouwbare basisprijs voor biggen. Ook de transparantie van de toeslagen zou kunnen verbeteren (lotgrootte, kwaliteit biggen,...).

Actiepunten

- ⇒ Monitoring (biggen-)prijzen verder uitwerken
- ⇒ Transparantere basisprijs & toeslagen voor biggen
- ⇒ Zelfvoorziening voor biggen nastreven
- ⇒ Omschakeling groepshuisvesting stimuleren
- ⇒ Gelijke aanpak welzijn “2013” in EU

6) Afzet, markttoegang & labels

“Markttoegang” wordt strategisch steeds belangrijker. Verschillende distributeurs leggen soms andere en tegengestelde eisen op (vb. castratie). In vele landen is er door de crisis een sterke nationalistische reflex, men wil enkel “eigen” vlees in de rekken zien. Het is van groot strategisch belang dat zoveel mogelijk markten zowel in binnen- als buitenland toegankelijk blijven voor onze producten.

Een “overkoepelend” of generiek label (bv. CodiplanPlus) kan een rol spelen in het verbeteren van de markttoegang als dit breed wordt aanvaard (bij meerdere distributeurs & handelspartners). Daarnaast zijn commerciële labels (bv. Certus) met transparante en voldoende hoge toeslagen nodig om effectieve meerwaarde te realiseren.

Om de huidige afzet van varkensvlees te kunnen bestendigen dient binnen het generieke label de reeds gerealiseerde “duurzaamheid” onder de aandacht gebracht te worden. We moeten onze “ecologische voetafdruk” zelf in kaart brengen om de vloed van onjuiste informatie in de media te kunnen counteren. Duurzaamheid betekent niet alleen milieu, maar ook rendabiliteit en een voldoende inkomen (People, Profit, Planet). Daarnaast moet ook rekening worden gehouden met het alternatief (vb. wat als de vleessector geen nevenstromen meer uit de voedingsindustrie meer zou valoriseren ?).

Actiepunten

- ⇒ Factoren die markttoegang belemmeren waar mogelijk aanpakken
- ⇒ Streven naar 1 label voor markttoegang tot de Belgische distributie & buurlanden
- ⇒ Correcte toeslagen voor extra commerciële vereisten (= economische duurzaamheid)
- ⇒ Gerealiseerde duurzaamheid in kaart brengen en in de verf zetten

7) Bedrijfsstructuren & groei

Qua bedrijfsgrootte scoort België ongeveer gemiddeld binnen Europa. In de overige exportgerichte landen (NL, Denemarken) zijn de bedrijven groter. In de visietekst van het “BB-Congres 2006” werden 3 bedrijfstypes naar voor geschoven : gesloten bedrijven en gespecialiseerde zeugen- en vleesvarkensbedrijven, waarbij de laatste 2 categorieën best streven naar 1-1 relaties of gesloten kringen. Vele “quasi gesloten” bedrijven hebben momenteel niet de “gewenste” structuur. De verhoudingen in aantal beschikbare plaatsen (zeugen/biggen/vleesvarkens) zijn vaak scheefgegroeid in de loop der jaren (productiviteitsstijging, vergunningenstop,...). Omwille van de slechte waardering in de markt van kleinere loten “overschotbiggen” geeft dit vaak aanleiding tot overbezetting en slechte technische resultaten. De aanpassingen die nodig zijn om deze bedrijven naar een betere structuur te tillen zijn niet noodzakelijk omvangrijk doch wel vaak moeilijk in de praktijk te realiseren. Vergunningsaanvragen voor dergelijke kleine uitbreidingen worden immers hetzelfde behandeld als grote (zie verder bij duurzaamheid) waardoor soms onhaalbare maatregelen gevraagd worden (vb. luchtwassers !). Schaalvergroting van bedrijven is sinds 2007 terug mogelijk. Dit was enkel maatschappelijk haalbaar door duurzaamheidsprincipes in te bouwen (aankoop NER's, uitbreiding mits mestverwerking, emissiearme stallen). Het gevolg is dat een gerealiseerde uitbreiding in de praktijk aanleiding geeft tot een (aanzienlijk) hogere kostprijs t.o.v. de bestaande productie.

De huidige VLIF-steun (18% op emissiearme stallen) komt hieraan slechts deels tegemoet. Terugschroeven van deze duurzaamheidsprincipes lijkt (maatschappelijk) uitgesloten. Gevolg is dat individuele uitbreiding van productie mits aanvaardbare risico's alleen maar bereikbaar is voor de bestaande bedrijven met de beste rendabiliteit (saldo's). De haalbaarheid van een bedrijfsuitbreiding moet kunnen afgetoetst worden bij onafhankelijke (= niet belanghebbende) voorlichting.

Actiepunten

- ⇒ Onafhankelijke voorlichting m.b.t. bedrijfsontwikkeling ter beschikking stellen
- ⇒ Structuuraanpassing bedrijven (met beperkte uitbreiding) faciliteren
- ⇒ Duurzaamheidsprincipes bij uitbreiding beperken tot BBT (3e B = "betaalbaar"), BBT's moeten "combineerbaar" zijn, geen 0-tolerantie (geur, geluid, fijn stof, ...), vrijwaring bestaande bedrijven voor niet haalbare technieken.

8) **Structuur** **toelevering** **&** **afnemers**

Zowel de schakel voor als na de varkenshouder bestaat grotendeels uit relatief kleinschalige en familiale bedrijfsstructuren. Uniek in Europa is ook onze "handel" in levende slachtvarkens. Kleinschaligheid heeft zowel voor- als nadelen. Kleine bedrijven zijn flexibeler (zie boven) en kunnen beter "specifieke" afzet- of "niche"-markten beleveren. Het grootste nadeel schuilt wellicht in het feit dat het investeringsniveau van deze kleine bedrijven achterna hinkt op de grote spelers in het buitenland. Op dit vlak blijft het toch opletten of we zo niet vroeg of laat buitenspel gezet worden. Het is moeilijk te becijferen of onze kleine afnemers een extra meerwaarde kunnen creëren voor ons "beter" varken. Het is ook niet duidelijk of de strategie van concurrenten zoals VION in Nederland (= zeer groot worden in de hoop dat je meer marktinvoel verwerft) uiteindelijk een meerwaarde voor de producent kan betekenen.

De handel in levende slachtvarkens motiveert zijn recht van bestaan vanuit "specialisatie". Onze markt is divers en de handel stelt dat ze het juiste varken naar de juiste afnemer brengt en zo een meerwaarde creëert die het margeverlies compenseert. Vraag is of dit ook bij een voldoende transparante prijsvorming op niveau van de slachthuizen nog het geval zou zijn ?

Actiepunten

- ⇒ Het toeleverings- en afzetapparaat moet up tot date blijven. Als kleinschaligheid hiervoor te veel beperkingen inhoudt dient consolidatie gestimuleerd te worden.
- ⇒ De prijsvorming voor vleesvarkens en zeugen transparanter maken. Prijzenmonitoring & betere inzichten verwerven in de prijsvorming.

9) **Starters**

De problematiek van bedrijfsovernames is alom bekend. De totale marktwaarde van een varkensbedrijf (= het bedrag dat moet betaald worden in de vrije markt) overstijgt vaak de economische waarde ervan (= de berekenbare waarde op basis van de inkomensverwachting in de toekomst). Enerzijds komt de druk op de overnameprijs vanuit de landbouw zelf door beperkende productiefactoren zoals "grond" en/of "productierechten" (vergunningenstop,

quota). Daar bovenop is de laatste jaren de druk van overnemers van buiten de landbouw ook enorm toegenomen (wonen in het buitengebied). Voor een starter zonder eigen kapitaal is hierdoor een overname quasi onmogelijk geworden.

Het belangrijkste instrument om toch tot de noodzakelijke generatiewissels te komen bestaat uit de VLIF-vestigingssteun. In het geval deze steun bij het juiste publiek zou terecht komen kan dit de starter bevoordelen t.o.v. sterkere spelers. Toch mist dit systeem vaak haar doel door een complex samenspel van factoren (o.a. het prijsopdrijvende effect van de steun, het omzeilen van de niet-sluitende toegangsregels door niet-starters, de versoepeling van de wetgeving rond wonen in landbouwzone, de onduidelijke scheidingslijn tussen paardenfokkerij als landbouwactiviteit en als hobby voor kapitaalkrachtigen,...).

Naast de VLIF-steun is dan ook op andere vlakken een ondersteunend beleid naar starters toe een noodzakelijkheid. De soepelere regels m.b.t. NER's zijn hier een voorbeeld van.

Daarnaast moet ook verder gezocht worden naar beter stapsgewijze "overneembare" bedrijfstvormen (vennootschappen).

Ook de kredietverlening naar starters verdient zeer specifieke aandacht. Er dient gezocht te worden naar meer specifieke kredietvormen voor starters (bvb voor overname grond). Ook de problematiek van de waarborgen t.o.v. starters dient bekeken.

Actiepunten

- ⇒ VLIF-vestigingssteun richten op de echte starter
- ⇒ Kredietverlening op maat van starters
- ⇒ VLIF-waarborg systeem voor starters versterken
- ⇒ Verdere ontwikkeling beter "overneembare" structuren
- ⇒ Snellere VLIF-procedure en uitbetaling

10) Kredieten

De kapitaalsbehoefte van landbouwbedrijven is enorm toegenomen. Vandaag wordt kapitaalsverschaffing gezien als één van de knelpunten van de landbouw. Een mogelijke denkpiste voor de toekomst is zeker het aantrekken van meer privékapitaal van externe investeerders.

Naast de startproblematiek (zie punt 9) dient de aandacht ook sterk gericht te worden op de specifieke gevolgen van conjunctuurschommelingen (zie punt 11) op de financiering van landbouwbedrijven. Bedrijven die door de conjunctuur met financieringsproblemen te kampen krijgen helpt men best niet met korte termijn oplossingen zoals (dure) kaskredieten. De duur van een crisis is immers onvoorspelbaar en een "rood" kaskrediet heeft een niet te onderschatten psychologische impact. Daarnaast is het risico op een cyclisch herval (bij een volgende crisis) steeds aanwezig. Lange termijn aanpak (herschikking) biedt vaak meer kans op succes. Alle mogelijke belemmeringen voor lange termijn oplossingen (o.a. in VLIF) dienen weggewerkt te worden.

Ook achterstallen bij leveranciers (voeder) zijn ongewenst. Deze laatste zijn vaak "verborgen" (en dure) kredieten die bij de banken onbekend zijn en waar men niet mee naar boven durft komen (zie gering succes overbruggingskrediet). Bovendien zit er een groot gevaar in de gebondenheid die ze creëren t.o.v. die leverancier. Tenslotte dienen de banken er zich voldoende van bewust te zijn dat de landbouwsector een zeer complexe sector geworden is die grondige kennis ervan van het personeel vereist.

Actiepunten

- ⇒ Faciliterenerschikking kredieten (wederbeleggingskosten & VLIF)
- ⇒ Betere (goedkopere) gewas & veefinanciering
- ⇒ Systeem om voederachterstand transparanter te maken (fiscale voordelen ?)
- ⇒ Sector kennis van de banken m.b.t. landbouw dient verhoogd
- ⇒ Variabele aflossingen en afschrijvingen (fiscaal) i.f.v. conjunctuur (zie ook 11)

11) Rentabiliteitsschommelingen

Rentabiliteitsschommelingen door variatie in opbrengstprijzen zijn niet nieuw in de varkenshouderij. De sterke schommeling van de kostprijs vanaf 2007 is echter wel nieuw. De graanprijzen (en in het zog daarvan de prijs van andere grondstoffen) evolueerden sinds 2007 zeer grillig. Oogstschommelingen liggen zeker aan de basis, maar het effect werd echter zeker versterkt door speculatie op de termijnmarkten. Zonder maatregelen is een volgende stap bestaande uit meer verhandeling van vlees op termijnmarkten en speculatie daarop niet meer ondenkbaar. De risico's en onzekerheden van de (startende en/of ondernemende) varkenshouder zijn ontegensprekelijk hierdoor nog toegenomen. De vraag naar instrumenten om de rendabiliteit (of de financiering) te stabiliseren is dan ook groot.

Actiepunten

- ⇒ Op meerdere niveaus streven naar stabiliserende factoren, bijvoorbeeld
 - Meer stabiliserend EU granenbeleid (o.a. stocks, speculatie bestrijden,...)
 - Nieuw eiwitbeleid EU (diermeel & meer plantaardige eiwitproductie in EU)
 - Betere inzet van de prijsondersteunende instrumenten EU (restituties)
 - Ontwikkeling van een structureel mechanisme voor het temperen van extreme prijschommelingen
- ⇒ "Variabele" vaste kosten (aflossing & afschrijving, sociale zekerheid)
- ⇒ Kennisverwerving termijnmarkten (ook voor vlees ?)
- ⇒ Overleg met de andere schakels in de keten (fair trade, gedragscode, inter-professionele akkoorden, contracten, prijsvorming)

12) Samenwerking binnen de schakel en in de keten

De Europese Unie schuift het principe van "Meer markt, minder overheid" naar voor. Landbouw heeft echter een zwakke onderhandelingspositie. Als antwoord op deze asymmetrische onderhandelingspositie hanteren de producenten drie generieke strategieën.

Een eerste strategie is het groeperen van landbouwers in producentenorganisaties waarvan de coöperaties een voorbeeld zijn (bv. Covalis, Milcobel).

Producentenorganisaties of samenwerkingsverbanden kunnen gecatalogeerd worden in horizontale en verticale samenwerkingsverbanden. In horizontale samenwerking is de belangrijkste doelstelling samen sterk te staan ten opzichte van een andere (keten)partij. In verticale samenwerking is de belangrijkste doelstelling het bestendigen en het intensiveren van de relatie en de uitwisseling van informatie tussen schakels in de keten.

Er bestaat duidelijk een verschil tussen verticale samenwerking en verticale integratie (integratoren). Het verschil ligt bij de organisatie van de beslissingsmacht. In een verticaal samenwerkingsverband blijven schakels en hun actoren juridisch onafhankelijk. Hun relatie wordt contractueel vastgelegd al dan niet binnen een globaal onderhandeld inter-professioneel akkoord. Bij verticale integratie in de keten daarentegen verliezen de actoren uit de verschillende schakels hun zelfstandigheid.

Een tweede strategie is het aangaan van contracten, een deel van de productie wordt op voorhand vastgelegd tegen een bepaalde prijs voor een bepaalde periode. Er is absoluut nood aan een Europese omkadering van deze individuele contractonderhandelingen dat zou kunnen bestaan uit de ontwikkeling van een gedragscode en sectorale inter-professioneel akkoorden (IPA).

Een derde strategie is differentiatie door middel van kwaliteit (zie supra).

Actiepunten

- ⇒ Stimuleren van de creatie van producentenorganisaties, zowel horizontaal als verticaal.
- ⇒ Creatie van een Europese omkadering in geval van individuele contractonderhandelingen.

13) EU-Productiebeheersing

In tijden van crisis is de roep om productiebeheersende maatregelen vaak groot. Vanuit puur economisch standpunt lijkt dit alleszins een interessante en te onderzoeken piste. Toch zijn de praktische belemmeringen om hiertoe (op termijn) te komen niet gering. Echte beheersing van de productie is slechts zinvol op EU-niveau. Om hiertoe te komen is dan ook een ruime politieke consensus over gans Europa noodzakelijk, en dat is gezien de diversiteit niet evident. Er is ook een omwenteling van de huidige EU-politiek voor nodig die nog altijd in de richting van "meer vrije markt" evolueert, denken we maar aan de afschaffing van de melkquota. Daarnaast stelt zich de vraag welk volume dient afgebouwd te worden om op lange termijn tot een eigen prijsbeleid te kunnen komen (het exportvolume, of meer of minder) ? Binnen de huidige wereldhandelsafspraken moet het zelfvoorzieningspercentage onder de 95% gebracht worden om te komen tot een sterkere afscherming van de interne EU-markt. Om de productie onder een bepaald niveau te houden is een vorm van quotumsysteem ook onafwendbaar. Zullen alle EU-landen akkoord gaan met een lineaire afbouw, of wordt er van de exporteurs meer verwacht om tot consensus te komen ? Zowel vanuit het oogpunt van de producentenkostprijs, als vanuit het oogpunt van productiebeheersing (ter ondersteuning van de prijsvorming), wordt een collectieve verlaging van het slachtgewicht soms als oplossing naar voor geschoven. Het vernoemde kostprijseffect is echter onduidelijk omdat niet bekend is vanaf welk slachtgewicht de "totale kost van de laatste kg" voor de producent begint te stijgen. E zijn immers tegelijkertijd dalende (biggenkost) als stijgende kosten (voederconversie). Bij daling van het slachtgewicht zullen de volgende schakels in de keten (versnijding, verwerking,...) onvermijdelijk met een toename van de kosten per kg geconfronteerd worden. Van een effect op de marktprijs kan slechts sprake zijn als de vermindering van het slachtgewicht over de hele EU wordt toegepast. Wellicht is de ontwikkeling van een stimulerend (of straffend ?) instrument noodzakelijk om een collectieve vermindering van het slachtgewicht te realiseren.

Actiepunten

- ⇒ Georganiseerde productiebeperking & -beheersing is niet realistisch in de huidige context
- ⇒ Verlaging van het slachtgewicht op Vlaams niveau is niet zinvol, realiseerbaarheid in EU-context dient onderzocht
- ⇒ Betere monitoring van onze concurrentiepositie (zie ook 14)

14) Kostprijsbeheersing

Vooraf verschillen in wetgeving kunnen nadelige kostprijsverschillen tussen landen veroorzaken. Voorbeelden hiervan zijn op alle beleidsvlakken (EU-België-Vlaanderen) terug te vinden. Aangezien we in de EU onder de hoogste wettelijke productiestandaard produceren is beheersing van de kostprijs een absolute prioriteit geworden. Hieronder volgt een (onvolledige) lijst met voorbeelden van kostprijspunten waaraan dient gewerkt te worden.

Actiepunten

- ⇒ Dierwelzijn, ggo, diermeel,... (Europa)
- ⇒ Beschikbaarheid geneesmiddelen : Wetgeving (erkenning) op EU-niveau tillen
- ⇒ Kost geneesmiddelen : Koppeling veeartspraktijk & verkoop verminderen
- ⇒ MAP-kosten : Zo laag mogelijk (bemestingsnormen, spreiding effluent,...)
- ⇒ Administratieve kosten beperken
De administratieve verplichtingen zijn reeds uitgebreid en ingewikkeld waardoor ze dienen uitbesteed te worden. Er is een hele voorlichtingssector rond administratie ontstaan. Aangezien deze baat heeft bij de toename van de administratie moet men er sterk over waken dat de belangenverdediging onafhankelijk van deze sector gebeurt.
- ⇒ Voederkost : Functioneert de vrije markt ? De voederleverancier neemt een belangrijke strategische positie in bij veel varkenshouders. Er wordt immers niet alleen voedingstechnische voorlichting verstrekt vanuit deze hoek, maar ook op andere vlakken. In veel gevallen is er ook sprake van dienstverlening (vb. mestafzet, aanvraag vergunning, ...). Sommigen zien het als een voordeel (dienstverlening aan lage kosten), anderen zien het eerder als een nadeel omdat het de gebondenheid in de hand werkt. En betaalt wie elders gaat voor voorlichting mee voor wie dat niet doet ? Het ter beschikking stellen van betaalbare, kwalitatieve en onafhankelijke voorlichting zou aan het laatste probleem kunnen tegemoet komen (zie 14). Om de vinger aan de pols te kunnen houden van de marges in de voedersector is een goede monitoring van de grondstoffenmarkten vanuit de organisatie ook noodzakelijk.
- ⇒ Grondstoffenkosten : Speculatie tegengaan en subsidies groene stroom richten op producten die niet concurreren met voeding.
- ⇒ Arbeidskosten : Zijn verantwoordelijk voor grote kostprijsverschillen (vb. ontbreken minimumlonen in Duitsland), vooral in de vleesverwerking.
- ⇒ Vaste kosten (zie 7)
- ⇒ Kostenverlagende “samenwerking” stimuleren (mestverwerking, aankoop,...)

