

Sylvie Danckaert, Els Demuyck, Eline de Regt, Jan De Samber,
Guy Lambrechts, Sonia Lenders, Mart Vanhee, Dirk Vervloet,
Veerle Vermeyen, Goedele Vrints

In dit hoofdstuk beschrijven we de Vlaamse vleesveesector op structureel, economisch, sociaal, ecologisch en innovatief vlak op basis van de laatst beschikbare cijfers. Tot slot volgt een SWOT-analyse van de sector, die we gemaakt hebben op basis een workshop met landbouworganisaties, sectororganisaties, onderzoeksinstituten, maatschappelijk middenveld en overheid.

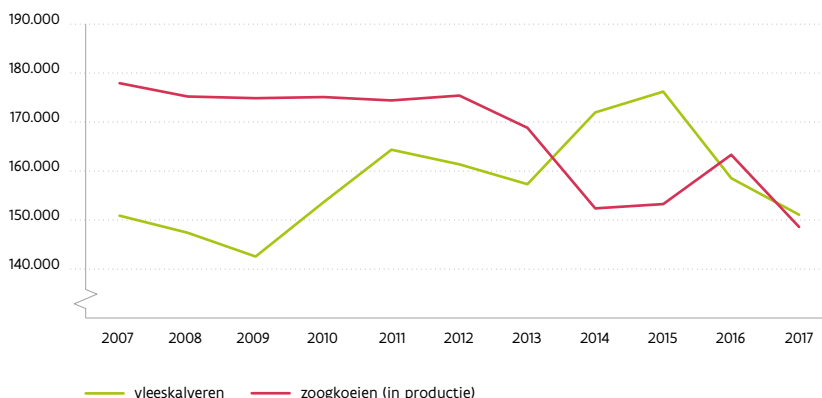
1 STRUCTURELE KENMERKEN

1.1 SECTORONTWIKKELING

In 2017 telt Vlaanderen 148.607 zoogkoeien in productie. Het aantal zoogkoeien in Vlaanderen is sinds 2007 gevoelig gedaald (-17%) (figuur 1). De zoogkoeienstapel was vrij stabiel tussen 2007 en 2012, maar in 2013 en 2014 is het aantal fors teruggelopen (-23.026 stuks ofwel -13% in twee jaar tijd). Na licht herstel in 2015 en 2016 is er in 2017 opnieuw een sterke afname merkbaar (-14.718 stuks, ofwel -9% t.o.v. 2016).

De Vlaamse kalverhouderij telt in 2017 151.073 vleeskalveren. De evolutie van de kalverstapel is sterk on-derhevig aan schommelingen. Na twee jaren van uitbreiding in 2014 en 2015 was het aantal stuks in 2015 (176.212) het hoogste in de afgelopen tien jaar. Daarna is dit aantal weer sterk gedaald (-25.139 stuks, ofwel -14% in 2017 t.o.v. 2015).

Figuur 1. Aantal zoogkoeien en vleeskalveren, 2007-2017



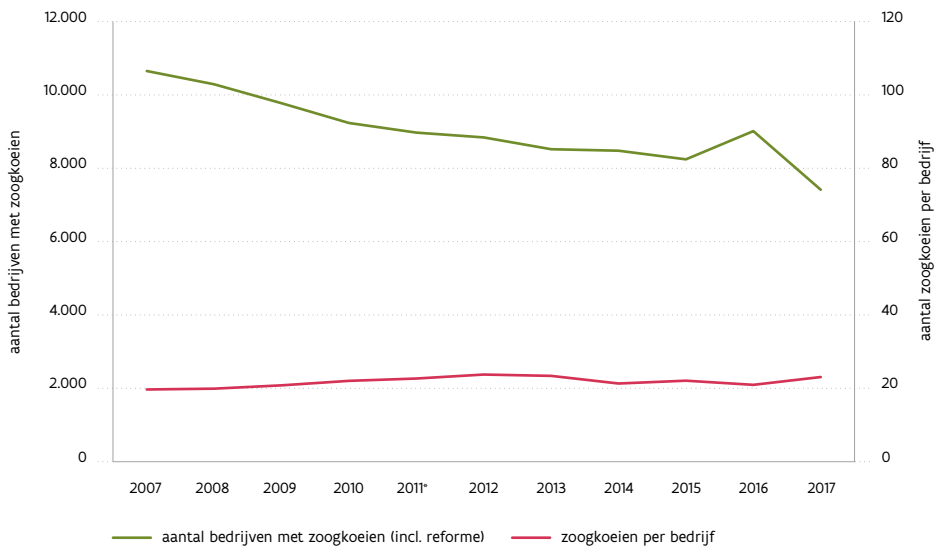
Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van Statbel (Algemene Directie Statistiek – Statistics Belgium)

In 2017 worden op bijna een derde van alle Vlaamse landbouwbedrijven, ofwel op 7.415 bedrijven, zoogkoeien (inclusief reforme zoogkoeien) gehouden. Van 2007 tot 2017 daalde dit aantal bedrijven met zoogkoeien in Vlaanderen met 30%, met een forse daling in 2017 (figuur 2).

13% van de Vlaamse landbouwbedrijven (3.089 bedrijven in 2017) is gespecialiseerd in vleesvee (inclusief gespecialiseerde kalverhouderij). 2.667 bedrijven van deze gespecialiseerde vleesveebedrijven hebben zoogkoeien. Over de periode 2007-2017 daalde het aantal gespecialiseerde vleesveebedrijven met zoogkoeien met 35%. Vooral in 2013 en 2014 was er een forse afname (-28% in twee jaar tijd).

Van 2007 tot 2017 steeg het gemiddelde aantal zoogkoeien per bedrijf van 20 naar 23 (+17%). Het gemiddelde aantal zoogkoeien steeg iets sterker bij gespecialiseerde vleesveebedrijven met zoogkoeien (+36% tot 28 dieren in 2017).

Figuur 2. Aantal bedrijven met zoogkoeien en het gemiddelde aantal zoogkoeien per bedrijf, 2007-2017



* trendbreuk: zie hoofdstuk 'Situering'

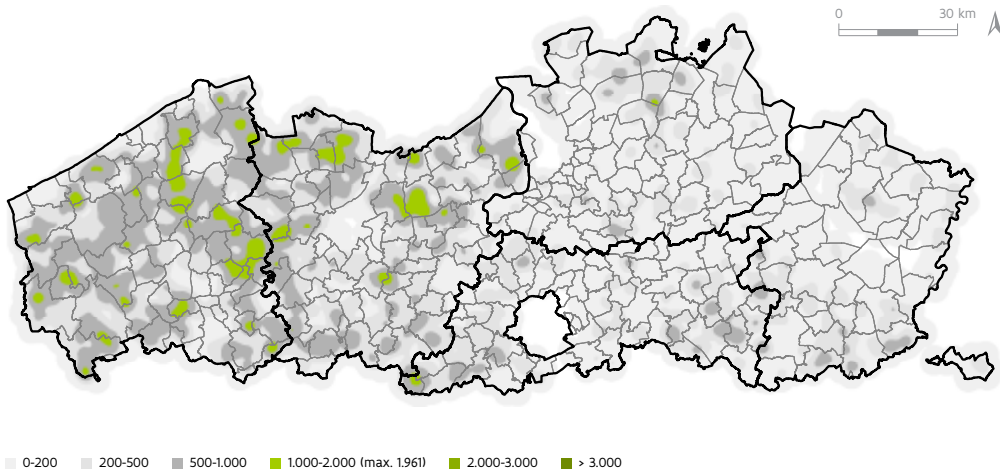
Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van Statbel (Algemene Directie Statistiek – Statistics Belgium)

1.2 RUIMTELIJKE SPREIDING

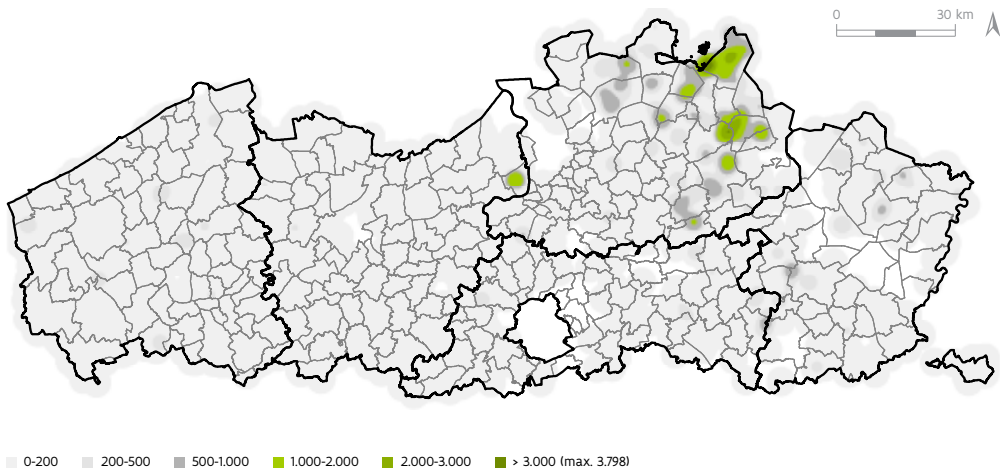
Figuur 3 toont de spreiding van de vleesveehouderij (exclusief kalveren) in Vlaanderen. In West- en Oost-Vlaanderen is de sector het meest intensief. De kalverhouderij is vooral geconcentreerd in het noorden van de provincie Antwerpen.

