

Amateuristische aanpak in de vleesveehouderij houdt veehouders in armoede

Copernicaanse omwenteling nodig in de vleessector

Het gaat niet zo best in de vleesveehouderij. Jan de Keyser van kredietverstrekker Fortis en Ricci Focke van hulporganisatie Boeren op een Kruispunt laten hun licht schijnen over de gezondheidstoestand van de sector. Er is voor het veilig stellen van de toekomst een radicale omwenteling nodig.

tekst **Annelies Debergh, Guy Nantier**



Het jaar 2005 is het laatste geregistreerde jaar met een normale rentabiliteit in de rundveesector. In 2012 had ongeveer tachtig procent van de vleesveehouders geen positief inkomen. Maar hoe kijkt een bank tegen de sector aan en hoe beleeft een hulporganisatie voor boeren in nood de lage rentabiliteit in vleesveehouderij?

VeeteeltVlees zette Jan de Keyser en Ricci Focke tegenover elkaar aan tafel. Jan de Keyser is in het dagelijkse leven agrarisch

directeur bij BNP Paribas Fortis en staat zo nauw in contact met de groeibedrijven en dynamische bedrijven in de

landbouwsector. Tegelijk neemt Ricci Focke het als directeur van hulporganisatie Boeren op een Kruispunt op voor de

Jan de Keyser:

'Naast een goede omvang moet ook de verkoop op het bedrijf geprofessionaliseerd zijn'

bedrijven die moeite hebben om hun verhaal financieel rond te krijgen en die te kampen krijgen met allerhande leed. Ook Riccy Focke beschikt over een bancaire achtergrond.

Moeilijke evaluatie 2013

De vraag om het voorbije jaar 2013 te evalueren, blijkt moeilijk. Als eerste tracht Jan de Keyser dit te doen. 'Banken beoordelen de landbouw niet op sector-niveau', begint hij. De Keyser legt uit hoe dat dan wel gebeurt. 'Banken monitoren een aantal bedrijven die representatief zijn voor de gezonde groeiers in de sectoren, want we zijn eigenlijk geïnteresseerd in die bedrijven die we gefinancierd hebben.'

Wanneer Jan de Keyser toespit op de



Riccy Focke

vleesveesector, dan weerklinkt zijn antwoord erg duidelijk. 'Vleesveehouderij scoort het laagst in rendement op het eigen vermogen. Het is een zeer extensieve en emotioneel gebonden sector met een bovengemiddelde vraag naar kapitaal. We zien dat vooral de jonge bedrijven het verschrikkelijk lastig hebben om de lange cyclus van kalf tot afzetproduct te dragen.' Hij verklaart zich nader. 'Het duurt doorgaans twee jaar voor het

Riccy Focke: 'Belgisch-witblauwvlees is het beste product om te verkopen, maar uiterst moeilijk om geld aan te verdienen'

eerste geld in de lade komt. Wanneer de overnemer de kosten bij de overname heeft onderschat, dan komt een dergelijk bedrijf al snel in liquiditeitsproblemen.'

Riccy Focke van Boeren op een Kruispunt kijkt vanuit een andere hoek tegen de vleesveehouderij aan. Hij beaamt net als Jan de Keyser dat vleesveehouders van alle sectoren het meest emotioneel gebonden zijn met hun productiefactoren. 'Vleesvee is passie en liefde en dat is geen economie.' Focke gaat rechttoe rechtaan nog een stap verder. 'Het Belgisch-witblauwras levert het meeste kwaliteitsvlees, het vlees is bovendien gezond en mals. Het is het beste product om te verkopen, maar uiterst moeilijk om er – als producent – geld aan te verdienen.'

Professionals versus hobbyisten

Als het over rentabiliteit van de sector gaat, maakt Focke een eenvoudige rekensom. 'Vreemd vermogen kost drie tot vier procent, maar dat rendement halen slechts enkele uitzonderingen – variabele kosten, bank en arbeidsloon afgetrokken – met het houden van vleesvee op gronden van meer dan 35.000 euro per hectare', klinkt het nuchter. 'Dat gebeurt dus wanneer passie en liefde spelen in plaats van economie.'