- ⇒ GLB :
Niet doorrekenbare Europese kosten compenseren via EU toeslagen ook voor de grondloze bedrijven die evenzeer deze kosten dragen. Producten uit derde landen die niet aan de standaard voldoen weren.

15) Voorlichting

Zowel in de zeugen- als vleesvarkenshouderij worden enorme verschillen in gerealiseerde saldo's vastgesteld. De oorsprong hiervan ligt in de technische resultaten enerzijds, maar daarnaast evenzeer in opbrengst- en kosten-optimalisatie. Dit heeft uiteraard een grote impact op de leefbaarheid en de groeikansen van individuele varkensbedrijven. De voorlichting moet zich dus in de eerste plaats focussen op het verbeteren van het technisch en economisch managementsniveau van onze varkenshouders. De vele administratieve & wettelijke verplichtingen van de varkenshouder hebben de voorlichter een stuk doen afdrijven van zijn kerntaak. Hij is te veel "dienstverlener" moeten worden. Op gesloten bedrijven ligt de focus van de voorlichting momenteel sterker op de zeugen dan op de vleesvarkens. Deze laatste zijn wel verantwoordelijk voor grotere saldooverschillen in de praktijk. Een betere opvolging van de vleesvarkenshouderij is op veel bedrijven noodzakelijk. Verder ervaren de veehouders momenteel een groot gebrek aan onafhankelijke informatie. Vooral het totale gebrek aan vergelijkend praktijkonderzoek wordt hierbij aangeklaagd omdat alle onderzoek nu gericht is op de "maatschappelijke" factoren. Tegelijkertijd is ook de aandacht voor de "micro"-economie verslapt (zowel bij overheid als BB). De varkenshouder is dus te veel afhankelijk van de commercieel gekleurde voorlichting of van eigen experimenten.

Actiepunten

- ⇒ Voorlichting moet terug sterker focussen op de bedrijfsvoering
- ⇒ De rol van "onafhankelijke" voorlichting versterken (vooral economisch)
- ⇒ BB moet zich terug sterker profileren op kennis van de "micro-economie"
- ⇒ Er is meer aandacht nodig voor de vleesvarkens
Geschikte opvolgingstools ontwikkelen (stalopvolging, opvolging biggen,...)
- ⇒ Versterking onderzoek naar genetica en fokberen (zie ook 1)
- ⇒ Vergelijkend praktijkonderzoek stimuleren

Samenvatting actiepunten

a) Welk varken? (punt 1)

Er is nood aan een typisch sterk beveleesd varken voortspuitend uit de kwaliteiten van de eindproduct beer Piétrain.

- ⇒ Streven naar "A1"-varken geeft de beste mix aan verkoopsvarkens
- ⇒ Zorgen voor correcte (stimulerende) verloning naargelang "type" varken
- ⇒ Fokberonderzoek versterken (zie ook 15 : voorlichting & onderzoek)

b) Klassering en uitbetaling (punt 2)

Herijking van klasseertoestellen is volop bezig. Het IVB moet meer controlebevoegdheid krijgen op gewichten en klassering (ontwerpbesluit Vlaamse regering).

- ⇒ Dossier “klassering” opvolgen en de nodige aanpassingen doorvoeren. Proef herijking & evaluatie van bestaande klasseertoestellen (incl. Autofom)
- ⇒ IVB meer “slagkracht” geven (naar sanctionering) Meer en beter vergelijkbare info verstrekken
- ⇒ Meting “conformatie” in België verplichten
- ⇒ Manier van uitbetaling vergelijkbaarder maken met buitenland (bvb. uitbetaling op warm geslacht gewicht i.p.v. koud geslacht gewicht)

c) Aflevergewicht (punt 3)

- ⇒ Praktijkonderzoek & kennis ontwikkelen i.v.m. optimalisering levergewicht (zie “onderzoek en voorlichting”)
- ⇒ Ook voor beren & gevaccineerde beren kennis opbouwen
- ⇒ Correcte uitbetaling karkassen i.f.v. gewicht

d) Sanitair beleid & volksgezondheid (punt 4)

- ⇒ Status A10 zo snel mogelijk nastreven (aanvraagdossier al klaarmaken)
- ⇒ Salmonella & zoönosen : Streefdoel is geen achterstand t.o.v. belangrijkste concurrenten
- ⇒ Monitoring : “Benchmarking” met buitenland
- ⇒ Beter toezicht op reiniging- en ontsmettingsplicht vervoer
- ⇒ Hogere sanitaire bijdragen voor hogere risico’s (Vb. lange afstandstransport)
- ⇒ De sector moet zelf het initiatief nemen om het AB-gebruik te verminderen

e) Zelfvoorziening biggen (punt 5)

- ⇒ Monitoring (biggen-)prijzen verder uitwerken
- ⇒ Transparantere basisprijs & toeslagen voor biggen
- ⇒ Zelfvoorziening voor biggen nastreven
- ⇒ Omschakeling groepshuisvesting stimuleren
- ⇒ Gelijke aanpak welzijn “2013” in EU

f) Afzet, markttoegang & labels (punt 6)

- ⇒ Factoren die markttoegang belemmeren waar mogelijk aanpakken
- ⇒ Streven naar 1 label voor markttoegang tot de Belgische distributie & buurlanden
- ⇒ Correcte toeslagen voor extra commerciële vereisten (= economische duurzaamheid)
- ⇒ Gerealiseerde duurzaamheid in kaart brengen en in de verf zetten

g) Bedrijfsstructuren en structuur toelevering & afnemers (punt 7, punt 8)

- ⇒ Onafhankelijke voorlichting m.b.t. bedrijfsontwikkeling ter beschikking stellen
- ⇒ Structuraanpassing bedrijven (met beperkte uitbreiding) faciliteren
- ⇒ Duurzaamheidsprincipes bij uitbreiding beperken tot BBT (3e B = “betaalbaar”), BBT’s moeten “combineerbaar” zijn, geen 0-tolerantie (geur, geluid, fijn stof, ...), vrijwaring bestaande bedrijven voor niet haalbare technieken.

- ⇒ Het toeleverings- en afzetapparaat moet up tot date blijven. Als kleinschaligheid hiervoor te veel beperkingen inhoudt dient consolidatie gestimuleerd te worden.
- ⇒ De prijsvorming voor vleesvarkens en zeugen transparanter maken. Prijzenmonitoring & betere inzichten verwerven in de prijsvorming.

h) VLIF (punt 9: starters)

- ⇒ VLIF-vestigingssteun richten op de echte starter
- ⇒ Kredietverlening op maat van starters
- ⇒ VLIF-waarborg systeem voor starters versterken
- ⇒ Verdere ontwikkeling beter “overneembare” structuren
- ⇒ Snellere VLIF-procedure en uitbetaling

i) Financiering (punt 10)

- ⇒ Faciliterenerschikking kredieten (wederbeleggingskosten & VLIF)
- ⇒ Betere (goedkopere) gewas & vee-financiering
- ⇒ Systeem om voederachterstand transparanter te maken (fiscale voordelen ?)
- ⇒ Sectorkennis van de banken m.b.t. landbouw dient verhoogd
- ⇒ Variabele aflossingen en afschrijvingen (fiscaal) i.f.v. conjunctuur (zie ook 11)

j) GLB (punt 11, punt 12, punt 13, punt 14)

- ⇒ Niet doorrekenbare kosten inherent aan EU-regelgeving (vb. GGO) compenseren via EU-toeslagen ook voor grondloze bedrijven.
- ⇒ Ontwikkeling van een structureel mechanisme om extreme prijsschommelingen van grondstoffen te temperen
- ⇒ Versterking van de onderhandelingspositie van de varkenshouders via het stimuleren van horizontale en verticale samenwerkingsverbanden en de creatie van een Europees kader in geval van individuele contractonderhandelingen (gedragscode, interprofessionele akkoorden)
- ⇒ Georganiseerde productiebeperking & -beheersing is niet realistisch in de huidige context
- ⇒ Verlaging van het slachtgewicht op Vlaams niveau is niet zinvol, realiseerbaarheid in EU-context dient onderzocht
- ⇒ Betere monitoring van onze concurrentiepositie)

k) Voorlichting (punt 15)

- ⇒ Voorlichting moet terug sterker focussen op de bedrijfsvoering
- ⇒ De rol van “onafhankelijke” voorlichting versterken (vooral economisch)
- ⇒ BB moet zich terug sterker profileren op kennis van de “micro-economie”
- ⇒ Er is meer aandacht nodig voor de vleesvarkens
Geschikte opvolgingstools ontwikkelen (stalopvolging, opvolging biggen,...)
- ⇒ Versterking onderzoek naar genetica en fokberen (zie ook 1)
- ⇒ Vergelijkend praktijkonderzoek stimuleren

4. Bijlage 3: verslagen van de dialoogdagen

I. Verslag dialoogdag 1

Kabinet minister-president Kris Peeters
Martelaarsplein 19
1000 Brussel

Datum: 31/01/2011
Onderwerp: Dialoogdag 1 - De Vlaamse varkenshouderij op weg naar 2020

Voorzitter: Joris Relaes, kabinetschef Landbouw
Verslaggever: evelien.feryn@lv.vlaanderen.be, ilse.timmermans@lv.vlaanderen.be,
ariane.vandenstein@lv.vlaanderen.be
Aanwezigen: zie bijgevoegd document “aanwezigen dialoogdag 1”

Inleiding door Vlaams minister-president Kris Peeters

Vlaams minister-president Kris Peeters verwelkomt alle aanwezigen op deze eerste van zeven dialoogdagen voor de Vlaamse varkenshouderij.

De Vlaamse varkenshouderij is de belangrijkste subsector binnen de Vlaamse land- en tuinbouw, maar wordt geplaagd door dalende varkensprijzen en stijgende voederkosten. Op korte termijn zijn al verscheidene beleidsmaatregelen genomen om deze moeilijke situatie het hoofd te bieden, zoals de vervroegde uitbetaling van premies in 2010 en het toekennen van overbruggingskredieten. Op 1 februari wordt op het Europese beleidsniveau in samenwerking met de sector gestart met private opslag. Ook wordt er op 8 februari een High Level Group georganiseerd waarvan de conclusies zullen meegenomen worden in het GLB³³. Bovendien werden in kader van het ketenoverleg vanuit de sector zelf al heel wat initiatieven genomen.

Tijdens deze dialoogdagen wordt vooral gefocust op het ontwikkelen van een lange termijnstrategie via participatief overleg met de sector. Het is de bedoeling een actieplan voor de Vlaamse varkenshouderij met concrete maatregelen te formuleren. Gezien de veelzijdigheid van de varkenssector en het grote aantal actoren worden zeven dialoogdagen georganiseerd die gewijd zijn aan verschillende thema's zoals marktstrategieën op lange termijn, de rentabiliteit op het bedrijf, innovatie en de problematiek rond de zeugenhouderij en invoer van biggen. Er bestaat een vaste groep deelnemers die uitgebreid wordt naargelang het thema van de dialoogdag.

³³ Gemeenschappelijk Landbouwbeleid

Algemene tendensen binnen de varkenshouderij

De minister-president geeft het woord aan René Maillard van het Belgian Meat Office van VLAM³⁴. Dhr. Maillard licht op basis van het recente GIRA³⁵-rapport de grote trends op de globale varkensmarkt toe en bespreekt de Europese dossiers op middellange termijn.

Door de stijging van de koopkracht, de economische groei en de toename van de wereldbevolking wordt de vleesconsumptie vooral in de BRIC-landen³⁶ omhooggestuwd. Hoewel dit voornamelijk de consumptie van gevogelte betreft, kent ook het verbruik van varkensvlees een significante groei. Brazilië en de USA zijn de winnaars op de exportmarkt dankzij hun gespecialiseerde productie met grote schaal- en kostenefficiëntie en een uitgekende exportstrategie. In nagenoeg alle landen wordt de eigen productie gestimuleerd via steunmaatregelen aan de landbouwers. Hoewel het internationale handelsbeleid evolueert naar vrije markttoegang via de afbouw van tarifaire invoerbarrières, trachten landen steeds vaker hun interne markten af te schermten via sanitaire en veterinaire barrières. De EU blijft een belangrijke speler op de internationale exportmarkt, maar enkel Duitsland zal een aanzienlijke productiegroei kennen. Op langere termijn blijft de prijs van varkensvlees stijgen als gevolg van de gestegen kosten die deels gecompenseerd worden door toenemende productiviteit.

Een belangrijke bedreiging voor de toekomst van de Europese varkensindustrie is de vaststelling dat vele lidstaten onvoldoende voorbereid zijn op de invoering van de nieuwe welzijnsregels in 2013. Ook voorspellen de indicatoren geen beterschap op korte termijn voor de ongunstige rentabiliteit binnen de Europese varkenssector. GIRA concludeert dat een beperking van de productie nodig is, wat een grote reorganisatie met zich zal meebrengen. De vraag is echter welke actoren deze evolutie in beweging zullen zetten.

De Belgische export van varkensvlees neemt nog ieder jaar toe, wat er op wijst dat onze bedrijven performant zijn op een zeer competitieve markt. De groeiende verscheidenheid in exportbestemmingen geeft aan dat de Belgische varkenssector voldoende diversifieert en risico's spreidt. De exportgroei is echter voornamelijk te wijten aan de toegenomen uitvoer van varkensskarkassen. Hierdoor wordt minder toegevoegde waarde gecreëerd. Dit kan een mogelijke bedreiging voor de toekomst van onze varkenssector zijn.

Discussie over de economische aspecten van de varkenshouderij

Algemene reflecties

De minister-president nodigt de deelnemers uit om een eerste reflectie over de toekomst van de Vlaamse varkenshouderij te geven.

Bert Bohnen (Boerenbond) dankt de minister-president voor zijn succesvolle inspanningen om de reële opslagkost in acht te laten nemen bij de berekening van de Europese opslagvergoeding. Hij stelt dat er op korte termijn maatregelen moeten genomen worden om de precare situatie van de Vlaamse varkenssector aan te pakken. Het meest acute probleem is de exorbitant hoge voederkost. De varkenshouders kunnen deze niet doorrekenen aan de consument en incasseren maandelijks

³⁴ Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing vzw

³⁵ strategic consultancy and market research firm

³⁶ Brazilië, Rusland, India en China

verliezen, terwijl zij al enkele financieel moeilijke jaren achter de rug hebben. Ook performante bedrijven zullen de handdoek in de ring moeten gooien als gevolg van zware investeringen om tegemoet te komen aan nieuwe richtlijnen betreffende milieu en dierenwelzijn. Er is nood aan een grondige discussie over de driehoek productie-veevoederindustrie-bankensector.

Luc Van Dommelen (ABS³⁷) dankt de minister-president voor dit initiatief. Hij poneert dat er dringend een korte termijnstrategie nodig is om de toekomst van de Vlaamse varkenshouderij op lange termijn te verzekeren. In het ketenoverleg wordt momenteel de piste onderzocht om een noodfonds op te richten om de continuïteit op de bedrijven te garanderen. De hoge grondstofprijzen scheppen acute rentabiliteitsproblemen op de varkensbedrijven. Bovendien veroorzaken de verscherpte milieu- en dierenwelzijnnormen een concurrentienadeel voor de Vlaamse varkenssector op de mondiale exportmarkt. Men moet durven nadenken over hoe de gestegen productiekost op efficiënte wijze kan doorgerekend worden aan de consument.

Ludo Dobbels (VEVA³⁸) meent dat er op macroniveau nood is aan een nieuw businessmodel waarbij de binnenlandse en buitenlandse markt opgesplitst wordt. Als gevolg van de hoge kwaliteitseisen waar de Vlaamse varkenssector moet aan voldoen, treedt er een concurrentienadeel op en is het niet langer rendabel om te concurreren op de wereldmarkt. Hilde Maertens (VAC³⁹) is het hiermee eens: er moet nagedacht worden over een tweeledig productiesysteem. Men verhandelt goedkopere eenheidsproducten op de mondiale exportmarkt, terwijl binnen de EU meer exclusieve producten met toegevoegde waarde kunnen vermarkt worden. Voor de producent vormt de inbreng van eigen eiwitten een mogelijke oplossing voor de hoge voederkosten.

Christophe Decaigny (Groene Kring⁴⁰) vestigt er de aandacht op dat jonge landbouwers nog niet de kans gehad hebben om een financiële buffer op te bouwen om de huidige crisis te overbruggen. Hij vraagt aan de bankensector om creatief mee te denken over nieuwe financieringsvormen.

Prof. Xavier Gellynck (Ugent vakgroep Landbouweconomie) stelt dat er tot hiertoe weinig aandacht geschonken is aan duurzaamheid en klimaatverandering. Deze aandachtspunten zullen in de toekomst een grote invloed uitoefenen op de voederkosten.

Behandeling van de discussievragen

De minister-president geeft het voorzitterschap over deze dialoogdag in handen van Joris Relaes, kabinetschef Landbouw.

De voorzitter nodigt de deelnemers uit om over te gaan tot de behandeling van de vooraf geformuleerde discussievragen: geloven we nog in een toekomst voor de Vlaamse varkenshouderij? Hoe moet de structuur van de sector evolueren? Moeten we verder inzetten op schaalvergroting of eerder op kwaliteit? Is de nakende EU-verplichting tot vermelding van een oorsprongsbenaming een opportuniteit of bedreiging voor de Vlaamse varkenshouderij? Hoe kunnen we zorgen dat de voederkosten onder controle blijven?

³⁷ Algemeen Boerensyndicaat

³⁸ Vereniging voor Varkenshouders vzw

³⁹ Vlaams Agrarisch Centrum vzw

⁴⁰ Beweging van jonge land- en tuinbouwers

Financiële situatie binnen de varkenshouderij

De voorzitter vraagt naar de mening van de adviesbureaus. Dirk Coucke (DLV Agro-economie cvba) zegt dat de adviesbureaus aan noodhulp doen, onder meer via het opstarten van een dialoog tussen banken en individuele boeren. Deze dialoog verloopt soms moeizaam. Het kernprobleem is dat de bancaire schuld momenteel bij de veevoederfirma's zit in plaats van bij de landbouwer zelf, waardoor er weinig flexibiliteit met betrekking tot het aflossen van schulden rest. De solvabiliteit binnen de varkenssector is structureel goed, maar de bancaire schulden zitten bij de verkeerde actoren. Joris Michiels (KBC) repliceert dat de bankensector bereid is tot overleg, maar de voederschulden kunnen niet zomaar verschoven worden van de veevoederfirma's naar de landbouwbedrijven.

Jan de Keyser (BNP Paribas Fortis) beklemtoont dat de bankensector nog steeds gelooft in de toekomst van de Vlaamse varkenshouderij, maar financiële transparantie is zeer belangrijk. Er zijn grote verschillen in rentabiliteit tussen bedrijven onderling en de financiële afhankelijkheid van de EU is groot. Het ontwikkelen van een agrarische termijnmarkt kan een mogelijke oplossing zijn. Dirk Coucke (DLV Agro-economie cvba) beaamt dat kiezen voor langere termijncontracten met veevoederfabrikanten en slachthuizen de onderhandelingspositie van de landbouwer met betrekking tot prijsvorming zou verbeteren.

Yvan Dejaegher (BEMEFA⁴¹) uit zijn geloof in de toekomst van de Vlaamse varkenshouderij: er is voldoende kennis aanwezig om op de behoeften van de consument in te spelen. Hij is het eens met dhr. de Keyser dat er grote verschillen zijn in rentabiliteit en stelt dat dit voornamelijk afhankelijk is van de kwaliteit van het management van de bedrijven. Als reactie op de tussenkomst van dhr. Coucke zegt hij dat integratie binnen de varkenssector niet opgedrongen wordt door de veevoederfirma's. De mengvoederindustrie is vragende partij om overleg te plegen met de bankensector over de financiële situatie op de varkensbedrijven.

