



© BASIEL DEHASSELAIR

MET DE VOETEN OP DE STALVLOER

“Hoe kunnen we ons als varkenshouders wapenen tegen de volgende crisis die er ongetwijfeld zit aan te komen?” Moderator Franky De Letter zet meteen de toon voor het seminarie varkenshouderij op de Agridagen: nuchter, realistisch en met ruimte voor een kritische stem. – *Nele Kempeneers*

De varkenshouderij kreeg het afgelopen decennium de ene prijsdaling na de andere te verwerken. Bedrijfsleiders werden dus verplicht na te denken over manieren om crisissen het hoofd te bieden. De organisatie nodigde vier varkenshouders uit die elk op hun eigen manier proberen meerwaarde te creëren in hun bedrijf. Hun verhaal werd telkens voorzien van een kritische noot door Paul Peeters, mede-bedrijfsleider van Equinox, een vleesverwerkend bedrijf in Wijnegem dat jaarlijks zo'n 10.000 ton paardenvlees verwerkt. Peeters mag dan wel geen varkenshouder zijn, hij begrijpt de uitdagingen waarmee de sector te kampen heeft. “Ook wij merken dat de verkoop van vers vlees terugloopt. We moesten daarom noodgedwongen onze focus verleggen naar bereide maaltijden. En zoals je al kan denken zijn we als verwerker van Argentijns paardenvlees niet de beste vriend van dierenrechtenorganisaties”, geeft Paul toe. Om aan dat imago probleem te werken, liet Equinox een objectieve studie uitvoeren door de KU Leuven, ‘Project Respectful Life’

genaamd. “Die studie is vandaag nog altijd een stok achter de deur om onze goede praktijken te bewijzen.”

Schaalvergroting

Dries Beck kwam als eerste aan het woord. Hij koos voor schaalvergroting om zijn bedrijf de meeste kansen te geven op

overleven. “Maar schaalvergroting is zeker geen doel op zich”, zegt Beck. “Groeien om te groeien is geen goede strategie, maar heel wat investeringen zijn gewoon pas rendabel als je ze voor een voldoende grote schaal kan aanwenden. Het is een manier om de productiekosten zo laag mogelijk te houden.” Dries



Vier varkenshouders vertelden het publiek hoe zij met hun bedrijfsvoering proberen meerwaarde te creëren.

en Ilse Beck runnen een gesloten bedrijf (groep Beck-Vanthillo) in Meer en structuren investeringen in vier pijlers: gezondheid, brijvoeder, mestverwerking en energie. Dankzij de brijvoederinstallatie kunnen we verschillende voedingsstoffen verwerken tot voeder. Grondstoffen die vandaag nog niet toegelaten zijn, zijn dat morgen misschien wel en zo kunnen we flexibel werken." Zonnepanelen, een verwarmingsinstallatie op houtsnippers, een eigen mestverwerking ... Het zijn investeringen die op een 'klein' bedrijf niet rendabel zouden zijn. "Daarnaast proberen we ons personeel zo efficiënt mogelijk in te zetten door in elke afdeling iemand op te leiden tot specialist in zijn vak. Blij personeel doet zijn werk graag en beter." Om de marktpositie van de groep Beck-Vanthillo te versterken kunnen de biggenloten op maat van de afnemer worden samengesteld en voorziet men een constante stroom vleesvarkens. Paul Peeters beaamt de voordelen van schaalvergroting, maar brengt graag

.....
Meerwaarde creëren is niet makkelijk als je tussen grote machtsblokken moet proberen te overleven.

ook even de valkuilen onder de aandacht: "Als je groot bent kan je veel winnen, maar ook veel verliezen. Je moet werken met extern personeel die het werk niet altijd uitvoeren zoals jij dat zou doen. Daarnaast werk je met heel wat partners die op hun beurt problemen kunnen krijgen met hun facturen als het slecht gaat in de sector", aldus Paul.