Figuur 3. Belang van de vleesveehouderij (excl. kalveren) en de kalverhouderij per gemeente, euro standaardoutput per hectare, 2017

1. vleesveehouderij (excl. kalveren)



2. kalverhouderij



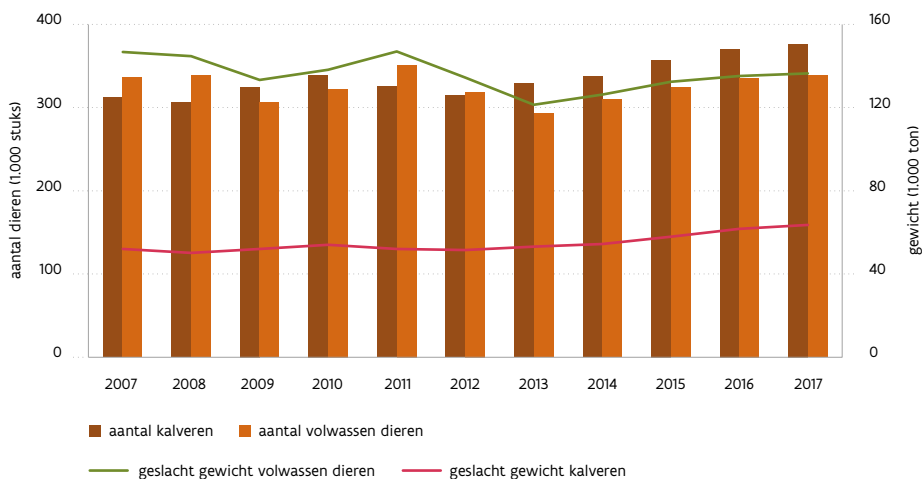
Bron: Departement Landbouw en Visserij, VLM-Mestbank en Informatie Vlaanderen

2 ECONOMISCHE KENMERKEN

2.1 PRODUCTIE

In 2017 werden er in België 537.644 volwassen runderen en 382.498 kalveren geslacht. In Vlaanderen werden 338.914 volwassen runderen (63%) en 376.767 kalveren (99%) geslacht, ofwel een geslacht gewicht (karkas) van respectievelijk 136.454 en 63.633 ton (figuur 4). Sinds 2013 neemt het aantal slachtingen toe. Dat komt vooral door een toenemend aanbod van reforme melkkoeien.

Figuur 4. Evolutie van het geslacht gewicht (karkas) en aantal geslachte volwassen runderen en kalveren, Vlaanderen (incl. Brussels gewest), 2007-2017



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van Statbel (Algemene Directie Statistiek – Statistics Belgium)

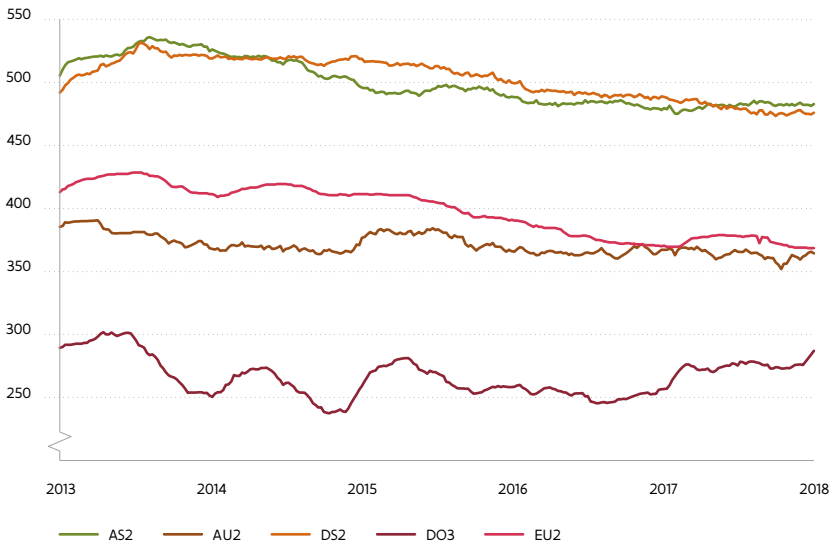
Om de werkelijke productie van rund- en kalfsvles te kennen, moeten de slachtingen vermeerderd worden met de uitvoer van levende dieren en verminderd met de invoer ervan. In 2016 bedroeg de bruto Belgische rund- en kalfsvlesproductie 262.966 ton karkasgewicht.

2.2 PRIJSEVOLUTIE

De kalverhouderij is sterk geïntegreerd. Meer dan 90% van de kalverproductie gebeurt onder contract, waarbij de kalverhouder een vergoeding krijgt per dierplaats. De integratoren zorgen ook voor voeder en dieren-geneeskundige begeleiding. Kosten voor rekening van de veehouder zijn onder meer mestafzet en energie.

Bij het volwassen rundvee speelt overwegend het vrijmarktmechanisme, maar in tegenstelling tot vele andere sectoren schommelt de prijs minder hard. Figuur 5 geeft de evolutie van de nationale prijzen voor runderkarkassen weer. De laatste vijf jaar vertonen ze een constant dalende trend, zeker voor de hoogste kwaliteitsklassen. Het aantal slachtingen stijgt, terwijl de vraag daalt, waardoor er sprake is van een systematisch overaanbod. Bij rundvles is de binnenlandse consumptie een belangrijke factor, omdat Belgisch witblauw (jonge stieren - kwaliteitsklasse S2) grotendeels voor de binnenlandse markt geproduceerd wordt. De prijs van melkvee (reform koeien - kwaliteitsklasse O3) blijft op niveau.

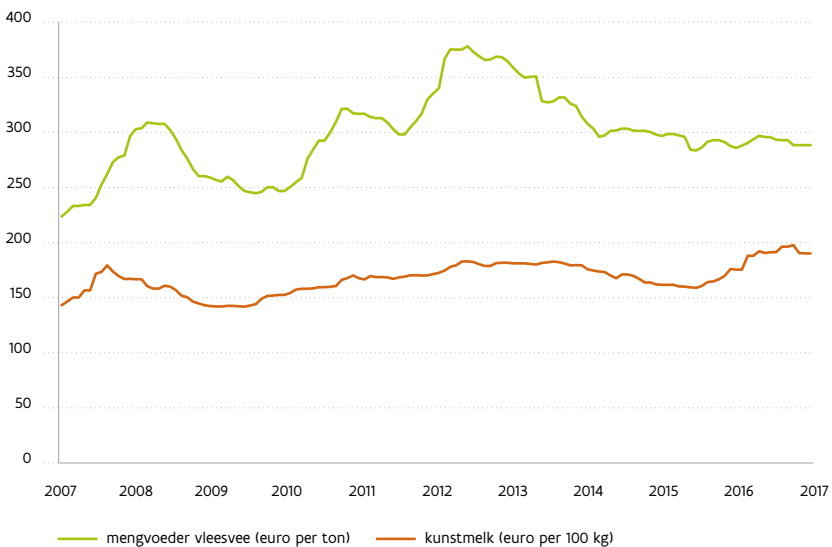
Figuur 5. Nationale prijzen runderkarkassen – jonge stieren (A), koeien (D) en vaarzen (E), euro per 100 kg, volgens kwaliteitsklasse, 2013-2018



Bron: Departement Landbouw en Visserij

Voor de rentabiliteitsanalyse is het nuttig om de verkoopprijzen van de runderen te vergelijken met de veevoederprijzen (figuur 6). De kosten voor veevoerders vormen immers een belangrijke uitgavenpost. De mengvoederprijzen (volwassen runderen) daalden vanaf 2013, maar door de lage prijzen geef dat de sector niet veel ademruimte. De melkpoederprijzen (kalveren) stijgen opnieuw sinds 2016.

Figuur 6. Evolutie van de veevoederprijzen, euro, 2007-2017



Bron: BFA

2.3 PRODUCTIEWAARDE

In 2016 bedraagt de productiewaarde van rund- en kalfsvlees voor Vlaanderen 643 miljoen euro. Dat is goed voor 20% van de Vlaamse veeteelt en 12% van de totale eindproductiewaarde van de Vlaamse land- en tuinbouw (tabel 1). Na varkensvlees en melk(derivaten), is rund- en kalfsvlees het derde belangrijkste land- en tuinbouwproduct in 2016.

Tabel 1. Evolutie van de productiewaarde van de vleesvleessector, de totale veeteelt en de totale land- en tuinbouwsector, miljoen euro, Vlaanderen, 2007-2016

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
rund- en kalfsvlees	586	569	583	612	655	687	705	700	667	643
totaal veeteelt	2.875	2.998	2.720	2.950	3.195	3.449	3.696	3.551	3.302	3.280
Vlaamse land- en tuinbouw	4.951	4.945	4.560	5.153	5.055	5.686	5.825	5.522	5.406	5.394

Bron: Departement Landbouw en Visserij

2.4 HANDELSBALANS

De Belgische handelsbalans voor de belangrijkste producten geven we weer in tabel 2. Vleesvee levert een positief saldo op van 489 miljoen euro. Vlaanderen heeft een aandeel van 74% in de invoer en 83% in de uitvoer (Nationale Bank van België). De uitvoer overschrijdt de invoer voor alle productcategorieën, behalve voor slacht- en gebruiksdieren. Vers rund- en kalfsvlees is een belangrijk exportproduct voor België. Handel gebeurt voornamelijk met landen binnen de EU.