Luc Van Dommelen (ABS) poneert dat zelfs bedrijven die technisch goed draaien in de problemen komen door overfinanciering. Hij staat achter het idee om schulden die openstaan bij veevoederproducenten te verplaatsen naar de bankensector, maar uiteindelijk blijft de basisproblematiek van de landbouwer dezelfde, namelijk prijsvorming. Hilde Maertens (VAC) beaamt dat de verschillen tussen bedrijven op vlak van teelttechnische expertise groot kunnen zijn. Het voornaamste probleem waarvoor een lange termijnoplossing moet gezocht worden, is echter de overfinanciering.

Dominiek Dumoulin (AVEVE⁴²) stelt voor om strikter toezicht te houden op de naleving van de wettelijke betaaltermijnen voor facturen. Luc Van Dommelen (ABS) reageert dat de wettelijke betaaltermijn dertig dagen bedraagt, maar dat deze termijn kan verlengd worden als beide partijen hierover overeenstemming bereiken. Hij roept op om de betaaltermijnen absoluut te maken.

Nvdr: De wet 02.08.2002 en gepubliceerd in het Belgisch Staatsblad op 07.08.2002, betreffende de bestrijding van betalingsachterstand bij handelstransacties is hierbij van toepassing:

⁴¹ Beroepsvereniging van de mengvoederfabrikanten

⁴² toelevering aan land- en tuinbouw

Artikel 4 is van belang: "indien partijen niets anders zijn overeengekomen ...dient elke betaling tot vergoeding van handelstransactie te gebeuren binnen een termijn van 30 dagen."

Deze wet is enkel geldig tussen ondernemingen (landbouwers en vrije beroepen vallen daaronder).

Bert Bohnen (Boerenbond) stelt de vraag of de adviesbureaus een duidelijk zicht hebben op de schuldlast van de bedrijven. Ook op het vlak van financiering zijn er immers significante verschillen. Bij het geven van bedrijfsadvies moet men de voorziene opbrengst realistisch inschatten en dhr. Bohnen vreest dat adviesbureaus soms onrealistische prognoses hanteren. Dirk Coucke (DLV Agro-economie cvba) antwoordt dat de adviesbureaus wel degelijk voldoende inzage hebben in de bedrijfscijfers. Bert Bohnen (Boerenbond) vraagt daarop om deze cijfers kenbaar te maken. Dit zou tot interessante inzichten kunnen leiden. Luc Van Dommelen (ABS) sluit zich hierbij aan.

Johan Achten (LIBA⁴³) bevestigt dat de financieringspositie van een bedrijf in grote mate afhankelijk is van de kwaliteit van het management. Er is nog veel werk voor de boeg om het technisch rendement omhoog te krijgen. Het formuleren van degelijk gefundeerde opbrengstprognoses is moeilijk wegens de prijsvolatiliteit. Bovendien mist de varkenshouderij adviseurs die voldoende economisch beslagen zijn. Hij stelt voor om een Vlaamse versie van de Nederlandse KWIN⁴⁴-normen te ontwikkelen om de opbrengst van de productie kwantificeerbaar te maken. Dit instrument zou door het ILVO⁴⁵ kunnen ontwikkeld worden. Bert Bohnen (Boerenbond) deelt deze analyse: te vaak wordt een opbrengstvoorspelling gemaakt op het scherp van de snee om een project haalbaar te maken. Men is bijzonder ambitieus met winstprognoses en men verwacht dat de landbouwer het noodzakelijke ideale management ook daadwerkelijk continu kan voeren.

Structuur van de varkenssector

Prof. Xavier Gellynck (Ugent vakgroep Landbouweconomie) vestigt de aandacht op de vraag naar hoe de structuur van de sector zou moeten evolueren om een antwoord te bieden op de uitdagingen van de toekomst. Binnen de keten is de productie de zwakste schakel. Het is dus belangrijk om op het niveau van de primaire sector een structuur uit te werken waardoor risico's, kosten en baten beter verdeeld worden.

Dirk Coucke (DLV Agro-economie cvba) stelt dat de voortschrijdende schaalvergroting niet langer gestuwd wordt vanuit de mengvoederindustrie, maar voornamelijk een gevolg is van de verstrengde reglementering. De structuur van de varkensbedrijven zit momenteel goed. Eddy Vandycke (Vereniging voor Zelfmengers vzw) vraagt om wetgevingsmatig ook voldoende tijd te voorzien om de structuurveranderingen door te voeren die nodig zijn om te voldoen aan de strenger wordende milieu- en dierenwelzijnnormen. De voorzitter repliceert dat de overheid hiertoe nu al heel wat middelen inzet via het landbouwinvesteringsfonds. Dit mag echter niet als vrijgeleide beschouwd worden om onoordeelkundig te investeren.

⁴³ Landbouwingenieursbureau Achten bvba

⁴⁴ Kwantitatieve Informatie

⁴⁵ Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek

De voorzitter besluit dat het merendeel van de varkenshouderijbedrijven structureel gezond is, maar stelt de vraag wat er moet gebeuren met de bedrijven die nog niet de nodige investeringen gedaan hebben. Prof. Guido Van Huylenbroeck (Ugent vakgroep Landbouweconomie) meent dat de interne markt momenteel onvoldoende kan werken. Bij een volwaardige marktwerking zou er automatisch een sanering optreden van onrendabele bedrijven. Dit zou een goede zaak zijn om de sector structureel gezond te maken. Luc Van Dommelen (ABS) reageert dat het momenteel voornamelijk de jonge bedrijven zijn die in moeilijkheden zitten omdat zij zwaar geïnvesteerd hebben. Wanneer men de markt ten volle zou laten werken, blijven enkel de kapitaalcrachtige bedrijven over. Bedrijven die het technisch toch goed doen, zullen door overfinanciering ten onder gaan. Christophe Decaigny (Groene Kring) vindt het een logisch gevolg van de economische realiteit dat bedrijven die technisch niet goed werken er tussenuit vallen. Bedrijven die technisch echter wel uitstekend presteren maar zware investeringsschulden hebben, moeten absoluut geholpen worden. Ludo Dobbels (VEVA) vraagt zich af of de mondiale markt goed functioneert en verwijst hierbij naar de recente prijsdaling als gevolg van de Duitse dioxinecrisis en de scheeftrekking van de concurrentiewerking door de lage loonkosten in het buitenland. Prof. Guido Van Huylenbroeck (Ugent vakgroep Landbouweconomie) repliceert dat de Belgische varkenssector slechts 1 procent van de wereldexportmarkt in handen heeft en dus geen prijsbepalende invloed kan uitoefenen.

Kwaliteitsvlees vermarkten in binnen- en buitenland

Dirk Van Thielen (AVEVE) meent dat er twee oplossingen zijn voor het huidige rentabiliteitsvraagstuk: er moet een nieuwe afzetmarkt gevonden worden voor de productie of er moet minder geproduceerd worden. Productiedalingen zouden echter nefast zijn voor de economie. Daarom moet men focussen op export en diversificatie. De varkenshouderij moet beter luisteren naar de consument en produceren wat gevraagd wordt. De overheid moet bovendien zorgen voor voldoende stimuli om producten af te kunnen zetten op de buitenlandse markten.

Hilde Maertens (VAC) stelt nogmaals dat de toekomst van de varkenshouderij ligt bij het vermarkten van het Vlaamse kwaliteitsvarken op de binnenlandse markt en de markten van onze buurlanden. Om mee te spelen op de wereldmarkt zijn onze productiekosten immers te hoog. Luc Van Dommelen (ABS) is het hiermee eens: we moeten een rendabele nichemarkt ontwikkelen voor onze productie. Door de strenge kwaliteitsnormen en de daaruit voortvloeiende hoge productiekosten lukt het momenteel niet om een meerwaarde te creëren. Bij de thuisverkoopsector slaagt men hier wel in, maar niet elke producent kan zich op de markt van de hoeveproducten begeven. De vraag is dus hoe we in de toekomst de meerwaarde van ons kwaliteitsvlees kunnen verzilveren.

Prof. Guido Van Huylenbroeck (Ugent vakgroep Landbouweconomie) meent dat een gedegen marktonderzoek aan de orde is. Men kan pas een succesvolle exportstrategie ontwikkelen als men weet wie de marktleiders zijn, welk marktsegment zij willen aanboren en welke kwaliteit zij leveren. René Maillard (VLAM) antwoordt hierop dat de huidige Vlaamse varkensproductie volledig gericht is op de Belgische markt. De Belgische consument verkiest Belgisch varkensvlees. Dat is een troef omdat verankering van de thuismarkt essentieel is voor een effectieve marktstrategie. Prof. Guido Van Huylenbroeck (Ugent vakgroep Landbouweconomie) repliceert dat de Vlaamse varkenshouderij een zelfvoorzieningsgraad kent van 250 procent. Er moet bijgevolg ook een marktstrategie ontwikkeld worden voor de 150 procent van de productie die voor de export bestemd is.

Joeri Deswarte (COMEOS⁴⁶) meldt dat de controleerbaarheid van de hele keten een van de voornaamste redenen is waarom de Belgische retailsector resoluut kiest voor het Vlaamse varkensvlees. Hij stelt echter dat de Vlaamse varkenshouderij te veel productiegericht en te weinig consumentgedreven is. Vandaag is dat een troef, maar een risico voor de toekomst. Er moet meer rekening gehouden worden met een mogelijke vraag van de consument naar productdiversifiëring. Luc Van Dommelen (ABS) reageert dat kwaliteit voor de consument inderdaad belangrijk is, maar dat diezelfde consument altijd voor het goedkoopste product zal kiezen. Vooral op de buitenlandse afzetmarkt is prijs een bepalende factor. Dirk Coucke (DLV Agro-economie cvba) werpt op dat de consument in bijvoorbeeld Engeland wel bereid is te betalen voor kwaliteit. Het zijn de supermarkten die de prijs bepalen, de consument sluit zich hierbij aan. Ludo Dobbels (VEVA) zegt dat de ommekeer naar duurder kwaliteitsvlees er in Engeland pas gekomen is na een halvering van de productiesector. Hij sluit zich aan bij de stelling van dhr. Maillard dat de Vlaamse varkenshouderij een waardevol kwaliteitsvarken produceert dat moet gekoesterd worden. Hij pleit voor het maken van een onderscheid in prijszetting waarbij het varkensvlees in binnenland duurder in de markt gezet wordt dan op de mondiale markt.

De voorzitter vestigt er de aandacht op dat de gemiddelde prijs voor varkensvlees nu al samengesteld is uit een hogere binnenlandse en lagere buitenlandse prijs. Dit illustreert volgens Prof. Guido Van Huylenbroeck (Ugent vakgroep Landbouweconomie) het feit dat de Vlaamse varkenshouderij zich op de mondiale markt voornamelijk op de afzet van varkenskarkassen heeft geconcentreerd waardoor er geen meerwaarde gecreëerd wordt voor het Vlaamse kwaliteitsvlees, wat ook blijkt uit de presentatie van dhr. Maillard. René Maillard (VLAM) erkent dat de koper van varkenskarkassen inderdaad niet betaalt voor de aangeboden kwaliteit. Een groot deel van de Belgische varkenskarkassen uit het geciteerde cijfermateriaal wordt echter in het buitenland versneden omdat de loonkost daar lager is en keert vervolgens terug naar België.

De voorzitter werpt de vraag op hoe we ons Belgische kwaliteitsvlees rendabel kunnen vermarkten op de mondiale markt, rekening houdende met de nakende verplichte oorsprongsbenaming. Naar analogie met het succesvolle kwaliteitslabel in de groenten- en fruitsector vraagt hij de deelnemers om na te denken over de eisen waar een "Flandria"-varken zou moeten aan voldoen. Welke maatregelen moeten in de keten genomen worden om dit te bekomen? Luc Martens (LIBA) vraagt waar de zogenaamde meerwaarde zit van ons Belgische kwaliteitsvlees als onze varkenshouderij steeds vaker haar biggen in Nederland en Duitsland gaat halen. Volgens Luc Van Dommelen (ABS) is dit een gevolg van het feit dat de Vlaamse biggenproductie onvoldoende rendabel is.

Varia

Bert Bohnen (Boerenbond) vraagt aandacht voor de toekomstige biggenproductie. Op halfgesloten bedrijven verdwijnen de zeugen, er is een evolutie gaande naar grote zeugeneenheden waar men hoge productiegetallen hanteert. Onze productie van kwaliteitsvlees komt dan mogelijk in het gedrang. Christophe Decaigny (Groene Kring) gaat niet akkoord met de stelling dat hoge productiegetallen een kwaliteitsdaling inhouden. De voorzitter meldt dat deze problematiek op een volgende dialoogdag aan bod zal komen.

⁴⁶ Federatie voor de handel en diensten

Voorlopige conclusies

De voorzitter vat samen dat de varkenshouderij voor een aantal belangrijke uitdagingen staat. Om een succesvol bedrijf uit te kunnen bouwen, moet de landbouwer tegenwoordig een manager in het kwadraat zijn, de rentabiliteit van zijn bedrijf is immers afhankelijk van onder meer technische prestaties, voeder- en investeringskosten. De structuur van onze varkenssector is goed, maar om in te kunnen spelen op toekomstige evoluties is optimalisatie nodig. Ook is er nood aan een instrument om degelijke opbrengstprognoses te kunnen formuleren naar analogie van het Nederlandse KWIN-model. Tot slot dringt de denkoefening zich op over hoe we ons Belgische kwaliteitsvlees mondiaal op rendabele wijze kunnen vermarkten.

De voorzitter dankt alle aanwezigen voor hun constructieve inbreng en vraagt de varkenssector om ook intern de discussie gaande te houden zodat een onderbouwde toekomstvisie kan geformuleerd worden.

II. Verslag dialoogdag 2

Datum: 23/02/2011
Onderwerp: Dialoogdag 2: De Vlaamse Varkenshouderij op weg naar 2020
Thema: voederkosten

Voorzitter: Joris Relaes
Verslaggever: Isabelle Magnus
Entiteit: Departement Landbouw en Visserij
Afdeling: Afdeling Landbouw- en Visserijbeleid
Aanwezigen: Zie aanwezigheidslijst

Verslag dialoogdag 2: Voederkosten

Inleiding

Joris Relaes geeft een korte inleiding bij de start van dialoogdag 2:

Deze tweede dialoogdag handelt over dezelfde thematiek als de eerste dialoogdag. Terwijl er bij de eerste dialoogdag eerder algemene opmerkingen werden gegeven, is het de bedoeling om vandaag in te gaan op de problematiek m.b.t. voederkosten. Er wordt gewerkt met dezelfde discussietekst en discussievragen als bij dialoogdag 1. De voorzitter overloopt kort wat er de eerste dialoogdag aan bod kwam (zie verslag dialoogdag 1).

Het doel is om op het einde van de dialoogdagen met een einddocument en een concreet actieplan naar buiten te treden. Joris Relaes roept de deelnemers op hun standpunten schriftelijk over te maken, om op die manier een meer gestructureerde discussie te kunnen voeren.

Joris Relaes dankt de gastheer Aveve voor het ontvangst en bedankt ook alvast de gastheer voor de rondleiding op het einde van het bezoek.

Presentatie Bemefa (Karen Kerckhofs)

Karen Kerckhofs geeft een presentatie over de enquête die is gevoerd door BEMEFA bij haar leden met betrekking tot integratie met de dierlijke productie en over het valoriseren van bijproducten. Het is de bedoeling dat BEMEFA deze bevraging elk jaar zal herhalen. Het onderzoek handelt over het jaar 2009 – Hierbij werden 82 deelnemers aan de enquête genoteerd (goed deelnamepercentage volgens Bemeefa).

Enkele aandachtspunten uit de presentatie zijn:

- 7.5% van totaal van mengvoederfabricanten heeft een combinatie van pluimvee –en varkensintegratie en 7.5% heeft enkel varkens-integratie.
- Integratie uitgedrukt in functie van het tonnage vleesvarkensvoeder = 15% van het totaal vleesvarkensvoeder.
- Enkel bepaalde integratievormen van mengvoederfabricant en landbouwer zijn opgenomen in de enquête, andere vormen van integratie zijn niet opgenomen.
- De verschillende contractvormen worden weergegeven.
- Eén van de hoofdtaken van de mengvoedersector is het valoriseren van bijproducten. Hier wordt ook een overzicht van de top 5 van de gebruikte ‘bijproducten’ gegeven.

Luc Van Dommelen: Er wordt gesproken over 39% ‘andere contracten’ – wat houden deze contracten dan juist in?

Paul Cerpentier: Kan je bevestigen dat er een evolutie is naar meer integratie in de vorm van een prijs-garantie contract? Antwoord: Het is de eerste keer dat de enquête afgenomen is dus daar kan niet op geantwoord worden.

Jan De Keyser: Onder de 39% kunnen allerlei contracten vallen – voorbeelden? Mengvoeder handelaar en mengvoeder fabrikanten zijn bijvoorbeeld niet opgenomen als vormen van integratie dus het percentage zal in de praktijk hoger zijn.

Joris Relaes licht toe dat de enquête aangeeft dat slechts een klein aandeel in integratie werkt, niet de 80% die je soms hoort. Hij vraagt wat het gevoel is van de landbouworganisaties.

Georges Van Keerberghen: Bij BB werd altijd in het verleden uitgegaan van 50% integratie.

Joris Relaes: uiteraard werden de landbouwers niet bevraagd, dit kan misschien de taak van de landbouworganisaties zijn.

Ricky Focke: Uit de enquête blijkt dat de brij-installaties mogelijk minder interessant zijn en hij stelt zich hierbij de vraag of dit niet meegegeven moet worden aan de landbouwers? Dit omdat de hoeveelheid grondstoffen voor bijproducten verdubbeld zijn en omdat veevoederbedrijven er meer en meer gebruik van maken zodat het voor de vrije installaties minder interessant is (door stijgende prijs voor bijproducten).

Dirk Van Thielen meldt dat hij hierop zal terugkomen tijdens zijn presentatie en dat de prijs van bijproducten de evolutie van de andere grondstoffen volgt.

Presentatie (Dirk Van Thielen – Aveve): Evolutie grondstoffen en voederprijzen:

Enkele elementen uit de presentatie zijn:

- De markten zijn zeer volatiel. De invloed van de wisselkoersen wordt ook aangehaald.
- Matif: prijzen 2009 tot begin 2010 constant en net voor de oogst begonnen de prijzen te stijgen met kleine schommelingen van dag tot dag.;
- Beurs Brussel (groothandelsprijzen) 2010-2011: de prijzen blijven stijgen en evolueren.

- Beurs Brussel 1997-2011: het is een uitdaging om om te gaan met dergelijke volatiele markten. De evolutie is zeer moeilijk voorspelbaar.
- Sojavoeders en evolutie (als voorbeeld van eiwitbronnen): tot begin 2010 aanvaardbare prijzen en daarna snelle prijsstijgingen.
- Hoewel de grondstoffen de laatste dagen wat gedaald zijn, blijven deze zeer hoog. Opsomming van psychologische effecten van de gebeurtenissen van de laatste dagen.
- Dierlijke eiwitten zouden een heel goede bron van mengvoeder zijn – nood aan soepelere houding ten aanzien van ggo's.
- Evolutie voederprijzen: de eerste twee grafieken staan op de website van bemefa – dit is publiek consulteerbaar en belangrijk in het kader van transparantie.
- Index vervangingswaarden (alle grondstoffen in gewogen verhoudingen zijn meegenomen): stijging van 65% t.o.v. maart 2010 (= 100 euro per ton). Sinds begin 2010 zijn de varkensvoeder met 80 à 85 euro per ton gestegen in dezelfde periode.
- De mengvoedersector heeft bufferend en temperend gewerkt.
- De invloed naar kostprijzen varkens: de kostprijs van een gespeende big van 7.5 kg is gemiddeld 25.59 euro en de voeders vertegenwoordigen hier 15 euro (zonder arbeidsvergoeding). Er is gewerkt met een aantal assumpties (bv. 20% financiering eigen middelen, 80% financiering).
- Met huidige prijzen werd de kostprijsanalyse herhaald: 1.27 euro per kg levend vlees (zonder arbeidsvergoeding). Als je dit doet met de voederprijzen van 12 maanden geleden dan kom je op 1.03 euro per kg levend vlees. Per 10 euro per ton voeder prijsstijging, stijgt de kostprijs van het vlees met 3 euro per kg levend vlees.
- Het effect van mestafzet weegt zeer zwaar en is typisch voor de Vlaamse varkenshouderij en hier kan ook invloed mee uitgeoefend worden.

