

Volgens Benoit Luycx mogen veehouders stabiele vee prijzen verwachten

Rustige prijsvastheid

Veehandelaren staan in het centrum van de rundvleesproductieketen. Hoe beoordeelt hun nieuwe voorman de actuele situatie? Wat zijn de vooruitzichten? Benoit Luycx: 'We worden geregeerd door een leger bureaucraten zonder praktijkervaring bij wie elke redelijkheid ontbreekt.'

tekst **Guy Nantier**



Sinds kort hebben de bijna vierhonderd leden van de Vlaamse beroepsvereniging van veehandelaren en vleesproducenten (afmesters, slachthuizen en vleesgrossiers) een nieuwe voorzitter: Benoit Luycx. De nieuwe voorman, die Robert De Cock opvolgt, heeft een economische opleiding genoten en werkte een aantal jaren voor de Europese Commissie in Brussel.

In 2002 nam Benoit Luycx (36) de veehandelsactiviteiten over van zijn vader, die deze weer van diens vader had overgeerfd. De derde generatie veehandelaar legt zich, naast de handel in vleesvee voor binnen- en buitenlandse markten, ook toe op de witblauwveehouderij, met ongeveer 40 kalvingen op jaarbasis.

Als veehandelaar staat u in het centrum van de rundvleesketen. Hoe evalueert u de gezondheid van uw handelspartners, de vleesveehouders?
'De vleesveehouders hebben veel jaren

achtereen heel wat tegenslagen te verwerken gehad: tweemaal bse, dioxine, blauwtong. Dat heeft natuurlijk de rendabiliteit van de vleesveebedrijven zwaar belast. Het laatste jaar is de situatie verbeterd. We kunnen nu niet zeggen dat de prijzen slecht zijn.'

'Ik merk wel dat er grote verschillen zijn tussen bedrijven. Er zijn er die positief draaien, maar ik zie ook dat er bedrijven zijn die écht niet rendabel zijn. De vleesveehouderij is er dikwijls niet prioritair, maar een tweede bedrijfsactiviteit. Het ontbreekt die bedrijven vaak aan kennis en professionaliteit in het management van vleesvee. De vergevorderde leeftijd van de bedrijfsleider, de schaalgrootte en de dure landbouwgrond spelen natuurlijk ook in het verhaal mee. Maar deze laatste drie punten zijn een algemene vaststelling die voor de gehele landbouwsector gelden.'

En stroomafwaarts in de keten?

'Bij de veehandelaren, slachthuizen en vleesgrossiers krijg je meer en meer te maken met concentratie: de grote spelers worden groter, de kleinere verdwijnen. En verderop in de keten zie je dat de macht van de grootdistributie, de supermarkten, almaar toeneemt. Zij hebben een zeer sterke greep gekregen op het marktgebeuren. Wij hebben daarmee te maken, want het vlees van een dikbil belandt finaal bij hen in de schappen.'

'Gelukkig is de situatie hier nog niet zo erg als in het Verenigd Koninkrijk, waar de grote distributieketens die macht gebruiken, misschien zelfs misbruiken, om het spel van vraag en aanbod héél hard te spelen. Een recent voorbeeld: melkveehouders in de UK die melk leveren aan een bepaalde distributieketen mochten bijvoorbeeld van diezelfde grootdistributeur hun kalveren niet exporteren naar Nederland. Tuberculosehaarden hebben

wat later deze kalverexport zo goed als stilgelegd.'

Mogen we zulke dictaten ook verwachten in België, vijftig procent van het witblauwvlees wordt immers afgezet via de grootdistributie?
'Nee, dat zie ik niet zo direct gebeuren. Binnen Europa zie je enkel in Engeland zulke toestanden.'
'België bezit in voorkomend geval uitwegen, want het land bezit twee grote troeven. Ten eerste is België meer dan zelfvoorzienend, daar waar Groot-Brittannië, alsook de EU in zijn geheel, dat niet meer is. Daarnaast nemen we met de grote vleeskwaliteiten van het witblauwras en

Lagere kosten: hoe ziet u dat? De kosten van veevoer en energie zijn gestegen.

'Één: zoals reeds gesteld heeft de fokkerij onvoldoende gefocust op daggroei. Daar valt nog winst te rapen. Twee: wat vooral knaagt aan het saldo op de veebedrijven zijn de kosten door de steeds hogere eisen aan de kwaliteit, door de toegenomen administratie en de controle erop. En dat geldt evenzeer voor de veehandel als voor de vleesproducenten. Ik kan een waslijst van voorbeelden opnoemen.'