Jan de Keyser kijkt wel positief naar de vleesveehouderij, met name de professionele vleesveehouderij. Die staat er volgens hem anders in. Hij wijst op de groep ondernemers die wel geld verdienen aan vleesveehouderij. 'Er zijn bedrijven waar dat rendement wel gehaald wordt. Ik spreek weliswaar over een klein segment, maar die bedrijven hebben schaal-grootte en ze bezitten ook marktmacht.' Juist in het aspect marktmacht schuilt volgens De Keyser het verschil met de hobbybedrijven. 'Aan de opbrengstzijde zit een groot verschil. Er zijn bedrijven die erin slagen om hun dieren beter te vermarkten met meer rendement. Vaak zijn op die bedrijven ook de technische resultaten beter. Die bedrijven hebben een kortere tussenkalftijd, hebben meer levende kalveren en krijgen hun product ook nog eens beter verkocht. Dat zorgt

voor duidelijk betere cijfers aan het einde van de rit.' De trend voor 2013 is volgens De Keyser dan ook positief. 'Het laatste jaar was voor vleesveehouders beter dan het jaar voordien.'

Afrikaanse economie

Riccy Focke kijkt sceptisch naar de bedrijfsresultaten in de totale vleesveehou-



Jan de Keyser

derij. 'Met de huidige kosten krijgen we de klassieke vleesveehouderij vandaag niet rondgerekend.' Toch meldt Focke dat er weinig problemen en vragen komen vanuit de vleesveehouderij bij Boeren op een Kruispunt. Het hobbymatige karakter dat aan de vleesveehouderij vastkleeft, is daar debet aan. 'In tijdschriften zie je vooral artikelen over hobbyboeren. Dat toont hoe het de sector vergaat. In Vlaanderen zijn er 9000

zoogkoebedrijven actief waarvan twee derde minder dan twintig dieren telt. Slechts 1500 bedrijven houden meer dan veertig zoogkoeien. De voorbeeldbedrijven die een economische activiteit uit vleesvee halen, komen zelden in beeld. Ze zijn een minderheid, ze bestaan bij wijze van spreken amper.'

Dat er weinig hulpvragen uit de vleesveehouderij komen, verwondert Riccy Focke niet. 'Op de bedrijven wordt een vorm van Afrikaanse economie bedreven. Als er liquiditeiten nodig zijn, dan

vleesveehouders geen winstkansen meer zijn in de sector. Hij gaat uit van de kracht van het aantal. Jan de Keyser: 'Omvang is een bepalende factor in het rendement. "Weeg ik zwaar genoeg in de markt?" is dé vraag die menig veehouder zich zou moeten stellen. Iemand met omvang weegt op de bank, op zijn voerfabriek, heeft meer mogelijkheden en weegt zwaarder op de periferie zoals de veehandelaar of de dierenarts. De omvang maakt ook het grote verschil aan de opbrengstzijde. Naast een goede om-

'Voor investeringskredieten baseren we ons op de gemiddelden van de sector die we verder verfijnen met de eigen bedrijfsresultaten. De btw-listing bijvoorbeeld is een bruikbaar instrument om inzicht te krijgen in de financiële stromen van een bedrijf. We nemen ook de "afstamming" van de investeerder mee in het verhaal. Vaak gaat het over bedrijven die al langer een relatie hebben met de bank. Er moet ook een eigen financiële buffer zijn van minstens twintig procent. De slotsom is dat het een vrij com-



worden er dieren verkocht. Het grote voordeel van vleesvee is dat de veestapel vanzelf weer aangroeit. Twee jaar later heerst er dan het gevoel dat het kapitaal weer even groot is.'

Volgens Riccy Focke is de problematiek in de sector eenvoudig te herleiden. 'Zolang er veel veehouders zijn die hun dieren verkopen zonder ze eerst te wegen en zonder vooraf ook duidelijke prijsafspraken te maken, kan er gewoon niet verdiend worden in de sector. De voorgespiegelde kans op winst – 'ooit eens' – weerhoudt mensen om van spoor te veranderen en houdt de gezinnen in problemen.'

Jan de Keyser spreekt tegen dat er voor

vang moet ook de verkoop geprofessionaliseerd zijn.'

Focke merkt wel op dat schaalvoordelen ook schaalnadelen kunnen inhouden: als je aan het verliezen bent met 'veel' vleesvee, kan het heel snel gaan. Kijk maar naar een paar voorbeelden in andere sectoren. 'Het ene jaar een succesbedrijf, het volgende jaar een ramp.'

Financieel inzicht onvoldoende

Op de vraag of er ook wel voldoende financiële kennis in de vleesveesector aanwezig is, klinken de beide heren negatief. Hoe kunnen banken zich dan een goed beeld vormen over investeringsplannen van bedrijven? Jan de Keyser:

plex verhaal is, dit in tegenstelling tot andere landbouwsectoren.'

