



Vlaanderen  
is landbouw & visserij

# WAT DENKT DE VARKENSHOUDER?

Resultaten van een grootschalige bevraging in 2016

2017

DEPARTEMENT  
LANDBOUW & VISSERIJ

[WWW.VLAANDEREN.BE/LANDBOUW](http://WWW.VLAANDEREN.BE/LANDBOUW)



# WAT DENKT DE VARKENSHOUDER?

**Resultaten van een grootschalige  
bevraging in 2016**



Auteurs: Joeri Deuninck, Eline de Regt en Goedele Vrints







# INHOUD

Samenvatting.....	7
<b>1</b> Inleiding: nood aan grootschalige bevraging varkenshouders.....	11
<b>2</b> Methode.....	13
2.1 Het opstellen van de vragenlijst	13
2.2 Een vijftal grote blokken	13
2.3 Selectie van de deelnemers	15
2.4 Analyse van de resultaten	15
<b>3</b> Hoge responsgraad van 34% .....	16
3.1 Vier types bedrijven, 25% doet aan contractproductie	16
3.2 Arbeid is vooral familiaal, maar aandeel opvolgers beperkt	20
3.3 Schaalvergroting en afstoten zeugentak een trend	22
<b>4</b> Toekomstplannen en –strategie: op korte termijn weinig grote veranderingen.....	25
4.1 Toename buitenshuis werken en contractproductie beperkt	25
4.2 Geen extra stopzetting varkensproductie, aantal stoot zeugentak af	26
4.3 Beperkt aantal groeiers, maar groei is fors en vindt plaats op grotere bedrijven	28
<b>5</b> Problemen: lage marktprijzen op één. 30% heeft betalingsachterstand veevoederfabrikant.....	30
5.1 Varkenshouders kampen met lage marktprijzen en kosten mestafzet / verwerking	30
5.2 Betalingsverplichtingen voldoen met spaargeld, 30% heeft achterstand bij veevoederfabrikant	33
5.3 Schuldenlast bemoeilijkt stoppen met varkenshouderij	35
<b>6</b> Keten: afzet van vleesvarkens / biggen en aankoop van mengvoeder.....	38
6.1 Afzet van vleesvarkens en biggen: drie groepen	38
6.1.1 Contractproducenten: een hoge tevredenheid en een eigen keuze	39
6.1.2 Afzet van vleesvarkens: prijstransparantie een issue	42
6.1.3 Fokbedrijven: 82% stelt zich vragen over de toeslag voor biggen	48
6.1.4 Producentenorganisaties: een nieuw gegeven	51
6.2 Aankoop mengvoeder: kwaliteit, vertrouwen en dienstverlening belangrijk	53
<b>7</b> Stellingen: familiale structuur, export en samenwerking in de keten van belang.....	56
7.1 Vertrouwen in sector en bedrijf: negatieve haalt (licht) de bovenhand	56
7.2 Familiale structuur van belang. Contractproductie taboe?	57
7.3 (Te) afhankelijk van veevoederleveranciers, maar banken te duur en onvoldoende flexibel	59
7.4 Export en samenwerking zijn belangrijk, varkenshouders vinden dat ze niet gezien worden als volwaardige partner	60
7.5 Marktinformatie van belang. Nood aan meer commerciële kennis en vaardigheden	62
7.6 Alternatieve afzetkanalen een (belangrijke) niche	63
<b>8</b> Conclusies / discussie.....	65
8.1 Resultaten grootschalige enquête varkenshouderij	65
8.2 G30-varkenstop versus enquête varkenshouders	69

////////////////////////////////////

Figuren.....72  
Tabellen.....74  
Afkortingen .....76  
Bijlage: Vragenlijst.....77





## SAMENVATTING

Naar aanleiding van een aantal moeilijke jaren in de varkenssector vond op initiatief van de Vlaamse minister van Landbouw begin 2016 een G30-varkensstop over de toekomst van de Vlaamse varkenssector plaats. Een van de acties uit het actieplan was het uitvoeren van een grootschalige bevraging bij varkenshouders. Het Departement Landbouw en Visserij heeft in de tweede helft van 2016 een online enquête gelanceerd. Op dat moment was de marktsituatie in de varkenshouderij al een aantal maanden aan de beterhand. Dat is van belang voor de interpretatie van de resultaten. Hierna volgt een samenvatting van de belangrijkste bevindingen.

**De respons op de enquête was zeer groot: 1.171 respondenten of 34,4% heeft geheel of gedeeltelijk de enquête ingevuld.** 989 respondenten zijn uiteindelijk geselecteerd in de analyses. 41% zijn afmestbedrijven (kopen alle biggen aan), 7% zijn fokbedrijven (verkopen alle biggen), 25% zijn gesloten bedrijven (geen aan- en verkoop van biggen), en 25% zijn halfgesloten bedrijven (bedrijven die zeugen en vleesvarkens hebben, maar een deel van de biggen aan- of verkopen). Het aantal zeugenplaatsen ligt hoger bij de fokbedrijven (402) dan bij de halfgesloten (299) en gesloten (224) bedrijven. Dat is niet zo voor het aantal vleesvarkensplaatsen. Dat ligt een pak lager bij de afmestbedrijven (1.200) dan bij de gesloten (1.936) en de halfgesloten (1.791) bedrijven.

**25% van de bedrijven produceert onder contract. Het gaat bijna uitsluitend om afmestbedrijven.** 46% is onder contract bij de veevoederindustrie, 40% bij een andere varkenshouder en 14% bij een handelaar. De meest voorkomende contractvormen zijn een loonovereenkomst per dier (57%), een loonovereenkomst per dag / maand (20%), en een prijsgarantie-overeenkomst (18%).

**De arbeid op varkensbedrijven is in grote mate familiaal. De opvolgingsproblematiek is ernstig.** Gemiddeld werken er 1,6 voltijdse arbeidskrachten (VTE's) op het bedrijf. 70% van de bedrijfsleiders is ouder dan 45 jaar en daarvan heeft slechts 17% een opvolger. De helft geeft aan niet over een opvolger te beschikken en één derde is onzeker. 16% van de bedrijven zet niet-familiale arbeid in. Dat gebeurt in 65% van de gevallen op piekmomenten. 35% wordt tewerkgesteld in vaste dienst. 20% van de bedrijfsleiders en –van diegene die een partner hebben - werkt 44% van de partners (deels) buitenshuis.

**Het vertrouwen in de toekomst varieert. Negatieve reacties overheersen licht over de positieve.** 35% van de respondenten ziet de toekomst van het eigen bedrijf somber in en 38% heeft geen vertrouwen in de toekomst van de Vlaamse varkenshouderij. 55% vindt dat onrendabele bedrijven de sector zouden moeten verlaten en 46% vindt een daling van de varkensstapel in Vlaanderen nodig. Varkenshouders 'hopen' echter vooral dat 'de buurman' stopt waardoor hun toekomstperspectieven verbeteren. Ze hebben niet de intentie om in grote getale de productie af te bouwen of te beëindigen. Een afbouw van de varkensstapel is iets dat op Europees niveau aangepakt dient te worden.

**De grootste knelpunten voor de Vlaamse varkenshouders zijn een mix van economische factoren en het overheidsbeleid. De lage marktprijzen staan met stip op één.** Andere belangrijke knelpunten zijn de kosten van mestafzet en –verwerking, de eisen van de overheid rond milieu, dierenwelzijn enz., het lage en onzekere inkomen, het veranderend overheidsbeleid, de administratieve lasten en de hoge voederkosten.

//



**79%** van de respondenten heeft sinds 1 januari 2014 één of meerdere maatregelen genomen om aan betalingsverplichtingen te voldoen. De impact op de privésituatie is groot. Het gebruiken van privé- en bedrijfsspaargeld, het besparen op privébestedingen van het gezin en het uitstellen van investeringen worden het meest geciteerd.

**27%** heeft te kampen met financiële problemen / schuldenlast. Van de respondenten die niet op contract produceren heeft **29%** een betalingsachterstand bij een veevoederfabrikant. In 33% van de gevallen bedraagt de achterstand minder dan drie maanden, 43% heeft een achterstand van drie tot zes maanden en 24% een achterstand van meer dan zes maanden. De varkenshouders staan hier negatief tegenover: 53% meent dat varkenshouders financieel (te) sterk afhankelijk zijn van de veevoederleveranciers en 61% vindt het geen goede zaak dat de mengvoederindustrie een financiële buffer vormt voor noodlijdende bedrijven.

**De overstap naar financiering door een financiële instelling ligt niet voor de hand:** 66% oordeelt dat kaskrediet/ overbruggingskrediet bij banken te duur is. Daarnaast is er volgens de helft van de respondenten bij investeringen nood aan meer flexibele kredietvorming door banken (zoals minder / niet afbetalen in moeilijke periodes). Over het fiscaal aantrekkelijk maken van het aanleggen van buffers in goede periodes om te gebruiken in moeilijke periodes is zo goed als unanimitieit: 83% vindt dat een goed initiatief.

**Er is bij contractproducenten een hoge tevredenheid over het produceren onder contract en in een groot aantal gevallen is dit een eigen keuze. Dat contrasteert met de negatieve houding van niet-contractproducenten ten opzichte van contractproductie.** Meer dan de helft vindt dat contractproductie niet goed is voor de Vlaamse varkenssector. 58% gaat niet akkoord met de stelling ‘ik produceer liever onder contract dan te moeten stoppen met varkens houden’. **Het werken in loondienst voor iemand anders scoort algemeen laag.** 81% zou niet als vaste medewerker in dienst willen treden bij een andere varkenshouder als het eigen bedrijf zou moeten worden stopgezet. **De varkenshouders zijn unaniem dat het een groot verlies zou zijn voor de Vlaamse varkenshouderij als de familiale structuur zou verdwijnen.**

**Wat betreft een aantal toekomstplannen voor de komende vijf jaar liggen er – los van de actuele evoluties - geen grote veranderingen in het verschiet.** De kans om (meer) buitenshuis te werken of te starten met contractproductie is klein: 7% van de bedrijfsleiders en 9% van hun partners ziet zichzelf buitenshuis te gaan werken en 6% van de bedrijven met vleesvarkens denkt erover om op contract te gaan produceren. Het aantal bedrijven die zouden stoppen met varkensproductie is niet groter dan de normale evolutie: 16% geeft aan dat de kans (eerder) groot is dat de varkensproductie beëindigd wordt binnen vijf jaar. De kans op afbouw en de kans dat – in het geval dat een bedrijf zeugen en vleesvarkens heeft – één varkenstak afgestoten worden, is het grootst bij de zeugen: 22% geeft aan dat een afbouw van de zeugen reëel is en 18% geeft aan te willen stoppen met zeugen maar niet met de vleesvarkens.

**Stoppen met varkens kan echter niet zomaar: 28%** van de respondenten geeft aan wel te willen stoppen met varkensproductie, maar dat niet te kunnen. **De schuldenlast geldt hierbij als belangrijkste reden.** Aanvullend wordt het toekomstperspectief, de lage waarde van het bedrijf, en gedane investeringen genoemd. Die laatste hangen samen met de schuldenlast. Emoties en het familiale worden in mindere mate naar voren geschoven.



**Het aantal bedrijven die binnen vijf jaar de varkensproductie willen uitbreiden en aan schaalvergroting doen, is beperkt. De grootte van de uitbreiding daarentegen is fors en het zijn vooral de grotere bedrijven die willen uitbreiden.** 10% van de bedrijven denkt het aantal vleesvarkens uit te breiden tot gemiddeld 3.944 plaatsen (+59%). Slechts 3% van de bedrijven is van plan het aantal zeugen toe te laten nemen tot 525 plaatsen (+60%). Dit betekent niet noodzakelijk dat de varkensstapel in Vlaanderen in de toekomst toeneemt. Het aantal bedrijven dat wil groeien is beperkt en kleiner dan het aantal bedrijven dat de varkensproductie stopzet / afbouwt. Schaalvergroting wordt volgens de respondenten vooral in de hand gewerkt door investeringen om te voldoen aan eisen van de overheid met betrekking tot dierenwelzijn en milieu. **Een deel van de respondenten is beperkt in uitbreidingsmogelijkheden en heeft die plannen laten varen** 30% geeft aan problemen te hebben voor het bekomen van vergunningen en 21% vindt het niet hebben van uitbreidingsmogelijkheden een belangrijk probleem.

**De respondenten signaleren geen grote problemen bij de afzet van vleesvarkens en biggen.** Bij de afzet van vleesvarkens worden het vooraf niet weten van de prijs die ze gaan krijgen (22%) en de afkeur van (delen) van varkens (20%) het vaakst aangehaald. Twee derde weegt de vleesvarkens (bijna) altijd vooraleer ze naar het slachthuis gaan. 55% zet vleesvarkens af via het slachthuis, voor 51% gebeurt dat via een handelaar / grossist. Biggen worden in 62% van de gevallen verkocht aan een handelaar. De rechtstreekse verkoop aan een varkenshouder (24%) en een integrator (22%) is beperkter.

**Varkenshouders zijn trouw aan hun afnemer: driekwart heeft slechts één afnemer voor vleesvarkens en voor biggen.** Voor vleesvarkens geldt dat een vlotte afzet, vertrouwen in de afnemer en algemene tevredenheid belangrijke redenen zijn om met die afnemer te werken. Een correcte betaling naar gewicht / kwaliteit en een correcte prijs komen op de tweede plaats. Het niet afhankelijk willen zijn van één afnemer is de belangrijkste reden om met meer dan één afnemer te werken. Daarnaast worden het tegen elkaar uitspelen op prijs en een betere waardering van de kwaliteit genoemd.

**Een gebrek aan prijstransparantie is een issue: varkenshouders stellen zich vragen bij de toeslag die ze ontvangen.** In het geval van de afzet van biggen gaat het om 82% van de respondenten, voor de afzet van vleesvarkens om 71%. Daartegenover geeft 41% van de respondenten aan dat ze kunnen onderhandelen over de toeslag van vleesvarkens. Voor biggen loopt dat op tot 73%. 85% geeft aan dat in de praktijk afspraken worden gemaakt over de toeslag van de biggen. Andere aspecten waar afspraken over worden gemaakt zijn vaccinaties (72%), grootte van de groep (62%), gewicht bij verkoop (51%), type big (ras) (48%) en kwaliteit van de big (40%).

**Varkenshouders zijn bijna unaniem wat betreft het belang van de export: 85% oordeelt dat de Vlaamse varkenssector moet blijven inzetten op export.** De varkenshouders geven eveneens aan te weten wat voor vleesvarken / big (type, kwaliteit, enz.) de afnemer wil: 66% voor de vleesvarkens en 72% voor de biggen duiden dit aan. **Het aantal varkenshouders dat op dit moment diversifieert / differentieert of zich dat in de toekomst ziet doen is beperkt.** 2% van de varkenshouders geeft aan vleesvarkens via de korte keten af te zetten. 11% ziet zich daar in de toekomst toe in staat en 5% ziet zichzelf in staat om te schakelen naar bio varkenshouderij. **Dit is niet onlogisch.** Diversificatie en het zoeken naar niches is een strategie die slechts voor een beperkt aandeel een oplossing kan zijn. Bijna vier op de tien vinden wel dat te weinig wordt ingezet op vleeskwaliteit en smaak van het varken.



Het belang van samenwerking wordt erkend. Varkenshouders vinden echter dat ze door andere stakeholders niet als volwaardige partners worden gezien. 79% meent dat de Vlaamse varkenshouderij enkel toekomst heeft als alle partijen in de keten samenwerken. 42% vindt dat de mengvoederindustrie belangrijk is voor de toekomst van de varkenshouderij. Daartegenover vindt slechts amper 16% dat varkenshouders als volwaardige partner gezien worden door de andere stakeholders in de keten. Daarnaast oordeelt 38% dat samenwerking met andere varkenshouders leidt tot betere resultaten. Kanttekening hierbij is dat 34% van de respondenten samenwerking tussen varkenshouders als niet makkelijk ervaart.

Varkenshouders staan afwachting tot positief ten opzichte van producentenorganisaties (PO's). 54% van de varkenshouders antwoordt neutraal en 35% antwoordt positief op de stelling dat een producentenorganisatie een goed instrument is om samen te werken. **Een reden is dat PO's nieuw zijn in de varkenshouderij en nog niet goed zijn ingeburgerd.** De Vlaamse Producentenorganisatie Varkenshouders (VPOV) - opgericht op 31 augustus 2016 – is ten tijde van de afname van de enquête (september - oktober 2016) nog niet goed bekend. 17% van de niet-contractproducenten geeft aan goed te weten wat het initiatief inhoudt, 27% weet ongeveer wat het inhoudt en 56% kent het niet of enkel van naam. 7% van de niet-contractproducenten geeft aan op dit moment lid te zijn van VPOV. 15% geeft aan dat de kans dat ze in de toekomst lid worden van een PO eerder groot tot groot is. Dat is eerder weinig.