Jan Dekeyser: de spreiding in vaste kosten is zeer groot in de praktijk.

Dirk Van Thielen: Er is gewerkt met 300 euro per plaats.

Joris Relaes: er zijn een aantal voorlopige EU beslissingen genomen op een drietal vlakken:

1. Invoertarieven zijn op nul gezet voor voedergewassen en dit loopt tot eind juni 2011. Zal dit reëel een effect hebben op de voederprijzen?

Dominiek Dumoulin: EU is netto-exporteur van graan waardoor er misschien niet onmiddellijk een effect zal zijn op de voederprijs.

2. Discussie afgelopen maandag op EU landbouwwraad – de EU wil initiatieven nemen m.b.t. beendermeel – de ban op beendermeel zou eventueel gelost worden met de beperking dat er steeds cross-feeding moet zijn. Of dit er doorkomt, hangt ook af van de codecisie van het Europees Parlement. Mogelijkerwijze kan dit gevoelig liggen in het EP. Er is nu alleszins een principiële beslissing om de Commissie aan te zetten een voorstel uit te werken en op tafel te leggen op de EU Raad. Frankrijk heeft een kritische houding t.o.v. dit element.
3. Permanent comité voor de Voedselketen en Diergezondheid: tot nu was er een nultolerantie voor inmenging van niet toegelaten ggo-voeders. Vlaanderen is al lang vragende partij om een maatstaf in te voeren voor die nultolerantie. In het comité is aangenomen dat deze tolerantie wordt opgeheven naar 0.1%– er kunnen echter nog wel bezwaren ingediend worden.

De voorzitter licht toe dat deze drie punten belangrijke doorbraken zijn op EU niveau en die van grote invloed kunnen zijn op de voederprijs.

Joris Relaes: Hoe kunnen de voederkosten onder controle gehouden worden? Welke acties kunnen ondernomen worden op middellange termijn?

Ludo Dobbels: waarom is er geen loon- of arbeidskost meegenomen in de berekening van Dirk Van Thielen?

Dirk Van Thielen: De loonkost bepalen was niet het doel van deze oefening en dit is de taak van de zelfstandige.

Marianne Vandenberghe: De loonkost moet opgenomen worden (minimum het loon van een arbeider). Een boer heeft daarbij niet alle voordelen van een andere zelfstandige.

Joris Relaes: De landbouw heeft inderdaad specifieke kernproblemen – er is een productie van levend materiaal en dit brengt een specifieke problematiek met zich mee.

Ludo Dobbels: Waarschuwing voor dergelijke berekeningen, gezien deze aanleiding kunnen geven tot verkeerde conclusies.

Riccy Focke: De termijnmarkt biedt mogelijkheden voor de veevoedersector om bufferend te werken.

Er komen op dit ogenblik drie vragen van de landbouwers:

- Wanneer gaan de verliezen stoppen?
- Gaan de leningen op een economische wijze terugbetaald worden?
- Wat met nieuwe investeringen?

Joris Relaes: deze vragen zijn zeer moeilijk te beantwoorden.

Dominiek Dumoulin: alles zal afhangen van vraag en aanbod. Hoe zal de oogst evolueren? Twee goede oogsten zijn nodig om een normalisatie in de grondstofprijzen te bekomen.

Hugo Franco: Wordt er nagedacht over het aandeel van voedergewassen voor bio-ethanol? Wordt er nagedacht over de consequenties?

Joris Relaes licht toe dat dit om milieukundige redenen was ingevoerd in Europa en in de VS om minder afhankelijk te zijn van oliebronnen. In de VS gaat een bepaald deel van de oogst richting bio-ethanol. In EU zitten we niet zo hoog, maar bereiken we net het niveau van de verplichte inmenging.

Peter Galle: Grondstoffen blijven een materie van speculatieve aard. Het voorspelbaarheidskarakter wordt hierdoor moeilijker. Dit is een nieuw element geworden in de prijsvorming.

Joris Relaes: Frankrijk probeert via de G20 de speculatie op voedergrondstoffen aan banden te leggen. Op de beurs van Chicago zijn een aantal regels bijgesteld op de termijnmarkt zodat deze beter kan functioneren. We moeten vooral focussen op wat we zelf kunnen doen? De drie aangehaalde punten zullen verder aangehaald worden op EU niveau, maar tijdens deze dialoogdag moeten we ons de vraag stellen wat we kunnen doen op Vlaams niveau? Moeten we zoeken naar andere grondstoffen?

Jeroen Buysse: Tegen volatiliteit kan je je wapenen door te hedgen, meer liquiditeit aan te houden,...? Dit is geen fundamenteel probleem. Maar het probleem is dat de tendens naar hogere kosten zal voortduren. Het is dan ook een grote uitdaging om hier op in te spelen.

Jan Dekeyser: de speculanten maken enkel een trend sneller duidelijk, maar zullen de trend niet bepalen. In hoeverre kan een individuele varkenshouder zijn risico's indekken? In hoeverre kan de veevoedersector verder bufferen?

Luc Van Dommelen: volatiliteit is een beperkt probleem en het is moeilijk om hier mee om te gaan op de termijnmarkt. Hiervoor kunnen we vanuit Vlaanderen niets doen, ook niet aan het prijsniveau. Het fundamentele probleem ligt bij de vleesprijs die te laag ligt.

Riccy Focke: moeten we nu rekenen in de business modellen met 300 euro per ton voeder i.p.v. 200 euro per ton. De gevolgen voor de berekeningen en de bedrijven zullen groot zijn.

Georges Van Keerberghen: De hoge voederkosten kunnen ook positief zijn. Als de voederprijzen hoger zijn, kan dat het kostenvoordeel inzake arbeid ed. van bvb. Polen doen wegvallen. Op die manier is de één zijn dood, de andere zijn brood.

Joris Relaes: het doorvertalen van de kosten is materie voor een andere dialoogdag, maar welke oplossingen kunnen we aanbieden om een competitief voordeel te creëren voor de Vlaamse boeren?

Dominiek Dumoulin: Er zou niet mogen gespeculeerd worden door mensen die niets met de sector te maken hebben. De speculanten hebben een tegengesteld doel dan waarvoor de termijnmarkten dienen.

Daniël Cromphout: Beleggen in dergelijke producten bestaat, maar vooral in fondsenformule. De volumes op de Vlaamse markt hebben bovendien geen invloed op de wereldmarkt. Bufferen kan je enkel op korte termijn en een trend kan je niet tegenkomen. Bufferen zal moeten komen van instanties die werken boven het niveau van de landbouwer.

Paul Cerpentier: Waarom kan de landbouwer geen lange termijncontracten afsluiten met de voederfirma's?

Dirk Van Thielen: die vraag komt altijd bij stijgende voederprijzen – dit kan, maar de markt op landbouwniveau is hier niet rijp voor, omdat er slechts een aanvaarding is van een dergelijk systeem bij stijgende prijzen, maar niet bij dalende prijzen. Je kan als veevoedersector een korte periode bufferen, maar ook niet heel lang.

Joris Relaes: hoe kunnen initiatieven genomen worden langs de kostzijde? Vanuit Vlaanderen kunnen we de prijs niet sturen. Vlaanderen is verwaarloosbaar op de wereldmarkt. Het gebruik van dierenmeel of ggo's kan wel een impact hebben.

Georges Van Keerberghen: de kost van de hoge productiegetallen bij biggen is een heikel punt – de kostprijs van bijna niet levensvatbare biggen is zeer hoog, maar wel noodzakelijk voor vele producenten om bepaalde technische parameters te bereiken

Luc Van Dommelen: de banken vragen altijd naar de technische resultaten en hier moet een productiegetal van 28 of 29 biggen op tafel gelegd worden om verder te kunnen praten. Een afweging van kosten en baten is nodig door elke varkenshouder. De varkenshouder moet hierbij uiteindelijk zelf beslissen of hij de laatste big gered kan worden of niet en tegen welke kostprijs.

Georges Van Keerberghen: voor elke varkenshouder is dit geen evidente vraag en wordt dit vaak aangekaart

Herman Vets: Het aspect financiering is belangrijk: bedrijven die net gestart zijn of grote investeringen gedaan hebben en liquiditeitsproblemen hebben. Hoe kunnen we dit beter oplossen (naar de banken toe)?

Joris Relaes: De voorzitter wil hier de discussie afronden m.b.t. de problematiek rond stijgende voederkosten en werpt hierbij enkele nieuwe vragen in de groep: hoe gaan we hier verder mee om? Meer integratie, minder integratie? Financiering?

Christophe Decaigny: Alles zelf willen doen = alle risico's in eigen mand, maar als je risico's bij iemand anders legt dan ben je arbeider. Een gezonde mix van samenwerking, eventueel in de vorm van een stuk integratie, op basis van vrijwillige samenwerking en wederzijds respect is nodig.

Jacky Swennen: Voor de grote massa bedrijven is de voederschuld onbekend, maar voor de grote middenmassa is de schuldenlast onbekend? Zit deze kennis niet bij de veevoederbedrijven? Joris Relaes: Er zijn bilaterale contacten lopende tussen de veevoedersector en de financiële instellingen. Er is geopteerd voor bilaterale gesprekken en hierna wordt dit teruggekoppeld naar meer algemeen niveau.

Dominiek Dumoulin: de overgrote meerderheid van de varkenshouders zijn nog financieel gezond en betalen contant aan de veevoederfirma. Maar 10-15% van de varkenshouderij wordt te sterk gefinancierd vanuit de veevoedersector- dit is historisch gegroeid en hier moeten de veevoederbedrijven ook voor eigen deur vegen want dit is niet houdbaar voor de veevoederbedrijven?

Riccy Focke: de situatie voor de komende zes maanden ziet er niet goed uit voor de varkenshouders. Wie gaat de extra kosten opvangen? Zeer veel bedrijven putten nu uit hun reserves.

Joris Relaes: dit is een moeilijke vraag om te beantwoorden.

Wie is er de speculant? De varkenshouder die zijn familiaal inkomen zonder zekerheden in de schaal legt of de speculant die een deel van zijn kapitaal inzet? Er zijn natuurlijk historische redenen waarom dit zo gegroeid is, maar het is duidelijk dat de blootstelling aan risico's zeer groot is voor de varkenshouder.

Stefaan Lambrecht: Veel bedrijven zijn gestart met stallen te financieren via de banken en dit kon enkel via een vorm van integratie. De mensen die in een integratie instappen zijn geen arbeiders, maar zelfstandigen die samenwerken en zo hun risico willen afdekken. Het doel is ook om de bedrijven op een hoger niveau te stellen (ook technisch gezien).

Christophe Decaigny: Risico's moeten met een wederzijds respect gedeeld worden? Deze risico's moeten niet allemaal bij de landbouwer terecht komen.

Wim Vrancken: Het is jammer als er geen duidelijke afspraken gemaakt kunnen worden. Het initiatief van Aveve en andere veevoedersectoren m.b.t. lange termijncontracten is zeer valabel.

Dirk Van Thielen: er zijn grofweg 25 goeie jaren geweest voor de varkenssector en 4 slechte jaren. Gelukkig heeft 3/4^{de} van de bedrijven reserves om deze moeilijke tijden te dragen, maar voor de jonge bedrijven is dit een heel moeilijk verhaal.

Luc Uytdewilligen: De boer wordt meer afhankelijk van de veevoedersector. Een systeem van wederzijds respect moet kunnen via verschillende contractformules bv. langere termijncontracten waarbij iedereen een deel van het risico draagt. Voor degenen die commercieel week per week willen onderhandelen is dat een eigen beslissing, die zeker moet blijven bestaan. Varkensboeren die VLIF bellen, melden ook soms problemen bij de veevoederindustrie. Dit zijn nog boeren die investeren, dus daarom niet de kleinste.

Dominiek Dumoulin: Lange termijncontracten bestaan al voor een beperkt aantal klanten.

Luc Uytdewilligen: in de financiële wereld kan je je wel indekken tegen prijsstijgingen van rentevoeten. Kan dit ook niet werken in de voedersector via ranges die haalbaar zijn?

Dirk Van Thielen: De wereld van de veevoedersector is harder en week per week wordt er onderhandeld. Als je naar het einde van het contract loopt, zal je genoodzaakt zijn om commerciële beslissingen te nemen.

Luc Uytdewilligen: het risico voor de varkensboer is ongelooflijk groot als hij afhankelijk is van de wekelijkse prijsevolutie voor zowel zijn voeders, als zijn verkoopprijzen voor zijn varkens.

Dirk Van Thielen: het risico moet inderdaad aan twee kanten afgedekt worden en enkel dit systeem werkt als ook de levende varkensafzet kan afgedekt worden met contracten en hier is dus ook een termijnmarkt voor nodig.

Dries Vanpethagem: waarom kan de afzet van kippen wel afgedekt worden via langere termijncontracten?

Herman Vets: de herstructurering GLB na 2013 – een kleine of middelgrote sanering zou wel een oplossing kunnen zijn. Moet hier niet gekeken worden naar een uitstapregeling voor stoppende boeren mits een premie van de EU.

Joris Relaes: Het is een illusie om te denken dat de EU daar iets wil aan doen. meestal is dit enkel mogelijk via staatsteun (vrijwillige uitstapregeling), maar als je hier als lidstaat voor opteert, versterk je de varkenshouders in andere lidstaten mee.

Luc Van Dommelen: Mestverwerking heeft gezorgd voor een verhoging van de productie – het mestprobleem is er ook complexer door geworden en er zijn verschuivingen gekomen tussen de verschillende sectoren. Een opkoopregeling van zeugen in combinatie met mestverwerking is moeilijk en ligt gevoelig.

De gewichten van vleesvarkens naar beneden krijgen, zou wel een oplossing kunnen zijn voor het overaanbod- dit zou op EU niveau moeten gebeuren => minder vlees op de markt en minder voederkosten. Dit zou op EU niveau moeten gecoördineerd worden.

Stefaan Lambrecht: Andere verschillen zoals loonkosten zijn te groot binnen EU. Er is ook een afzetmarkt voor deze zware varkens (moeten deze dan gehaald worden in andere EU landen?) Voor lichtere aflevering is er een markt naar VK,...

Luc Van Dommelen: er was een tekort aan zware varkens voor hammen en toch daalt de prijs?

Marianne Vandenberghe: de zelfvoorziening binnen EU is 107%. Is dit overproductie?

Riccy Focke: Vele boeren hebben te weinig kennis van betalingstermijnen en de effecten. De impact zou duidelijker moeten worden voor de landbouwers. Zo kan iedereen individuele berekeningen maken op welk gewicht ze best afzetten.

Wim Vrancken: Als bankier krijgt hij angst als er bij de boekhoudkantoren geen kennis is over de financieringslast – het tekort aan een performante boekhouding is een groot probleem. Enkel goede kostenstructuur en goed management is een haalbare kaart. Verontrustend langs alle kanten te horen dat er geen kennis is over technische resultaten.

Dominiek Dumoulin: de kennis is bij de meeste varkensboeren perfect – het overgrote deel van de bedrijven kent perfect zijn kost per kg vlees.

Jacky Swennen: de voederfinanciering staat niet in de bedrijfseconomische boekhouding.

Wim Vrancken: waarom is binnen wederzijds respect geen plaats voor openheid?

Jacky Swennen: er zijn bedrijven die van eigenaar zijn veranderd, maar dit is niet gekend.

Jeroen Buysse: de boer moet een zeker niveau van onafhankelijkheid behouden, volatiliteit is een uitdaging en dit moet meegenomen worden in het management. Bij een tekort aan liquiditeit is dit een ideale situatie voor bankiers om hier extra winsten uit te halen. Je op een goede manier indekken is een belangrijke zaak met voldoende aandacht voor de vrijheid van de individuele boer

Luc Van Dommelen: Meerderheid van varkenshouders beschikken over voldoende bedrijfskennis. Ook in de landbouwsector moet de economie spelen. Het probleem is dat de kostprijs niet kan doorgerekend worden in het product.

Joris Relaes: In de aardappelsector wordt er wel anders gewerkt – bv deel van de productie wordt afgezet op de vrije markt en een deel via contracten. Waarom kan dit niet in de varkenssector? Iedereen kan dit dan invullen naar zijn eigen situatie.

Luc Van Dommelen: de contracten in de landbouwsector worden té eenzijdig opgesteld.

Joris Relaes: er zijn natuurlijk traditioneel discussies omtrent de contracten, ook bij de diepvriesgroenten. Bij de groenten en fruit sector wordt er ook veel via bemiddeling verkocht. Het is omgaan met successen en verliezen.

Ludo Dobbels: De retail en de verwerkende industrie is vragende partij voor een vaste prijs, maar de tussenschakels zijn hier niet op ingesteld. De grote spelers zoals VION maken wel afspraken voor 3 tot 6 maanden. Dus is het mogelijk? Ja, de verwerkende en producerende schakels zijn vragende partij, maar de tussenschakels hoe denken die hierover?

Dirk Van Thielen: blij dat de producenten ook de afzetzijde willen indekken via contracten want enkel op die manier kan een risico-indekking opportuun werken.

Joris Relaes: Zich langer kunnen indekken langs alle kanten is zeer belangrijk. Hiervoor verwijst de voorzitter naar dialoogdag 3.

Georges Van Keerberghen: Afzetzekerheid heeft ook een waarde, ook in de melk is dit aan de orde. Misschien is er een ander woord dan contract nodig, dit heeft een negatieve connotatie vanuit het verleden.

Luc Vandommelen: Retail is vragende partij, maar zullen ze de kostprijs in rekening brengen?

Ludo Dobbels: Retail wil vooral een constante afzetkwaliteit en constante aanvoer.

Joris Relaes: De voorzitter wil verder ingaan op de contracten voor afzet van varkens met de andere schakels rond de tafel. Tegen het einde van deze eerste dialoogdag wil hij echter nog een andere vraag op tafel werpen. Hoe staan we t.o.v. de problematiek zelfmenging t.o.v. mengvoeders?

Een korte toelichting vanuit de federatie van zelfmengers:

- Zelfmengers: 80 à 100 tal leden bij de zelfmengers
- Het is een verbreding van de bedrijfsactiviteiten. Je moet beschikken over voldoende tijd en arbeid. Het vergt ook investeringen en er is een startkapitaal nodig om te starten. Je kan wel zelf je risico spreiden door op de juiste moment voeder aan te kopen, maar er is nood aan liquide middelen voor machines en om tijdig voeder aan te kopen.
- Wat is interessant? Het is een valorisatie van de eigen grondstof, meerwaarde op de akkerbouwtaak.
- Valorisatie van eigen mestafzet.
- Zelfmenging kan de crisis niet tegenhouden bij een bedrijf – enkel het effect van de crisis kan vertraagd binnen komen. Je kan de crisis ook niet omkeren, maar je hebt een solidere basis.

Een aantal maatregelen kunnen bijdragen tot de ontwikkeling van de zelfmenging:

- Aanpassing van VLIF – nu moet je 35% van de grondstoffen zelf hebben en de 35% wordt berekend op het niveau van de totale dierproductie op het bedrijf
- Contracten op lange termijn voor veevoerders worden afgesloten aan hogere prijzen – je koopt in aan de prijs. ... Zijn contracten de ideale oplossing? Hopelijk zakken prijzen na de volgende oogst.

Christophe Decaigny: Soms wordt er aan klantenbinding gedaan en hogere prijzen gegeven aan de boer voor de afzet van zijn granen als deze ook binding heeft met de veevoerders en hier dus ook op het bedrijf kan afgezet worden.