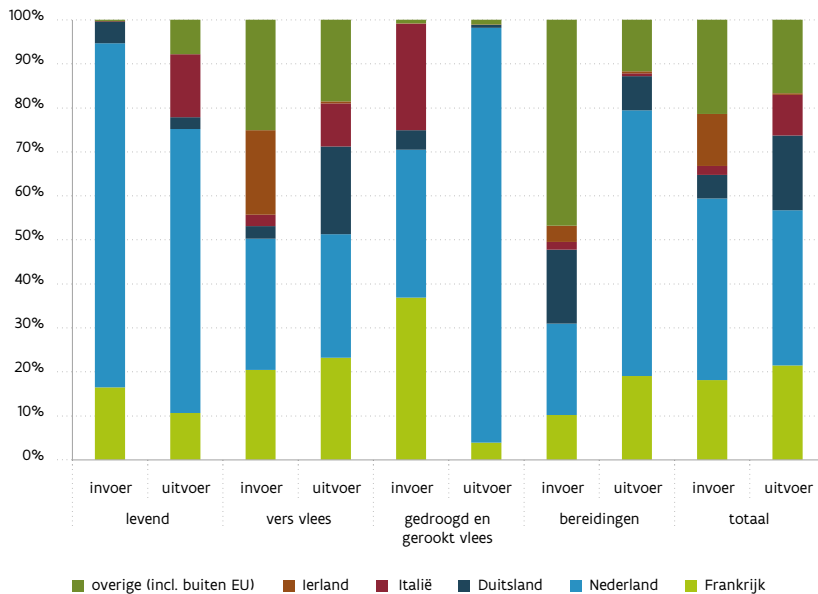
Tabel 2. Buitenlandse handel in vleesvee, miljoen euro, België, 2017

	invoer	uitvoer	saldo
levend	116,8	82,3	-34,5
fokdieren	0,3	3,9	3,6
slacht- en gebruiksdieren	116,6	78,4	-38,1
vers rund- en kalfsvlees	264,5	752,6	488,1
gedroogd en gerookt vlees	4,5	13,9	9,4
bereidingen	61,9	88,1	26,3
totaal	447,7	936,9	489,2
waarvan intra-EU-28	403,1	913,3	510,2

Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van Eurostat

Onze voornaamste handelspartners zijn Frankrijk, Nederland en Duitsland (figuur 7). Opvallend bij de invoer is het grotere aandeel van Nederland bij levende runderen. Ook bij de uitvoer komt het grote aandeel van Nederland bij de levende runderen, gedroogd en gerookt vlees, en de bereidingen naar voren. Het grote aandeel van de categorie 'andere' bij invoer van bereidingen komt door invoer van buiten de EU (34%), voornamelijk uit Brazilië.

Figuur 7. Buitenlandse handel in vleesvee, volgens handelspartner, België, 2017



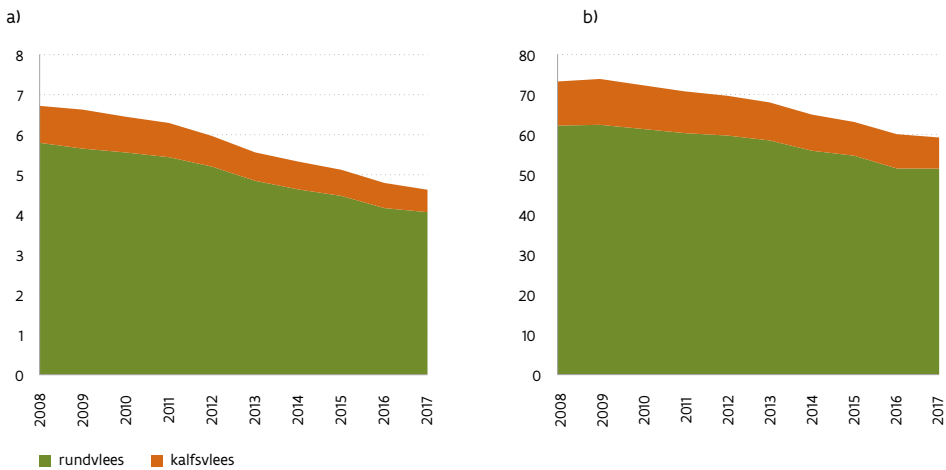
Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van Eurostat

2.5 CONSUMPTIE

Volgens de huishoudbudgetenquête van Statbel besteedde de gemiddelde Belg in 2016 3,0% (454 euro) van zijn totale budget of 20,6% van de uitgaven voor voeding en dranken aan vlees. Daarvan ging 15,6% naar vers en diepgevroren rund- en kalfsvlees.

Volgens cijfers van GfK over het thuisverbruik kocht de Vlaming in 2017 gemiddeld 38,4 kg vers en diepgevroren vlees en vleeswaren, goed voor een bedrag van 377 euro. Het aandeel vers rund- en kalfsvlees bedroeg 4,6 kg, goed voor 59 euro. Zoals te zien in figuur 8 is dat beduidend minder (-31%) dan in 2008, toen nog 6,7 kg werd aangekocht. Ook de bestedingen kennen een daling van 19% in dezelfde periode. Alle andere vleessoorten, op pluimvee na, kennen in deze periode ook een dalend thuisverbruik. Er is dus niet alleen een daling in de consumptie van vlees vast te stellen, maar ook een verschuiving van de consumptie van rood naar wit vlees.

Figuur 8. Evolutie van het thuisverbruik van vers rund- en kalfsvlees per categorie in a) volume (kg) en b) bestedingen (euro) per capita, 2008-2017

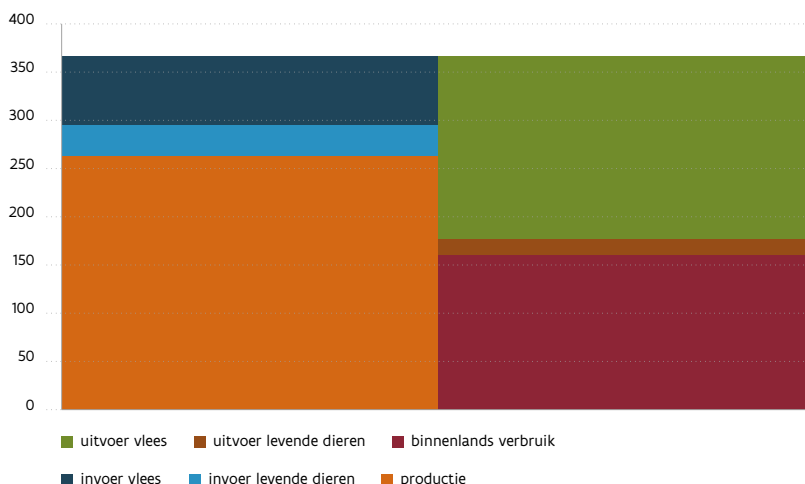


Bron: GfK Belgium voor VLAM

2.6 BEVOORADINGSBALANS

Statbel raamt jaarlijks de Belgische bevoorradingbalans voor rund- en kalfsvlees (figuur 9). In 2016 overstijgt de productie de binnenlandse consumptie: de zelfvoorzieningsgraad bedraagt 164%. De laatste tien jaar kent de zelfvoorzieningsgraad een toename van 18%. Die groei is het gevolg van een afname in binnenlandse consumptie (-22%) en een stijging in de uitvoer van vlees (+37%). Hierdoor wordt de vleessector in België exportgericht.

Figuur 9. Bevoorradingbalans van rund- en kalfsvlees, 1.000 ton, België, 2016



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van Statbel (Algemene Directie Statistiek – Statistics Belgium)

2.7 RENTABILITEIT OP BEDRIJFSNIVEAU

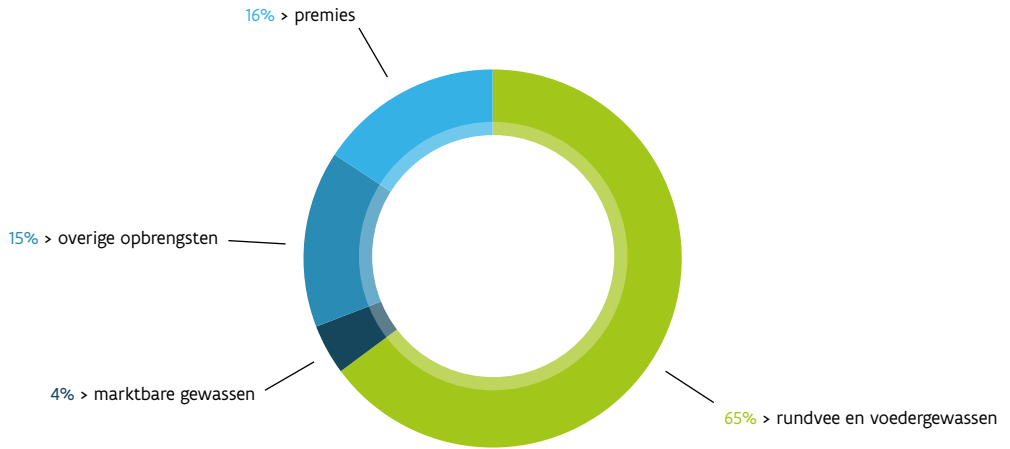
Voor de analyse van de bedrijfsresultaten hebben we enkel de gespecialiseerde vleesveebedrijven (exclusief bedrijven met meer dan 25 vleeskalveren) uit het LMN geselecteerd om de invloed van andere bedrijfstakken te minimaliseren. De resultaten werden geëxtrapoleerd volgens een wegingsmethode (zie de bijlage 'Begrippen en methoden', terug te vinden op de webpagina van het Landbouwrapport). De analyse voor 2016 van de monetaire bedrijfsresultaten is gebaseerd op de boekhoudkundige resultaten van 58 bedrijven. Een bedrijf telt gemiddeld 1,5 voltijdse arbeidskrachten (VAK), bijna allemaal familiale (FAK), en heeft gemiddeld 40 zoogkoeien en 35,5 ha cultuurgrond in 2016 (tabel 3).