Het verhogen van de kennis van commerciële aspecten en onderhandelingstechnieken is een aandachtspunt en marktinformatie is belangrijk. 44% is van oordeel dat varkenshouders daarvan te weinig kennis hebben en 45% van de varkenshouders vindt marktinformatie belangrijk voor hun bedrijf. Een kleine helft (46%) vindt dat er voldoende mogelijkheden zijn voor onafhankelijke bedrijfsbegeleiding en -advies. 35% is bereid daarvoor te betalen, 29% is dat niet. Het idee leeft dat het ontbeert aan een goede kennis van rendabiliteit in de varkenshouderij. Dat wordt niet bevestigd door de resultaten: driekwart geeft aan goed op de hoogte te zijn van de rendabiliteit van het bedrijf.

Dit rapport geeft een aantal algemene resultaten van de enquête op hoofdlijnen. In de loop van 2017 worden diepgaandere analyses uitgevoerd. De bedoeling is om meer in detail in te gaan op de resultaten naargelang bedrijfstype, bedrijfsgrootte en leeftijd. Voor welke categorieën van bedrijven zijn de problemen het grootst? Variëren de toekomstplannen en -strategieën, en de meningen voor een aantal stellingen? Daarnaast worden een aantal verbanden tussen verschillende vragen nagegaan. En wordt de open vraag op het einde van de enquête geanalyseerd. De verwachting is dat vooral die vraag tot aanvullende inzichten kan leiden naar wat leeft in de sector en wat de grootste issues zijn.

////////////////////////////////////

# 1 INLEIDING: NOOD AAN GROOTSCHALIGE BEVRAGING VARKENSHOUDERS

De varkenssector kent al een aantal jaren moeilijkheden. Die zijn te wijten aan een combinatie van lage marktprijzen en hoge krachtvoederprijzen. Van 2011 t.e.m. 2013 kende de sector al drie zeer moeilijke jaren op rij. Het tweede kwartaal van 2014 lijkt beterschap te brengen, maar vanaf juli 2014 beginnen de varkensprijzen opnieuw te dalen. De onderhandelingen van de Europese Unie en Rusland rond het importembargo dat was ingesteld vanaf eind januari 2014 met betrekking tot de Afrikaanse varkenspest wordt vanaf augustus 2014 uitzichtloos omwille van de algehele exportban voor land- en tuinbouwproducten. De varkensprijzen zakken daardoor nog sterker. In 2015 en de eerste helft van 2016 was vooral voor fok- en gesloten bedrijven de situatie precair als gevolg van de lage biggen- en vleesvarkensprijs. Na de 1e helft van 2016 (mei – juni) trok zich een prijsherstel op gang.

Naar aanleiding van de aanhoudende crisis heeft de Vlaamse overheid in het voorjaar van 2016 een specifiek traject opgezet, G30 genaamd. Varkenshouders en hun organisaties, slachthuizen, distributie, bankinstellingen, adviesdiensten en onderzoeksinstituten kwamen samen om een toekomststrategie voor de Vlaamse varkenssector tegen 2030 uit te werken. Dat resulteerde in een actieplan varkenshouderij. Eén van de actiepunten is het organiseren van een grootschalige bevraging bij Vlaamse varkenshouders vanuit de overtuiging dat het belangrijk is naar de ideeën en problemen van individuele varkenshouders te luisteren. Hoewel de varkenshouders al betrokken zijn bij de G30 – hetzij rechtstreeks hetzij onrechtstreeks via de landbouworganisaties – was de groep individuele varkenshouders te beperkt en een aantal groepen varkenshouders kwamen niet aan bod (bv. varkenshouders op contract en varkenshouders die niet aangesloten zijn bij een landbouworganisatie).

In navolging van het actieplan heeft het Departement Landbouw en Visserij in de tweede helft van 2016 een elektronische enquête naar ongeveer 3.500 varkenshouders gestuurd. De enquête peilt naar specifieke knelpunten, afzet en relaties in de keten, structurele ontwikkelingen, en toekomstplannen en -perspectieven. Op het einde krijgen de varkenshouders een aantal stellingen voorgeschoteld over hun bedrijf en de sector. De Vlaamse varkenshouders krijgen zo de kans om input te geven over de toestand van hun bedrijf en de sector, en toekomstgerichte voorstellen te doen. Door de grootschaligheid van de enquête wordt een ruime groep aan varkenshouders bereikt, ook diegene die normaal minder betrokken zijn in het publieke debat.

Dit rapport presenteert de resultaten van de enquête. Het is een eerste rapport met resultaten op hoofdlijnen. In de loop van 2017 worden verdere analyses uitgevoerd die meer detail bevatten. Het rapport leidt tot een beter en actueler inzicht in de structuur van de Vlaamse varkenshouderij en de problemen waar bedrijven mee te kampen hebben. Het maakt het eveneens mogelijk om een aantal zaken te kwantificeren. Dat is de laatste jaren niet meer gebeurd. De resultaten leveren daarnaast een belangrijke input op voor het beleid. Het rapport geeft een goed beeld van wat leeft in de sector en stelt het beleid in staat om rekening te houden met de mening van de individuele varkenshouders.

////////////////////////////////////











### 3 HOGE RESPONSGRAAD VAN 34%

De respons was zeer groot: in totaal hebben 1.171 (34,4%) respondenten geheel of gedeeltelijk de enquête beantwoord (Tabel 1). 49 bedrijven hadden geen zeugen en vleesvarkens meer en de enquête is daardoor na de eerste vraag beëindigd. Van de respondenten die de enquête deels ingevuld hebben, zijn enkel diegene die de vragen tot en met de toekomstplannen en -strategie' ingevuld hebben geselecteerd. Dat resulteerde uiteindelijk in 989 respondenten die meegenomen zijn in de analyses.

Tabel 1. Aantal verstuurde enquêtes en responsgraad (%)

	Aantal varkenshouders	Responsgraad (%)
Verstuurde enquêtes	3.401	-
Gedeeltelijk beantwoord	208	6,1
Volledig beantwoord	963	28,3
Totaal beantwoord	1.171	34,4
Geselecteerd voor analyse	989	29,1

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

Hierna beschrijft dit hoofdstuk een aantal kenmerken van de bedrijven (3.1), de arbeidskrachten (3.2), en de structurele ontwikkeling die de bedrijven de laatste vijf jaar doorlopen hebben (3.3).

#### 3.1 VIER TYPES BEDRIJVEN, 25% DOET AAN CONTRACTPRODUCTIE

Tabel 2 geeft het aantal (en het percentage) respondenten met zeugen en vleesvarkens en het aantal dierplaatsen. In totaal zijn er 989 respondenten. 93% daarvan heeft vleesvarkens op het bedrijf. Het gemiddelde aantal vleesvarkensplaatsen bedraagt 1.575. De spreiding is echter groot: 25% heeft minder dan 700 en 25% meer dan 1.998 vleesvarkensplaatsen. 60% van de respondenten houdt zeugen. Het gemiddeld aantal zeugenplaatsen komt uit op 277, waarvan 25% minder dan 140 en 25% meer dan 320 zeugenplaatsen heeft. Het totaal aantal plaatsen komt uit op 1,4 miljoen vleesvarkens en 162.672 zeugen.

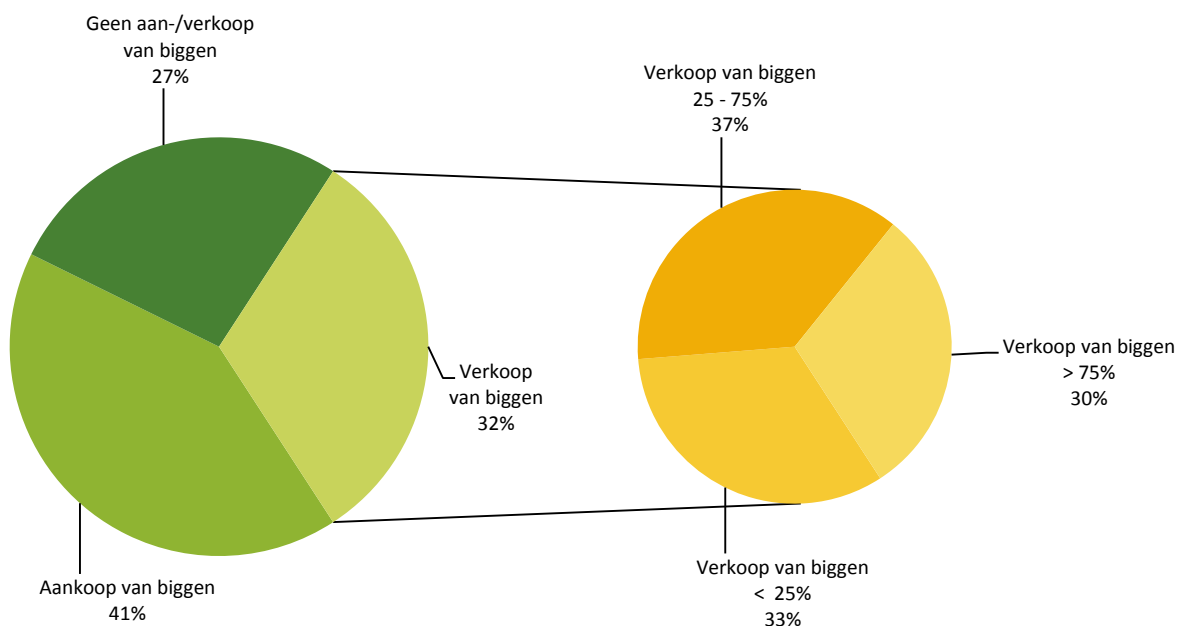
Tabel 2. Aantal respondenten met zeugen en vleesvarkens en het aantal dierplaatsen

	Aantal respondenten		Aantal plaatsen per bedrijf				Totaal aantal plaatsen
	Aantal	%	Gemiddelde	P25	P50	P75	
Vleesvarkens	917	92,8	1.575	700	1.200	1.998	1.444.132
Zeugen	587	59,4	277	140	220	320	162.672
Totaal	989	100,0					

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

41% van de bedrijven koopt biggen aan, 32% verkoopt biggen en 27% van de bedrijven koopt noch verkoopt biggen (Figuur 1). Van de bedrijven die biggen verkopen, verkoopt een derde minder dan 25% van de biggen, een derde meer dan 75%, en een derde tussen de 25% en 75% van de biggen (Figuur 1). Van de bedrijven die biggen aankopen koopt nagenoeg iedereen 100% van de biggen aan. Bedrijven die een deel van de biggen aankopen, komen bijna niet voor.

Figuur 1. Type bedrijven op vlak van aan- en verkoop van biggen



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

### Vier bedrijfstypes

- **Afmestbedrijven** houden enkel vleesvarkens en kopen al hun biggen aan.
- **Fokbedrijven** hebben enkel zeugen en verkopen al hun biggen.
- **Gesloten bedrijven** zijn bedrijven die zeugen en vleesvarkens hebben en zelf al hun biggen produceren en afmesten. Er is dus geen aan- of verkoop van biggen.
- **Halfgesloten bedrijven** zijn bedrijven die zeugen en vleesvarkens hebben, maar een deel van de biggen aan- of verkopen. In de praktijk gaat het bijna uitsluitend om bedrijven die biggen verkopen (zie hierboven).







### 3.2 ARBEID IS VOORAL FAMILIAAL, MAAR AANDEEL OPVOLGERS BEPERKT

De bedrijfsleiders zijn gemiddeld genomen 49 jaar. De meeste bedrijfsleiders zijn tussen 45 en 50 jaar (41%). Slechts 10% van de respondenten is jonger dan 35 jaar, terwijl 29% 55 jaar of ouder is (Tabel 4).

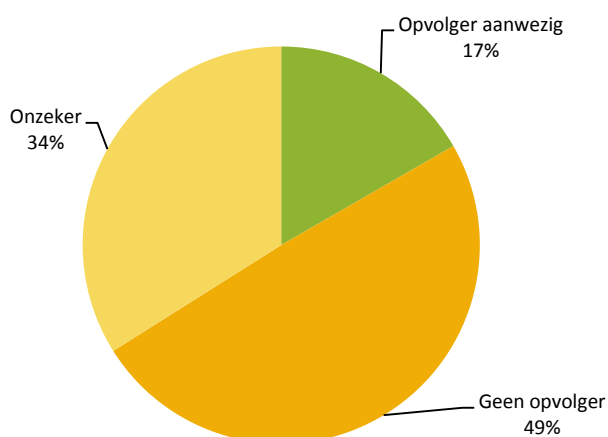
Tabel 4. Leeftijd van de bedrijfsleider, gemiddelde en per leeftijdscategorie

	Gemiddelde	< 35 jaar	35 – 45 jaar	45 - 55 jaar	=> 55 jaar
Aandeel (%)	49 jaar	10%	20%	41%	29%

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête onder varkenshouders, 2016

Aan de bedrijfsleiders die ouder zijn dan 45 jaar (70% van de respondenten) is gevraagd of er al dan niet een opvolger is. Opvallend is dat slechts 17% aangeeft over een bedrijfsopvolger te beschikken en dat bijna de helft van de bedrijven geen opvolger heeft (Figuur 5). Een derde is nog onzeker over de opvolging.

Figuur 5. Al of niet aanwezigheid van een opvolger voor bedrijfsleiders > 45 jaar, %



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

Inzet van arbeid is in grote mate een familiale aangelegenheid in de varkenshouderij. Gemiddeld werken - uitgedrukt in voltijdse equivalenten (VTE) - 1,6 familiale arbeidskrachten op de varkensbedrijven van de respondenten (Tabel 5). Voor 39% van de bedrijven is het aantal VTE's kleiner of gelijk aan '1'. 45% heeft meer dan 1,5 VTE.



Bij bedrijven waar niet-familiale arbeid wordt ingezet, is die substantieel. In het geval van niet-familiale arbeid in vaste dienst gaat het, gemiddeld, om 1,6 voltijdse arbeidskrachten (VTE). In 47% van de gevallen gaat het om meer dan 1 VTE (Tabel 6).

Voor niet-familiale arbeid op piekmomenten is de mediaan voor het aantal mandagen per maand gelijk aan '4': voor 19% gaat het om 1 dag of minder per maand, voor 27% is dat meer dan vijf dagen per maand (Tabel 6).

Tabel 6. Niet-familiale arbeidskrachten per bedrijf in vaste dienst (in voltijdse equivalenten of VTE) en op piekmomenten (in aantal mandagen per maand)

	Aantal VTE	<= 0,5 VTE	0,5 < VTE <= 1	1 < VTE <= 1,5	> 1,5 VTE
<b>Niet-familiale arbeid in vaste dienst</b>	1,6	16%	37%	10%	37%
	Aantal mandagen per maand	<= 1 dag	1 < dagen <= 2,5	2,5 < dagen <= 5	> 5 dagen
<b>Niet-familiale arbeid op piekmomenten</b>	4	19%	25%	29%	27%

\* Door (mogelijke) outliers geeft het gemiddelde een vertekend beeld. Daarom wordt hier de mediaan weergegeven.

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

### 3.3 SCHAALVERGROTING EN AFSTOTEN ZEUGENTAK EEN TREND

Bij de bevraagde varkenshouders is schaalvergroting ingezet. Het gemiddelde aantal plaatsen per bedrijf is, zowel voor de vleesvarkens als de zeugen, tijdens de afgelopen vijf jaar gegroeid (Tabel 7). Bij een ongeveer gelijkblijvend aantal vleesvarkensbedrijven is het totale aantal dierplaatsen tussen 2011 en 2016 toegenomen met ruim 16% (Tabel 7). Het gemiddelde aantal plaatsen voor vleesvarkens is in die periode toegenomen van 1.348 naar 1.575 plaatsen per bedrijf, een groei van bijna 17%.

De bedrijven met zeugen vertonen een ander beeld. Ondanks schaalvergroting van de bedrijven (het gemiddeld aantal plaatsen is toegenomen met bijna 18% van 235 naar 277 zeugen) is het totale aantal zeugenplaatsen met slechts 1% toegenomen. Dit is te verklaren doordat een aantal bedrijven met zeugen en vleesvarkens de zeugentak van het bedrijf afgestoten heeft. Hier heeft zeer waarschijnlijk de sinds 1 januari 2013 verplichte groepshuisvesting voor zeugen (Van Gansbeke et al., 2011) een rol gespeeld.