Dirk Van Thielen: de veevoederklant krijgt een toeslag bij verkoop van zijn granen en hier wordt gekocht aan groothandelsprijs + toeslag =commercieel verhaal. Een groep mensen bij Aveve is continu beter met kwaliteitscontrole, traceerbaarheid en voederconversie. De bedoeling is toch zeker om dit beter te doen dan de individuele boer. We zijn zeker niet tegen zelf mengen, als de grondstoffenprijzen dalen dan lijkt dit interessant, maar als de prijzen stijgen dan is andere afzet weer belangrijk. Bijvoederen met eigen productie zoals in de leghennensector is heel belangrijk. Als je niet al je kosten telt dan kan er een economisch voordeel zijn, maar anders niet echt.

Ludo Dobbels: Zijn in DK en DE de grondstoffen en het voeder goedkoper?

Nvdr: Pagina 26 (figuur 20) van het discussiedocument geeft hierover info.

Joris Relaes: Kwaliteit van de voeders komt onder druk – dit krijgen we te horen van landbouwers. Klopt dit?

Dirk Van Thielen: er wordt gewerkt met een optimalisatieprogramma- de eisen zijn altijd hetzelfde bij de verschillende marktprijzen, dus er is geen kwaliteitsverlies.

Eddy Vandycke: Een zelfmenger kan zeker kwaliteit leveren voor zijn eigen bedrijf. Een boer werkt ook via een nutritionist en kan zo gericht werken om problemen in de voedersector te mijden. Zelf mengen kan enkel door de bedrijven die het aankunnen, het is iets extra.

Joris Relaes: Besluit dat zelfmengen voor een aantal bedrijven soelaas kan bieden, maar het is geen oplossing voor de grote groep bedrijven.

Christophe Decaigny: de groep die volledig zelf mengt is heel klein, maar een groot deel zorgt ook voor inmenging.

Conclusies van de dag van de voorzitter:

- Ideeën kunnen nog toegevoegd worden via standpuntnota's
- De integratie is niet zo hoog als voorgesteld in de pers, integratie is niet noodzakelijk negatief en er is veel diversiteit in integratie.
- De grondstoffenmarkten zien er qua verwachtingen op korte termijn niet zo geweldig uit. Het is een zeer volatiele markt met toenemende volatiliteit. De trend is echter wel stijgend en hiermee moet de varkenssector leren omgaan. De markt staat sterk onder spanning en dit kan niet blijven duren.
- De risico's komen terecht bij de landbouwer zelf: indekken via contracten op lange termijn met respect voor elkaars positie. De afzetzijde moet ook verzekerd worden.
- Voldoende transparantie is zeer belangrijk, ook voor de financiële sector.
- Naar 2020 toe moet er voldoende transparantie aan de dag gelegd worden door alle spelers.
- Afwachten wat de bilaterale gesprekken tussen veevoederfirma's en financiële instellingen opleveren.

- Er zijn een aantal nieuwe EU initiatieven die verder moeten opgevolgd te worden (zie begin verslag)
- De zelfmengers en deze invalshoek werd ook aan bod gebracht tijdens deze dialoogdag.

III. Verslag dialoogdag 3

Datum: 23 maart 2011
Onderwerp: Dialoogdag 3: De Vlaamse Varkenshouderij op weg naar 2020 Thema: Kwaliteit, afzet en marktstrategieën

Voorzitter: Joris Relaes
Verslaggever: Isabelle Magnus
Entiteit: Departement Landbouw en Visserij
Afdeling: Afdeling Landbouw- en Visserijbeleid
Aanwezigen: Zie aanwezigheidslijst

Inleiding:

De voorzitter licht nogmaals kort het opzet van de dialoogdagen toe. Deze dialoogdagen lopen parallel aan een aantal maatregelen, die op korte en lange termijn werden genomen. Deze maatregelen lopen los van deze dialoogdagen en volgen hun eigen traject, zoals HLG varkens. Het opzet van deze dialoogdagen is een lange termijnvisie voor de sector uit te werken. De voorzitter licht toe dat het voor de varkenssector misschien een opportuniteit is om de sector in een andere richting of gedeeltelijk andere richting te sturen in de toekomst. Dit moet op een geleidelijke manier gebeuren en in overleg met alle schakels in de keten.

De voorzitter verduidelijkt dat als opwarmer van de dialoogdag telkens een spreker uitgenodigd wordt om de vergadering in te leiden en het gesprek op gang te brengen. Deze keer hebben we het geluk dat Prof. Wim Verbeke (Ugent) een inleidende presentatie wil geven.

Presentatie Prof. Wim Verbeke

Enkele vragen/reacties bij de presentatie en start van de discussie:

Ludo Dobbels: De cijfers uit het onderzoek van Q pork chains dateren van het jaar 2008. Zou een segmentatie op dit ogenblik andere resultaten opleveren?

W. Verbeke: De segmentatie zal ongeveer hetzelfde zijn, maar de bijhorende cijfers zouden hoogst waarschijnlijk geëvolueerd zijn. We merken dat de interesse verschuift van productkenmerken naar proceskenmerken (dierenwelzijn, ecologische voetafdruk,...). Voor deze thema's is geen segmentatie-oefening gemaakt.

Voorzitter: Moeten we meer naar een differentiatie gaan van onze varkensproductie? Moeten we differentiëren naargelang van de verschillende? Hoe denken de diverse schakels in de sector hierover?

Ludo Dobbels: Veva vindt het jammer dat slachthuizen niet vertegenwoordigd zijn, want deze spelen ook een belangrijke rol in deze discussie. Het aandeel van de verschillende verkoopkanalen lijkt niet veel te evolueren.

Jean Van De Put: Verkoop van vlees via de klassieke distributieketen kent een dalende evolutie. De cijfers uit het discussiedocument, opgesteld door VLAM, kunnen bevestigd worden. De verkoop van vlees gebeurt 1/3^{de} bij de slager, 1/3^{de} bij de gewone distributiesector, 1/3^{de} hard discounters.

Voorzitter: De hard discounters hebben markt gewonnen in de afgelopen 5 jaar.

Bert Bohnen: Dit is een duidelijk teken dat de prijs een belangrijke rol speelt voor de consument.

Kris Michiels: Ook convenience speelt hier een grote rol. Enkel tijdens de crisis ging de consument zijn aankopen opnieuw opsplitsen naar plaats. De heer Michiels verduidelijkt dat de cijfers (marktaandeel) op pg 24 voor de hele vleessector zijn. Het is daarnaast ook mogelijk om de marktaandeelcijfers voor varkensvlees apart uit de Gfk-cijfers te halen.

Jean Van De Put: Gfk cijfers zijn de enige cijfers die gekend zijn door Delhaize, andere cijfers voor de verschillende marktsegmenten over verschillende vleesoorten zijn niet gekend door Delhaize.

Kris Michiels: De gegevens per vleessoort kunnen toegevoegd worden aan het document.

Voorzitter: Voldoen voor de retailsector de producten aan wat de Belgische consument wenst te kopen of zal wensen te kopen in de toekomst?

Joeri Deswarte: Als je kijkt naar het aandeel Belgisch vlees in de winkelrekken lijkt het me duidelijk dat Belgisch vlees voldoet aan de vereisten. Voor het deel niet-Belgisch vlees kan je nog bekijken wat mogelijk is. Non-eaters ga je niet overtuigen, dus hier valt geen omzet te winnen. Variatie in aanbod is zeer belangrijk – dit is de rol van de tussenschakels. Een voorspelling van het consumentengedrag voor de toekomst is zeer moeilijk. Competitief blijven en de markt gezond houden is van groot belang. De aangeboden kwaliteit is geen probleem. De prijs is een belangrijke factor die meespeelt in de keuze en wordt uitvergroet vanaf een bepaald prijsniveau (er kan een knik komen als het verschil groter wordt).

Bert Bohnen: Een bepaald type varken wordt gekocht door de distributie en de rest gaat naar verwerking of export. Is er verscheidenheid of evolutie in deze aankoop voor rechtstreekse verkoop aan de consument? Hier blijft onduidelijkheid over. Welke kwaliteit wil de retail?

Jean Van De Put: We kopen al jaren hetzelfde, namelijk Certus varkensvlees. De technische eisen hierin zijn niet veranderd. Voor versnijdingen kopen we wat de uitsnijderij voorstelt.

Bert Bohnen: We zien een evolutie naar varkens die zwaarder en zwaarder worden. Wie vraagt dit, want dit kost de landbouwer veel werk en dus geld.

Jean Van De Put: Deze vraag moet gesteld worden aan de tussenschakels.

Voorzitter: Ik stel vast dat de distributiesector geen specifieke veranderende vraag heeft, maar misschien kan de verwerkende sector hier wel iets bijdragen aan het debat.

Koen Vangoidsenhoven: De Belgische productie is sterk export gericht. Vleeswarenindustrie vraagt vlees dat beantwoordt aan een bepaalde PH. Deze PH is bepalend voor wat je met het vlees kan doen. Nu zit de PH waarde vaak niet goed. Vroeger werd vaak een probleem vastgesteld met residuen – dit probleem is opgelost, nu is er nog een probleem met de zuurtegraad. Een foute PH-waarde geeft een waterachtig karakter van de hammen. Prof. Geers heeft hier een studie over gedaan: het varken vertrekt met een goede PH waarde op het landbouwbedrijf en in de schakel nadien lijkt het mis te lopen.

Een andere belangrijk aspect zijn de lastenboeken en de bijkomende regels in lastenboeken. Het is moeilijk om garanties te krijgen over o.a. dierenwelzijn. Er zijn elementen in de lastenboeken die ontbreken bv. Huisvesting van varkens op stro (een voorwaarde die door bepaalde distributieketens geëist wordt).

In België schommelen de prijzen en zijn deze aan de hoge kant en daarom zijn veel fabrikanten zich gaan bevoorraden op de buitenlandse markt. Dit levert soms een verschil op tot 16 cent.

De Belgische markt blijft stabiel, maar er komt meer invoer van het buitenland en zo wordt ons vlees vaak vervangen door dat van buitenlandse concurrenten. De politiek van AMS in Nederland heeft als doel om de aanvoer te stroomlijnen en een beste kwaliteit/prijsverhouding te leveren. Kleine fabrikanten weten niet hoe ze zich moeten verdedigen en weten niet hoe ze nieuwe klanten in het buitenland kunnen zoeken. Daarenboven wordt er weinig initiatief genomen door de verwerkers om nieuwe markten aan te boren. Het vers-vleessegment boekt hier via BMO wel goede resultaten.

België heeft de hoogste lonen, gaten opvullen kan, maar grote hoeveelheden worden hierdoor geblokkeerd.

Als de verplichte oorsprongsetikettering erdoor komt dan is er een bijkomend probleem. Sommige fabrikanten leveren aan Franse distributie – vermelding viande porcine française wordt verplicht volgens de nationale Franse wetgeving. Voor de Belgische producenten en verwerkers is dit een grote bedreiging, Belgische verwerkers worden hierdoor genoodzaakt om hun vlees in te kopen bij Franse varkenshouders om het op de Franse markt te kunnen afzetten.

De heer Vangoidsenhoven licht ook toe dat het jammer is dat de nadruk van studiewerk steeds ligt op rechtstreekse afzet bij de consument (B to C), maar de helft van het vlees wordt gebruikt door de verwerkers, deze zouden ook moeten bevroegd worden (B to B).

Voorzitter: Ik stel vast dat er dus blijkbaar technische problemen zijn met de PH van het aangeleverde varkensvlees.

Koen Vangoidsenhoven: Er is één slachthuis dat ik weet, namelijk Westvlees, dat zich wil aanpassen.

Paul Cerpentier: Is Fenavian geen voortrekker voor zwaardere varkens? Dit kost veel aan de landbouwer.

Koen Vangoidsenhoven: Afhankelijk van hoeveel je moet afsnijden, moeten de nodige volumes overblijven. Er is geen algemene vraag naar zo zwaar mogelijk. Er is vooral vraag naar technische kwaliteit en goede PH.

Frans Leroux: De landbouwer past zich niet zo snel aan. Er kan niet gesneden worden aan een modern ritme omdat het vlees uiteenvalt. Hiervoor is misschien een technische werkgroep nodig om dit probleem op te lossen. Ook de beenhouwersbond spreekt over een eenheidsham, die geproduceerd wordt. Hiervoor moeten we opletten. Er is meer nood aan specifieke deelstukken.. Er zijn mogelijkheden voor export naar nieuwe gebieden. Deze gebieden gaan wel gepaard met specifieke moeilijkheden zoals vragen rond kredietwaardigheid..

België heeft groot probleem met loonkost (25 -26 euro per uur) t.o.v. DE (4 à 8 euro per uur).

Zoals vermeld door Koen Vangoidsenhoven zal men verplicht worden om Franse varkens op te kopen om te kunnen exporteren naar de Franse markt.

In Duitsland zijn de prijzen de laatste week 6 cent goedkoper. De laagste prijzen uit Duitsland door de dioxinecrisis worden gebruikt om nieuwe markten te vinden. De buitenlandse klanten willen ook deze lagere prijzen en schakelen dus soms om van leverancier.

In België was het verhaal van de dioxinecrisis anders. Zelfs nu hebben we nog last van de dioxinecrisis van 10 jaar geleden.

Voorzitter: De belangrijkste vraag blijft of we het varken produceren dat voldoet aan de vraag van de verwerkende sector en de distributiesector? Het lijkt me een goed voorstel om technische mensen rond de tafel te zetten om te kijken of de technische specificiteiten en PH ok zijn.

Bert Bohnen: Er moet duidelijk gemaakt worden wie wat wil en wat ze hiervoor willen betalen? Samen aan tafel zitten en kijken wat de verwerking wil, is de oplossing en hiervoor moet ook betaald worden. BB wil hiervoor onmiddellijk een werkgroep.

Stephaan De Bie: De grootste variabiliteit in varkensvlees en varkensskarkassen is aanwezig in België. Elke boer denkt dat hij het ideale varken aflevert en produceert wat de consument wil.

PH is veel minder een probleem dan vroeger (nu nog 10 à 20% PSE vlees terwijl dit 20 jaar geleden nog 40 à 50% was). Vroeger was dit ook te wijten aan een lange periode van leegstand.

Studie bij VLAM heeft uitgewezen dat er nog heel wat mogelijkheden zijn rond de verbetering van dierenwelzijn in de slachthuizen. Vanuit Duitsland zullen nog een aantal audits gebeuren vanuit Q&S rond dierenwelzijn en diervriendelijke behandeling in de slachthuizen. Misschien komt er na deze audits ook meer aandacht hiervoor bij de slachthuizen.

Wim Verbeke: Het leveren op maat is geen argument naar de consument toe om iets te kopen.

Voorzitter: wie bepaalt de markt? De consument of de retailer? Zullen hier hogere eisen gesteld worden door Delhaize in de toekomst?

Jean Van De Put: De lobbygroepen zijn in BE minder belangrijk dan deze in de landen in Noord-Europa, al mag niet ontkend worden dat de trend stijgend is. Als het herhaaldelijk terugkomt in de media dan kan de vraag veranderen. Delhaize heeft een ruim aanbod en via dit aanbod kan elke klant zijn verwachtingen vertaald zien.

Voorzitter: kan er gewerkt worden via een deelsegment? Bv. scharrelvarken? Wat zijn de ervaringen van Delhaize met de konijnenteelt en de afzet?

Jean Van De Put: Er ligt nu varkensvlees in de rekken van varkens uit de Ardennen met buitenloop. Dit blijft een kleine markt. Albert Heyn komt nu met een scharrelvarken op de markt met een sterren-systeem die een aanduiding geven over het dierenwelzijnsniveau.

Hans Michiels: De consument kan geschokt zijn door dierenleed of gepercipieerd dierenleed, maar de consument is daarom niet bereid om meer te betalen.

Sofie Bombeek: Het graanvarken wordt wel duurder betaald.

Ricky Focke: Als je als boer een voorsprong neemt op de klassieke lijn dan wordt je minder betaald. Wat zijn de voordelen van onze Vlaamse productiemethodes t.o.v. de buitenlandse.

Stephaan Lambrechts: Duitsland is onze exportmarkt aan het inpakken doordat ze goedkoper verkopen. De waarden van de dioxines liggen veel lager dan tijdens de BE dioxinecrisis. Daarenboven wil niemand het hele stro-varken. Deze worden nl. versneden voor verschillende doeleinden. Als je iets vraagt moet er ook een volwaardige afzetmarkt voor bestaan.

Wim Verbeke: Er is een verschil tussen de feiten en de perceptie – er is maar één realiteit die telt en dit is de gepercipieerde realiteit, dit is een weerspiegeling.

Ludo Dobbels: 26% van de burgers vindt dierenwelzijn belangrijk, maar in de retail kan je nooit dit percentage van de bevolking bereiken als de prijs stijgt.

Wim Verbeke: Het gaat om de attitude als burger en die wordt niet vaak doorgetrokken in werkelijk gedrag.

Ivan Tolpe: Het aansturen van verplichte welzijnsregels zal zich niet snel vertalen in een meerprijs. De overheid moet deze taak niet op zich nemen.

Voorzitter: We proberen daarom ook geen voorloper te zijn als overheid in de discussie over dierenwelzijn. We investeren wel in onderzoek zoals rond castratie van biggen om klaar te zijn als de sector het vraagt.

Stefaan Lambrechts: We moeten blijven herhalen dat varkensvlees gezond en veilig is bv. positief verhaal van residuen. Positiever communicatie moet beter, andere sectoren doen dit wel.

Voorzitter: De discussie wordt nu verder gezet over lastenboeken. Geven deze voldoende voldoening of moeten we verder gaan?

Joeri Deswarte: 20% van de productie in de retail valt onder een lastenboek. Voorlopig wordt deze oefening enkel voor rundsvlees gedaan. Een harmonisatie en administratieve vereenvoudiging is het doel. De bestaande lastenboeken moeten naast elkaar gelegd worden en de verschillende eisen vergeleken worden om zo de certificering en garanties onderling te erkennen. Op die manier moet een certificatie ook niet 4 keer gebeuren. Dit is een wederzijdse vraag in het ketenoverleg. Een fillière-beheerd controleprogramma is ook een doel. Nu wordt enkel gewerkt op rundvlees via een benchmark- oefening. Eindresultaat afronden tegen einde 2011 is het opzet. Het doel zou zijn om dan bv. in 2012 iets voor de varkenssector te doen, als de evaluatie vlot verloopt. De redactie van een nieuw lastenboek kan tegen de zomer afgerond worden, maar het beheer van de controles zal nog tijd vragen.

Paul Cerpentier: Wordt dit eerste bovenwettelijke niveau dan een basistoegang tot de markt? En wordt alles afgeschaft wat extra gevraagd wordt?

Joeri Deswarte: Nee, de wettelijke eisen zitten erin. De bovenwettelijke eisen die door iedereen gevraagd worden komen ook onder dit lastenboek. Elke keten kan dan nog iets extra vragen, maar het voordeel is dat de eerste twee basisblokken, die goed voor 85 à 90% van de eisen, gelijk zijn.

De valoriseerbaarheid van deze eisen zal nagegaan worden.

Bert Bohnen: Loop je geen risico dat de extra eisen niet meer gevaloriseerd worden? En dat je voor het middenblok van eisen niet meer betaald wordt?

Joeri Deswarte: Het lastenboek zal door de keten beheerd worden en niet door de distributiesector. Mogelijkerwijze worden de eisen boven de bovenwettelijke markttoegang ook gevaloriseerd, afhankelijk van de commerciële politiek van de klanten.

Het gemeenschappelijk bovenwettelijk niveau zal uniform zijn en dit gaat over markttoegang.

H. Diricks: De overheid vraagt al lang een door de keten beheerst systeem. De eisen die er zijn voor de exportmarkt zouden ook beter een plaats krijgen in dit programma.