Na een toename van de verkoopprijzen in 2013 (en in mindere mate ook in 2014) dalen de prijzen sindsdien verder. De totale opbrengsten komen in 2016 met 126.470 euro per bedrijf terug op het niveau van 2011 en liggen 7,5% lager dan in 2015 (tabel 3). Figuur 10 geeft de structuur van de monetaire opbrengsten en kosten (excl. vergoeding eigen arbeid) weer voor 2016. Rundvee en voedergewassen zijn met 65% de voornaamste opbrengsten. De premies zijn goed voor 16% van de totale monetaire opbrengsten. De marktbaar gewassen bepalen 4% en de overige opbrengsten 15% van de totale monetaire opbrengsten (figuur 10).

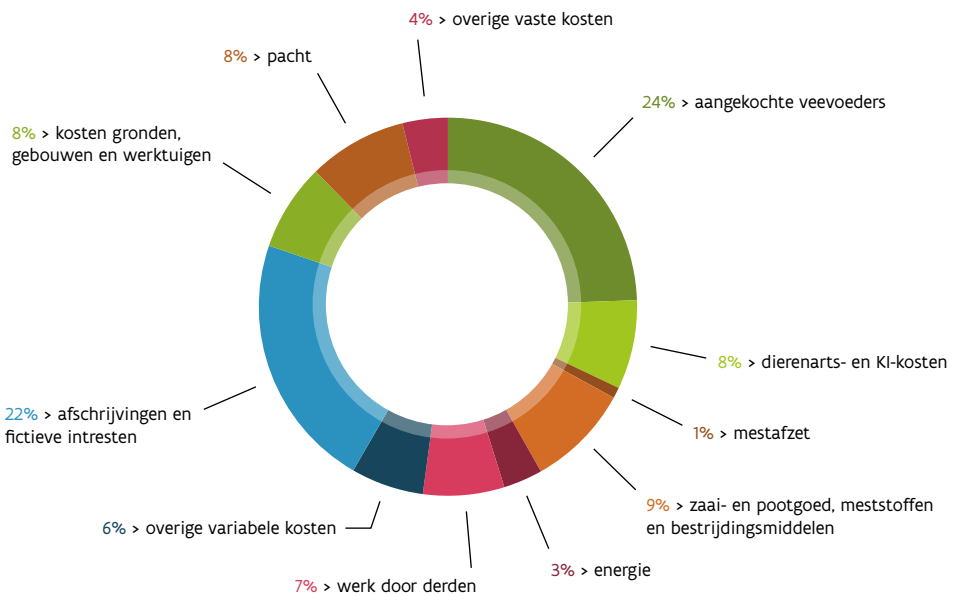
De opbrengsten uit rundvee en voedergewassen dalen in 2016 met 5,5% ten opzichte van 2015. Ten opzichte van 2013 (waarna de prijzen alleen maar zijn gedaald) gaat het zelfs om een daling met 17%. Dat is (mede) te wijten aan de lagere prijsvorming als gevolg van een grotere productie van rundvlees en met name in het aantal geslachte vleeskalveren en reforme melkkoeien (als gevolg van de toename van de melkveestapel).

Figuur 10. Structuur van de monetaire opbrengsten en kosten voor de gespecialiseerde vleesveebedrijven, 2016

1. opbrengsten



2. kosten



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van LMN

De verkoopprijzen stegen in 2013, maar de kosten namen navenant toe. Het kostprijsniveau viel niet meer terug naar wat het daarvoor was. De totale kosten (exclusief vergoeding eigen arbeid) bedragen in 2016 116.338 euro per bedrijf (tabel 3) en liggen daarmee toch 8,5% lager dan in 2013, maar nog niet op het niveau van 2012 en daarvoor. De aangekochte veevoerders nemen met 24% het grootste aandeel van de totale kosten (excl. vergoeding eigen arbeid) in (figuur 10). Daarna volgen de afschrijvingen en fictieve interesten (22%) en de kosten voor zaai- en pootgoed, meststoffen en bestrijdingsmiddelen (9%).

De totale kosten blijven vrijwel op het niveau van 2015 en liggen 3% lager dan in 2014. Wel zijn er binnen de kosten enkele verschuivingen. Zo steeg de aankoop van veevoeder met 4%. De veevoedergrondstoffen daalden wel, maar de slechte eigen maïsoogsten verplichtten (een deel van) de vleesveehouders om elders voeder aan te kopen.

Ten opzichte van 2015 zijn de monetaire opbrengsten gedaald en de kosten (excl. vergoeding eigen arbeid) licht gestegen. Als gevolg daarvan is het familiaal arbeidsinkomen in 2016 gedaald tot een dieptepunt: 10.132 euro. Dat is, zoals ook de afgelopen jaren, ruim onvoldoende om de vergoeding voor eigen arbeid te dekken, waardoor het netto-bedrijfsresultaat in 2016 verder keldert en neerkomt op -42.969 euro (tabel 3).

Tabel 3. Bedrijfsresultaten van de gespecialiseerde vleesveebedrijven, bedragen in euro, 2012-2016

	2012	2013	2014	2015	2016
oppervlakte cultuurgrond (ha)	35,28	38,50	37,76	37,16	35,52
gemiddeld aantal zoekkoeien per bedrijf	36,55	41,65	40,13	40,23	40,00
aantal VAK	1,6	1,5	1,5	1,5	1,5
aantal FAK	1,6	1,5	1,5	1,5	1,4
totale opbrengsten (1)	129.553	150.995	137.947	136.719	126.470
totale variabele kosten (2)	63.683	74.335	68.273	67.365	67.875
brutosaldo (3)=(1)-(2)	65.870	76.661	69.675	69.354	58.595
totale vaste kosten (4)	45.036	53.005	51.737	48.373	48.463
familiaal arbeidsinkomen (5)=(3)-(4)	20.834	23.656	17.938	20.980	10.132
vergoeding eigen arbeid (6)	55.357	55.342	54.879	53.087	53.100
netto-bedrijfsresultaat (7)=(5)-(6)	-34.523	-31.686	-36.941	-32.106	-42.969

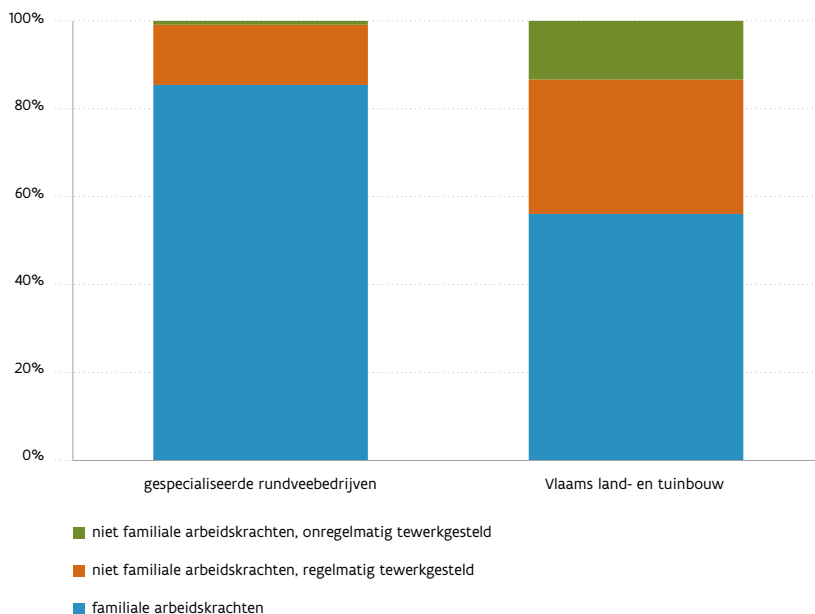
Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van LMN

3 SOCIALE KENMERKEN

3.1 TEWERKSTELLING

Omgerekend naar voltijds tewerkgestelden en rekening houdend met de onregelmatig tewerkgestelden, is ongeveer 8% van de totale voltijdse arbeidskrachten in de Vlaamse land- en tuinbouw in 2016 tewerkgesteld op gespecialiseerde vleesveebedrijven (3.284 VAK). Opvallend bij de vleesveesector is het hoge percentage bij tewerkstelling van familiale arbeidskrachten: 85% (figuur 11).

Figuur 11. Verdeling van de voltijdse tewerkstelling op gespecialiseerde rundvleesbedrijven, 2016



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van Statbel (Algemene Directie Statistiek – Statistics Belgium)

3.2 LEEFTIJD EN OPVOLGING

In 2016 bedraagt de gemiddelde leeftijd van het bedrijfshoofd op gespecialiseerde vleesveebedrijven 59 jaar. Dat is ouder dan op een doorsnee Vlaams land- en tuinbouwbedrijf (56 jaar). Dat komt vooral door de vele kleine bedrijven (standaardoutput <25.000 euro) met een ouder bedrijfshoofd. De gemiddelde leeftijd op de beroepsvleesveebedrijven (standaardoutput >25.000 euro) bedraagt 56 jaar. Op Vlaamse beroepsland- en tuinbouwbedrijven is dat 54 jaar.