////////////////////////////////////



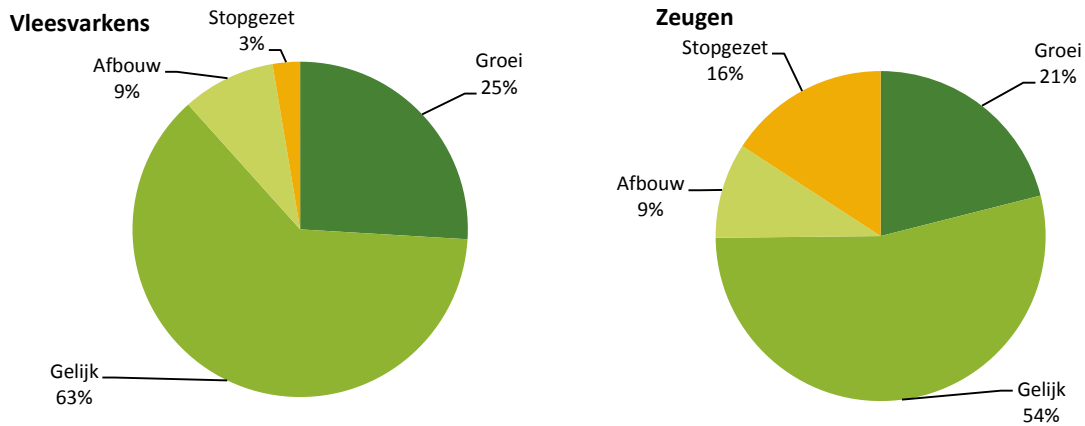
Tabel 7. Aantal dierplaatsen op het bedrijf: vergelijking tussen de jaren 2016 en 2011

		Aantal respondenten	Aantal plaatsen per bedrijf					Totaal aantal plaatsen	
		Aantal	Gemiddelde	Groei 2011 – 2016 (%)	P25	P50	P75	Aantal	Groei 2011-2016 (%)
2016	Vleesvarkens	917	1.575	16,8	700	1.200	1.998	1.444.132	16,3
	Zeugen	587	277	18	140	220	320	162.672	1,4
2011	Vleesvarkens	922	1.348	-	650	1.000	1.600	1.243.071	-
	Zeugen	683	235	-	120	195	270	160.439	-

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

Figuur 8 gaat hier dieper op in. 16% van de bedrijven met zeugen heeft de zeugentak afgestoten. Voor de vleesvarkens is dat met 3% een stuk beperkter. De zeugen- en vleesvarkenstak van de bedrijven die die tak afstootten, was, gemiddeld genomen, kleiner (155 zeugen- en 785 vleesvarkensplaatsen). Ongeveer 9% heeft het aantal vleesvarkens en het aantal zeugen afgebouwd. Bij het merendeel van de bedrijven (63% bij de vleesvarkens en 54% bij de zeugen) is het aantal dierplaatsen tussen 2011 en 2016 gelijk gebleven. Bij de bedrijven met vleesvarkens is 25% gegroeid tegenover 21% van de bedrijven met zeugen (Figuur 8).

Figuur 8. Evolutie aantal dierplaatsen voor vleesvarkens en zeugen, periode 2011-2016, %



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

Een vergelijking van Tabel 7 met Tabel 8 leert dat de bedrijven die tussen 2011 en 2016 zijn gegroeid zijn bij de aanvang in 2011 iets groter zijn dan gemiddeld. Die bedrijven zetten grote stappen en door de forse groei behoren die bedrijven in 2016 tot het kwartiel met de grootste bedrijven (Tabel 7). De bedrijven met vleesvarkens die tussen 2011 en 2016 groeiden kenden, gemiddeld genomen, een groei van 66% tot een gemiddelde van 2.440 vleesvarkensplaatsen. De bedrijven met zeugen zijn in dezelfde periode gegroeid met 61%, tot een gemiddelde van 382 zeugenplaatsen.



Tabel 8. Aantal dierplaatsen op de bedrijven die tussen 2011 en 2016 zijn gegroeid: vergelijking tussen de jaren 2016 en 2011 en procentuele groei

		Aantal respondenten	Aantal plaatsen per bedrijf				
		Aantal	Gemiddelde	Groei 2011 – 2016 (%)*	P25	P50	P75
2016	Vleesvarkens	222	2.440	66%	1.100	2.000	2.800
	Zeugen	134	382	61%	220	300	450
2011	Vleesvarkens	222	1.468	-	750	1.100	1.600
	Zeugen	134	237	-	130	200	300

\* Dit betreft de gewogen groei (%)

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016



## 4 TOEKOMSTPLANNEN EN –STRATEGIE: OP KORTE TERMIJN WEINIG GROTE VERANDERINGEN

In de G30 is de discussie gevoerd over alternatieve verdienmodellen en opties voor de varkenshouders. Aansluitend op die discussie ging de enquête in op de kans op veranderingen in de toekomstplannen en de -strategie van de varkenshouders binnen de komende vijf jaar. Hierna volgen de resultaten daarvan.

Het eerste deel (4.1) legt de nadruk op de kans om buitenshuis te gaan werken en te starten met produceren op contract. Die vragen zijn enkel gesteld aan de respondenten die nu (nog) niet buitenshuis werken en (nog) niet aan contractproductie doen. Deel 4.2 behandelt de kans op het binnen de komende vijf jaar uitbreiden, afbouwen en/of beëindigen van de varkensproductie en het al of niet stoppen met de volledige landbouwactiviteiten. Het derde deel (4.3) bekijkt de kans dat de varkensproductie uitbreidt.

### 4.1 TOENAME BUITENSHUIS WERKEN EN CONTRACTPRODUCTIE BEPERKT

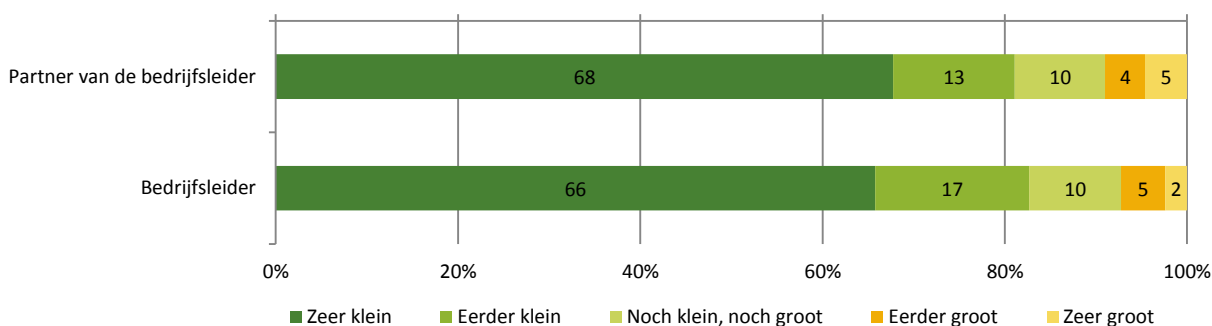
Figuur 6 toonde aan dat 20% van de bedrijfsleiders en 40% van de partners deel-/voltijds buitenshuis werkt. Voor de nabije toekomst schatten de respondenten die (nog) niet buitenshuis werken de kans om buitenshuis te gaan werken, gemiddeld, zeer laag in: slechts 7% van de bedrijfsleiders en 9% van de partners geeft aan dat de kans daartoe eerder groot of groot is (Tabel 9 en Figuur 9).

Tabel 9. Aantal respondenten, gemiddelde en percentage 'geen mening' wat betreft de kans op buitenshuis gaan werken door de bedrijfsleider en partner van de bedrijfsleider

	Aantal respondenten	Gemiddelde	% Geen mening
Partner van de bedrijfsleider	497	1,65	12,7
Bedrijfsleider	790	1,61	10,9

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

Figuur 9. Kans dat de bedrijfsleider en partner van de bedrijfsleider binnen nu en vijf jaar buitenshuis beginnen werken, %



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

////////////////////////////////////

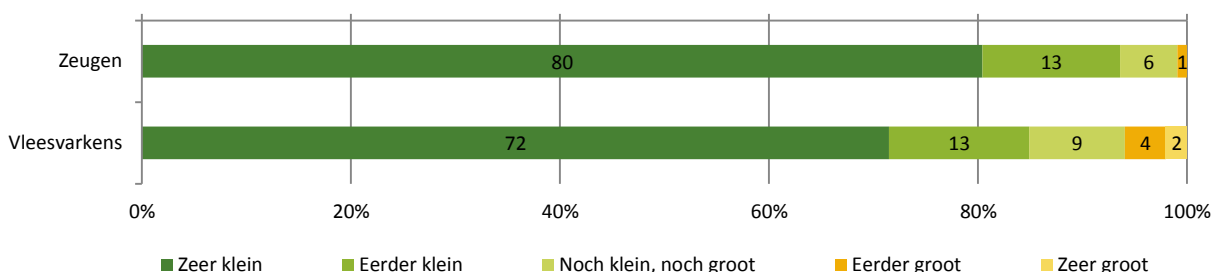
Bij de varkenshouders die (nog) geen varkens op contract houden is gepeild naar de kans op het starten met contractproductie. Die kans wordt eveneens, gemiddeld, als zeer laag ingeschat: 6% van de vleesvarkenshouders en slechts 1% van de bedrijven met zeugen vindt dat een reële optie (Tabel 10 en figuur 10).

Tabel 10. Aantal respondenten, gemiddelde en percentage 'geen mening' over de kans op het starten met contractproductie

	Aantal respondenten	Gemiddelde	% Geen mening
Zeugen	577	1,28	7,6
Vleesvarkens	664	1,52	11,3

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

Figuur 10. Kans dat binnen nu en 5 jaar aan contractproductie gedaan wordt volgens diercategorie, %



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

## 4.2 GEEN EXTRA STOPZETTING VARKENSPRODUCTIE, AANTAL STOOT ZEUGENTAK AF

Tabel 11 en Figuur 11 tonen dat varkenshouders de kans op een afbouw, het stopzetten van de varkenshouderij of het beëindigen van de volledige landbouwactiviteiten in de komende vijf jaar algemeen (zeer) klein inschatten.

De kans op afbouw en de kans dat – in het geval dat een bedrijf zeugen én vleesvarkens heeft – één varkenstak wordt afgestoten, is groter bij de zeugen dan bij de vleesvarkens. 22% geeft aan dat een afbouw van de zeugen waarschijnlijk is tegenover 12% bij de vleesvarkens. Het volledig stoppen met de zeugen maar niet met de vleesvarkens is voor 18% een reële mogelijkheid. De kans dat varkenshouders stoppen met de vleesvarkens, maar niet met de zeugen, daarentegen, wordt met 2% als zeer laag ingeschat. Door de continue toename van het aantal biggen per zeug, zijn over de jaren heen minder zeugen nodig voor eenzelfde vleesvarkensproductie. Daarnaast zijn de rentabiliteitsproblemen van de laatste jaren algemeen groter in de vermeerdering dan in de afmesting (Vrints et al., 2015).

De kans dat bedrijven stoppen met varkensproductie lijkt niet groter dan de reguliere jaarlijkse daling van het aantal varkensbedrijven. 16% geeft aan te stoppen met varkensproductie maar niet met de andere landbouwactiviteiten en 10% wil stoppen met de volledige landbouwactiviteiten. Uitgaande van een periode van vijf jaar komt dit neer op ongeveer 3% stoppers per jaar. Hierdoor kan niet geconcludeerd worden dat er een extra stijging in aantal bedrijfsbeëindigers (of beëindigers van de varkenstak op hun bedrijf) zal zijn bovenop de 'reguliere' jaarlijkse afbouw.

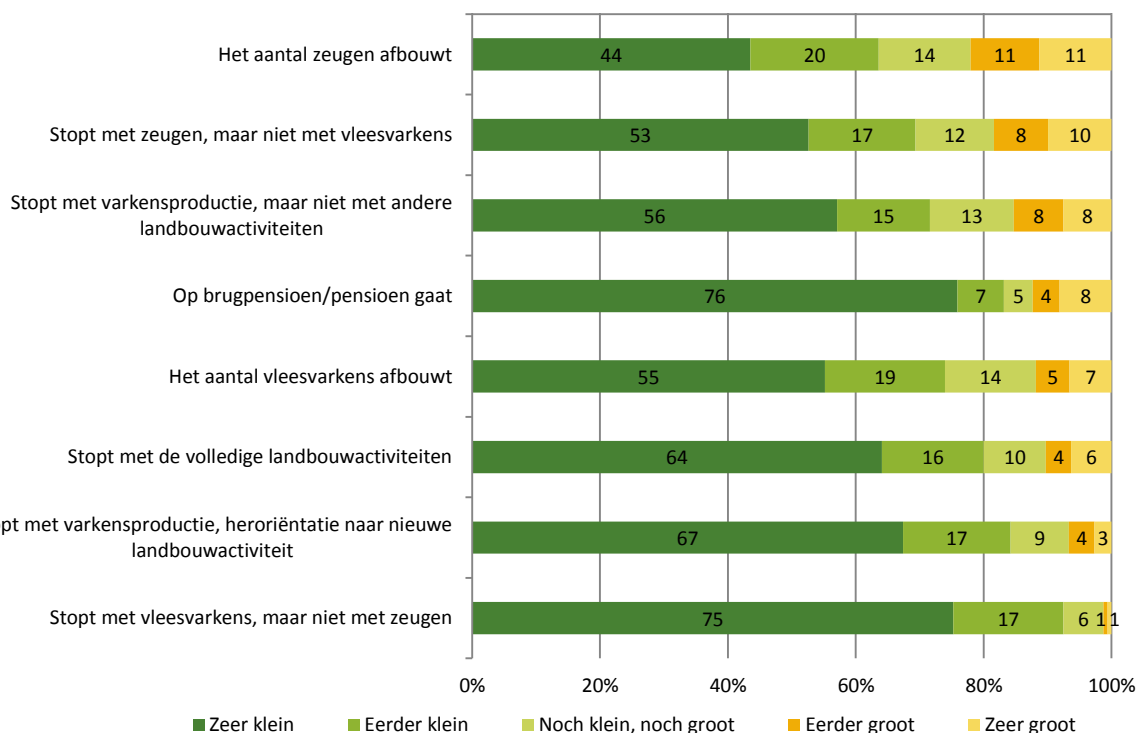
//

Tabel 11. Aantal respondenten, gemiddelde en percentage 'geen mening' over de kans dat activiteiten binnen de komende vijf jaar afgebouwd en/of beëindigd worden

	Aantal respondenten	Gemiddelde	% Geen mening
Bouwt het aantal zeugen af	587	2,26	6,5
Stopt met zeugen, maar niet met vleesvarkens	511	2,06	7,4
Stopt met varkensproductie, maar niet met andere landbouwactiviteiten	989	1,94	8,8
Gaat op brugpensioen/pensioen	989	1,61	5,7
Bouwt het aantal vleesvarkens af	913	1,89	8,3
Stopt met de volledige landbouwactiviteiten	989	1,72	7,4
Stopt met varkensproductie, heroriëntatie naar nieuwe landbouwactiviteit	989	1,58	9,2
Stopt met vleesvarkens, maar niet met zeugen	511	1,34	6,7

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

Figuur 11. Kans dat respondenten de activiteiten binnen de komende vijf jaar afbouwen en/of beëindigen, %



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016



### 4.3 BEPERKT AANTAL GROEIERS, MAAR GROEI IS FORS EN VINDT PLAATS OP GROTERE BEDRIJVEN

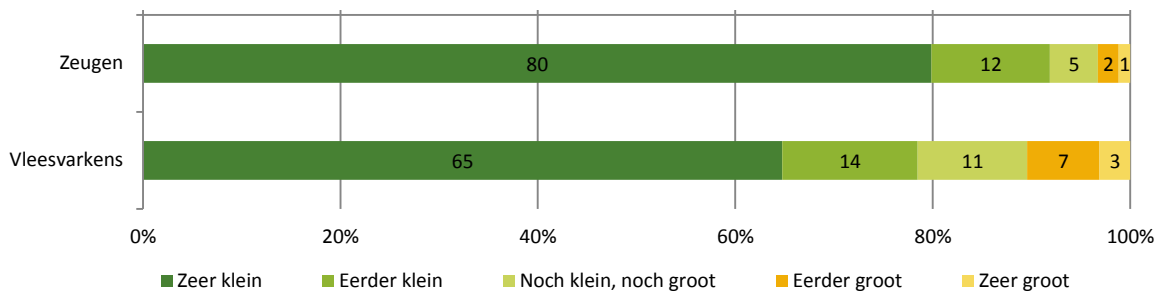
Figuur 12 toont de kans op het starten of het uitbreiden van de activiteiten binnen de varkenshouderij. De respondenten schatten de kans om binnen de vijf jaar te starten met zeugen/vleesvarkens of het aantal zeugen/vleesvarkens uit te breiden, gemiddeld genomen, als (zeer) klein in (Tabel 12). 10% geeft aan te willen starten met vleesvarkens of het aantal vleesvarkens te willen uitbreiden. Voor de zeugen is dat slechts 3% (Figuur 12).