Voorzitter: In het ketenoverleg zou moeten meegenomen worden wat de vragen zijn van de buitenlandse markt.

Marianne Vandenberghe: Wie zal dit alles betalen? Kan de boer ook een hogere prijs krijgen?

Ludo Dobbels: Er komt dus eigenlijk een "license to produce"

Bert Bohnen: De basis van de markttoegang wordt officieel op een hoger niveau gelegd

Ludo Dobbels: We willen toch graag horen wat de markt wenst. Waar zal de meerwaarde vandaan komen?

Voorzitter: Hoe zit de vraag m.b.t. kwaliteit van het varkensvlees in binnenland versus de productie in het buitenland? Is de "license to produce" ook voldoende voor het buitenland? Zijn we strenger of minder streng in onze lastenboeken t.o.v. onze andere landen?

Stephaan De Bie: Ik heb enkel gegevens over het Certus lastenboek. Voor afzet gaat het vaak om sanitaire eisen. Certus eisen zijn hoger dan wat bij QS gevraagd wordt. QS vraagt aan de eisen van Codiplan + 10 andere eisen te voldoen (mest, milieu, alarminstallatie, zelfmengers, mobiele menginstallaties, castratie indien chirurgisch moet met pijnstillers = enigste belangrijkste eis). Duitsland heeft wel de recente dioxinecrisis meegemaakt en dit zal mogelijk ook een effect hebben. Audits bij slachthuizen (zie vroeger over dierenwelzijn) zouden ook tot bijkomende eisen kunnen leiden. Een lastenboek is dynamisch, maar we kunnen op dit ogenblik vlot aan de huidige eisen voldoen.

Voorzitter: En als we ons kwaliteitssysteem vergelijken met NL en DK?

H. Diricks: DK heeft een kwaliteitssysteem waar slachthuizen ook mee inzitten. Vaak wordt gevraagd naar 'born and raised in Belgium'? Voor wat we nu exporteren worden voldoende biggen geboren in BE.

Stephaan De Bie: Er is geen benchmarking gedaan met lastenboeken van andere lidstaten. Maar deze lastenboeken mogen wel leveren aan QS dus dit moet gelijkaardig zijn aan wat QS vraagt.

Er zullen gesprekken met de distributie volgen om duurzaamheidsaspecten op te nemen in het lastenboek. Er zijn nog heel wat extra mogelijkheden om het niveau van het lastenboek op te krikken.

Voorzitter: Het principe 'born and raised' zal nog belangrijker worden bij de oorsprongslabelling.

Sofie Bombeeck: Hoe zal het nieuwe ketenbeheerde systeem gecommuniceerd worden naar de consument?

Joeri Deswarte: Iedereen zal onder zijn eigen label blijven commercialiseren. Maar de vraag is hoe generieke promotie kan gebeuren. Dit wordt verder onderzocht.

Koen Mondelaers: Wordt het dynamisch karakter van een lastenboek mee opgenomen in het ketenoverleg?

Joeri Deswarte: Zo frequent als nodig zullen aanpassingen uitgevoerd worden. Momenteel is er echter geen overkoepelende nationale structuur.

Conclusies van de voorzitter:

- Produceren we het juiste varken? Twijfels en vraagtekens vanuit de vleeswarenssector – deze vraag moet ook prominenter gesteld worden aan de slachthuizen en de beenhouwers. We zullen deze vraag opsturen naar de verschillende federaties.
- Specialisten rond kwaliteitskenmerken moeten samengezet worden en dit aan de hand van de cijfers van IVB . Een kleine groep specialisten kan een evaluatie van deze kenmerken doen.
- Binnen het ketenoverleg zijn belangrijke inspanningen om de lastenboeken te vereenvoudigen – het is een soort 'license to produce' en hiermee kunnen we vlot terecht op de buitenlandse markt. Toch is het belangrijk om de eisen van de exportmarkten mee te nemen.
- Certuslabel wordt permanent ge-update naar gelang de vraag van de markt, met belangrijke aandacht voor DE.
- Bijkomende ideeën kunnen altijd bezorgd worden via agrifish@vlaanderen.be

De voorzitter dankt iedereen en in het bijzonder Professor Wim Verbeke voor zijn boeiende presentatie

IV. Verslag dialoogdag 4

Datum: 06/04/2011
Onderwerp: Dialoogdag 4: Rentabiliteit in de varkenshouderij

Voorzitter: Frans Coussement
Verslaggever: Timo Delveaux
Entiteit: Departement Landbouw en Visserij
Afdeling: Afdeling Landbouw- en Visserijbeleid
Aanwezigen: Zie aanwezigheidslijst

Verslag dialoogdag 4

Inleiding

Frans Coussement leidt de vergadering in en wijst op de discussievragen van dialoogdag 4. Hij geeft Herman Vets het woord voor een presentatie.

Presentatie: rentabiliteit in de varkenshouderij

Samenvatting van de presentatie:

- Voor de technische kengetallen binnen de zeugenhouderij is vooral de worpgrootte een succesverhaal. De worpindex groeit minder snel
- De technische parameters bij de vleesvarkenshouderij zijn veeleer stabiel gebleven en zelf dalend de laatste jaren
- De varkensprijs volgt de voederprijs niet meer wat problematisch is voor de rentabiliteit. De huidige saldo's liggen gemiddeld lager dan voordien
- Een groot deel van de huidige generatie "bestaande" bedrijven werkt met een relatief lage vaste kost per varken (afgeschreven installaties), maar bepaalde nieuwe wettelijke verplichtingen zullen hierin verandering brengen waardoor er nog extra druk op het inkomen te verwachten is.
- De verschillen in prestaties tussen de bedrijven kunnen in mindere mate verklaard worden door een verschil in productiegetal (bij zeugen), maar vooral door verschillen in

voederconversie (bij vleesvarken) en saldo per varken. Deze parameters vertellen echter niet alles

- Een aantal knelpunten worden aangehaald die later de discussie zullen voeden: margeverschillen VV, bedrijfsstructuren, infrastructuur, groepshuisvesting, voorlichting en onderzoek, bedrijfsuitbreiding en vernieuwing, kostprijnadelen

Riccy Focke vraagt zich af waarom zo weinig varkensbedrijven hun voederconversie bijhouden. De berekening ervan is namelijk zeer eenvoudig te verwezenlijken.

Herman vets: de goede landbouwers zijn in staat om snel te anticiperen. Voor anderen is het misschien nuttig een tool te ontwikkelen dat snel gebruikt kan worden voor vleesvarkensbedrijven.

Albert Bohnen: Het is moeilijk om een boer te overtuigen welke invloed een nieuwe beer heeft voor de rentabiliteit op het bedrijf

Tom Mertens: Het opvolgen van kengetallen is grotendeels de verantwoordelijkheid van de landbouwer zelf. Hiervoor is wel tijd nodig. Het werken met groeimodellen (groei en voederconversie) moet worden ontwikkeld zodat hij deze technische kengetallen kan gebruiken en dit voor elke tussentijdse kilo.

Albert Bohnen: Specifieke aandacht moet gaan naar de laatste kilo's van de vleesvarkens, zeker als men weet dat de voederkosten hoog zullen blijven. Niemand heeft momenteel zicht op welk rendement dit oplevert. Er is met andere woorden nood aan objectieve gegevens, ook om te kunnen aantonen aan de aankopers om eventueel tegen lichter gewicht te leveren.

Martin Fockede: Bij het systeem van all-in, all-out is dit meetbaar. Men kan ook een weegschaal plaatsen bij de voederplaats, maar dit systeem heeft nog bepaalde kinderziektes en is bijgevolg onvoldoende betrouwbaar.

Riccy Focke: Er bestaan al softwareprogramma waar men bepaalde cijfers per maand moet invoegen om hier beter zicht in te krijgen. We moeten de mensen niet laten investeren in iets dat al zeer lang bestaat.

Dirk Coucke: Het opvolgen van de voederconversie is belangrijk, maar minstens even belangrijk is de kennis over de inhoud van de voeders (eiwit, energie, ruwe celstof enz.)

Herman Vets: Deze info wordt toch meegegeven door de veevoederindustrie?

Frans Coussement: Blijkbaar is er nood aan bijkomende onderzoek over de laatste kilo's die een vleesvarken bijkomt. De tools die noodzakelijk zijn om bepaalde parameters te onderzoeken, bestaan blijkbaar al. Dan moeten we ons de vraag stellen hoe we de landbouwer kunnen overtuigen deze te gebruiken.

Albert Bohnen: Er moet een zekere stimulans worden gegeven opdat de landbouwer deze zou gebruiken. Daarom zou een vorm van subsidiëring vanuit de overheid soelaas kunnen bieden.

Tom Mertens: Er is nood aan een objectieve voorlichting waarvoor subsidiëring moet zorgen voor het verlagen van de drempelvrees. Veel informatie is beschikbaar bij veevoederfirma's. Waarom geen netwerk vormen met ondersteuning van de overheid.

Frans Coussement: Als de baten zo enorm zijn, is het verwonderlijk dat dit niet aanslaat. Dan is een subsidie niet het geschikte instrument, maar is het eerder een zaak van voorlichting.

Dirk Coucke: In Nederland wordt veel gebruik gemaakt van de fiscale boekhouding. Dit ook in Vlaanderen toepassen zou een meerwaarde betekenen, alhoewel dit gevoelig kan liggen.

Albert Bohnen: Vroeger koppelde de overheid de VLIF-steun aan een bedrijfseconomische boekhouding. Dit systeem is de dag van vandaag deels afgebouwd.

Luc Uytendewilligen: Dit is inderdaad zo om de administratieve lasten voor de landbouwer te verlagen. Voor de uitbatingen op persoonlijke naam onder de forfait blijft de bedrijfseconomische boekhouding verplicht. Daarenboven zien we dat de groep die uitbaten onder een rechtspersoon steeds groter wordt, dus daar zijn sowieso boekhoudingen en jaarbalansen beschikbaar en moesten in het verleden extra kosten worden gemaakt om een vennootschapsboekhouding om te vormen naar een bedrijfseconomische.

Albert Bohnen: Er is toch ook nood aan een overzicht van de technische gegevens. Daarom wanneer steun gegeven wordt, mag toch verwacht worden dat de landbouwer hiervoor iets terug doet.

Marianne Vandenberghe: Een groot probleem is dat voorlichting vaak gegeven wordt door mensen met commerciële belangen.

Herman Vets: Een boekhouding bijhouden is één zaak, maar nadien moeten deze gegevens ook verwerkt worden.

Dirk Coucke: Heel veel bedrijven weten wel waarmee ze bezig zijn.

Tom Mertens: De tuinbouwkolom is veel beter geprofessionaliseerd. Waarom kunnen we hier niet van leren?

Luc Uytendewilligen: Dit heeft zijn historische redenen. In de tuinbouw zitten enkele grote investeerders die bereid zijn te investeren in algemeen onderzoek. In de veevoederbranche is mijn ervaring dat dit onderzoek vaak wordt afgeschermd.

Tom Mertens: Jonge landbouwers zijn bereid om voor voorlichting te betalen en zijn hiervoor dan ook vragende partij.

Bedrijfsstructuur

Herman Vets: Vaak is er probleem van tekort aan plaatsen in een gesloten bedrijf. Het advies hier kan zijn om de structuur aan te passen, of om minder biggen te produceren. Ook de financiering is vaak een probleem voor bedrijven die al op hun tandvlees zitten.

Riccy Focke: Er moeten oplossingen gevonden worden voor de leegstaande zeugenbedrijven.

Dirk Coucke: Een mogelijke oplossing is om terug te keren naar een markt van 7kg-biggen, maar dan is er wel nood aan een goede prijsnotering.

Tom Mertens: Ik denk niet dat dit een goed idee is. De landbouwer is hier niet meer op ingesteld en de sterftes zijn geconcentreerd in dit segment.

Groepshuisvesting

Herman Vets: De verplichte groepshuisvesting voor zeugen in 2013 zal ongetwijfeld gevolgen hebben op macro-economische gebied en zal ook de kansen hypothekeuren van bepaalde overnemers.

Marianne Vandenberghe: Daarenboven zal er veel know how verloren gaan, want zeugen houden is toch een specifieke specialisatie.

Albert Bohnen: Een ander gevaar is dat we steeds meer gaan bevoorrad worden met Nederlandse biggen, en dat dan de stap niet ver weg is om vervolgens overgenomen te worden.

Luc Uytdewilligen: Vanuit het VLIF heeft men hier zicht op en dit zijn slechts geruchten: er zijn slechts enkele Nederlandse bedrijven die zijn opgestart in de grensregio.

Tom Mertens: Wat er vaak gebeurt, is dat gesloten bedrijven worden omgevormd tot zuivere vleesvarkensbedrijven, waardoor een grotere afhankelijkheid van biggen wordt bekomen. Op zich is er geen probleem dat deze omschakeling gebeurt, maar vooral de jonge generatie zit in de zeughouderij en de biggenprijs blijft achter. Er schakelen wel veel kleine zeugenproducenten over naar de productie van mestvarkens, maar nieuwe grote producenten zullen dat compenseren.

Paul Cerpentier: Vaak wordt er ook beroep gedaan op externe mensen voor een aantal dagen om pieken in het werk op te vangen.

Dirk Coucke: Vanuit DLV is 2 jaar geleden al de oefening gedaan om de overschakeling in te schatten: 40% van het cliënteel dat zeugen bezit (of 65% van het totaal aantal zeugen) was reeds omgeschakeld.

Marianne Vandenberghe: Er is een groot verschil in de onderhandelingsmacht tussen de bedrijven. Vele verkopen enkel op basis van gewoonte en vaste relaties. Daarenboven is de biggenmarkt niet transparant en er is het aujeszky 10 status dat nog moet worden bekomen. Een bedrijf is niet altijd goed indien het groeit, daarom is onafhankelijk advies noodzakelijk.

Paul Cerpentier: Het zijn vaak enkele integratoren die de biggenprijs bepalen en dit aan de hand van de kosten.

Martin Fockedeey: Men kan dit ook anders bekijken: de grote integratoren bieden net tegen elkaar op. De schok die de groepshuisvesting gaat teweeg brengen is moeilijk in te schatten. In Nederland zien we dat de nieuwbouw het laatste halfjaar de stoppers niet meer compenseert.

Marianne Vandenberghe: De studie van de FOD Economie bewijst dat de biggen te goedkoop worden betaald.

Dirk Coucke: Zijn de banken nog steeds bereid om de overschakeling te financieren en welke rol kan de overheid hierin spelen inzake garanties?

Jan Leyten: Elk bedrijf wordt individueel bekeken indien investeringen gepland staan. Verleden jaar hebben wij in de varkenssector de grootste groeicijfers gezien inzake investeringen. Het is dus zeker niet zo dat banken niet meer bereid zijn te financieren.

Jozef De Laporte: Wij werken met gesofisticeerde systemen die vele parameters in rekening brengen. Slechts 5% van de investeringsplannen wordt afgeblokt.

Paul Cerpentier: Een probleem voor het verkrijgen van VLIF steun is dat men over een bepaald inkomen moet beschikken. In periodes van laagconjunctuur zoals de varkenssector er nu één kent, kan dit problemen opleveren.

Luc Uytgedwilligen: Hier zullen we inderdaad rekening mee houden door te kijken naar het verleden en in de toekomst mogelijkheid te bieden om alsnog te kunnen voldoen aan de inkomensvoorwaarde.

Jan Leyten: Ik verwacht dat de omschakeling naar groepshuisvesting slechts een tijdelijk effect zal hebben, en uiteindelijk is het zo dat diegene die het laatst investeert het beste af is.

Onderzoek en voorlichting

Herman Vets: Momenteel komt voorlichting vaak uit commerciële hoek, waarvan moeilijk kan gezegd worden dat dit objectief is. Wat betreft onderzoek zien we dat er veel geld gaat naar welzijn en milieu ed., maar dat daardoor andere belangrijke thema's vergeten worden. De varkenshouder kan niet alles zelf uitzoeken, maar heeft niet de middelen om dit door anderen te laten doen.

Dirk Coucke: De jongere generatie is steeds meer bereid te betalen voor advies.

Paul Cerpentier: Er ligt een belangrijke taak bij de praktijkcentra, maar vaak zijn de varkenshouders niet geïnteresseerd.

Albert Bohnen: Voorlichtingers inzake investeringen zijn vaak verkopers.

Tom Mertens: Vele landbouwers zijn vandaag vragende partij voor een objectieve voorlichting en willen hier dan ook voor betalen. De kennis is zeker aanwezig bij bestaande toeleveranciers, maar de kennis wordt bij de veevoederfirma's gehouden, en wordt niet ontkoppeld aan de verkoop van veevoeder. Hierdoor krijg je een dubbel gevoel: daar professioneel advies niet ontkoppeld kan worden, en er bijgevolg niet kan gesproken worden bij de aankoop van veevoeder over een 'naakte aankoop' van veevoeder (dus zonder 'gratis advies', zijnde boekhoudpakketten, mestservice,...), zitten we met het probleem dat wij, jonge landbouwers, niet dubbel wensen te betalen. De drempel zit hem in het feit dat je haast geen naakt voer kunt kopen, en dus bij extra beroep op capabele mensen, dubbel aan het betalen bent.

Dirk Coucke: Bij DLV zijn wij bereid om ook meer technische voorlichting te geven. Het probleem is dat landbouwers vaak kunnen kiezen tussen 'gratis' voorlichting van de veevoederfabricant of voor een te betalen voorlichting. Hier ligt een taak van de overheid om dit verschil weg te werken.

Herman Vets: Voor veel landbouwers zijn de mensen van de veevoederfabrikanten vertrouwenspersonen.

Frans Coussement: Heel belangrijk is de kwaliteit van de boer, maar het blijkt erg moeilijk om dit uitgelegd te krijgen.

Tom Mertens: Een goed actiepunt zou zijn om de kennis over te dragen via sociale media. In Nederland bestaat dit al (varkensnet.nl). Via een website is het op een eenvoudige en snelle manier mogelijk om verschillende thema's te bespreken.

Herman Vets: Dit zou inderdaad een soort studieclub kunnen worden aangaande diverse onderwerpen.

Riccy Focke: Een probleem hier is om te bepalen wie de informatie gaat aanbrenge.

Bedrijfsuitbreiding en vernieuwing

Herman Vets: Bij groei worden schaarvoordelen vaak overschat en schaalnadelen vaak onderschat. 'Niet-groei' moeten aangemoedigd worden hun bedrijf up to date te houden. Vaak zijn deze mensen niet meer gemotiveerd en dit hypothekeert de kansen voor de overnemer.

Dirk Coucke: De ervaring leert dat het focussen op één tak betere resultaten oplevert (= specialisatie)

Paul Cerpentier: Een bedrijf is niet enkel gebaat bij groei. Het moet dit ook sociaal aankunnen.

Luc Uytendwilligen: Er is een probleem indien externe arbeid wordt aangetrokken, omdat soms omtrent personeelsmanagement niet de know how en kunde aanwezig zijn .

Frans Coussement: Het zit misschien ingebakken in voorlichters om groei aan te raden.

Jozef De Laporte: Vaak moeten de financiële instellingen de mensen tegen zichzelf beschermen.

Joris Michiels: Wij raden aan om te kijken waar de hefboom binnen een bedrijf ligt en om ook te benchmarken met andere bedrijven.

Herman Vets: Er zijn bedrijven met goede technische kengetallen, maar die een slecht inkomen hebben.

Marianne Vandenberghe: Ik wil ook aandacht leggen op het gebruik van meerwekensysteem en dat hierdoor in bepaalde periodes van het jaar alle biggen tegelijk op de markt komen. Dit moet ook meegenomen worden in de advisering.

Dirk Coucke: Vanuit de overheid moet er meer controle komen over de managementkwaliteiten van de landbouwer.

Leen Schrevens: De landbouwer moet steeds meer een manager worden. Om zich aan te passen aan de snel veranderende omgeving is het noodzakelijk om naschoolse opleiding te krijgen (zie B-cursus gegeven door Groene Kring). Hier moet ook nadruk op gelegd worden bij de landbouwopleidingen vandaag.