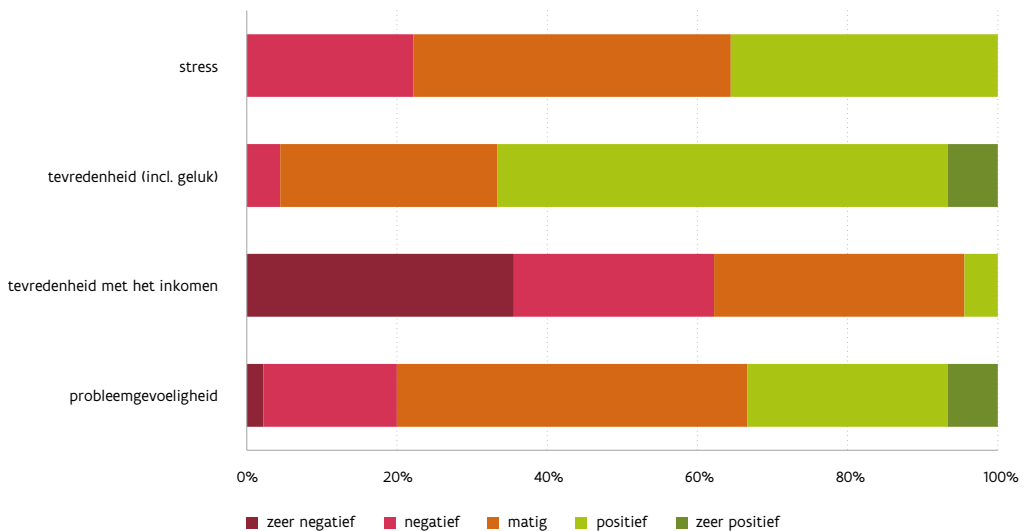
Statbel vraagt aan de bedrijfshoofden die ouder zijn dan 50 jaar of zij al dan niet een opvolger hebben. In 2016 heeft gemiddeld 10% van de gespecialiseerde vleesveebedrijven een opvolger. Ter vergelijking: in de hele Vlaamse land- en tuinbouwsector heeft 13% een opvolger. Het aandeel met opvolger varieert naargelang de economische dimensie, maar is het hoogst bij de grootste bedrijven (28% bij standaardoutput >25.000 euro). Er dient wel opgemerkt te worden dat leeftijd en opvolging enkel beschikbaar zijn als het bedrijfshoofd een natuurlijke persoon is. Vennootschappen worden dus niet meegenomen (10% van de bedrijven).

3.3 WELZIJN

Deze paragraaf geeft een overzicht van de resultaten van een bevraging bij 45 bedrijfsleiders van gespecialiseerde vleesveebedrijven uit het Landbouwmonitoringsnetwerk (LMN) in het voorjaar van 2017. De resultaten werden niet geëxtrapoleerd, waardoor ze niet gelden voor de totale Vlaamse vleesveesector.

In figuur 12 bekijken we verschillende aspecten van het welzijn van de landbouwers. Verdere uitleg over de verschillende indicatoren is te vinden in de bijlage 'Begrippen en methoden', terug te vinden op de webpagina van het Landbouwrapport. Uit de verdeling van de gemiddelde stress-scores van de respondenten blijkt dat 22% een hoog stressniveau heeft. 36% heeft een lage stress-score. De tevredenheidschaal voor het individu (= gemiddelde van score op tevredenheid en geluk) toont aan dat 67% tevreden tot zeer tevreden is. 4% is ontevreden. Figuur 12 belicht ook de tevredenheid over het inkomen. Slechts 4% van de respondenten is tevreden met zijn inkomen. 63% is ontevreden tot zeer ontevreden. Hiermee is de inkomensontevredenheid duidelijk hoger in de vleesveesector dan in de andere sectoren. Het laatste aspect toont aan dat 7% van de bedrijven geen belangrijke problemen aangeven. 27% toont een lage probleemgevoeligheid, ze geven 1 à 2 problemen aan. 67% geeft meer dan 3 problemen aan. Dat is opnieuw opmerkelijk hoger dan in andere sectoren.

Figuur 12. Welzijnsaspecten voor vleesveebedrijven, 2017



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van LMN (45 gespecialiseerde vleesveebedrijven)

Tabel 4 toont de top vijf van de problemen die de gespecialiseerde vleesveehouders aangegeven hebben. Voor 64% van de respondenten is onzekerheid over het inkomen een belangrijk probleem op het bedrijf. Hoewel dit probleem in alle sectoren naar boven komt, ligt het percentage in de vleesveesector het hoogst. Ook blijkt 40% van de bedrijven problemen met afzet te ondervinden. Dat percentage ligt opnieuw aan de hoge kant. Enkel bij respondenten uit de fruitteelt werd het vaker aangegeven.

Tabel 4. Top 5 van problemen op rundvleesveebedrijven, 2017

probleem	%
onzekerheid over inkomen	64
problemen met afzet	40
administratieve lasten	33
financiële problemen	33
verwerven van bijkomende grond	31
leefbaarheid van het bedrijf	31

Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van LMN (45 gespecialiseerde rundvleesveebedrijven)

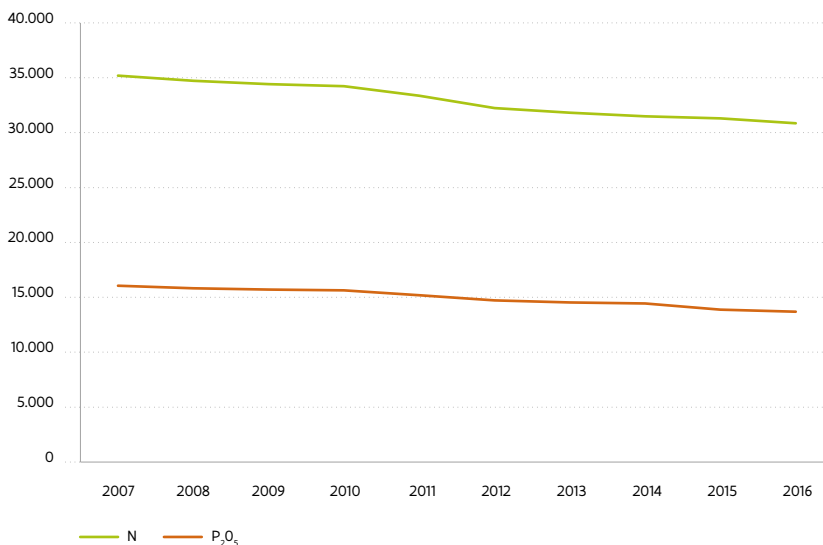
4 OMGEVING

4.1 NUTRIËNTEN: VERMESTING EN VERZURING

4.1.1 Mestproductie

De bruto mestproductie voor vleesvee is berekend op basis van forfaitaire uitscheidingscijfers (VLM, 2018). In 2016 bedraagt de bruto stikstof- en fosfaatproductie in Vlaanderen respectievelijk 37.711 ton N en 13.691 ton P_2O_5 . In de stal en tijdens de opslag van dierlijke mest treden er processen op die leiden tot emissieverliezen van stikstof. Als die stikstofverliezen uit de stal en opslag in mindering worden gebracht van de bruto stikstofproductie, krijg je de netto stikstofproductie. De netto stikstofproductie bedraagt 30.853 ton N in 2016, wat 18% lager is dan de bruto stikstofproductie (figuur 13). De evolutie van de netto stikstof- en bruto fosfaatproductie vertoont een gelijkaardig verloop als de evolutie van het aantal vleesveeunderen.

Figuur 13. Netto stikstofproductie en bruto fosfaatproductie door vleesvee, ton, 2007-2016



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van VLM (2018)

4.1.2 Mestafzet

De mestafzet is besproken voor alle runderen samen bij melkvee. Meer details over mestverwerking is terug te vinden in het hoofdstuk 'Pluimvee'.

4.1.3 Kunstmest

De gespecialiseerde vleesveebedrijven gebruiken in totaal minder kunstmest dan de melkveebedrijven. Dit wordt geschat op 10,2 miljoen kg N en 165.029 kg P in 2016. Het overgrote deel komt terecht op grasland (N 59%, P 29%) en voedermaïs (N 15%, P 47%). De bedrijven telen ook nog wat graan (N 19%, P 14%). De kengetallen van de belangrijkste voedergewassen van alle LMN-bedrijven met deze voedergewassen is terug te vinden in het hoofdstuk 'Melkvee'.

4.1.4 Verzuring

De beschikbare data laten niet toe om de verzurende emissies uit te splitsen tussen vlees- en melkvee. Een beschrijving is terug te vinden in het hoofdstuk 'Melkvee'.

4.2 ENERGIE

De gespecialiseerde vleesveebedrijven hebben met een geschat energiegebruik van 1.686 terajoule in 2016 een beperkt aandeel van 6% in het totale gebruik door de landbouw. Het gebruik in 2016 ligt 50% hoger dan in 2011. De vleesveebedrijven produceren meer elektriciteit dan ze verbruiken en ze realiseren een overschot van 255 terajoule in 2016. De belangrijkste aangekochte energiedragers zijn biomassa (62%), lichte stookolie (41%) en aardgas (12%).

Gespecialiseerde vleesveebedrijven hebben in de periode 2015-2017 sterk ingezet op het verminderen van hun primaire energie. 22% van hun geselecteerde VLIF-investeringen richt zich in deze periode hierop. Het gaat in totaal om 1 miljoen euro. Vooral isolatie en ledverlichting zijn populair.

4.3 BROEIKASGASSEN

De beschikbare data laten niet toe om de broeikasgasemissies uit te splitsen tussen vlees- en melkvee. Een beschrijving is terug te vinden in het hoofdstuk 'Melkvee'.