Tabel 12. Aantal respondenten, gemiddelde en percentage 'geen mening' wat betreft de kans op het starten / uitbreiden van activiteiten binnen de komende vijf jaar

	Aantal respondenten	Gemiddelde	% Geen mening
Zeugen	949	1,33	4,0
Vleesvarkens	939	1,70	5,1

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

Figuur 12. Kans dat respondenten activiteiten starten of uitbreiden binnen de komende vijf jaar, naar diercategorie, %



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

Het aantal bedrijven die de varkensproductie willen uitbreiden, is beperkt. De grootte van de uitbreiding daarentegen is fors en het zijn vooral de grotere bedrijven die willen uitbreiden. De vleesvarkensbedrijven met groeiwens hopen, gemiddeld binnen de komende vijf jaar het aantal plaatsen uit te breiden tot 3.944 dierplaatsen. Dat betekent voor deze bedrijven een toename van gemiddeld 59% t.o.v. 2016 (Tabel 13) en zelfs 97% t.o.v. 2011. De zeugenhouders willen gemiddeld uitbreiden tot 525 dierplaatsen, wat een gemiddelde groei van 60% inhoudt t.o.v. 2016 en 85% t.o.v. 2011. Ten opzichte van de totale groep respondenten behoren die bedrijven zowel voor de vleesvarkens als de zeugen bovendien op dit moment al tot de 25% grootste bedrijven (Tabel 2).

Van de bedrijven met groeiwens zet 29% van de vleesvarkensbedrijven en 19% van de zeugenbedrijven in op een systematische groei, zij realiseerden al in de periode 2011 – 2016 een groei. Het gaat om een aantal grotere bedrijven die een meer continue strategie van schaalvergroting nastreven.

////////////////////////////////////

Tabel 13. Aantal dierplaatsen in 2016 en verwacht aantal dierplaatsen in 2021 van bedrijven die willen groeien

		Aantal plaatsen per bedrijf				
		Gemiddeld	Groei 2016 -2021 (%) *	P25	P50	P75
2021	Vleesvarkens	3.944	59%	1.700	3.000	5.000
	Zeugen	525	60%	200	360	600
2016	Vleesvarkens	2.479	-	955	1.800	2.995
	Zeugen	329	-	180	270	420

\* Dit betreft de gewogen groei (%)

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

////////////////////////////////////

## 5 PROBLEMEN: LAGE MARKTPRIJZEN OP ÉÉN. 30% HEEFT BETALINGSACHTERSTAND VEEVOEDERFABRIKANT

De varkenshouderij is een belangrijke deelsector binnen de Vlaamse land- en tuinbouw. De economische situatie in de sector is de laatste jaren moeilijk en naar aanleiding daarvan is de G30 varkenstop georganiseerd. Een belangrijke doelstelling van de enquête is daarom om dieper in te gaan op de problemen in de varkenssector en te peilen naar financiële problemen.

- Het eerste deel van dit hoofdstuk overloopt een aantal problemen van de varkenshouders en gaat na in welke mate deze een knelpunt zijn voor de varkenstak op hun bedrijf (5.1).
- In het tweede deel volgt een overzicht van maatregelen die respondenten sinds 1 januari 2014 hebben genomen om aan hun betalingsverplichtingen te voldoen (5.2). Daarnaast komt ook het al of niet bestaan en de grootte van betalingsachterstanden/openstaande facturen bij de veevoederfabrikant aan bod. Die laatste vraag is enkel gesteld aan niet-contractproducenten.
- Het laatste deel (5.3) ten slotte legt een stelling voor aan respondenten die nagaat of ze zouden willen stoppen met varkenshouderij, maar dit niet kunnen. Als dat het geval is wordt in een open vraag gepolst naar het waarom.

### 5.1 VARKENSHOUDERS KAMPEN MET LAGE MARKTPRIJZEN EN KOSTEN MESTAFZET / VERWERKING

De belangrijkste problemen van de varkenshouders zijn een mix van economische factoren en het overheidsbeleid. De lage marktprijzen staan met stip op één en vormen voor 76% van de bedrijven een eerder groot of een erg groot probleem. De kosten van mestafzet en -verwerking (69%), de eisen van de overheid rond milieu, dierenwelzijn, enz. (63%) en het lage inkomen (61%) scoren eveneens zeer hoog. Die worden op de voet gevolgd door de onzekerheid van het inkomen (58%), het veranderend overheidsbeleid (54%), de administratieve lasten (49%) en hoge voederkosten (47%) (Tabel 14 en Figuur 13). Het valt op dat de kosten voor mestafzet en -verwerking als een belangrijker probleem gezien worden dan de hoge voederkosten, ondanks de grote impact van die laatste op de rentabiliteit.

Het verkrijgen van vergunningen is voor 30% een probleem, terwijl het niet hebben van uitbreidingsmogelijkheden door 21% aangekaart wordt. Dit percentage is groter dan het aandeel respondenten die aangaven binnen de komende vijf jaar te willen uitbreiden: 10% voor vleesvarkens en 3% voor zeugen (zie hiervoor Figuur 12, deel 4.3). Een deel van de respondenten is dus beperkt in zijn uitbreidingsmogelijkheden en heeft deze (noodgedwongen) laten varen.

29% van de respondenten geeft aan dat het bedrijf verouderde stallen heeft en 25% vindt dat het bedrijf te klein is om leefbaar te zijn (Figuur 13). 27% van de respondenten vindt financiële problemen / schuldenlast een (groot) probleem. 41% daarentegen vindt dit geen (groot) probleem en 32% antwoordt neutraal (Figuur 13).

Op het vlak van arbeid zijn de hoge werkdruk (31%) en de hoge loonkosten van externe arbeid (30%) een groter probleem dan de beschikbaarheid aan externe arbeidskrachten (13%) (Figuur 13). Anderzijds werkt slechts 16% van de respondenten effectief met externe arbeidskrachten (zie Figuur 7 hiervoor). Voor die groep alleen duidt 53% de hoge loonkosten als een probleem aan, de beschikbaarheid van externe arbeidskrachten scoort met 30% een stuk lager (41% is neutraal).

////////////////////////////////////

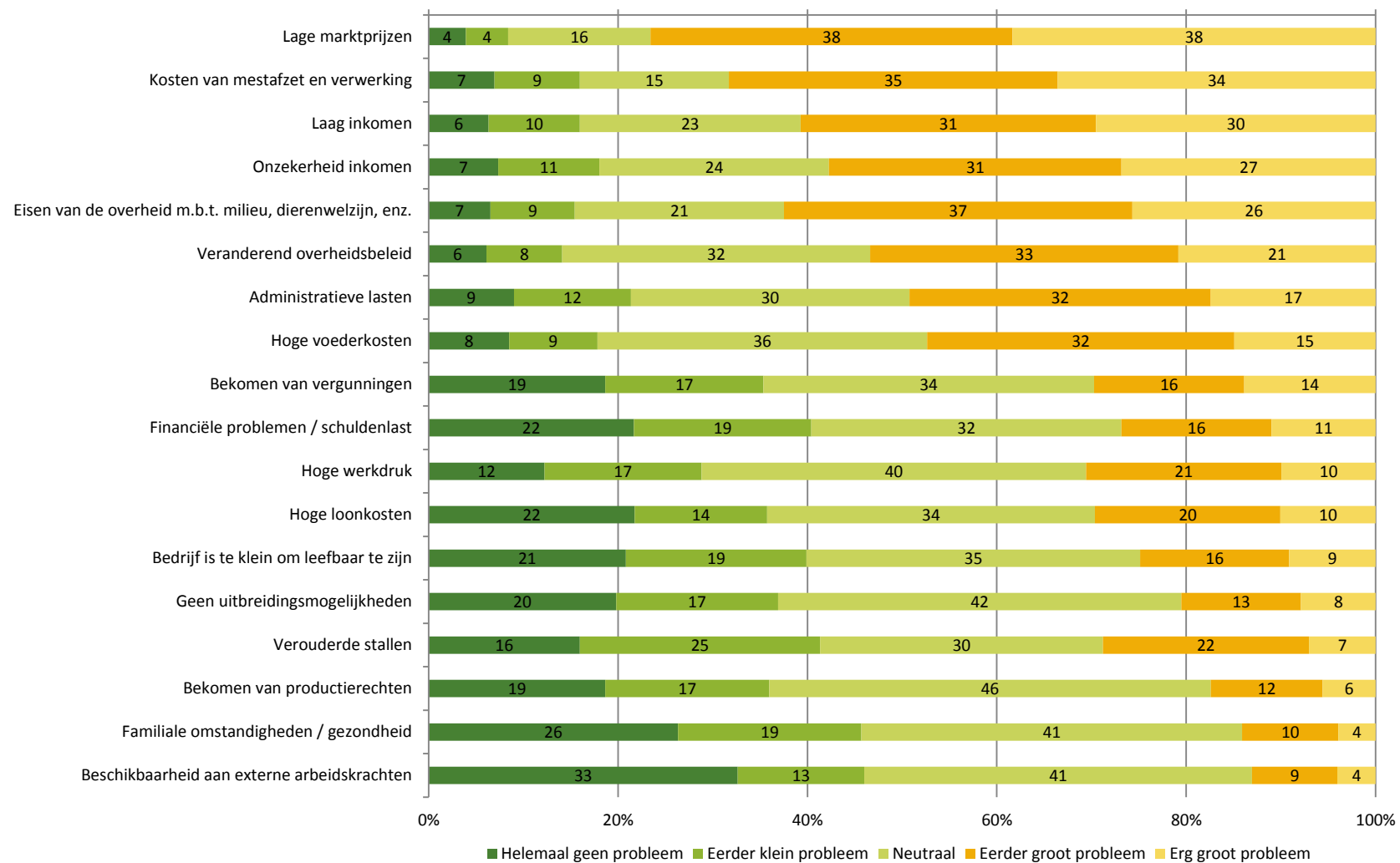
Dit geeft aan dat, hoewel iets voor de totale groep een niet zo groot probleem vormt, het voor een subgroep toch een belangrijk aandachtspunt kan zijn. Een aantal knelpunten zijn namelijk bedrijfsspecifiek (bv. geen uitbreidingsmogelijkheden hebben, een tekort aan externe arbeidskrachten enz.). Niet alle bedrijven hebben hiermee te maken en dit heeft automatisch een impact op het aandeel respondenten die dit als een belangrijk probleem signaleren.

Tabel 14. Aantal respondenten en gemiddelde over de mate waarin zaken een probleem vormen voor de varkenstak van het bedrijf

	Aantal respondenten	Gemiddelde
Lage marktprijzen	965	4,03
Kosten van mestafzet en verwerking	965	3,79
Laag inkomen	965	3,68
Onzekerheid inkomen	965	3,59
Eisen van de overheid rond milieu, dierenwelzijn, enz.	965	3,66
Veranderend overheidsbeleid	965	3,54
Administratieve lasten	965	3,36
Hoge voederkosten	965	3,36
Verkrijgen van vergunningen	965	2,90
Financiële problemen / schuldenlast	965	2,76
Hoge werkdruk	965	2,99
Hoge loonkosten	965	2,82
Bedrijf is te klein om leefbaar te zijn	965	2,73
Geen uitbreidingsmogelijkheden	965	2,72
Verouderde stallen	965	2,79
Verkrijgen van productierechten	965	2,68
Familiale omstandigheden / gezondheid	965	2,46
Beschikbaarheid aan externe arbeidskrachten	965	2,38

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

Figuur 13. Mate waarin bepaalde zaken een probleem vormen voor de varkenstak van het bedrijf, %



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

## 5.2 BETALINGSVERPLICHTINGEN VOLDOEN MET SPAARGELD, 30% HEEFT ACHTERSTAND BIJ VEEVOEDERFABRIKANT

Figuur 14 toont aan dat 79% van de respondenten sinds 1 januari 2014 een of meerdere maatregelen heeft genomen om aan zijn betalingsverplichtingen te voldoen. De impact op de privésituatie is groot: twee van de vier meest genoemde acties om betalingsverplichtingen na te komen, bevinden zich namelijk in de privésfeer.

De meest genoemde maatregelen die varkenshouders genomen hebben om aan hun betalingsverplichtingen te voldoen zijn het gebruiken van privéspaargeld (45%), het gebruiken van bedrijfsspaargeld (38%), besparen op de privébestedingen van het gezin (35%), en het uitstellen van investeringen (30%). Daarnaast heeft 17% uitstel van betaling gekregen van de toeleveranciers en is 16% een krediet op korte termijn (aflossing binnen een jaar) aangegaan. 11% heeft een familiale lening of schenking verkregen en 9% is op contract gaan produceren (Figuur 14).

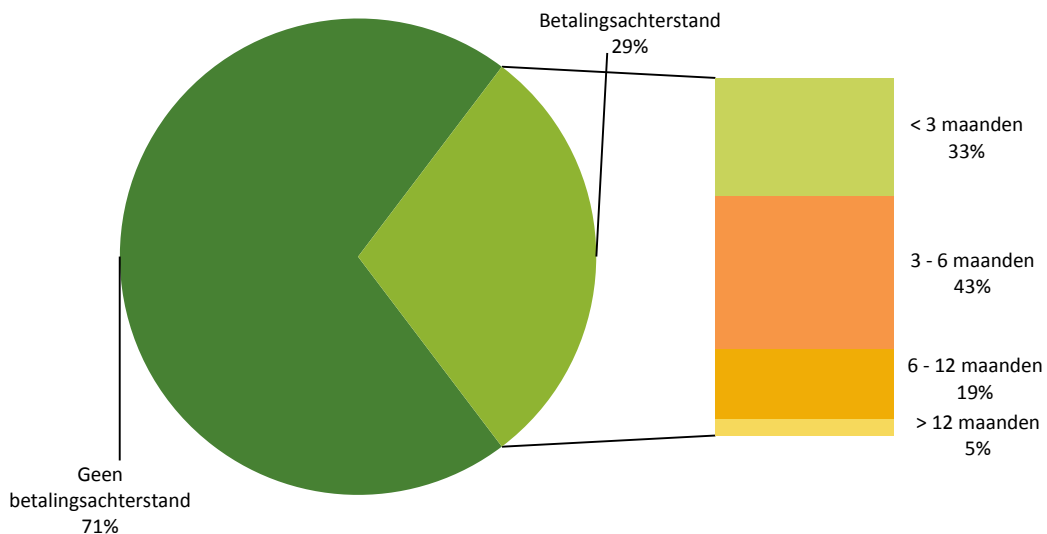
Het buitenshuis gaan werken door de bedrijfsleider of een lid van het gezin is, met respectievelijk 6% en 5%, minder ingezet als maatregel om aan de betalingsverplichtingen te kunnen voldoen. Uiteraard geldt hierbij dat de arbeidsbehoefte op het eigen bedrijf daartoe de mogelijkheid moet bieden. Ook het verkopen van (een deel van) de activa en het verkrijgen van uitstel van aflossing is met, respectievelijk, 5% en 4% een minder gekozen maatregel om zich te wapenen tegen de financiële gevolgen van de crisis (Figuur 14).

Uit Figuur 14 blijkt dat er sprake is van een cascade aan maatregelen. In de eerste plaats teren de varkenshouders in op spaargeld (zowel bedrijf als privé), besparen ze op privébestedingen en stellen ze investeringen uit. In de tweede plaats worden meer specifieke acties ingezet: uitstel van betaling bij leveranciers verkrijgen, krediet op korte termijn aangaan, een familiale lening krijgen en uitstel van aflossing van lening verkrijgen. Ten derde vinden er veranderingen plaats in de specifieke bedrijfsstrategie: op contract gaan produceren, buitenshuis gaan werken, het verkopen van een deel van de activa. Het gaat hier om meer ingrijpende acties in de bedrijfsvoering.





Figuur 15. Mate van betalingsachterstanden/openstaande facturen bij de veevoederfabrikant, %

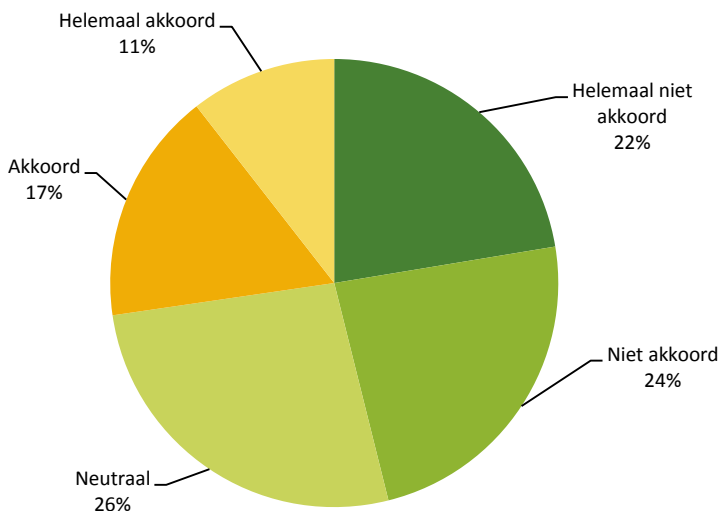


Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

### 5.3 SCHULDENLAST BEMOEILIJKT STOPPEN MET VARKENSHOUDERIJ

Ten slotte kregen de varkenshouders de volgende stelling voorgelegd: “Ik zou willen stoppen met de varkenshouderij, maar ik kan het niet”. 28% gaat (helemaal) akkoord met deze stelling.