Volgens Riccy Focke gebeurt veel binnen gemengde structuren waar het voeren van een bedrijfsboekhouding vaak te wensen overlaat. Riccy Focke schat dat slechts twintig procent van de bedrijven een betrouwbare bedrijfsboekhouding voert. 'Bovendien zit nog 48 procent van onze landbouwbedrijven in het forfaitair belastingsstelsel. Met een volledige boekhouding zou er een beter financieel inzicht kunnen ontstaan. Maar dat krijg je fiscaal niet verdedigd in Vlaanderen.' Hij adviseert: 'Reken voor uzelf en niet met mensen die te ver van uw bedrijf staan. Hou bij investeringskredieten – grond,

stal, machines, veestapel, voeders, productierechten – een eigen financiële buffer van vijftig procent voor ogen.’

Meer beroepskennis nodig

Dat technische cijfers evenzeer belangrijk zijn, zeker bij investeringsplannen, beaamt Jan de Keyser volmondig. Hij maakt wel een kanttekening. ‘Als we kijken naar andere sectoren, dan is met een grote betrouwbaarheid het inkomen te schatten aan vaste parameters, zoals het aantal biggen per zeug, het aantal gepro-

mijnrendement van erfbetreders priemeert boven het duurzaam rendement van de boer.’ Jan de Keyser pareert en zegt bijvoorbeeld dierenartsen te kennen die meedenken met de boer. Focke: ‘Dat zijn dan wellicht de dierenartsen die zich blijven vervolmaken in bedrijfsbegeleiding van vleesveehouders.’ Jan de Keyser maakt zijn punt verder af: ‘Een voorwaarde ook om technisch beter te scoren, is voldoende transparantie in de sector krijgen. In de intensieve sectoren gaat het topsegment heel open met cij-

heid geeft. Tot slot moet de periferie, zowel voor als achter het bedrijf, haar verantwoordelijkheid opnemen.’

Riccy Focke: ‘Achtien procent van onze bedrijven, in alle sectoren, hebben drie jaar na mekaar een negatief inkomen. Niemand die op die bedrijven komt, zegt dat de boer zo niet verder kan en iets rendabeler kan gaan doen. Als straks het melkquotum vrijkomt, dan gaan de gemengde bedrijven hun vleesveenuitriëntenemissierechten gebruiken voor melkkoeien.’



duceerde kilo's tomaten of appels. In de rundveehouderij zijn parameters moeilijk meetbaar. Als een veehouder een slecht jaar achter de rug heeft, dan zijn er een hoop excuses voor de ondermaatsse resultaten. Er bestaan nog veel uitvluchten. In andere sectoren komen ondernemers veel sneller bij zichzelf uit.’ Wat betreft de technische beroepskennis komt ook de rol van de periferie ter sprake. ‘Ik geloof in de vernieuwende rol van de dierenartsen’, zegt De Keyser. ‘De dierenarts neemt daarin een zekere verantwoordelijkheid op en kan een verbindende factor zijn.’

Riccy Focke beklemtoont: ‘In de praktijk zien we situaties waarin het korteter-

fers om. Vleesveeouders delen nog altijd erg weinig met elkaar.’

Welles-nietestoekomst

Heeft de roodvleesproductie nog een toekomst rekening houdende met de steeds wijzigende maatschappelijke inzichten rond het eten van vlees en dierwelzijn? Volgens Jan de Keyser is er desondanks toekomstperspectief. Hij wijst op enkele bijzondere marktinitiatieven van ondernemers uit de vleesveesector en enkele succesverhalen van thuisverkoop. ‘We moeten ervoor zorgen dat de ondernemer voldoende technische kennis heeft, voldoende groot is en kan steunen op een overheid die voldoende rechtszeker-

Riccy Focke denkt niet dat de daaropvolgende krimp van de vleesstapel een positief effect zal hebben op de prijs van het afzetproduct. ‘Ik maak mij grote zorgen, want de plaats in de schappen zal opgevuld worden met geïmporteerd vlees. Als een sector te klein wordt, verliest ze draagkracht. De mooiste kansen liggen bij mensen die de markt zelf in handen nemen: eigenhandige verkoop van fokmateriaal, rechtstreekse verkoop naar slagers die je foto in de winkel hangen, thuisverkoop, “crowdbutching”. Het aantal dieren is dan niet meer belangrijk, de eerlijke marge die per dier wordt gerealiseerd, des te meer. En dat was nu al jarenlang het knelpunt, toch?’ |