4.4 GEWASBESCHERMING

Het geëxtrapoleerde gewasbeschermingsmiddelengebruik door de gespecialiseerde vleesveebedrijven bedraagt in 2016 110.078 kg actieve stof ofwel 3% van het totale gebruik in de Vlaamse landbouwsector. Op de teelten van deze bedrijven kennen vooral herbiciden een hoog gebruik met 72%. Fungiciden zijn de tweede belangrijkste toepassingsgroep met 15%.

4.5 WATERGEBRUIK

De gespecialiseerde vleesveebedrijven gebruiken in 2016 naar schatting 5% (2,8 miljoen m³) van het totale watergebruik in de Vlaamse landbouwsector. De sector gebruikt vooral grondwater (61% in 2016). Dat is 8% lager dan in 2011. In 2016 is 41% van het totale gebruik diep grondwater. Oppervlaktewater wordt weinig gebruikt. Het aandeel duurzaam water bedraagt 29% en schommelt ook rond dat cijfer voor de periode 2011-2016. Het duurzame watergebruik is de som van alle opgevangen hemelwater, 80% van het oppervlaktewater en 50% van het ondiepe grondwater, gedeeld door het totale watergebruik (Lenders, 2010).

Op de vleesveebedrijven gebruikt men 10,4 m³ water per grootvee-eenheid (GVE). Het maken van het drinkwater en het aanmaken van kunstmelk maakt het grootste aandeel uit van de totale waterbehoefte op de vleesveebedrijven (Departement Landbouw en Visserij, 2011). Daarnaast wordt er water gebruikt voor de reiniging van stallen, machines en materieel.

Over de periode 2015-2017 gaat bijna 1 miljoen ofwel 21% van het maximaal geselecteerd VLIF-bedrag naar investeringen die willen ingrijpen op de waterkwantiteit en -kwaliteit. Bijkomende mestopslag en waterreservoirs zijn de voornaamste investeringsposten.

4.6 DIERVOEDER

Het thema diervoeder en het gebruik van duurzame veevoedergrondstoffen behelst de rundveehouderij, de varkenshouderij en de pluimveehouderij. Daarom behandelen we dit thema op één plaats in het hoofdstuk 'Varkens'.

5 INNOVATIE

Hieronder volgt een beschrijving van innovatie in de rundvleessector in de periode (augustus) 2015-2017. De bespreking is gebaseerd op de antwoorden van 40 gespecialiseerde rundvleesbedrijven uit het Landbouwmonitoringsnetwerk (LMN). De resultaten werden niet geëxtrapoleerd, waardoor ze niet gelden voor de totale Vlaamse rundvleessector. Het volledige rapport op basis van de enquête is beschikbaar (Danckaert, 2017).

Innovaties werden opgedeeld in productinnovaties, procesinnovaties, organisatorische innovaties en vermarktingsinnovaties. De definities van de soorten innovatie komen aan bod in de bijlage 'Begrippen en methoden', terug te vinden op de webpagina van het Landbouwrapport. We maken in de analyse geen onderscheid tussen meerdere vernieuwingen binnen een soort innovatie (bv. verschillende investeringen die gelden als procesinnovatie), maar bedrijfsleiders kunnen wel verschillende soorten innovatie combineren (bv. product- en procesinnovatie).

5.1 INNOVATIE BIJ VLEESVEEBEDRIJVEN

Tabel 5 toont aan dat van de 40 gespecialiseerde vleesveebedrijven die deelnamen aan de enquête 60% de voorbije twee jaar innoveerde. Hiermee wordt er bij het vleesvee sterk geïnnoveerd. Enkel de fruitteelt doet beter met 63% van de bedrijfsleiders die innoveren. Van de 24 innoverende vleesveebedrijven beperken de meeste zich tot één soort innovatie op het bedrijf (71%), maar er zijn ook enkele bedrijven die twee of drie innovatiesoorten combineren.

Tabel 5. Aantal ondervraagde gespecialiseerde vleesveebedrijven en percentage bedrijven die innoveerden in de periode 2015–2017

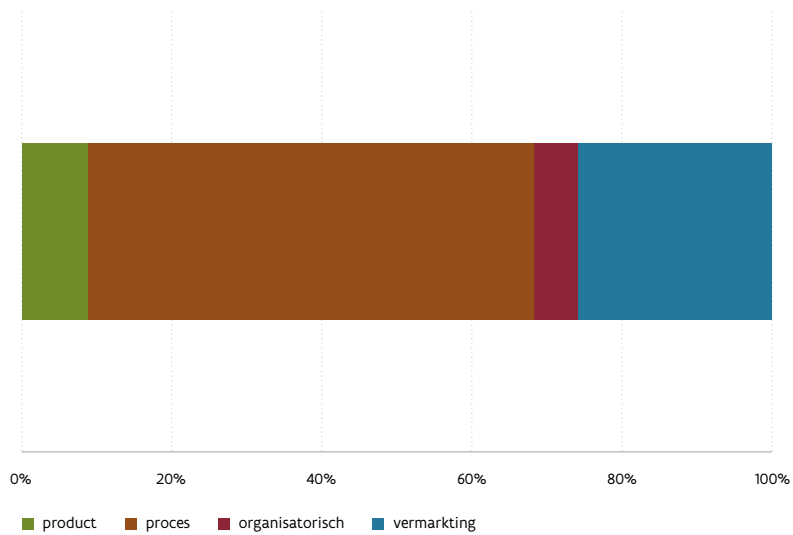
	aantal bedrijven	bedrijven die innoveerden	1 innovatietype (%)	2 innovatietypes (%)	3 innovatietypes (%)
enquête 2017	40	24	71	12	17

Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van LMN (40 bedrijven)

5.2 INVULLING VAN INNOVATIE OP BEDRIJFSNIVEAU

De respondenten uit de vleesveebedrijven voerden samen 35 innovaties uit tussen 2015-2017. In figuur 14 zetten we deze innovaties per type procentueel uit. Hieruit blijkt dat er voornamelijk procesinnovaties zijn gebeurd in de laatste twee jaar. Het percentage organisatorische innovaties ligt het laagste en werd ook steeds met andere innovatietypes gecombineerd. Vleesvee heeft, samen met groenten in openlucht, een lager percentage organisatorische innovaties dan andere LMN-bedrijven. Als er naar de invulling van de verschillende soorten innovatie gekeken wordt, blijkt dat het bijna uitsluitend gaat om vernieuwingen op bedrijfsniveau (en niet op sectorniveau).

Figuur 14. Soorten innovatie bij gespecialiseerde vleesveebedrijven in de periode 2015-2017



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van LMN (40 bedrijven)

6 SWOT-ANALYSE

We hebben deze SWOT voor de rundvleesveesector opgemaakt op basis van de resultaten van een workshop met landbouworganisaties, sectororganisaties, onderzoeksinstituten, maatschappelijk middenveld en overheid. Meer informatie hierover kunt u terugvinden in het hoofdstuk 'Situering'.

Als er verschillen zijn tussen de deelsectoren, wordt de sector specifiek vermeld.

6.1 STERKTES

Gemengde familiebedrijven

De kleinere familiale vleesveebedrijven brengen met hun ondernemerschap een sterk verhaal naar de consument en vormen een tegengewicht voor megabedrijven. Naast een groot aandeel echt gespecialiseerde vleesveebedrijven blijft een groot aandeel van de productie afkomstig van gemengde bedrijfstypes.

De grondgebondenheid van de gemengde bedrijven is een grote sterkte voor het sluiten van kringlopen en het gebruik van reststromen. Stalmest van vleesvee kan dienen voor akkerbouw (wat vaak een andere tak is binnen hetzelfde bedrijf) en drassige meersen (graslanden) kunnen gevaloriseerd worden door er witblauw op te laten grazen. Het Vlaamse vleesrendement is het hoogste ter wereld.

De subsector kalveren is sterk geïntegreerd. Dat heeft als voordelen: inkomenszekerheid, duidelijke afspraken, weten welke prijs ze krijgen en wat de afzet is. De kalverhouderij gaat prat op een modern productieapparaat en jonge intreders in de sector.

Grote technische knowhow

In Vlaanderen beschikken we naast een goed klimaat voor de veehouderij over een grote technische knowhow, waardoor we een hoge productiviteit per dier halen.

De kalversector heeft een modern productieapparaat, moderne technologieën en slachthuizen en kan daardoor inspelen op markteisen. Integratoren kunnen aanbod en vraag ook beter afstemmen, waardoor er minder marktrisico is voor de boeren en er beter ingespeeld kan worden op seizoenafhankelijke marktvaart. Door de diversiteit van de kalvsvleessector is er meer variatie en kan de sector beter inspelen op wat klanten vragen, ook in het buitenland, of op niches. De kalversector houdt de rundvleessector in evenwicht doordat niet alle dieren tot volwassen gewicht worden opgekweekt. De kalversector neemt ook weinig grond in (behalve voor mest).

Kwaliteit

De kwekers staan vooral sterk op de lokale thuismarkt met kwalitatief, smaakvol en lekker, mager en gezond vlees van het Belgisch witblauw. Er wordt gestreefd naar een evenwicht tussen productiviteit en beter en smaakvoller vlees.

Nabijheid en logistieke voordelen

Alles is dichtbij: consumenten, verwerking, havens en ook dierenartsen. Deze laatste kunnen door de korte afstand altijd snel aanwezig zijn om dierenwelzijnsproblemen aan te pakken.