Figuur 16. Mate waarin de respondenten aangeven wel te willen stoppen met de varkenshouderij, maar dat niet kunnen, %



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016



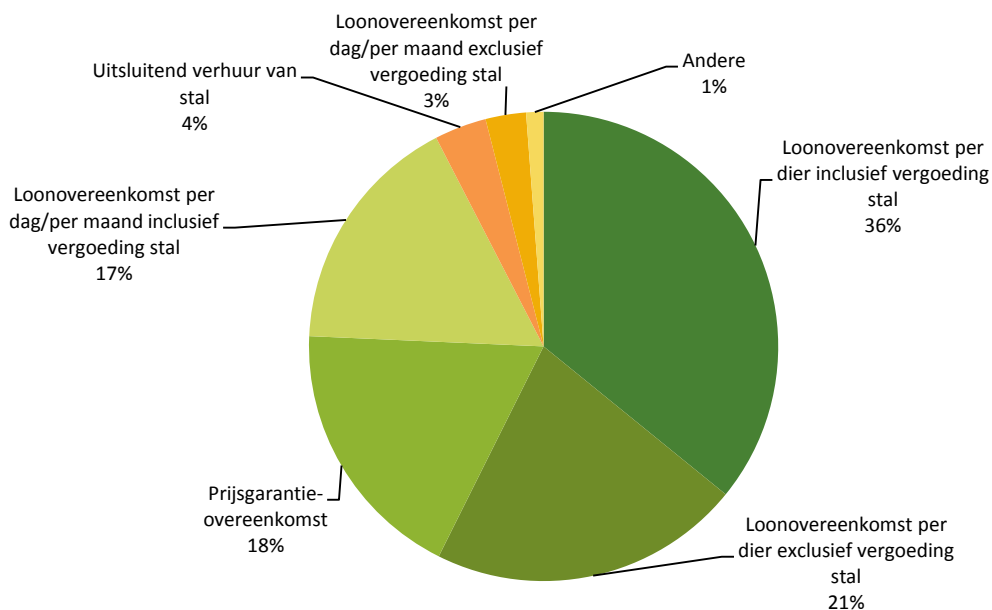








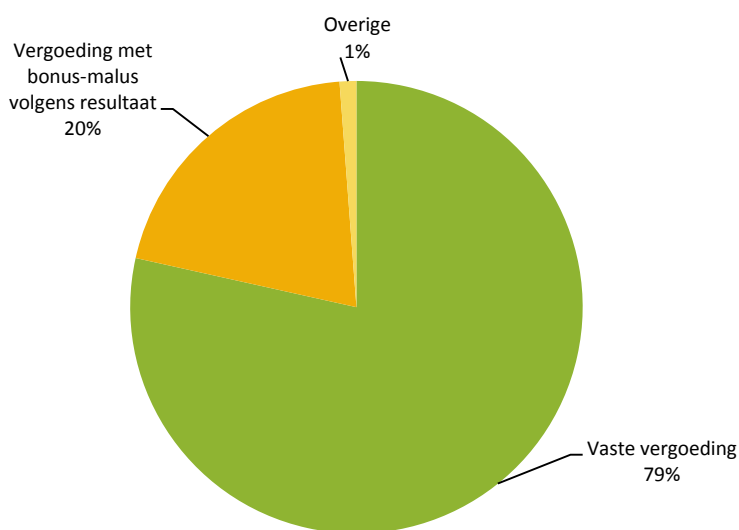
Figuur 19. Contractsoorten voor het houden van varkens onder contract, %



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

79% van de contracten kent een vaste vergoeding (Figuur 20). In 20% van de contracten gaat het om een vergoeding met bonus-malus volgens resultaat. Dat is lager dan verwacht. Een verklaring kan zijn dat contractproducenten stabiele resultaten halen (voederconversie, sterfte, enz.) en de bonus-malus op die bedrijven daardoor minder van tel is of stabiel is waardoor een aantal varkenshouders niet beseffen dat er een bonus-malussysteem is.

Figuur 20. Bepaling van de vergoeding in het contract, %



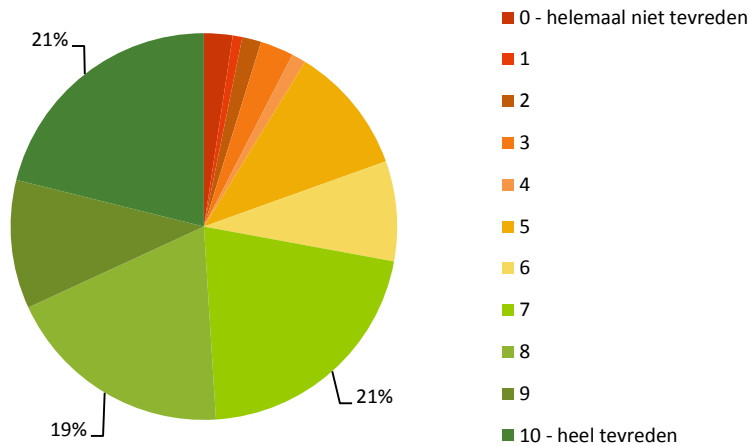
Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

////////////////////////////////////



Van de respondenten die varkens houden onder contract is het overgrote deel (zeer) tevreden: 72% geeft een 7 of meer op een schaal van 0 (helemaal niet tevreden) tot 10 (heel tevreden) (Figuur 21). Slechts 9% geeft aan ontevreden te zijn met het produceren onder contract (score onder de 5).

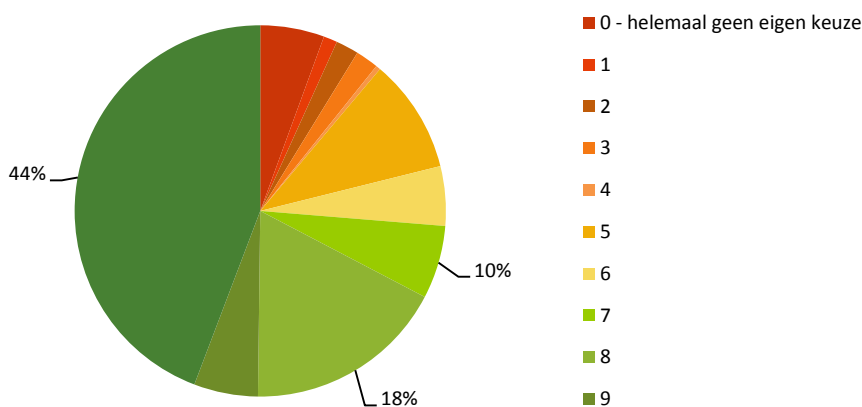
Figuur 21. Mate van tevredenheid m.b.t. produceren onder contract, %



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

Produceren onder contract is in het overgrote deel van de gevallen een eigen keuze: 74% van de respondenten geeft een 7 of meer op een schaal van 0 (helemaal geen eigen keuze) tot 10 (volledig eigen keuze) (Figuur 22). In 11% van de gevallen blijkt het geen eigen keuze te zijn (score lager dan 5).

Figuur 22. Mate waarin produceren onder contract een eigen keuze is, %

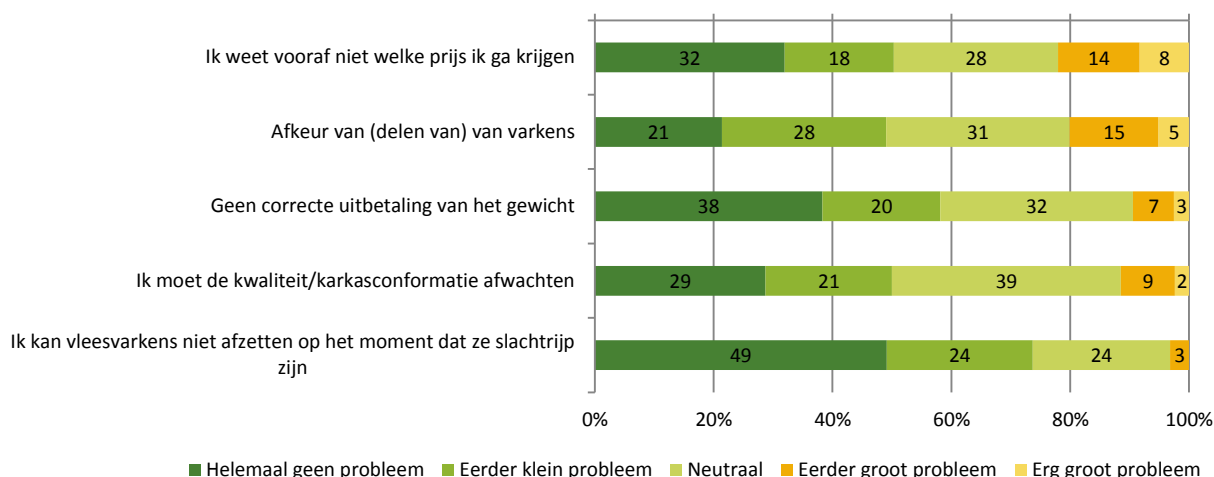


Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016





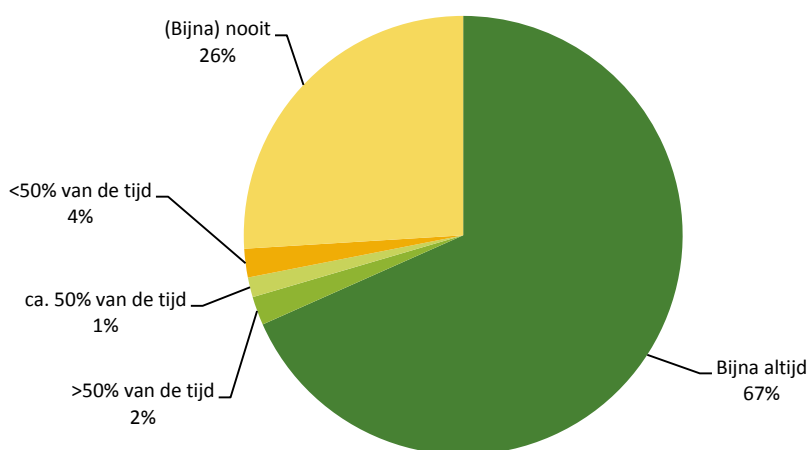
Figuur 24. Mate waarin problemen worden ervaren bij de afzet van vleesvarkens, %



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

De varkenshouders zijn algemeen goed op de hoogte van de gewichten van de door hen geleverde varkens. Twee derde weegt de varkens (bijna) altijd vooraleer ze naar het slachthuis gaan (Figuur 25). Verbetering is nog mogelijk: een kwart van de respondenten geeft immers aan de vleesvarkens (bijna) nooit te wegen. Hiervoor bleek dat het aandeel respondenten dat problemen ervaart bij de afzet van vleesvarkens lager is dan verwacht. De vraag hierbij is of er inderdaad weinig problemen zijn bij de afzet van vleesvarkens of dat een aantal respondenten de afzetgegevens onvoldoende opvolgt en zich niet bewust is van eventuele problemen.

Figuur 25. Mate waarin vleesvarkens worden gewogen vooraleer ze naar het slachthuis gaan, %



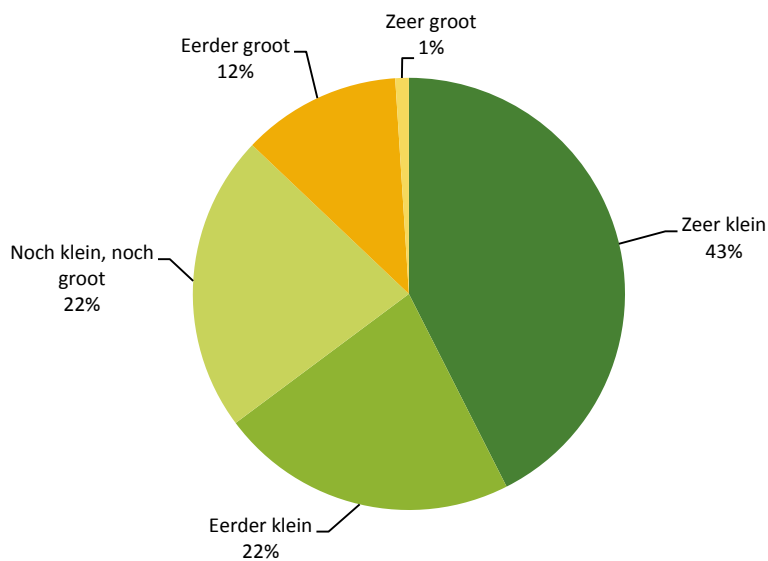
Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016







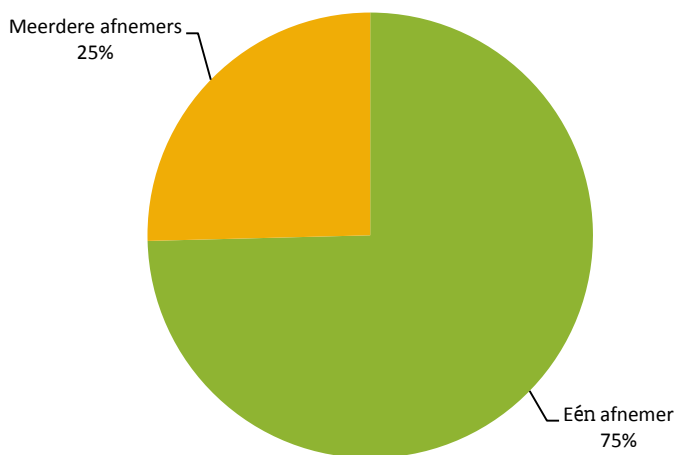
Figuur 28. Kans dat respondenten binnen de vijf jaar een niet-gangbare productiemethode (ras, voeder, methode, afzet e.d.) hanteren, %



Bron: Departement Landbouwen Visserij, enquête varkenshouders, 2016

Vleesvarkenshouders zijn trouw aan hun afnemer: in 75% van de gevallen kiezen ze voor slechts één afnemer. Een kwart van de respondenten heeft het voorbije jaar samengewerkt met twee of meer afnemers voor hun vleesvarkens (Figuur 29).

Figuur 29. Aantal afnemers voor de afzet van vleesvarkens waar het laatste jaar mee gewerkt is, %



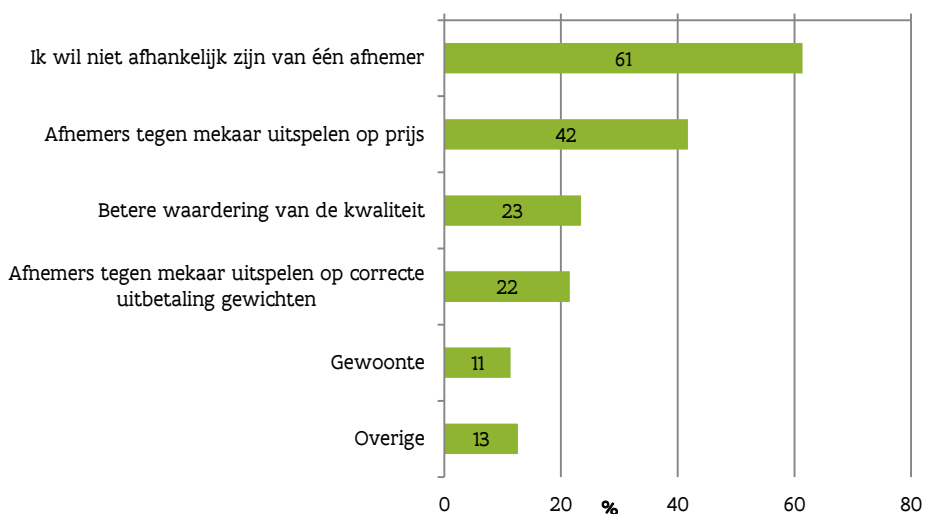
Bron: Departement Landbouwen Visserij, enquête varkenshouders, 2016







Figuur 31. Mate waarin bepaalde aspecten belangrijk zijn om met meerdere afnemers te werken, %

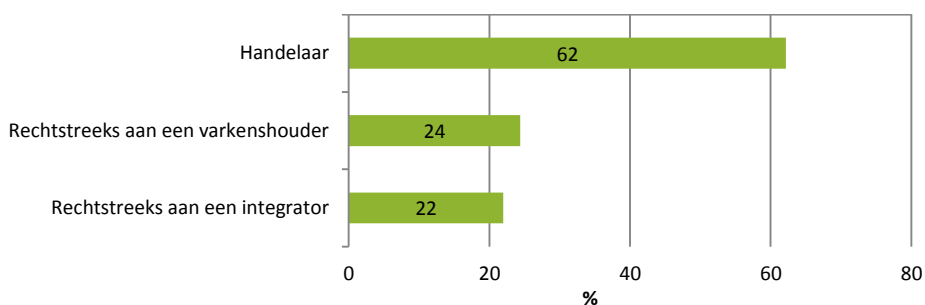


Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

### 6.1.3 Fokbedrijven: 82% stelt zich vragen over de toeslag voor biggen

Uit Figuur 32 blijkt dat de vermeerderingsbedrijven hun biggen in 62% van de gevallen verkopen aan een handelaar. De rechtstreekse verkoop aan een andere varkenshouder of aan een integrator is met respectievelijk 24% en 22% beperkter.