Frans Coussement: Wij pleiten al lang om managementonderwijs aan te bieden.

Tom Mertens: Voor jonge bedrijven die liquiditeitsproblemen hadden, bestond er de mogelijkheid om overbruggingskredieten te krijgen van €15.000. Is het niet mogelijk om een ander systeem te verkrijgen om kortlopend naar langlopend kapitaal om te zetten?

Luc Uytendewilligen: Eind maart is de mogelijkheid afgelopen voor een verlenging van de uitgebreide de-minimis steun tot 15.000 euro. De continuering van de overbruggingskredieten met rentetussenkomsten voor de varkenshouders zal voortaan gebeuren onder de normale de-minimis.

Dirk Coucke: Er is nood aan een fiscale stimulus om stoppende boeren een rendabel bedrijf over te laten.

Frans Coussement sluit de vergadering af. Hij concludeert dat de kwaliteit van de boer van groot belang is. Er moet onderzoek gebeuren naar het rendement van de laatste kilo's van een vleesvarken. Over de opbrengsten zal men het nog hebben op de volgende dialoogdag die zal doorgaan op 27 april. Er zullen nieuwe discussievragen worden doorgestuurd en de slachthuizen zullen opgeroepen worden om actief deel te nemen aan de discussie.

V. Verslag dialoogdag 5

Datum: 27/04/2011
Onderwerp: Dialoogdag 5, De Vlaamse varkenshouder op weg naar 2020

Voorzitter: Joris Relaes
Verslaggever: Timo Delveaux
Entiteit: Departement Landbouw en Visserij
Afdeling: Afdeling Landbouw- en Visserijbeleid
Aanwezigen: Zie aanwezigheidslijst

Verslag dialoogdag 5

Inleiding

De voorzitter verwelkomt de deelnemers op deze vijfde dialoogdag van de varkenshouderij.

Relaes: Er zijn reeds 4 dialoogdagen georganiseerd waar een aantal problemen zijn besproken. Vandaag is het de bedoeling om hier mee verder te gaan en te kijken naar marktstrategieën, kwaliteit en afzetmogelijkheden. Produceren we het juiste varken? Moeten we bulk produceren of ons meer gaan richten op nicheproducten? Wie is vragende partij naar hoge slachtgewichten? Is er nood aan een betere samenwerking in de keten? Zoals gewoonlijk hebben we een aantal sprekers uitgenodigd die de discussie kunnen voeden. De eerste spreker is dhr. ir. Vincent Van de Perre⁴⁷ die zal inspelen op een vorige dialoogdag waar er werd gesteld dat er iets scheelt met de pH-waarde van ons varkensvlees.

⁴⁷ Katholieke Universiteit Leuven

Presentatie: Kritische punten in het slachtproces m.b.t. welzijn en vleeskwiteit van varkens

Samenvatting van de presentatie:

- In België is vooral PSE-vlees een probleem. Dit ontstaat owv een snelle daling van de pH-grad als gevolg van acute stress voor het slachten. Daarom werden een aantal kritische punten in kaart gebracht die van belang zijn net voor het slachten: na het lossen is het aangeraden een periode van rust in te bouwen, ook een goede verdooving is belangrijk.
- De volgende elementen spelen een rol bij het dalen van de pH-waarde: seizoen, ladingsdichtheid, dood tijdens transport, geproduceerd geluid, watertemperatuur, wachttijd, drijven en verdoven.
- Besluit van het onderzoek: stress voor het slachten heeft een rechtstreekse negatieve invloed op de vleeskwiteit. Dit kan aangetoond worden via pH-metingen.

Bohnen: Het is duidelijk dat het probleem niet ligt bij de boer, maar dat het vooral de slachthuizen zijn die moeten worden gesensibiliseerd.

Van de Perre: De resultaten zijn per slachthuis besproken. Een aantal slachthuizen hebben inspanningen gedaan om de kritische punten te verbeteren, maar sommigen hebben nog geen actie ondernomen. Het is blijkbaar aan de consument of de afnemer om te raken in de portefeuille van deze bedrijven vooraleer actie ondernomen wordt.

Smagghe: Het is altijd de bedoeling geweest om volgens een bepaald stappenplan te werken. Eerst werden aanbevelingen gegeven, nu moeten deze opgenomen worden in het Certus lastenboek.

Bohnen: Het was de bedoeling om eerst te sensibiliseren, maar als hiermee niets gebeurt, zijn we misschien toe aan het opleggen van verplichtingen. Ook de overheid heeft hier een taak om er voor te zorgen dat een goed gemaakt product van de producent, ook goed bij de consument komt.

Smagghe: Verplichtingen moeten steeds kaderen in het Certus-stappenplan.

Claeys: Het FAVV ziet streng toe op het naleven van de normen m.b.t. dierenwelzijn. De slachthuizen hebben er dus alle belang bij om deze normen na te leven.

Cerpentier: Deze oefening moet niet enkel gedaan worden met Certusvarkens, maar met alle geslachte varkens.

Smagghe: Of een varken onder het Certuslabel vermarkt wordt, wordt pas na het slachten bepaald.

Relaes: Ik concludeer dat de druk moet opgevoerd worden om de kwiteit omhoog te krijgen. Dit kan al een actiepunt zijn voor het stappenplan 2020.

De voorzitter kondigt de tweede spreker aan: Stefaan Lambrecht (Danis).

Presentatie Stefaan Lambrecht: The Duke of Berkshire

Samenvatting van de presentatie:

- Waarom Duke of Berkshire: vroeger was er te weinig appreciatie voor het Belgische varkensvlees (vooral buitenlands kwaliteitsvlees, geen varkensvlees op het menu van restaurants,...). Vanuit de consument was er vraag naar kwaliteitsvol en smaakvol varkensvlees dat minder mager is dan het massa-geproduceerde Belgische varkensvlees.
- Richten op vleeskwaliteit en smaak => niche
- Marketingfocus: het fokken is sterk wetenschappelijk onderbouwd, productdifferentiëring, brandherkenning (kost veel geld en tijd), richten op smaak en authenticiteit, maximale kwaliteitseisen, traceerbaarheid van het product en zorg voor het dier.
- Vermarketing versmarkt: moet worden over nagedacht, men moet alleen produceren wat er kan worden verkocht. Karkassen en eerste snit gaan naar de kwaliteitsslagerijen, tweede snit naar de groothandel. Duke of Berkshire moet een nicheproduct blijven. Er worden ook fijne vleeswaren verkocht (gekookte en gerookte ham) en een aantal producten zijn nog in ontwikkeling.
- Afzetkanalen: restaurant, groothandel, beenhouwerij en uiteindelijk consument.

De voorzitter bedankt de spreker en concludeert dat het ontwikkelen van een nicheproduct iets is voor mensen met een passie. Een vraag voor straks kan zijn: “Moeten we evolueren naar een heel herkenbaar Vlaams varken of moeten we ons eerder richten op het produceren van bulk?”

Presentatie Renaat Debergh (BCZ): interprofessionele akkoorden in de zuivelsector

Samenvatting van de presentatie:

- Binnen de zuivelsector is er een traditie van samenwerking in de keten. Ovw de problematiek van de fluctuerende prijzen en het afschaffen van de quota in 2015 zijn er interprofessionele gesprekken gestart eind 2008 met als doelstelling een kader creëren voor het afsluiten van contracten en problemen bij volatiele markten oplossen die een win-win situatie voor de partijen opleveren.
- Eind 2009 werd een gedragscode “contractualisatie” getekend tussen BCZ en Agrofront. Momenteel valt 94% van de melkophaling onder dit interprofessioneel akkoord. De principes zijn: stap voor stap , werken met minimumvereisten.
- Belangrijke elementen in het contract tussen producent en afnemer: duur, betalingsmodaliteiten, minimale opzegtermijnen,...

- Besluit: Dit IPA is slechts een eerste (kleine) stap in het proces, maar we merken nu al een duidelijke meerwaarde. IPA's kunnen een gelijk speelveld tussen producenten garanderen m.b.t. kwaliteit en contracten. Marktwerking blijft evenwel primordiaal. Tussenkoms van de overheid is dus niet altijd nodig.

Lambrecht: Hoe gaat een IPA om met de volatiele prijzen?

Rosiers: Een coöperatieve structuur is ook belangrijk in de relatie tussen koper en verkoper.

Bohnen: Hoe ver liggen de prijsverschillen tussen de kopers?

Debergh: De prijsvolatiliteit blijft een gevolg van marktwerking en is bijgevolg niet oplosbaar door een IPA. Er zijn wel bepaalde opzegtermijnen in de contracten vastgelegd zodat er bij volatiele prijzen niet steeds veranderd kan worden van (ver)koper. De melkprijzen die worden betaald kunnen tot 10% uiteen liggen. Dit heeft te maken met wat de producent produceert, wat hij kan doorrekenen en of hij een goede afzetmarkt heeft. De IPA geldt voor de hele sector, dus ook voor de coöperaties die hierdoor eventueel hun statuten moet aanpassen.

De voorzitter opent de discussie van deze dialoogdag.

Relaes: Waarom worden er in België zulke hoge slachtgewichten geproduceerd en is dat economisch nog wel voldoende efficiënt?

Claeys: Voornamelijk de vleesverwerkende industrie en bepaalde exportmarkten zoals Duitsland, Frankrijk en Italië zijn vragende partij voor zware hammen. Bepaalde exportmarkten kunnen worden beleverd met lichtere varkens. België biedt een zeer heterogeen vleesvarken aan.

Relaes: De afgelopen jaren is er een tendens geweest van het produceren van steeds zwaardere varkens. Gaat deze trend zich in de toekomst doorzetten?

Claeys: Misschien zitten we nu wel aan de limiet.

Clauwers: Ik schat dat er de laatste 10 jaar elk jaar een kilootje bij het gemiddeld karkasgewicht is bijgekomen.

Relaes: Moeten we niet trachten een meer homogeen varken te produceren i.p.v. ons te fixeren op het slachtgewicht?

Bohnen: Is de vraag naar een zwaarder varkenpuur een kostenelement of is dit te wijten aan de vorm van het vlees?

Claeys: De vleesverwerkende industrie wil inderdaad een bepaald volume aan vlees. Wij proberen te leveren wat de klant ons vraagt. Wat de interne markt betreft speelt er zeker een kostenelement mee (slachtkosten e.d.).

Coussement: Weerspiegelen deze hoge gewichten zich ook in de prijs? Op een vorige dialoogdag hebben we gezien dat voor de producent de laatste kilo's extra zwaar doorwegen.

Lambrecht: Dit is uiteindelijk een tijdelijk fenomeen. Als de grondstoffen duur zijn, is dit nadelig voor de producent, maar de situatie kan ook omgedraaid worden. Vandaag is de situatie in het voordeel van de slachthuizen, maar vroeger was dit niet het geval.

Galle: Het is moeilijk te voorspellen hoe het slachtgewicht in de toekomst zal evolueren. Veel zal ook afhangen van de genetica. Alleszins zal de vooruitgang qua genetica niet meer zo snel gaan dan de afgelopen 10 jaar.

Relaes: Het is toch belangrijk tendensen te ontdekken om te weten wat we op termijn willen: meer gewicht? Homogeniteit? Is het misschien niet beter om de producenten die te lage gewichten leveren te sensibiliseren, dan diegenen die de hogere gewichten produceren nog zwaarder te laten leveren? Er is nood aan een duidelijke boodschap vanuit de sector. Diegenen die de marktprikkels opvangen, moeten dit communiceren aan de producenten zodat deze hiermee rekening kunnen houden.

Bohnen: Ons type varken heeft een hoog gewicht nodig, maar het ideale slachtgewicht hangt af van veel factoren: het varkensras, het verschil tussen barg en zeug, de afzetmarkt e.d. Daarom moet men opletten met het formuleren van algemene richtlijnen. De huidige discussie over lichtere varkens vindt haar oorsprong in de malaise van de hoge voederprijzen. Individuele boeren moeten wel meer kennis hebben over welk slachtgewicht ideaal is voor hun bedrijf. De vraag blijft echter wat je doet met de tendens van steeds hogere gewichten? Er zal in elk geval een meerprijs voor moeten betaald worden.

Smagghe: De slachthuizen hebben hun afzet en cliënteel opgebouwd met het huidig type varken dat we nu hebben. Het heeft sowieso weinig zin te concurreren met de grote producerende landen op de globale markt. We moeten tussen deze grote concurrenten blijven manoeuvreren met ons iets zwaarder varken.

Nelen: Wij hebben ons in de markt gepositioneerd met een hoger gewicht en er is geen weg terug. Onze klant verwacht een bepaald exportgewicht en homogene producten. Als we dit niet kunnen realiseren, kost dit geld.

Cerpentier: Als de slachthuizen een zekere marge hanteren in de gewichten die ze willen, zal de boer zich telkens richten op de laagste marge. Welke consequenties zijn er aan verbonden als de hammen enkele honderden grammen minder zouden wegen?

Leroux: Vroeger produceerden wij zware zeugenhammen, maar de Duitse markt wou dit niet owv logistieke problemen.

Claeys: Het probleem vandaag is de wekelijkse heterogeniteit van de geleverde slachtgewichten. Wij hebben afspraken met onze afzetmarkten en we moeten zien dat we die kunnen nakomen. Allemaal dezelfde homogene varkens willen wij niet, maar er moet wel homogeniteit zijn naar gewicht en kwaliteit binnen eenzelfde producttype. Het zou bvb. ideaal zijn moesten we elke week dezelfde gausscurve hebben.

Nelen: De producent weet niet altijd wat de slachthuizen nodig hebben. Daarom zou het niet slecht zijn een instrument te ontwikkelen zodat de slachthuizen dit kunnen meegeven en de producent

weet wat hij moet produceren, waarbij er natuurlijk een stimulans nodig is om een zekere basisnorm te bereiken. Een soort kwaliteitskorf met elementen waarnaar de producent kan toewerken.

Relaes: Is er ruimte voor nicheproducten of moeten we ons concentreren op bulkproductie? Blijkbaar is het niet aangeraden om te gaan concurreren met grote spelers zoals Denemarken.

Claeys: Er is zeker nog plaats voor nicheproducten op exportmarkten zoals Australië en China.

Relaes: Moet hiervoor iets gebeuren naar het product toe?

Nelen: Vooral de marketing speelt hier een grote rol

Bohnen: Het is niet echt een probleem om ons product op die markten te kunnen afzetten, maar de vraag die moet worden gesteld is of we voldoende betaald worden om te kunnen blijven produceren.

Lambrecht: Wat betreft Duke of Berkshire draaien we pas sinds vorig jaar break-even. De kost van productie is inderdaad erg belangrijk, maar hangt in grote mate af van de heffingen voor producenten en slachthuizen. Daarom zou het nuttig zijn de heffingen in België eens in kaart te brengen en te benchmarken. Ook het vrijmaken van de exportmarkten verloopt moeizaam.

Relaes: Deze oefening kan zeker gemaakt worden, maar we moeten ons ook geen illusies maken. We leven nu eenmaal in een dichtbevolkt gebied met een samenleving die veeleisend is. Wat betreft de promotie, dit is een verhaal van de VLAM. De vraag kan gesteld worden of de promotie zich voornamelijk op de binnenlandse afzetmarkt moet richten of moeten we ons concentreren op de exportmarkt? Als overheid positioneren we ons hier buiten om zo de sector de kans te geven te bepalen welke strategie moet worden ontwikkeld. Deze discussie vindt dus best plaats binnen de sectorgroep van de VLAM.

Vandenbergh: Er moet gekeken worden naar wie we moeten promoten. Als we zien dat de retail de prijzen drukt, moet promotie gericht worden op anderen. Het zwaartepunt moet met andere woorden verplaatst worden.

Smagghe: De Belgian Meat Office werkt goed. Louter focussen op de binnenlandse markt zou een zware fout zijn, aangezien een zeer groot deel van de varkens wordt uitgevoerd naar het buitenland.

Bohnen: Ik ben het er mee eens dat het promotieorgaan voor de buitenlandse markt goed werkt.

Relaes: Laten we mekaar ook niet beschuldigen van te lage prijzen. De varkenssector is de belangrijkste sector binnen de land- en tuinbouw en we moeten dit allen zo proberen houden. Morgen wordt in de senaat de film Love Meat Tender getoond. Zulke thema's raken dus op hoog niveau op de agenda en de vraag zal zeker gesteld worden of er nog wel promotie kan gevoerd worden rond vlees. Daarom is het aangeraden om hier als sector krachtig op te reageren.

Bohnen: Hoe kijken de slachthuizen naar 2020? In het buitenland zien we een sterke consolidatiegolf. Hoe zit het in België: zien de slachthuizen zich nog bestaan en kunnen we daar met de huidige structuur nog mee om?

Smagghe: 2010 was eigenlijk al een startschot van consolidaties in de slachthuiswereld. De komende jaren zal dit niet verminderen. Maar we moeten dit ook niet overdrijven: als je wil concurreren tegen bv. Vion, dan kan je in België alle slachthuizen laten samensmelten en dan ben je nog te klein. De

Belgische slachthuiswereld wordt ook nog gekenmerkt door familiale structuren. Relatief gezien is onze structuur niet zo verschillend als in het buitenland. In het buitenland zijn er naast de mastodonten ook kleinere bedrijven. Ook in België zal er altijd plaats blijven voor elk type bedrijven, het aantal bedrijven zal wel verminderen.

Bohnen: Zou het niet beter zijn moesten de slachthuizen meer samenwerken?

Smagghe: Er zouden problemen zijn met de mededinging en uiteindelijk is er een goede samenwerking met de Belgian Meat Office (BMO).

Relaes: In de zuivelsector zien we dat er voorbereidingen worden getroffen voor de periode na de melkquota via het contractualiseren van afspraken. Is dit nuttig binnen de varkenssector?

Smagghe: Eigenlijk bestaat dit al op een informele manier. Er is een trouwe relatie tussen de varkensboer en zijn slachthuis. Het kleine percentage boeren dat steeds verandert van slachthuis zullen we ook niet kunnen overtuigen om mee te gaan in een systeem van contracten. Langs slachthuiszijde is er dus geen vraag naar dergelijke contracten.

Bohnen: Alle middelen die meer zekerheid bieden aan de producenten zijn welkom. In Vlaanderen leven wij in een omgekeerde wereld: er zijn geen contracten langs afleverzijde, maar wel contracten in de veevoedersector. In andere landen bestaan er enkel contracten tussen slachthuis en landbouwer. We moeten ook eens nadenken of we ons vanuit de hoek van de producenten niet kunnen verenigen om samen varkens te kunnen leveren.

Lambrecht: Hoe komt het dat zo weinig van onze operatoren op de wereldmarkt actief zijn?

Bohnen: Er moet een onderscheid gemaakt worden tussen de binnenlandse en buitenlandse markt. BMO werkt goed op de buitenlandse markt. Op de binnenlandse markt zullen we binnen de sectorgroep het bijdragesysteem moeten herbekijken.

Cerpentier: Bestaat er geen marketingstrategie vanuit Europa?

Relaes: Voor Europa is er qua uitvoer geen probleem, de afzet verloopt prima. Er is dus geen globale marktstrategie.

Nelen: Er moet ook eens gekeken worden naar de rol van de beurshuizen. Hoeveel mensen hebben zich de laatste tijd verrijkt met de stijgende grondstofprijzen?

Bombeek: Binnen VLAM zijn we al lang bezig met het ontwikkelen van een campagne rond vlees en duurzaamheid. Er zal op een offensieve maar positieve manier gecommuniceerd worden rond vleesconsumptie en er zal ook gefocust worden op de positieve punten van de sector.

Focke: Is deze campagne al ergens zichtbaar? Dit zou voor vele varkensproducenten een psychologisch voordeel kunnen opleveren.