Milieutechnische problemen

Onze bedrijven zijn het gewoon om rekening te houden met strenge normen. Er zijn relatief weinig echte problemen vooral omdat stalmest gegeerd is door de akkerbouw. De Programmatische Aanpak Stikstof (PAS) loert (stikstof, ammoniak) om de hoek. Een sterkte is het grote gebruik van graslanden die anders niet ingeschakeld kunnen worden. Een bijkomende sterkte is het valoriseren van reststromen van de industrie.

6.2 ZWAKTES

Vergrijzing

De landbouwbevolking vergrijst stelselmatig en de instroom van jonge landbouwers verloopt moeizaam, wat iets minder het geval is voor kalverhouders.

Weinig marktgerichte sector

De rundvleessector is in België tamelijk eenzijdig gericht op Belgisch witblauw en er is weinig kennis van andere rassen. Witblauw zit op de brug tussen bulkproduct en kwaliteitsproduct. Enerzijds wil de consument goed vlees en een smaakvol kwaliteitsproduct, terwijl er anderzijds sprake is van een onge-differentieerd standaardproduct.

Doordat de hoeveeverkoop klein is, weten de veehouders niet altijd wat de consument of de markt wil. Enerzijds is de vleesconsumptie verminderd, maar anderzijds is het gebruik van gehakt en vleesbereidingen toegenomen. Vlees van witblauw is daar te goed voor, waardoor het aanbod en de vraag minder overeenkomen.

Door de integratie en contractwerking is de situatie in de kalversector anders. De meeste productieketens hebben naast de kweek ook hun eigen slachthuis en vermarkten dus hun eigen vlees. Hierdoor kunnen ze vraag en aanbod beter op elkaar afstemmen.

Kleinschalige familiale bedrijven

Op de kleinere Vlaamse familiale bedrijven ontbreekt, op enkele uitzonderingen na, ondernemerschap en zou de professionele motivatie nog beter kunnen. Ook voor de korte keten is ondernemerschap als vaardigheid nodig. We zitten ook met de kwetsbaarheid van verse producten. De looptijd van de rundvleesproductie is twee à drie jaar, zodat je minder snel kunt inspelen op opportuniteiten.

Bedrijven met lage rentabiliteit kunnen niet investeren omdat ze dan met te hoge vaste kosten zitten. Bij vleesrunderen wordt te weinig gemonitord. In vergelijking met zuivel is vlees meer een product voor de langere termijn. Veel bedrijven hebben geen inzicht in hun kengetallen, zoals kostprijs, dagelijkse groei en vruchtbaarheid.

Voor vleeskalveren is de laatste jaren een inhaalbeweging gemaakt door op te schalen. Er zijn ook enkele nieuwe bedrijven bijgekomen.

Te weinig grip op de markt en onvoldoende schaalvoordeel

De rundvleessector heeft te weinig grip op de markt of op de keten. De dieren worden afgeleverd aan de deur van het slachthuis en op wat erna gebeurt, heeft de landbouwer geen impact. Toch moet de boer aan het imago kunnen werken en zelf ambassadeur worden van zijn product. Door de integratie ligt dit in de kalversector anders.

Onderzoek en ontwikkeling

Er is in Vlaanderen wel veel knowhow, maar die wordt te weinig op grote schaal toegepast. Het onderzoek voor de vleesveesector is zowel in Vlaanderen als Wallonië zeer miniem. Er is wel meer onderzoek voor melkvee. Veel onderzoekinstellingen en praktijkcentra hebben geen vleesvee. Ook demonstratieprojecten zijn zeer zeldzaam. In het buitenland kan men de kennis ook niet halen gezien onze oriëntatie op witblauw. Voor de kalversector komen innovaties vaak vanuit Nederland overgewaaid.

Imago en geloofwaardigheid

Het negatieve imago door o.a. hormonengebruik is ondertussen deels voorbijgestreefd. Wel heerst er nog een kwetsbaarheid. Er moet maar één schandaal gebeuren en we ondervinden weer jaren imagoschade.

De discussie over antibiotica speelt nu een grotere rol. De kalversector heeft sterk gewerkt aan verhoogde traceerbaarheid.

De publieke opinie is zeer gevoelig voor vooral negatieve nieuwsberichten. Zowel de kalver- als de rundveesector is minder goed bekend bij de consument, die zelf ook verder wegstaat van de landbouw.

Hoge productiekosten

Alle deelsectoren van landbouw hebben hoge productiekosten. Men gaat er van uit dat dit o.a. komt door de hoge grondkosten, de hoge energiekosten, de impact van het wetgevend kader (hoge eisen), de belastingen en taksen en de kleinere schaalvoordelen in vergelijking met het buitenland.

Herkenbaarheid van het product

Er is een duidelijke etikettering met informatie over de plaatsen van geboorte, kweek, slacht en versnijding. Enkel als dat allemaal in België was, mag er het label 'herkomst België' op. Onze slachtcapaciteit voor kalveren is groter dan onze kweekcapaciteit en dus is er ook veel import. Bij export van het vlees is 'herkomst België' niet altijd vanzelfsprekend, waardoor het een zwakte wordt. Een dossier voor erkenning van de beschermde geografische aanduiding van Belgisch witblauw is intussen ingediend om de herkenbaarheid van de herkomst op termijn te ondersteunen.

Gezondheidsrisico's rood vlees

In de nieuwe voedingsdriehoek wordt aangeraden om minder rood vlees te consumeren. Ook kalfsvlees wordt tot rood vlees gerekend, ook al is het mager vlees met veel nutritionele kwaliteiten.

Versnipperde ketenstructuur

Naast ketenintegratie zoals in de kalversector, zouden producentenorganisaties veel kunnen helpen tegen de versnippering van de ketenstructuur en bij het ontwikkelen van een ketenvisie voor het rundvlees. De rundvleessector is niet zo exportgericht als de kalversector en daardoor ook meer onderworpen aan de invloed en macht van de retail. Doordat men ook constant probeert de kostprijs te drukken is er veel druk op de overleving van de sector.

Toegang tot derde markten

Er wordt al veel gedaan om markten te ontgrendelen, maar we hebben nog altijd geen toegang tot vele markten, terwijl directe concurrenten dat wel hebben. Belgisch witblauw is zeer sterk gericht naar de binnenlandse consumptie.

Onverdoofd slachten

Het onverdoofd slachten op zich is geen probleem. Er zijn oplossingen die voldoen aan religieuze normen.

Milieu

Het waterverbruik en het energieverbruik zijn wel hoog, maar de vleessector valoriseert deels de restproducten van de melkveehouderij. Hierdoor is er minder nood aan geïmporteerde soja dan bv. bij de varkens- en pluimveeteelt. Mestafzet is een moeilijk punt bij kalfsproductie. Het gaat om zeer vloeibare mest, die vaak naar waterzuivering gebracht wordt. Kalveren hebben wel minder oppervlakte nodig voor weiden en begrazing.

Afhankelijkheid van de steun

De zoogkoeienpremie is zeer belangrijk maar dat is ook een zwakte, want 80% van het inkomen van een vleesveehouder is afkomstig van zijn premies.

6.3 KANSEN

Bedrijven

Professionalisering als bedrijfsleiders o.a. door meer inzicht te verwerven in technische kengetallen en economische resultaten kan nieuwe kansen bieden. Verbreding is een hulp om overeind te blijven.

Er kunnen nog meer afspraken gemaakt worden tussen akkerbouwers en gespecialiseerde rundveebedrijven om stromen uit te wisselen.

Milieu-impact

Landbouwers kunnen inspelen op het toenemend belang van lokale producten. Het witblauw ras is een lokaal ras met een geringe ecologische voetafdruk, het voldoet aan strenge wettelijke eisen en heeft vele voordelen tegenover vlees uit het buitenland. Het vlees is mager, de dieren zijn snel slachtrijp, het is een intensieve, efficiënte teelt en er zijn weinig voedselkilometers aan verbonden. We moeten meer een verhaal koppelen aan het product.

Landbouwers kunnen de circulaire gedachte in de praktijk brengen door het gebruik van reststromen. Ook de voordelen van goede organische dierlijke mest, in vergelijking met kunstmest, mogen meer in de kijker geplaatst worden. Rundveemest scoort goed voor organische stof en humus.

Over de ecologische voetafdruk is meer onderzoek nodig en juistere communicatie. Dierenwelzijn en milieu-impact zijn vaak tegenstrijdig: bij weidekoeien is er meer dierenwelzijn, maar ook meer methaanuitstoot.

Kwaliteit

Kwaliteitslabels en lastenboeken zijn een meerwaarde voor de landbouwer, maar men moet ook een verhaal proberen te schrijven voor de meerwaardezoeker die meer of een andere smaak wil. Een witblauw-kweker kan met granen in veevoeder spelen om meer smaak in het vlees te krijgen. De milieukwestie telt ook mee in dit verhaal, want de duurzame consument wil minder milieu-impact.

Consumenten en consumentenvoorlichting

We moeten een positief imago opbouwen rond rundvlees, los van crisissen. Dat kan o.a. door het inschakelen van influencers (diëtisten, foodbloggers). Samenwerking met retail, horeca en grootkeukens is daarbij een noodzakelijke voorwaarde. Voedselveiligheid en traceerbaarheid zijn sterke punten waarover de sector meer moet communiceren. In gewone media krijgt vleesproductie te weinig positieve aandacht. Sensibilisering kan helpen om misverstanden over het houden van kalveren uit de weg te ruimen: dieren worden gehouden in groepshuisvesting, wit vlees komt niet door bloedarmoede.

Kwaliteitslabels mogen geen te abstract verhaal worden, anders erkent de consument ze niet in de winkel.