Figuur 32. Afzetkanalen van biggen, %



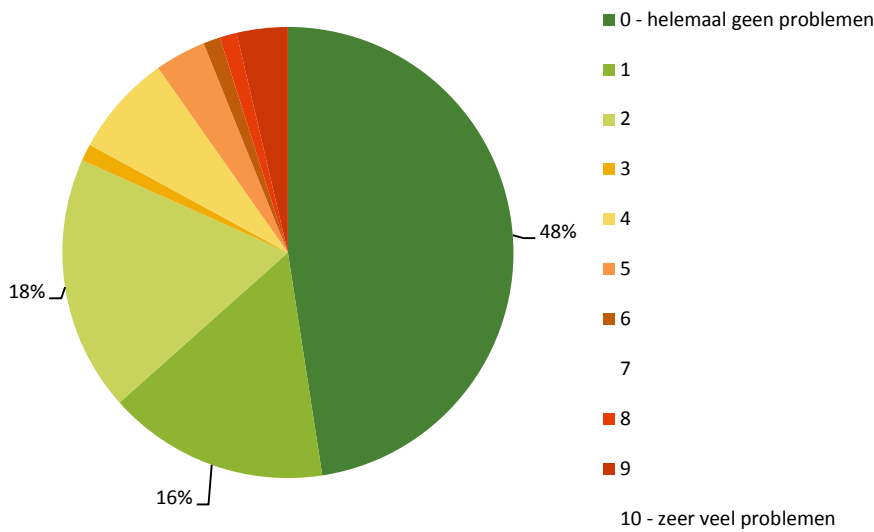
Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

Het beeld inzake het aantal afnemers van biggen en vleesvarkens is gelijkaardig. Ook wat de biggen betreft heeft driekwart van de vermeerderingsbedrijven het laatste jaar met één afnemer gewerkt (Figuur 33).





Figuur 36. Mate waarin problemen worden ervaren bij de afzet van biggen, %



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

### 6.1.4 Producentenorganisaties: een nieuw gegeven

Met producentenorganisaties wil de Europese Commissie boeren een instrument voor samenwerking aanreiken om zo sterker te staan binnen de voedselketen. In de groente- en fruitsector zijn producentenorganisaties (PO's) al langere tijd ingeburgerd. Met de erkenning van de Vlaamse Producentenorganisatie Varkenshouders (VPOV) door de minister op 31 augustus 2016 vindt het concept nu ook ingang in de Vlaamse varkenshouderij.

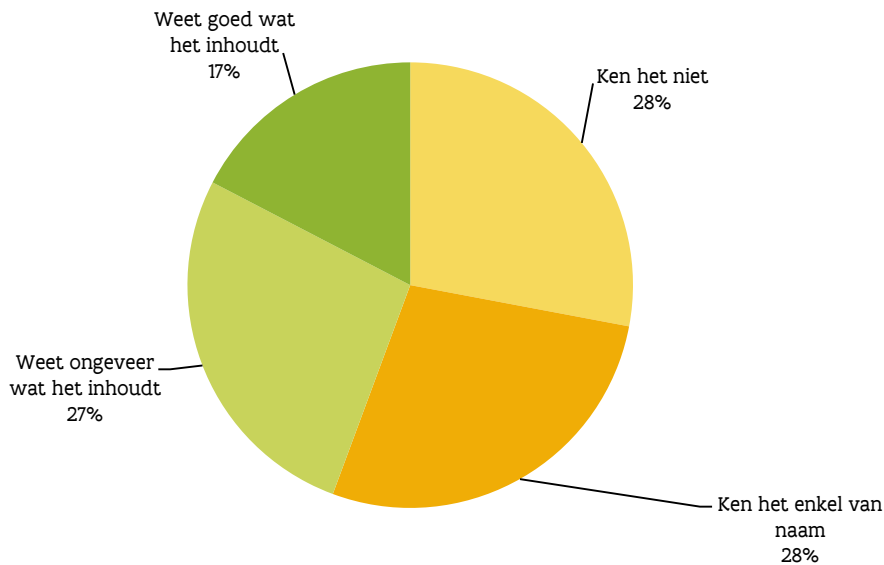
Doel van de VPOV is een brede horizontale samenwerking tussen varkenshouders, waarin slimmer wordt omgegaan met de markt, waar varkenshouders constructief, respectvol en ketenefficiënt samenwerken met de andere partners in de keten, en vertrekkend vanuit een sterkere positie voor de primaire producent (De Letter, 2016).

De resultaten hierna gaan enkel in op de situatie van niet-contractproducenten. De antwoorden van de contractproducenten zijn niet meegenomen omdat vragen over producentenorganisaties voor hen minder relevant zijn.

De Vlaamse Producentenorganisatie Varkenshouders (VPOV) blijkt nog niet goed bekend te zijn. Slechts 17% van de respondenten geeft aan goed te weten wat het initiatief inhoudt en 27% weet ongeveer wat het inhoudt. 56% van de respondenten daarentegen kent het niet of enkel van naam (Figuur 37). Ten tijde van de afname van de enquête was de VPOV nog niet lang erkend, wat mogelijk impact heeft op de resultaten van de enquête.

////////////////////////////////////

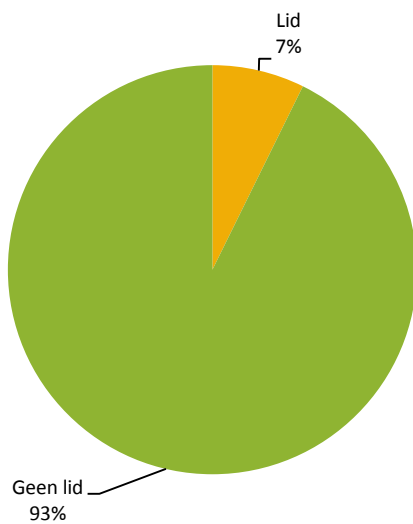
Figuur 37. Mate dat niet-contractproducenten op de hoogte zijn van het initiatief 'Vlaamse Producentenorganisatie Varkenshouders' (VPOV), %



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

7% van de respondenten geeft aan lid te zijn van de VPOV (Figuur 38). Dit eerder lage aantal ligt in lijn met de beperkte bekendheid van het initiatief (zie hiervoor). Het hoogste aandeel leden bevindt zich in de groep met fokbedrijven.

Figuur 38 Al dan niet lid zijn van de Vlaamse Producentenorganisatie Varkenshouders (VPOV), %



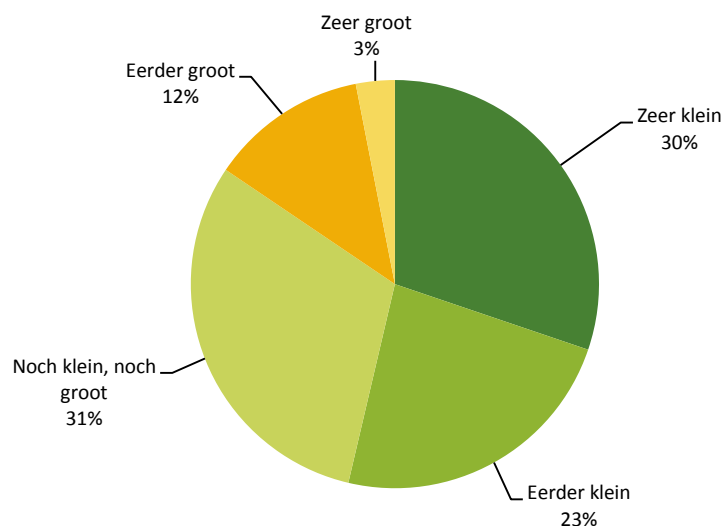
Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

////////////////////////////////////



Slechts 15% van de respondenten die thans geen lid zijn, schatten de kans dat ze binnen de komende vijf jaar lid zullen worden van een producentenorganisatie in als (zeer) groot. 31% is afwachtend en het grootste aantal (53%) van de niet-contractproducenten acht de kans daartoe eerder klein tot zeer klein.

Figuur 39. Kans dat niet-contractproducenten binnen de komende vijf jaar lid worden van een producentenorganisatie in de varkenshouderij, %



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

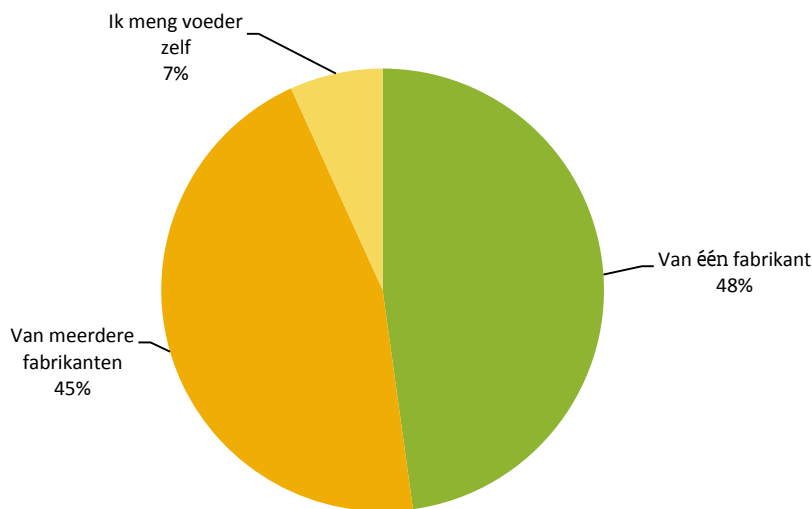
## 6.2 AANKOOP MENGVOEDER: KWALITEIT, VERTROUWEN EN DIENSTVERLENING BELANGRIJK

Dit onderdeel gaat in op de relatie van de varkenshouders met de mengvoederfabrikanten voor de niet-contractproducenten. Uit Figuur 40 blijkt dat bijna de helft van de respondenten het afgelopen jaar mengvoeder heeft gekocht bij één mengvoederfabrikant. 45% heeft voeder gekocht bij meerdere mengvoederfabrikanten. 7% geeft aan hun voeder volledig zelf te mengen (Figuur 40).

De varkenshouders blijken minder trouw te zijn aan de mengvoederfabrikant dan aan de afnemers van de vleesvarkens / biggen (zie Figuur 29 en Figuur 33). Voor de afzet heeft ongeveer 25% van de respondenten het laatste jaar samengewerkt met meerdere afnemers, terwijl dit oploopt tot 45% in het geval van meerdere mengvoederfabrikanten.



Figuur 40. Aantal mengvoederfabrikanten waarvan de voorbije 12 maanden mengvoeder aangekocht is , %



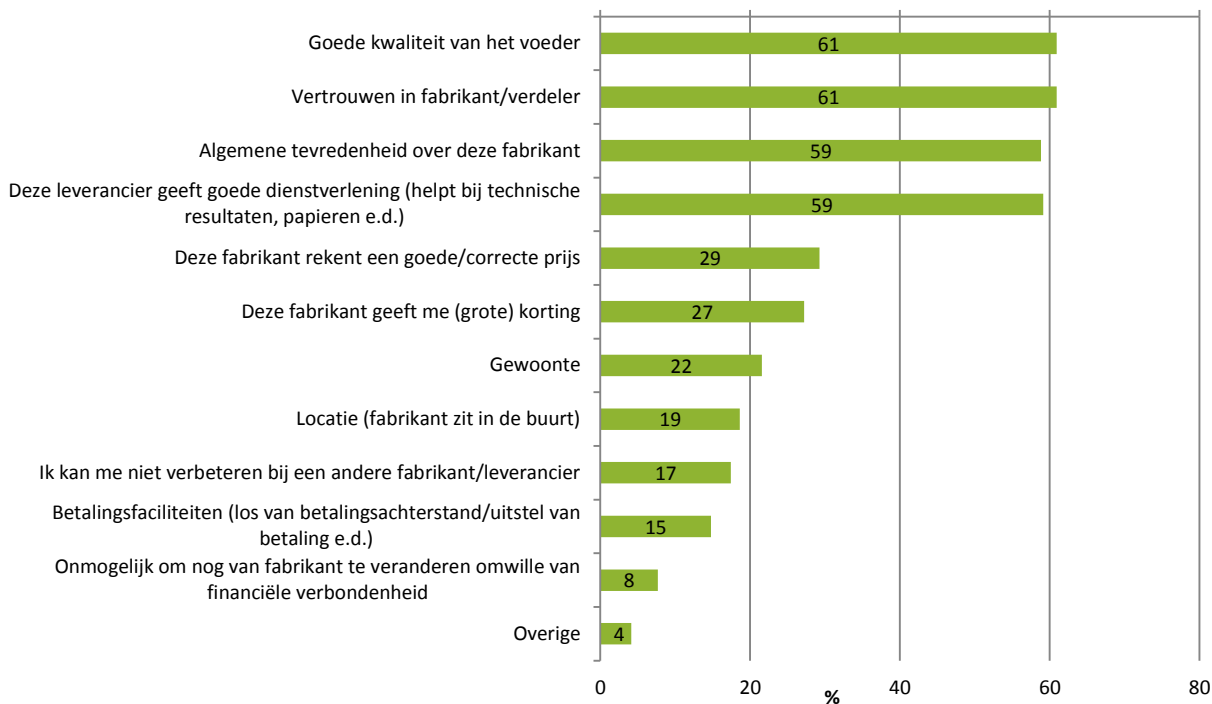
Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

Voor de varkenshouders die aangaven mengvoeder bij één fabrikant aan te kopen zijn de kwaliteit van het voeder (61%), het vertrouwen in de fabrikant / verdeler (61%), de goede dienstverlening (59%) en de algemene tevredenheid (59%) met stip de belangrijkste redenen om te werken met deze veevoederleverancier (Figuur 41). Daarnaast spelen ook prijsaspecten zoals een goede/correcte prijs (29%), en een (grote) korting (27%) een rol. 22% van de respondenten stipt gewoonte aan en voor 19% is de locatie (fabrikant zit in de buurt) van tel. 17% geeft aan zich niet te kunnen verbeteren bij een andere fabrikant / verdeler. Ten slotte zijn voor 15% betalingsfaciliteiten (los van betalingsachterstanden / uitstel van betaling) een belangrijke reden en 8% geeft aan dat ze onmogelijk van fabrikant kunnen veranderen gezien de financiële verbondenheid (Figuur 41).

Zoals bij de keuze voor één afnemer van vleesvarkens, is de keuze voor één mengvoederfabrikant eerder gestoeld op de relatie (vertrouwen en algemene tevredenheid) en typisch voor de mengvoederfabrikanten eveneens op de dienstverlening die ze aanbieden aan varkenshouders (bv. helpen bij technische resultaten, papieren, enz.), dan op prijsaspecten.



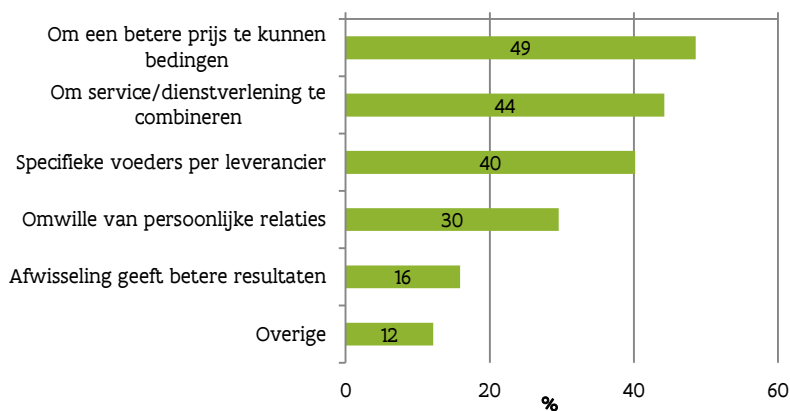
Figuur 41. In geval dat laatste jaar met één mengvoederfabrikant gewerkt is, mate waarin bepaalde aspecten belangrijk zijn om samen te werken met deze fabrikant, %



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

In het geval dat varkenshouders het laatste jaar met meerdere mengvoederfabrikanten gewerkt hebben blijkt uit Figuur 42 dat die keuze gestoeld is op het bedingen van een betere prijs (49%), het combineren van service / dienstverlening (44%) en het feit dat elke leverancier specifieke voeders heeft (40%) (Figuur 42). Persoonlijke relaties en afwisseling die leidt tot betere resultaten zijn met respectievelijk 30% en 16% van minder belang.