'Neem de sector van de veehandel. De overheid legt ons normen op omtrent het aantal te vervoeren dieren vanwege het diercomfort. Aan de andere kant worden

gengende kosten. In Duitse slachthuizen is er één controledierenarts. In België heb je er soms vier. Met één toezichhoudende veterinaire en drie goedkopere medewerkers zal het ook wel kunnen zeker?'

'De praktijk is dikwijls anders dan van achter een bureel. We worden geregeerd door een leger bureaucraten. Goed opgeleid zijn die jongens wel, zeker, maar zonder praktijkervaring, waardoor elke redelijkheid hen ontbreekt.'

De import vanuit Noord- en Zuid-Amerika moet u ook een doorn in het oog zijn?

'Ik heb geen moeite met het spel van vraag en aanbod en import, zolang de spelregels transparant zijn en voor iedereen gelden. Slachtvee in Brazilië zit soms drie dagen op transport. Geen Europese haan die ernaar kraait. In Europa mogen slachtdieren maximaal acht uur op transport, bij meer uren gelden extra regels.'

'Het is ook algemeen bekend dat Zuid-Amerikaans vlees langer houdbaar is door een specifieke behandeling die hier verboden is. En dan heb ik het nog niet gehad over het voederen van genetisch gemodificeerde mais en soja aan de andere kant van de oceaan.'

Waarom vertaalt die stijging van de kostprijzen zich niet in de veehandelaarsprijs?

'Kosten doorrekenen is gewoon naïef redeneren, zowel vanuit de veehouders als vanuit de veehandelaren. Prijsvorming is altijd het resultaat van vraag en aanbod en dat speelt van schakel tot schakel, te beginnen bij de eindafnemer. De consument wil gewoon niet meer betalen. En dat voor een perfect product. De prijs voor het vlees in de winkel is daardoor de laatste twintig jaar onveranderd gebleven. Eigenlijk is het dus goedkoper geworden, als we de inflatie in rekening brengen. Uit een recente marketingstudie in Frankrijk blijkt dat het vlees dat het meest verkocht wordt, het goedkope vlees is dat in promotie staat.'

Welke kerstboodschap hebt u voor de vleesveehouders?

'Als de sector gespaard blijft van veterinaire of andere calamiteiten, mogen de vleesveehouders, volgens de vooruitzichten van vraag en aanbod, stabiele vee prijzen verwachten in 2010. Dat is onze inschatting. Rustige prijsvastheid dus.'

'En verder: boeren, koester uw veehandelaren. Doordat zij de veemarkten in leven houden, zijn zij de enige garantie op een transparante prijsvorming in overeenstemming met vraag en aanbod en komt het dier volgens haar kwaliteitsklasse op de juiste plaats terecht.'



'Veemarkten zijn de enige garantie op een transparante prijsvorming'

de hoge traceerbaarheid van het vlees een unieke positie in. De manoeuvreerruimte is niet groot, maar er liggen zeker kansen binnen de EU.'

Is ons rundvlees wel gewild in het buitenland?
'De productiekostprijs is ongetwijfeld hoger dan bij andere vleesrassen en dat vertaalt zich in een hogere aankoopprijs voor de afnemers. De witblauwfokkers hebben wat dat betreft onvoldoende gefocust op daggroei. Maar ik denk dat we meer nichemarkten in het buitenland kunnen aanboren met een goede marketing en een lagere kostprijs door een hogere groei, ondanks de bijkomende exportkosten.'

mensen tijdens de piekuren in de Brusselse metro ingeblikt zoals sardines. Hoe valt dat te rijmen? Nog een voorbeeld: veehandelaren moeten tegenwoordig een cursus volgen over het omgaan met dieren: lossen, laden en hoe vervoeren. Zelfs veehandelaren die al dertig jaar in het vak zitten, moeten de cursus volgens als of ze niet kunnen omgaan met dieren. De examens worden afgenomen door mensen die nog nooit een dier in de praktijk vervoerd hebben. Onvoorstelbaar. Als je dit aankaart bij de overheid, krijg je de laconieke opmerking dat ze het mogelijk al dertig jaar verkeerd doen.'

'Ook de slachthuizen en vleesgrossiers worden geconfronteerd met almaar stij-