Ziekten en dierenwelzijn

Ons autocontrolesysteem en onze dierziektebestrijding zijn pluspunten, waarmee we voorop lopen in Europa. Ook de begeleiding van landbouwers is goed.

Markten en ketenwerking

De export van mager rundvlees van het Belgisch witblauw ras zou een boost kunnen krijgen als het erkend wordt als beschermde geografische aanduiding omdat het momenteel in het buitenland onvoldoende bekend is.

Initiatieven rond korte keten en lokale voedselstrategieën kunnen voor bepaalde bedrijven een rendabel model bieden. Bewuste consumenten zijn bereid om meer geld te betalen, maar het vraagt wel meer

werk voor de landbouwer. De korte keten is de laatste jaren geprofessionaliseerd. De toename van korte keten kan het mogelijk maken om de veestapel af te bouwen. Biologische productie zou een opportuniteit kunnen worden.

Slachthuizen staan dicht bij de markt en weten wat er leeft. De versnijdingssector en de verpakkingsector houden rekening met afnemers. Daarom moeten we verder inzetten op ketenoverleg om een transparantere keten te verkrijgen, om correcte prijzen te krijgen en voor een betere afstemming van vraag en aanbod.

Kalfsvleesproductie creëert evenwicht op de rundvleesmarkt en heeft een kortere cyclus en produceert minder vlees. De export van kalfsvlees binnen Europa loopt goed, maar voor export naar derde landen ontbreekt een productie- en marketingapparaat zoals in Nederland en Duitsland.

6.4 BEDREIGINGEN

Macht retail

Het toenemende marktaandeel van de supermarkten resulteert in strengere leveringsvoorwaarden wat betreft prijs, kwaliteit en bijkomende criteria, waar niet altijd een bijkomende vergoeding tegenover staat. Dat wordt versterkt door het versnipperde productenaanbod. Korte keten is niet voor elk bedrijf mogelijk.

De verdeling van de marges in de keten blijft een heikel punt.

Grond

De rundveehouderij gebruikt weiden en grasland die niet voor andere voedselproductie geschikt is. Aan voldoende grond komen wordt moeilijk o.a. door de pachtwetgeving en pensioenboeren die hun grond in handen houden. Gronden worden enkel verhuurd voor seizoenpacht.

Door het NIMBY-syndroom wordt stalbouw of stalvernieuwing vaak tegengehouden.

WTO, handelsakkoorden en gemeenschappelijk landbouwbeleid

Onder druk van de WTO moet Europa zijn beschermende maatregelen afbouwen. Voor het rundvlees gaat het hierbij meer concreet om het afschaffen van uitvoersubsidies en beperken van importheffingen. Hierdoor ondervinden de Europese landbouwers meer concurrentie van de grote vleesproducerende landen zoals Argentinië. Momenteel wordt de sector nog sterk ondersteund door het gemeenschappelijk landbouwbeleid. De verwachtingen op langere termijn zijn echter dat de landbouwsteun zal afnemen.

Handelsakkoorden kunnen een belangrijke impact hebben op in- en uitvoer.

Veranderende consument: opkomst vegetarisme, veganisme en consuminderen

Door de opkomst van het vegetarisme, veganisme en consuminderen is de houding t.o.v. vleesconsumptie sterk gewijzigd. De consumptie per capita van rundvlees in Vlaanderen wordt niet verwacht nog te groeien. Deze trend is ook een gevolg van de toenemende aandacht voor het klimaat, het milieu, gezondheidsredenen, dierenwelzijn, enz.

Sommige consumenten laten vlees liggen als het te veel vet heeft. Anderzijds wil de horeca wel meer vetrijk vlees. Rundvlees heeft ook af te rekenen met heel wat substituten zoals kip (gezond en alledaags), vis (gezond en feestelijk), varkensvlees (goedkoop en gemakkelijk), exotisch vlees (exclusief) en tot slot ook nog vleesvervangers. Kalfsvlees wordt ook als gezond vlees beschouwd omdat het erg mager vlees is, maar het wordt voornamelijk geconsumeerd door een ouder publiek.

Er is een kloof tussen wat de consument wil (meer smaak, betere milieuprestaties, eens een ander ras, enz.) versus wat hij ervoor wil betalen.

Strengere normen (MAP, waterkwantiteit en -kwaliteit, dierenwelzijn, enz.)

De productiekosten zijn in Vlaanderen hoog als gevolg van onder meer (strengere) productiesystemen en kwaliteitseisen. Het verschil in regelgeving tussen Europese en niet-Europese landen is hier een belemmerende factor. De bemestingsnormen en de verwerkingsplicht hebben een belangrijke impact op de rundveehouderij. Als dusdanig kunnen ook rundveebedrijven een tekort aan gronden ondervinden voor het afzetten van mest. De grote bedrijven moeten daarenboven voldoen aan de mestverwerkingsplicht, wat hogere productiekosten met zich meebrengt.

Er worden ook beperkingen gelegd op het gebruik van grondwater. In bepaalde streken worden geen nieuwe grondwaterputten toegestaan en wordt zelfs het gebruik van bestaande putten verboden. In de rundveesector worden grote hoeveelheden water verbruikt, waardoor naar alternatieve waterbevoorrading moet worden gezocht (zoals regenwater en oppervlaktewater).

De algemeen verwachte trend is dat de productie- en voederprijzen zullen stijgen en steeds meer zullen fluctueren. De variabele kosten, zoals voederkosten, nemen nog steeds een hoog aandeel in de totale kosten in. Er wordt onvoldoende voeder geproduceerd in de eigen regio.

Op gebied van dierenwelzijn zou het kunnen dat er in de toekomst iets gebeurt aan de keizersneden die nu bij het witblauw systematisch worden uitgevoerd. Ook zou het kunnen dat beweiding wordt verplicht, waardoor de veehouder minder controle op de voeding heeft. Voor kalveren is dit niet van toepassing. Ze staan volledig op stal.

Wat betreft het mestactieplan is er beperking van de opslag van stalmest op de kopakker. Dit is, door hun systeem van mestverwerking, niet van toepassing op kalveren.

Het verbod op onverdoofd slachten in Vlaanderen is momenteel nadelig voor slachthuizen en de verwerkende sector ten opzichte van buurlanden.

Ziekte-uitbraken en crisissen

Crisissen zijn een grote bedreiging voor de sector, want op zulke momenten stuikt de consumptie ineen en worden er vaak exportbeperkingen opgelegd. De laatste jaren is er een continue dreiging geweest van ziekte-uitbraken, zoals blauwtong en het Schmallenbergvirus, met een grote impact op de productieresultaten (o.a. lagere vruchtbaarheid, lagere productie en meer sterfte).

Klimaatverandering

De klimaatverandering vergroot de kans op de introductie en verspreiding van nieuwe ziekten. Klimaatverandering kan een sterke invloed hebben op de ruwvoederproductie en de kosten. Grasland ondervindt wellicht het minst gevolgen door klimaatverandering. De toenemende perioden van droogte hebben dan weer wel invloed op dierenwelzijn.

Premies aan pensioenboeren, meer nood om middelen aan jonge ondernemers toe te wijzen

Er gaan nog veel premies naar 'sofaboeren', terwijl ze beter naar de jonge landbouwers zouden gaan. Verschillende pensioenboeren krijgen nog premies via de beheerovereenkomsten. Hierdoor zijn ze niet geneigd om hun grond te verkopen.

6.5 PRIORITEITEN

Tijdens de SWOT-workshop hebben we ook prioriteiten toegekend aan de verschillende onderwerpen. In tabel 6 geven we een overzicht van de voor de betrokken experts belangrijkste elementen.

Tabel 6. Prioriteiten SWOT vleesvee

intern		
	sterktes	zwaktes
1.	gemengde grondgebonden bedrijven (behalve vleeskalveren)	gevoeligheid publieke opinie
2.	familiebedrijven (kleinschalig, vakmanschap en ambacht)	te weinig grip op de markt en speelbal van de retail
3.	strengere normen, veelvuldige controles en tracering	premie afhankelijkheid
4.	vleesbedrijven gebruiken bijproducten van voedings- en biobrandstoffenindustrie.	onvoldoende onderzoek en ontwikkeling
5.	hoog vleesrendement en goede karkaskwaliteit Belgisch witblauw	kwetsbaar imago van de sector
extern		
	kansen	bedreigingen
1.	bewustere consument (minder maar beter vlees en productdifferentiatie)	toenemende marktmacht en marktaandeel van de supermarkten
2.	consument hecht meer en meer belang aan herkomst van voeding en opteert voor lokale producten	de veranderende consument: opkomst vegetarisme, veganisme en consuminderen
3.	creëren van toegevoegde waarde via kwaliteitslabel	WTO, handelsakkoorden en GLB
4.	creëren van een duurzame relatie met afnemers door ketenoverleg en -transparantie	geen instroom jonge boeren
5.	professionalisering sector en beter inzicht in technische en economische resultaten	strengere normen (MAP, waterkwantiteit en -kwaliteit, dierenwelzijn)

Bron: Departement Landbouw en Visserij

LECTOREN

Andries Colman (Departement Landbouw en Visserij), Pieter De Graef (SALV), Laurens De Meyer (Bond Beter Leefmilieu), Laurence Hubrecht (Departement Landbouw en Visserij), Kirezi Kanobana (VLAIO – Agentschap Innoveren en Ondernemen), Sarah Musschebroeck (VLAM), Louis Tessier (ILVO), Tine Van Eyllen (Departement Landbouw en Visserij), Danny Vandebecck (VAC), Floor Vandevenne (VMM)