Figuur 42. Mate waarin bepaalde aspecten belangrijk zijn om met meerdere mengvoederfabrikanten te werken, %

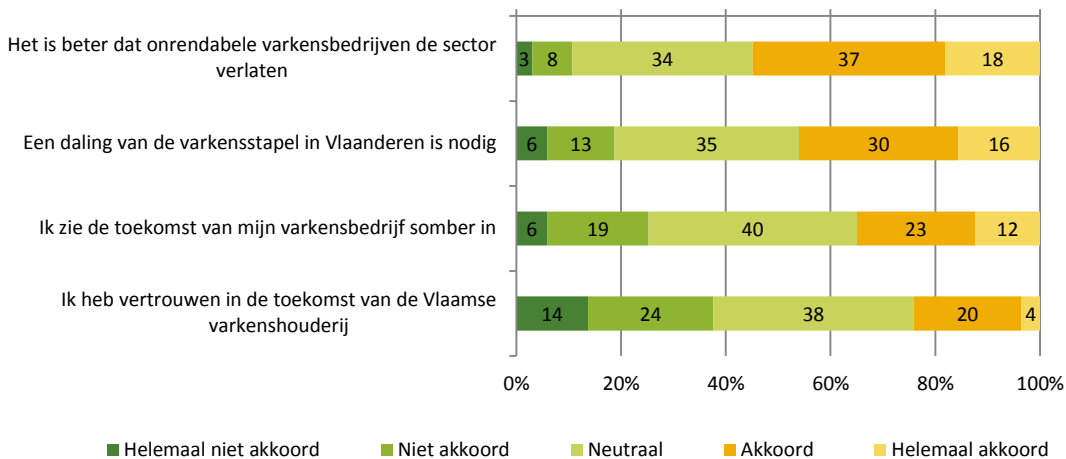


Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

//



Figuur 43. Mate waarin de respondenten al dan niet akkoord gaan met stellingen m.b.t. het toekomstperspectief, %



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

## 7.2 FAMILIALE STRUCTUUR VAN BELANG. CONTRACTPRODUCTIE TABOE?

Er is een overweldigende steun voor de familiale varkenshouderij. 86% van de respondenten geeft aan dat het een groot verlies zou zijn voor de Vlaamse varkenshouderij als de familiale structuur zou verdwijnen (Figuur 44).

Wat betreft contractproductie reageren de respondenten algemeen vrij stellig en negatief (Tabel 20 en Figuur 44). Ruim de helft van de respondenten vindt dat contractproductie niet goed is voor de Vlaamse varkenssector (Figuur 44). Op de vraag of contractproductie meer zekerheid biedt reageren de respondenten eerder verdeeld: 41% gaat (helemaal) akkoord en 32% gaat (helemaal) niet akkoord. Ook het produceren onder contract als dit het bedrijf zou kunnen sparen van beëindiging is voor 58% van de respondenten een “no-go” (Figuur 44). Dat is opvallend aangezien het overgrote deel van de varkenshouders die produceren onder contract wel (heel) tevreden is (zie hiervoor Figuur 21). Er is dus een discrepantie tussen de contractproducenten en niet-contractproducenten. Contractproductie zit voor diegenen die niet onder contract produceren in de taboesfeer. Opvallend is eveneens dat, als het eigen bedrijf zou moeten worden stopgezet, 81% van de respondenten niet als vaste medewerker in dienst wil treden bij een ander varkensbedrijf.

De respondenten vinden dat schaalvergroting eerder een eigen keuze is, vooral voortkomt uit noodzakelijke investeringen in verband met overheidseisen, en niet om het inkomen op peil te houden:

- Slechts 11% van de respondenten is van mening dat erfbetreders / kredietverleners hen onder druk hebben gezet om te groeien
- 70% meent dat schaalvergroting vooral in de hand wordt gewerkt door investeringen om te voldoen aan de overheidseisen rond dierenwelzijn en milieu
- 25% van de respondenten meent dat schaalvergroting nodig is om het inkomen op peil te houden. 52% is het hier niet mee eens.

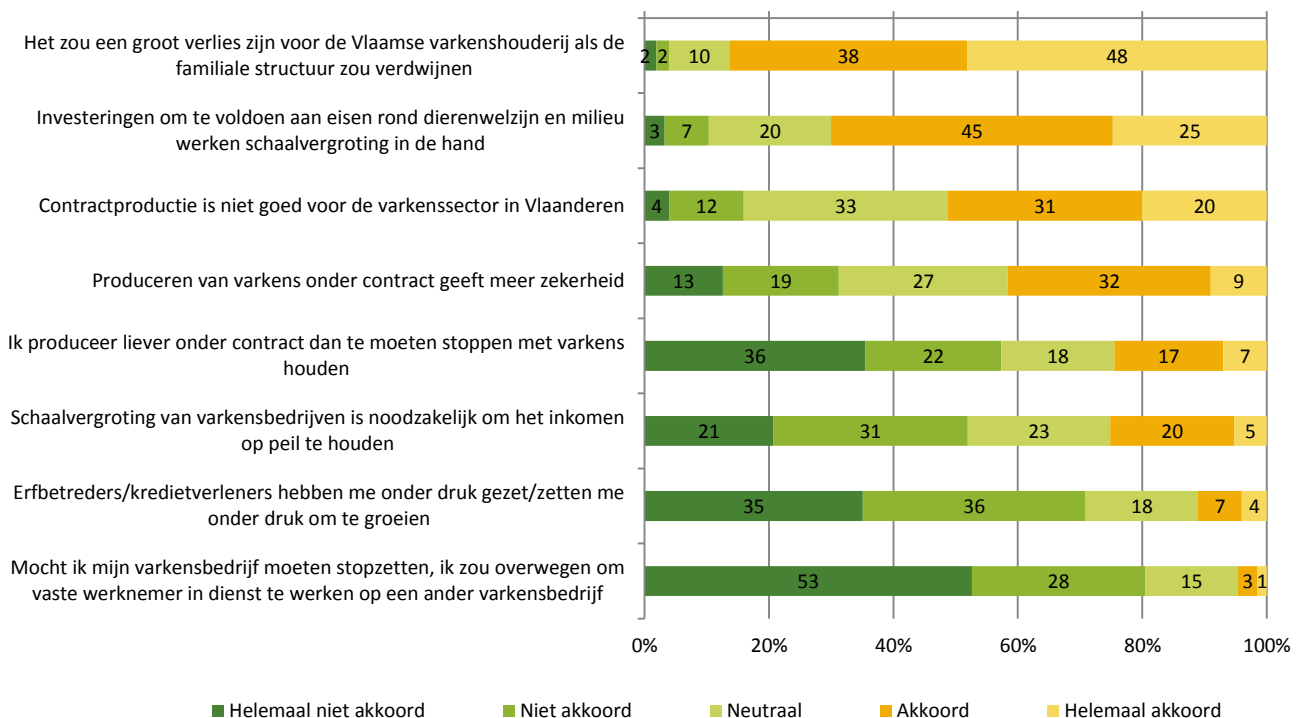
//

Tabel 20. Aantal respondenten, gemiddelde en percentage 'geen mening' wat betreft stellingen m.b.t. structuur, schaalvergroting en contractproductie

	Aantal respondenten	Gemiddelde	% Geen mening
Het zou een groot verlies zijn voor de Vlaamse varkenshouderij als de familiale structuur zou verdwijnen	923	4,29	2,3
Investerings om te voldoen aan eisen van de overheid rond dierenwelzijn en milieu werken schaalvergroting in de hand	923	3,81	3,6
Contractproductie is niet goed voor de varkenssector in Vlaanderen	923	3,51	4,9
Produceeren van varkens onder contract geeft meer zekerheid	923	3,07	3,0
Ik produceer liever onder contract dan te moeten stoppen met varkens houden	931	2,58	6,6
Schaalvergroting van varkensbedrijven is noodzakelijk om het inkomen op peil te houden	923	2,58	3,0
Erfbetreders/kredietverleners hebben me onder druk gezet/zetten me onder druk om te groeien	931	2,09	6,7
Als ik mijn varkensbedrijf zou moeten stopzetten, ik zou overwegen om als vaste werknemer in dienst te werken op een ander varkensbedrijf	931	1,71	6,9

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

Figuur 44. Mate waarin de respondenten al dan niet akkoord gaan met stellingen m.b.t. structuur, schaalvergroting en contractproductie, %



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

////////////////////////////////////

### 7.3 (TE) AFHANKELIJK VAN VEEVOEDERLEVERANCIERS, MAAR BANKEN TE DUUR EN ONVOLDOENDE FLEXIBEL

30% van de varkenshouders heeft een betalingsachterstand bij een veevoederfabrikant (zie hiervoor: Figuur 15, deel 5.2). Dit is een bekend gegeven in de sector. Veevoederbedrijven ondersteunen hierdoor varkensbedrijven in moeilijke tijden. De respondenten in de enquête staan hier echter negatief tegenover (Tabel 21 en Figuur 45). Zo vindt 53% van de respondenten dat varkenshouders te afhankelijk zijn van financiering door de mengvoederindustrie. Daarnaast vindt 61% het geen goede zaak dat de mengvoederindustrie een financiële buffer vormt voor noodlijdende varkensbedrijven.

Anderzijds lijkt de overstap van financiering door de veevoederleverancier naar een financiële instelling niet zo vanzelfsprekend: 65% van de varkenshouders meent dat kaskrediet / overbruggingskrediet bij banken te duur is (Figuur 45). Daarnaast is er volgens de helft van de respondenten nood aan meer flexibele kredietvorming door banken bij investeringen (zoals minder / niet afbetalen in moeilijke periodes en meer in goede periodes).

Ten slotte vindt maar liefst 83% van de respondenten dat het aanleggen van financiële buffers in goede periodes om te gebruiken in moeilijke periodes fiscaal interessanter gemaakt moet worden (Figuur 45).

Tabel 21. Aantal respondenten, gemiddelde en percentage 'geen mening' wat betreft stellingen m.b.t. financiering

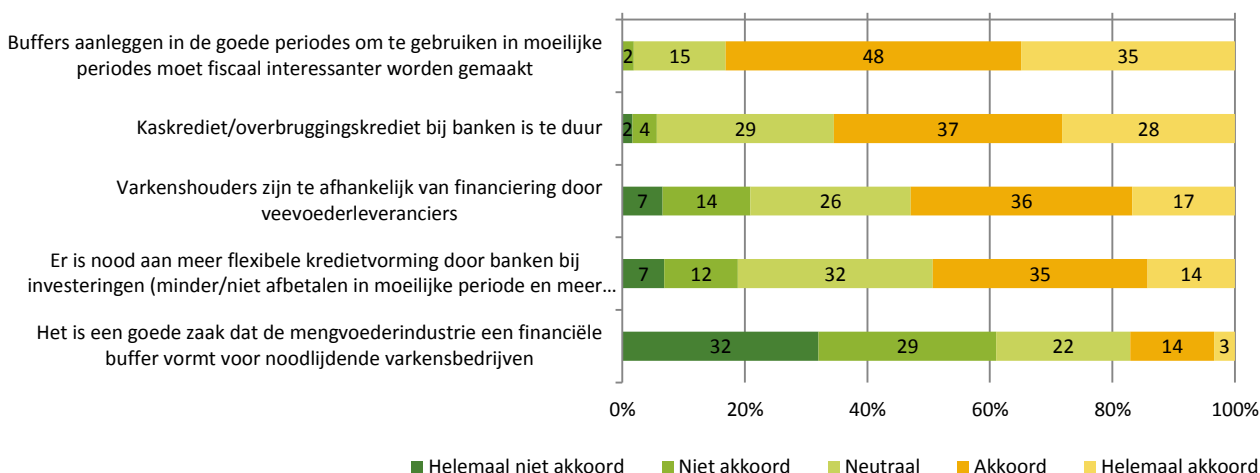
	Aantal respondenten	Gemiddelde	% Geen mening
Buffers aanleggen in de goede periodes om te gebruiken in moeilijke periodes moet fiscaal interessanter worden gemaakt	923	4,15	3,2
Kaskrediet/overbruggingskrediet bij banken is te duur	923	3,86	8,7
Varkenshouders zijn te afhankelijk van financiering door veevoederleveranciers	923	3,42	5,6
Er is nood aan meer flexibele kredietvorming door banken bij investeringen (minder/niet afbetalen in moeilijke periode en meer in goede periodes)	923	3,28	4,2
Het is een goede zaak dat de mengvoederindustrie een financiële buffer vormt voor noodlijdende varkensbedrijven	923	2,27	4,3

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016





Figuur 45. Mate waarin de respondenten al dan niet akkoord gaan met stellingen m.b.t. financiering, %



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

#### 7.4 EXPORT EN SAMENWERKING ZIJN BELANGRIJK, VARKENSHOUDERS VINDEN DAT ZE NIET GEZIEN WORDEN ALS VOLWAARDIGE PARTNER

De varkenshouders zijn zo goed als unaniem wat het belang van export betreft: 85% is van mening dat de Vlaamse varkenssector moet blijven inzetten op export (Figuur 46). Daarnaast erkennen de respondenten het belang van verticale samenwerking : 79% vindt dat de Vlaamse varkenshouderij enkel toekomst heeft als alle partijen in de keten samenwerken. Daartegenover staat dat slechts 16% van de respondenten vindt dat de varkenshouders door de andere stakeholders in de keten als volwaardige partner worden gezien (Figuur 46). Dat bemoeilijkt uiteraard de verticale samenwerking.

Hoewel de respondenten er eerder negatief tegenover staan dat veevoederbedrijven varkenshouders ondersteunen in moeilijke tijden (zie hiervoor: Figuur 45 deel 7.3) oordelen de respondenten wel dat de mengvoederindustrie belangrijk is voor de toekomst van de varkenshouderij: 39% antwoordt neutraal en nog eens 42% gaat (helemaal) akkoord (Figuur 46).

Wat horizontale samenwerking betreft zijn de resultaten neutraal tot positief. 38% van de respondenten oordeelt dat door samen te werken met andere varkenshouders betere resultaten kunnen worden verkregen. 34% maakt zich echter de bedenking dat samenwerking tussen varkenshouders in de praktijk niet makkelijk is. Wat betreft producentenorganisaties zijn de varkenshouders nog wat afwachtend: 54% antwoordt neutraal op de stelling dat een producentenorganisatie een goed instrument is om samen te werken. Toch gaat 35% (helemaal) akkoord, en is het aantal dat (helemaal) niet akkoord gaat beperkt.

De conclusie is dat, volgens de respondenten, samenwerken belangrijk is voor de toekomst van de Vlaamse varkenshouderij. Ze zien de voordelen ervan, alleen de manier waarop en met welke partijen is voor velen nog een grijs gebied.