Een sterk merk

Tweede in rij was John Lorst, een Nederlandse varkenshouder die naar Ravels afzakte om zijn bedrijfsstrategie toe te lichten. Lorst is bedrijfsleider van Friever, een zeugen- en vleesvarkensbedrijf in Friesland. Samen met collega-varkenshouders die franchisenemers zijn van het merk Friever, zette Lorst een tweede merk in de markt: Friberne. Dat vlees vindt vooral afnemers bij de zorgindustrie als geborgd voedsel. Friever zet in op collectieve in- en verkoop om prijsvoordelen te bekomen. Met een verkoop van 2000 karkassen per week kan je

natuurlijk letterlijk en figuurlijk heel wat gewicht in de schaal leggen. Paul Peeters kreeg opnieuw de kans om deze uitzetting van een kritische noot te voorzien. Hij vraagt zich af waar de meerwaarde van dit merk zich precies bevindt, want is het eerlijke vlees dat Lorst zegt te produceren dan zoveel eerlijker als dat van een andere producent? Daarnaast stelt Peeters zich vragen bij de bereidwilligheid van supermarkten om een klein merk te ondersteunen.

Samen sterk

Koen Goethals uit Sint-Laureins ziet samenwerking als de manier om moeilijkheden te overwinnen. Die samenwer-



© NELLE KEMPEERS

Zaakvoerder van Equinox Paul Peeters zorgde voor een kritische noot.

king is grotendeels opgebouwd uit mondelinge overeenkomsten met de verschillende partners waaruit het vennootschap bestaat. Zo wordt er een boekhouder en personeel gedeeld, kennis overgedragen, in- en verkopen op elkaar afgestemd en samengewerkt op vlak van mestverwerking om transport te besparen. "Wekelijks overleg met de afnemers geeft ons inzicht in hun wensen en maakt dat we ons aanbod wat kunnen aanpassen aan de vraag, in ruil voor een betere prijs", zegt Koen. "Ook met de voederfirma die ons voeder op maat maakt is de samenwerking heel transparant." De commentaar van Paul Peeters was vrij voorspelbaar en ook toepasbaar op de groep Beck-Vanthillo: "Het verbaast me dat er zo weinig afspraken op papier staan. Zeker in een sector die zo onsta-

biel is zou elke overeenkomst juridisch sterk onderbouwd moeten zijn."

Constant verbeteren

Last but not least kwam Bart Vergote aan het woord. Hij is intussen een halve BV door zijn deelname aan het actualiteitenmagazine 'Cathérine' van Cathérine Moerkerke op VTM. Bart runt een gesloten familiebedrijf en zoekt zijn heil vooral in constante bedrijfsoptimalisatie in plaats van samenwerking, schaalvergroting of het starten van een merk. "Eigenlijk investeer ik elk jaar wel in iets. In 2017 waren dat zonnepanelen, dit jaar een weegbrug. Meten is weten, dus zal alles wat het bedrijf inkomt en verlaat gewogen worden", zegt hij trots. "Daarnaast vind ik diegezondheid zeer belangrijk en zet ik volop in op het verlagen van het antibioticagebruik op mijn bedrijf. De AB-check van de Universiteit Gent zette me daarin een heel eind op weg door de stal kritisch te evalueren en actiepunten te formuleren." "Jezelf willen verbeteren is een nobel doel, maar het mag niet in de weg staan van je eindproduct", geeft Paul Peeters nog mee.

Wakker schudden

Het seminarie werd afgesloten door nog enkele woorden van Paul Peeters, die als ondernemer van buiten de sector van de gelegenheid gebruik maakte om de aanwezigen met stof tot nadenken naar huis te sturen. "Jullie zitten in een moeilijke positie. Langs de ene kant heb je de voeder- en genetica-bedrijven, langs de andere kant de slachthuizen. Van geen van beide moet je cadeaus verwachten. Meerwaarde creëren is niet makkelijk als je tussen zulke grote machtsblokken moet proberen te overleven. Maar vandaag hebben we gehoord dat het wel mogelijk is, elk op zijn eigen manier." Daarnaast drukte Paul de varkenshouders die in grote getalen aanwezig waren op het hart de wereldmarkt in het oog te houden. Tijdens het seminarie konden de aanwezigen vragen stellen via sms. Een varkenshouder vatte het antwoord op de vraag 'hoe kunnen we ons wapenen voor een crisis?' als volgt samen: "We zijn niet voorbereid op een volgende crisis. Maar we zijn wel wakker geschud." ■