Bohnen: We mogen de zaken ook niet omkeren. Als een bedrijf een economisch probleem heeft, moet het dit probleem zelf oplossen. Men kan niet van de VLAM een oplossing verwachten. We moeten inventariseren wat we vandaag al allemaal doen en dit dan ook zichtbaar maken, eerder dan nieuwe zaken uit te vinden.

Lambrecht: Als de sector negatief in de pers komt, dan moet er meteen een tegenreactie kunnen komen.

Rosiers: Zijn exportkredieten, waarborgen e.d. voldoende ontwikkeld? Zijn er voldoende financiële instrumenten om te kunnen exporteren? Wat betreft de gedragscode, wat is de afdwingbaarheid hiervan? In het buitenland is al gebleken dat kleinere producenten zelden een vuist durven maken. We moeten onze onderhandelingspositie verbeteren door verhoging van de transparantie.

Smagghe: Over exportkredieten e.d. is al nagedacht, maar het idee is uiteindelijk een stille dood gestorven. Het afgelopen jaar is er veel overleg geweest. We moeten opletten dat we door de huidige crisis onze voorsprong op het vlak van kwaliteitsborging, opvolging doorheen de keten, dierenwelzijn, antibioticagebruik e.d. niet uit het oog verliezen.

Relaes: Voor de sector is het nodig om zich te organiseren tegen aanvallen op de vleesconsumptie door allerlei belangenorganisaties. Er moet proactief geageerd worden. We moeten misschien een flexibel systeem vinden waar de keten dergelijke problemen ter sprake kan brengen.

Rosiers: Binnen de sectorgroep varkens van BB hebben we een strategische nota opgemaakt. Is het mogelijk deze op de volgende dialoogdag voor te stellen?

Relaes: Dit vormt geen enkel probleem en kan zelfs al op voorhand aan de deelnemers worden bezorgd.

Er zal van deze vergadering een verslag worden opgemaakt. Eventuele actiepunten zullen er worden uit gedistilleerd. Deze actiepunten zullen opgelijst worden in een actieplan dat moet gedragen zijn door de hele sector.

De volgende vergadering zal doorgaan op woensdag 29 juni.

VI. Verslag dialoogdag 6

Datum: 22/06/2011
Onderwerp: Dialoogdag 6, De Vlaamse varkenshouder op weg naar 2020

Voorzitter: Joris Relaes
Verslaggever: Timo Delveaux
Entiteit: Departement Landbouw en Visserij
Afdeling: Afdeling Landbouw- en Visserijbeleid
Aanwezigen: Zie aanwezigheidslijst

Verslag dialoogdag 6

Inleiding

Relaes: Dit is één van de laatste Dialoogdagen Varkens. Er komt zeker nog een volgende dialoogdag na de zomervakantie om conclusies uit deze reeks bijeenkomsten te trekken en actiepunten naar voor te brengen. Deze actiepunten zullen dan door de overheid en/of door de sector moeten worden geïmplementeerd.

Mondelaers: Is het nog steeds de bedoeling om een extra dialoogdag te organiseren over onderzoek & voorlichting?

Relaes: We zullen nog moeten bekijken of dit echt noodzakelijk is. Eventueel kunnen we dit integreren in de afsluitende dialoogdag.

Presentatie: Strategische nota Boerenbond door Georges Van Keerberghen

Deze strategische nota is het resultaat van de werkzaamheden in de sectorvakgroep varkens van Boerenbond. In deze presentatie zal er enkel gefocust worden op zaken die betrekking hebben op de dialoogdagen:

- Welk varken: streven naar een "A1" varken, maar bijgevolg ook naar een stimulerende betaling; meer middelen vrijmaken voor fokberonderzoek.
- Klassering en uitbetaling: belang van goede ijking van klasseertoestellen; slagkracht IVB versterken; streven naar een uniforme(re) manier van uitbetaling en het vergelijkbaar maken van de systemen van de verschillende afnemers.
- Aflevergewicht: is de stijgende trend gewenst? De markt vraagt dit, maar de laatste kilo's kosten veel geld aan de landbouwer; kennis hierover opbouwen.
- Zelfvoorziening biggen: de daling van de biggenproductie is te verklaren door de langdurig slechte prijsvorming en de komende verplichting van groepshuisvesting; gevolg is stijgende invoer met grote sanitaire risico's; prijsvorming is weinig transparant; omschakeling groepshuisvesting ondersteunen; bepaalde 'discriminaties' toelaten om via Sanitair Fonds de lange afstandstransporten te belasten en zo de eigen biggenproductie te ondersteunen.
- Bedrijfsstructuur & groei: BB raadt gesloten bedrijf of kring aan o.w.v. sanitaire redenen; probleem is dat veel gesloten bedrijven niet de gewenste structuur hebben; nood aan onafhankelijke voorlichting vwb bedrijfsontwikkeling.
- Structuur toelevering & afnemers: Vlaanderen is traditioneel een KMO gebied wat op zich geen probleem is zolang er voldoende dynamiek is.
- Kredieten: enorme kapitaalsbehoefte: faciliteren herschikkingen, goedkopere gewas en vee-financiering, leverancierskredieten transparanter maken, verhogen sectorkennis banken en flexibele aflossingen.
- EU-productiebeheersing: lijkt politiek en praktisch onhaalbaar gezien de liberale trend die Europa opgaat; opletten om zelf in verdrukking te geraken, enkel op Vlaams niveau niet uitwerkbaar.
- Voorlichting: de verschillen tussen de bedrijven zijn groot; de commerciële voorlichting is (te veel) gericht op groei uit eigenbelang; voorlichting moet terug richting bedrijfsvoering gaan;

meer aandacht voor vleesvarkens ipv zeugen; versterken genetisch onderzoek (Piétrain); vergelijkend praktijkonderzoek stimuleren (vb. verschillende luchtwassers).

Discussie

Welk varken?

Van Dommelen: Meer dan de helft van de varkens die geproduceerd worden, worden uitgevoerd. Is het noodzakelijk om ons kwaliteitsvarken te blijven produceren als wij momenteel niet de meerwaarde bekomen voor het produceren van dit type varken?

Maillard: Zonder een sterke verankering van ons kwaliteitsvarken op de binnenlandse markt, kan je niet uitvoeren en in het buitenland staan we net bekend om het (vlees)rendement dat ons varken oplevert. Dit levert ons tegenover andere landen een voordeel op.

Bohnen: Als we naar een ander type varken gaan zoals bvb. in Nederland, tegen welke kostprijs kunnen we dit doen, en kan onze huidige afzetstructuur opboksen tegen de buitenlandse mastodonten? Ons type varken biedt ons hier enige bescherming tegen.

Gorssen: Het valt op dat de ons omliggende landen aan het verbeteren zijn in kwaliteit. België staat gekend voor zijn Piétrain, maar dit brengt het nadeel met zich mee dat het zeer lastig fokken is enkel voor een Belgische markt.

Bohnen: De fokkerij moet als structuur beter en efficiënter werken en er moet ook aandacht besteed worden aan onafhankelijke fokkerij.

Gorssen: Onze Piétrain is niet te vergelijken met andere Piétrains in Europa en is de moeilijkste van allen. De fokkers moeten meer structureel en professioneel gaan werken. Momenteel krijgen we een onvoldoende prijs voor onze vleesvarkens. Dit komt omdat we sterk uitvoer-georiënteerd zijn.

Mondelaers: Is het geen optie een ander varken te produceren voor de buitenlandse markt?

Van Dommelen: De vleesproductie in het algemeen gaat richting een standaardproduct. De kostprijs van ons kwaliteitsvarken ligt hoger dan een standaardvarken en toch krijgen we geen betere prijs. We moeten opletten dat we hier niet slechter uitkomen.

Bohnen: Eenmaal er is gekozen voor een bepaalde weg, is er geen weg terug meer.

Gorssen: Wij hebben al onze gespierde zeugen weggegooid. Als we de kennis van de Piétrain loslaten, komt die nooit meer terug.

Fockedeij: We moeten de kwaliteit van ons varken als troef behouden. Maar ons varken is nogal stressgevoelig. Kan dit een nadeel vormen naar de toekomst toe?

Maillard: Het voorkomen van PSE-vlees is niet alleen hiervan afhankelijk. Ook transport, slachtcondities ed. spelen een grote rol. Professor Geers heeft hierrond studiewerk verricht. We zijn verplicht een ander product op de markt te brengen dan onze concurrenten; daar zijn inderdaad bepaalde risico's aan verbonden, maar er is geen alternatief.

Leyten: Er moet ook rekening gehouden worden met het kostenplaatje (groei, huisvestingskosten, vleesverwerking,...). Het zou nuttig zijn om deze kosten te objectiveren via bedrijfseconomische getallen om zo te kijken of dit systeem voordeliger is dan een ander (een soort benchmarking met andere productiesystemen).

Relaes: Ik stel hier vast dat onze voorsprong op onze concurrenten terugloopt omdat we niet genoeg opbrengst halen van onze varkens. We staan bijgevolg voor een keuze: stoppen of werken om onze unieke positie in de markt te verstevigen.

Maillard: door de discussie over de kostprijs mogen wij de marktpositie niet uit het oog verliezen. We hebben een stuk van onze uitvoer naar Duitsland verloren, maar we zien dat onze uitvoer naar Polen dit gecompenseerd heeft. Polen weet dat onze Belgische varkens meer rendement opleveren bij verwerking. Moesten we geen beter varken hebben, zouden de Polen ons varken hebben gekocht?

Bohnen: Er spelen zoveel factoren mee dat bij een vergelijking van kostprijzen tussen de verschillende systemen verkeerde conclusies getrokken kunnen worden. We moeten trouwens ook rekening houden met de toeleverings- en afzetstructuren als we zouden veranderen van productiesysteem.

Spincemaille: Het is mogelijk om een Piétrain te kweken die stressnegatief is. Hiervoor zijn wel voldoende middelen nodig.

Van Dommelen: Moeten we niet meer inzetten op uitvoer naar nichemarkten, weg van de bulkafzet richting Duitsland?

Maillard: Deze trend heeft zich al een aantal jaren geleden ingezet.

Cerpentier: De factor slachtrendement is aan het afnemen omdat we steeds meer inzetten op vruchtbaarheid. Hoeveel voordeel levert slachtrendement op voor een varkensbedrijf?

Maillard: We hebben hoge loon- en andere productiekosten, en toch slagen we er in om uit te voeren. Het slachtrendement speelt hierin een belangrijke rol.

Bohnen: Het kernprobleem zit hem in de vergoeding van een big. Als we qua prijsvorming enkel naar het buitenland blijven kijken, slaan we de bal mis.

Biggenprijs

Wallays: De biggenmarkt is geen transparante markt. Er zijn een 3-tal basisprijzen (Commissie Sint Truiden, VBP en Danis). De prijs van Sint Truiden wordt vooral bepaald door de aankoperszijde. De toeslag verliest aan transparantie. Men zou naast de basisprijs ook een toeslag (of een vork) moeten vermelden, analoog aan de aardappelmarkt.

Van Dommelen: Er blijven toch de verschillen tussen producenten (koppelgrootte, onderhandelings talent, kwaliteit,...). Indien een vork wordt gehanteerd zal het verschil in uitbetaling blijven bestaan.

Bohnen: Waarom wordt niet meteen de volledige prijs gegeven. De basisprijs wordt iets fictiefs. Het zou de minimumprijs moeten zijn waartegen de slechtste varkens worden verkocht. Nu ziet men een

trend dat de basisprijs afneemt en de toeslag stijgt, waardoor bijgevolg de transparantie in de markt verkleint.

Deveux: De basisprijs wordt vaak gebruikt bij bedrijven die aan het nadenken zijn over hun toekomst. Dus bij een investering wordt er vaak niet goed gerekend. Kan men niet beter een commissie oprichten waarbij alle schakels zich engageren.

Van Ommeslaeghe: Vóór de regionalisering van landbouw was er één biggencommissie, die van Sint Truiden. Juist om de representativiteit te verhogen is er beslist een nieuwe commissie in het leven te roepen (VBP). De organisatie van dergelijke commissie is niet evident en vraag een groot engagement van de deelnemers.

Bohnen: De toeslagen en basisprijs moeten geverifieerd worden met het boekhoudsysteem. Kunnen we hier ook zien dat de basisprijs aan het afzakken is?

Deuninck: Voor 2010 beschikken we over voorlopige resultaten wat betreft de toeslagen. Deze waren hoger dan in 2009, en de basisprijs is gezakt. Er was een verschil van 9 euro tussen de basisprijs van Sint Truiden en de boekhoudingen. Wij hebben echter geen zicht op de betrokken koppelgroottes.

Gorssen: Het probleem is dat er geen definitie is van het begrip big. Het zou bvb handig zijn een definitie te hebben van een prijs met een bepaalde koppelgrootte met een bepaald verwacht vleespercentage. Bovendien is er te weinig handel in België.

Spincemaille: Is het niet mogelijk om een gemiddeld gerealiseerde prijs te noteren analoog de VEVA producentenprijs vleesvarkens?

Wallays: De biggenmarkt is een zeer duistere markt en het is een illusie dit te willen verwezenlijken.

Cerpentier: heeft de indruk dat de prijs niet meer bepaald wordt door vraag en aanbod, maar eerder door de prijs van de mestvarkens en de veevoederprijs.

Fockedeuy: De producent die 1 op 1 werkt, weet heel goed hoeveel een big kost. Is koppelgrootte belangrijk, dan wordt de gezondheidsstatus het in de toekomst nog meer en zal voor een groot deel de prijs van de biggen bepalen.

Bohnen: Waarom publiceren we niet de minst betaalde prijs of een gemiddelde prijs met afslagen voor de slechtere producenten. Als je een betere gezondheidsstatus wil, moet je dit aanmoedigen.

Relaes: Dit is inderdaad opvoedkundig naar de sector toe.

Decadt: De vraag die zich stelt is hoe prijs tot stand komt. Niemand gaat het achterste van de tong laten zien. Kan de transparantie nog verbeterd worden?

Zelfvoorzieningsgraad van biggen/productiebeperking

Relaes: Wat zijn hier de problemen?

Van Dommelen: Als we in België meer biggen produceren, moeten we ze ook kwijt geraken. Geloof ik eerder in aanbodbeheersing door het leveren van lagere slachtgewichten. Dit zou toch kunnen leiden tot -5% à -10% minder aanbod en dus betere prijzen.

Bohnen: Boerenbond is niet tegen aanbodbeheersing, maar het heeft geen nut dit enkel op Vlaams niveau te doen, en op Europees niveau ligt dit zeer moeilijk.

Van Keerberghen: Als we hiervoor bij Europa gaan pleiten, gaan wij de eerste zijn die geïmplementeerd zullen worden, gezien onze hoge slachtgewichten. Anderzijds mogen wij ons minder aanbod van biggen niet compenseren door meer invoer van Nederlandse.

Decadt: Als er een Europese aanpak mogelijk is, hebben wij als veevoedersector hier geen problemen. Hoe dan ook moet de klanten gebaat zijn met een lager slachtgewicht. De slechtere bedrijven zouden uit de markt moeten stappen.

Relaes: De minister is geen voorstander om overheidsgeld te stoppen in het uit de markt nemen van bedrijven. Is het trouwens te verantwoorden om juist die bedrijven te belonen die het slecht doen?

Cromphout: In deze context is er voldoende financiële transparantie vereist. Eenmaal je als bedrijf te ver bent gegaan, kan je niet meer terug.

Bohnen: Bekijkt dit anders. Men moet geen dieren opkopen, maar een inkomensoverbrugging van 2 jaar zou kunnen volstaan omdat de sanering tegen 2013 er toch aankomt. Zo een Europees initiatief zal leiden tot een versnelde herstructurering, onder de noemer van een sociale maatregel.

Galle: wil het omgekeerde voorstellen: er zijn veel investeringsuitdagingen in de toekomst, dus ondersteun de bedrijven die rendabel zijn.

Relaes: Dit is toch wat wij sinds 4 jaar doen via het VLIF. De bedragen die hier uitgekeerd worden zijn vergeleken met vroeger sterk gestegen.

Van Dommelen: opletten: het zijn vaak jonge ondernemers die wél goede resultaten draaien, maar financieel (nog) niet rendabel zijn.

Voorlichting

Relaes: Is de voorlichting te commercieel geïnspireerd? Is er aandacht voor alle problemen?

Van Dommelen: Ik sluit mij aan bij standpunt van BB. Men focust te veel op het verbeteren van de productie, maar verwaarloost vaak de economische visie.

Cromphout: Vergeet niet dat het over enorme bedragen gaat.

Relaes: Hoe zit de situatie in andere landen? Moet men terugkeren naar de overheid? maar dit kost teveel. Of moeten we eerder evolueren naar een gezamenlijk optreden overheid-sector?

Spincemaille: De overheid kan niet dezelfde aansluiting hebben met de praktijk. Haar rol kan zijn om bepaalde marktgegevens te verzamelen en publiek te maken, kijk hoe snel Spanje heeft gereageerd op de hoge voederkosten.

Cerpentier: In akkerbouw is er het Nederlandse voorbeeld van een fonds met verplichte bijdragen voor onderzoek.

Van Keerberghen: De overheid moet bepaalde objectieve gegevens mee helpen faciliteren, opdat tegengewicht kan geboden worden aan commerciële gegevens. Het is niet de bedoeling dat de overheid een volledig apparaat uitwerkt.

Relaes: Maar ook zo'n systeem zal moeten gefinancierd worden. In deze tijden kan het niet de bedoeling zijn om extra heffingen op te leggen. Binnen de hervormingen van het GLB kunnen er misschien mogelijkheden geschapen worden om toeslagrechten te heroriënteren (zie artikel 68).

Gorsen: Is het niet zo dat de varkenssector daarvan is uitgesloten? Misschien is een betere verstandhouding tussen sectoren nodig (zoals in NL).

Er is alvast nood aan betere kengetallen.

Coussement: Dit is al besproken op een vorige dialoogdag en er is ondertussen al aan gewerkt. We willen vertrekken van het Nederlandse KWIN model en zien welke gegevens we nog nodig hebben. Daarna is het de bedoeling om hier cijfers op te plakken die een gemiddelde weergegeven voor Vlaanderen. De volgende stap kan bestaan uit het ontwikkelen van een tool om te gebruiken bij een objectieve voorlichting. De resultaten worden verwacht tegen oktober-november van dit jaar.

Peeters: Er zit enorm veel kennis bij de varkenshouder zelf, maar spijtig genoeg zijn de besten karig met het delen van deze info.

Deveux: Bij Agrovision is men bezig met het maken van een tool waar het mogelijk is zijn eigen kengetallen te spiegelen.

Bohnen: Moet de overheid niet willen betalen voor deze info? Voor wat hoort wat.

Millet: Binnen het ILVO is er een onderzoek gaande inzake fokberen. De bedoeling is een systeem te ontwikkelen waarbij de landbouwer bepaalde data doorgeeft waarna het systeem de meest geschikte eindbeer gaat bepalen. Dit project is deels IWT-gefinancierd, maar er is nog een tekort (nog ongeveer 80.000 euro nodig).

Relaes: Het is misschien nuttig een aparte vergadering te organiseren om het opzet van dit onderzoek uit te leggen.

Andere opmerkingen

Fockedeij: Danis verkoopt zijn varkens levend en bepaalt daartoe wekelijks een basisprijs. Die wordt gebaseerd op allerhande gegevens. Men heeft gevraagd de wekelijkse slachtgegevens van IVB te krijgen, maar dat is geweigerd.

Relaes: We zullen navragen wat mogelijk is.

Van Dommelen: Er blijft het probleem van de margeverdeling. Het LEI heeft in een studie nogmaals aangetoond dat in de keten bepaalde schakels een grotere marge behalen. En waarom gaat de prijs niet omhoog als de grondstofprijs stijgt?

Relaes: De verklaring is te zoeken bij wie de macht in de markt heeft. Daartegen kunnen de landbouwers zich op verschillende manieren wapenen: producentenorganisaties, werken met contracten, zelf in de keten actief zijn of werken via de korte keten. Vroeger kwam de overheid tussen, maar dit verhaal is ten einde.