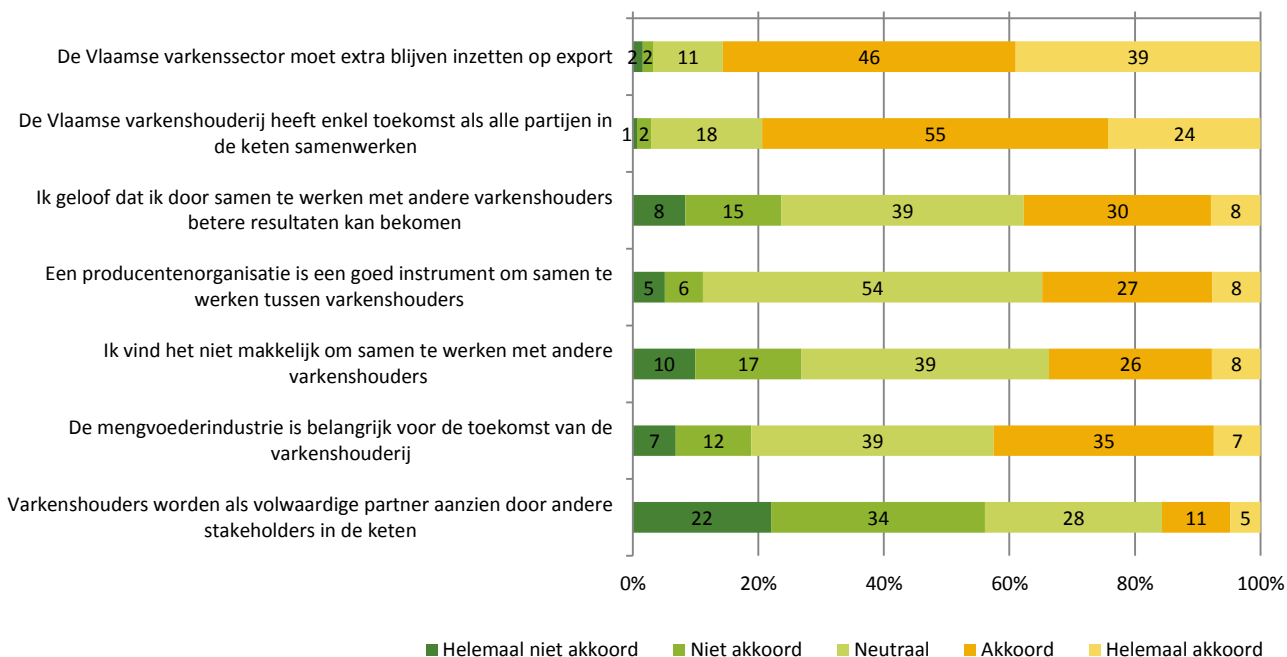


Tabel 22. Aantal respondenten, gemiddelde en percentage 'geen mening' wat betreft stellingen m.b.t. samenwerking (horizontaal en verticaal) en afzet

	Aantal respondenten	Gemiddelde	% Geen mening
De Vlaamse varkenssector moet extra blijven inzetten op export	923	4,19	2,5
De Vlaamse varkenshouderij heeft enkel toekomst als alle partijen in de keten samenwerken	923	4,00	3,4
Ik geloof dat ik door samen te werken met andere varkenshouders betere resultaten kan verkrijgen.	931	3,13	7,4
Een producentenorganisatie is een goed instrument om samen te werken tussen varkenshouders	923	3,26	6,8
Ik vind het niet makkelijk om samen te werken met andere varkenshouders	931	3,04	8,5
De mengvoederindustrie is belangrijk voor de toekomst van de varkenshouderij	923	3,24	3,7
Varkenshouders worden als volwaardige partner gezien door andere stakeholders in de keten	923	2,42	6,2

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

Figuur 46. Mate waarin de respondenten al dan niet akkoord gaan met stellingen m.b.t. samenwerking (horizontaal en verticaal) en afzet, %



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

////////////////////////////////////

## 7.5 MARKTINFORMATIE VAN BELANG. NOOD AAN MEER COMMERCIEËLE KENNIS EN VAARDIGHEDEN

Het idee leeft dat het ontbeert aan een goede kennis van rendabiliteit en kostprijs in de varkenshouderij. Dat wordt echter niet bevestigd door de resultaten: 79% van de respondenten geeft immers aan goed op de hoogte te zijn van de rendabiliteit van het eigen bedrijf. Wel meent 44% dat varkenshouders te weinig kennis te hebben van commerciële aspecten en onderhandelings technieken. Gezien de eerder zwakke positie waarin de varkenshouder zich als primaire producent bevindt, is dat een aandachtspunt.

Varkenshouders oordelen dat markt informatie belangrijk is voor hun bedrijf. 45% gaat immers (helemaal) niet akkoord met de stelling dat markt informatie voor hun bedrijf weinig bruikbaar is. Hierbij zou 27% van de respondenten ervoor kiezen om minder zeugen te insemineren / biggen op te zetten als ze weten dat de prijsvooruitzichten slecht zijn. De grootste groep (41%) houdt de productie aan. De mogelijkheid om dit toe te passen hangt uiteraard af van het bedrijfstype.

Bijna de helft van de respondenten (46%) vindt dat er voldoende mogelijkheden zijn om onafhankelijke bedrijfsbegeleiding en advies te krijgen (Figuur 47). 35% van de respondenten is bereid hiervoor te betalen; 29% is dat niet.

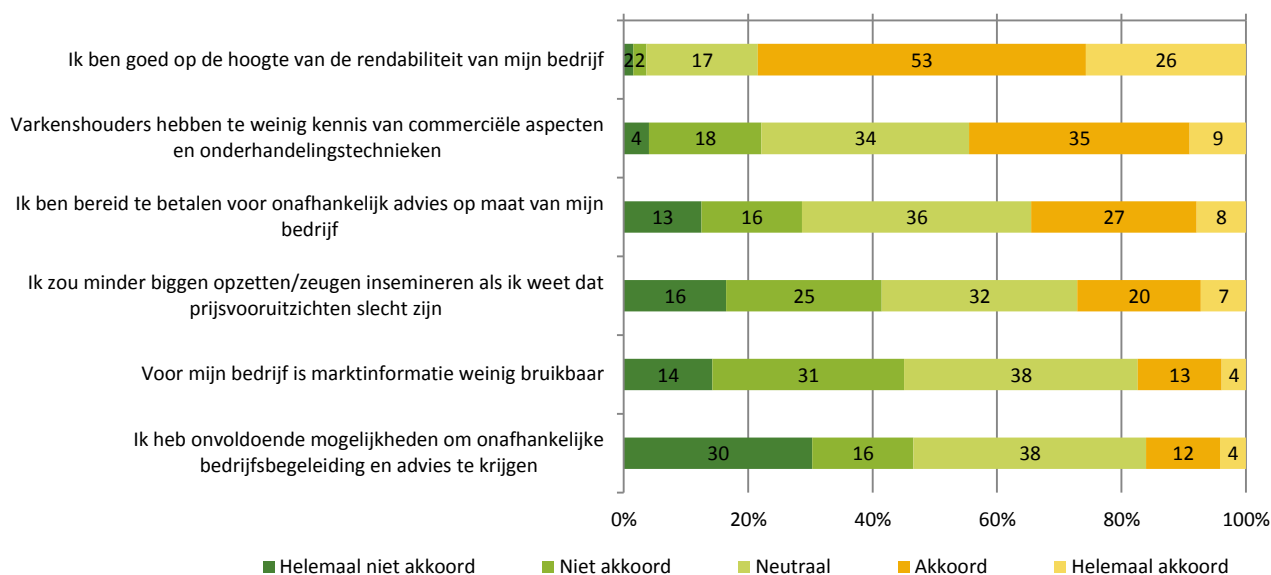
Tabel 23. Aantal respondenten, gemiddelde en percentage 'geen mening' wat betreft stellingen m.b.t. rendabiliteit en markt informatie

	Aantal respondenten	Gemiddelde	% Geen mening
Ik ben goed op de hoogte van de rendabiliteit van mijn bedrijf	931	3,99	2,7
Varkenshouders hebben te weinig kennis van commerciële aspecten en onderhandelings technieken	923	3,27	4,0
Ik ben bereid te betalen voor onafhankelijk advies op maat van mijn bedrijf	931	3,01	6,3
Ik zou minder biggen opzetten/zeugen insemineren als ik weet dat prijsvooruitzichten slecht zijn	931	2,76	13,9
Voor mijn bedrijf is markt informatie weinig bruikbaar	931	2,62	6,5
Ik heb onvoldoende mogelijkheden om onafhankelijke bedrijfsbegeleiding en advies te krijgen	931	2,57	7,5

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

////////////////////////////////////

Figuur 47. Mate waarin de respondenten al dan niet akkoord gaan met stellingen m.b.t. rendabiliteit en marktinformatie, %



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016

### 7.6 ALTERNATIEVE AFZETKANALEN EEN (BELANGRIJKE) NICHE

Op de G30-varkenstop kwamen differentiatie en alternatieve verdienmodellen aan bod. Er werd benadrukt dat korteketenverkoop (bv. het uitbaten van een hoefwinkel/slagerij) via alternatieve afzetkanalen slechts voor een beperkt aantal bedrijven/bedrijfsleiders is weggelegd. Dat blijkt ook uit de resultaten van de enquête (Figuur 48). 11% van de respondenten ziet zichzelf in staat om varkens via de korte keten te verkopen. 5% ziet zich in staat om over te schakelen naar bio-varkenshouderij.

Het overgrote deel van de respondenten ziet zichzelf dus (nog) niet in staat om in te zetten op differentiatie. Dat is in lijn met de resultaten zoals gepresenteerd in Tabel 17: de kans dat varkenshouders binnen de komende vijf jaar diversifiëren is, gemiddeld genomen, (zeer) klein. Ten slotte, 37% van de varkenshouders vindt dat te weinig ingezet wordt op vleeskwaliteit en smaak, 39% antwoordt hierop neutraal.

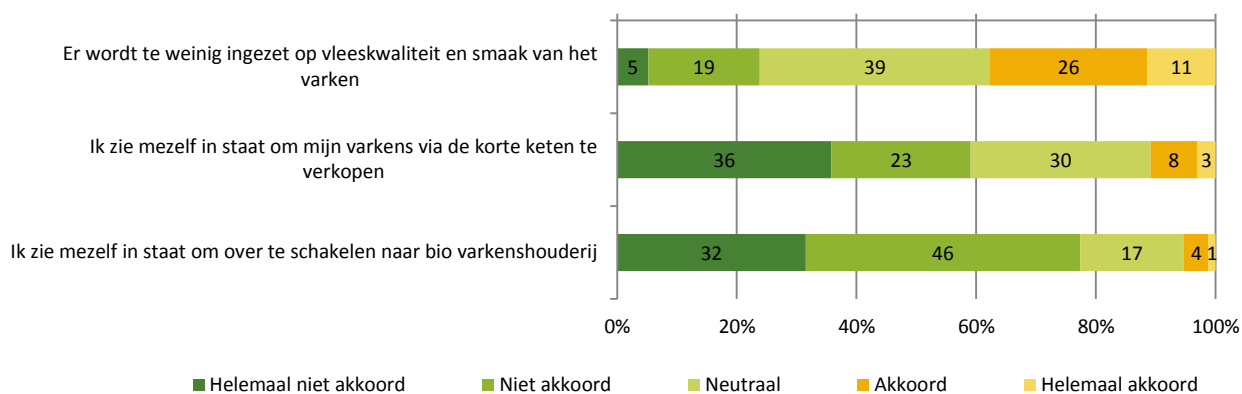
Tabel 24. Aantal respondenten, gemiddelde en percentage 'geen mening' wat betreft stellingen m.b.t. diversificatie/differentiatie

	Aantal respondenten	Gemiddelde	% Geen mening
Er wordt te weinig ingezet op vleeskwaliteit en smaak van het varken	923	3,20	4,0
Ik zie mezelf in staat om mijn varkens via de korte keten te verkopen	931	2,32	9,1
Ik zie mezelf in staat om over te schakelen naar bio varkenshouderij	931	1,83	7,0

Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016



Figuur 48. Mate waarin de respondenten al dan niet akkoord gaan met stellingen m.b.t. diversificatie/differentiatie, %



Bron: Departement Landbouw en Visserij, enquête varkenshouders, 2016



## 8 CONCLUSIES / DISCUSSIE

In de tweede helft van 2016 heeft het Departement Landbouw en Visserij een elektronische enquête verstuurd naar 3.401 varkenshouders. Dat was een van de actiepunten uit het actieplan varkenshouderij dat het resultaat vormt van de G30-varkenstop van begin 2016. Hierna volgt een discussie van de belangrijkste resultaten van de enquête (8.1). Daarnaast wordt in een volgend deel een aantal discussiepunten van de G30-varkenstop vergeleken met de resultaten van de enquête (8.2). De enquête is niet afgenomen tijdens het dieptepunt van de crisis. De enquête liep van eind september tot eind oktober 2016, toen de marktsituatie al een aantal maanden aan de beterhand was. Dit is belangrijk bij de interpretatie van de resultaten.

### 8.1 RESULTATEN GROOTSCHALIGE ENQUÊTE VARKENSHOUDERIJ

**Een zeer hoge respons van 34,4%.**

De enquête kan een succes genoemd worden. De respons op de enquête was zeer groot. In totaal hebben 1.171 (34,4%) respondenten geheel of gedeeltelijk de enquête beantwoord, 989 daarvan zijn uiteindelijk meegenomen in de analyse.

**Arbeid vooral familiaal, opvolging is een probleem.**

De opvolgingsproblematiek verdient aandacht: 70% van de respondenten is ouder dan 45 jaar en daarvan heeft slechts 17% een bedrijfsopvolger. De helft geeft aan niet over een opvolger te beschikken en één derde is onzeker. Dit is een belangrijk aandachtspunt voor de toekomst.

De arbeid op varkensbedrijven is in grote mate familiaal: gemiddeld werken er 1,6 voltijdse familiale arbeidskrachten (VTE). 20% van de bedrijfsleiders en 40% van de partners werkt daarnaast (deels) buitenshuis. Van diegene die nu (nog) niet buitenshuis werken denkt 7% van de bedrijfsleiders en 9% van de partners van de bedrijfsleiders binnen de komende vijf jaar (deels) buitenshuis te gaan werken. 16% van de bedrijven zet eveneens niet-familiale arbeid in. Dat gebeurt in 65% van de gevallen op piekmomenten. 35% wordt tewerkgesteld in vaste dienst. Van de bedrijven met externe arbeid noemt 53% de hoge loonkosten een probleem. De beschikbaarheid van externe arbeidskrachten scoort met 30% die dit een probleem vindt een stuk lager (41% is neutraal). Een toenemende schaalvergroting in de varkenshouderij impliceert in de toekomst een groter belang van externe arbeid.

**Schaalvergroting en afstoten van de zeugentak is een trend. Het aantal bedrijven dat uitbreidt is beperkt, de groei is fors en het gaat om de grotere bedrijven. Het aantal stoppers is niet groter dan de reguliere afbouw. Schuldenlast bemoeilijkt stoppen.**

Het aantal bedrijven die in de toekomst denken te stoppen met varkensproductie is niet groter dan de normale evolutie: 16% geeft aan dat de kans (eerder) groot is dat de varkensproductie binnen de vijf jaar beëindigd wordt. De kans op afbouw en de kans dat – in het geval een bedrijf zeugen en vleesvarkens heeft – één varkenstak afgestoten wordt, is het grootst bij de zeugen: 22% geeft aan de zeugen te willen afbouwen en 18% denkt te stoppen met de zeugen maar niet met de vleesvarkens.



De respondenten signaleren geen grote problemen bij de afzet van vleesvarkens en biggen. Voor de biggen geeft 83% van de respondenten aan geen problemen te hebben bij de afzet. De grootste problemen bij de afzet van vleesvarkens doen zich voor bij het niet vooraf weten wat de prijs is voor vleesvarkens (22%) en de afkeur van (delen) ervan (20%). Twee derde weegt de vleesvarkens voor die naar het slachthuis gaan. Een kwart doet dat (bijna) nooit. Het aandeel respondenten die problemen ervaren bij de afzet van vleesvarkens is lager dan verwacht. De vraag hierbij is of er inderdaad weinig problemen zijn bij de afzet of dat een aantal respondenten de afzetgegevens onvoldoende opvolgt en zich niet bewust is van eventuele problemen.

Varkenshouders klagen over een gebrek aan prijstransparantie. 71% stelt zich vragen bij de toeslag voor vleesvarkens die ze ontvangen, voor de biggen is dat aantal met 82% nog groter. Anderzijds vindt 41% van de respondenten dat ze kunnen onderhandelen over de toeslag van vleesvarkens. Voor de biggen loopt dat op tot 73%. 85% maakt in de praktijk afspraken over de toeslag voor biggen. Andere aspecten waar afspraken over gemaakt worden zijn vaccinaties (72%), de grootte van de groep (62%), het gewicht bij verkoop (51%), type big (ras) (48%) en de kwaliteit van de big (40%).

Varkenshouders zijn trouw aan hun afnemer: driekwart van de respondenten had het laatste jaar slechts één afnemer. Voor vleesvarkens geldt dat een vlotte afzet van de varkens (70%), vertrouwen in de afnemer (63%), en algemene tevredenheid over de samenwerking met de afnemer (60%) belangrijke redenen zijn om met die afnemer te werken. Een correcte betaling naar gewicht / kwaliteit en een correcte prijs komen pas daarna. Als een varkenshouder kiest voor meer dan één afnemer voor de afzet van vleesvarkens komt het niet afhankelijk willen zijn van één afnemer (61%), en het tegen elkaar uitspelen op prijs (42%) op de voorgrond.

Aan de veevoederfabrikanten zijn de respondenten minder trouw. 45% had het laatste jaar meerdere leveranciers. Als er één mengvoederfabrikant is, zijn de belangrijkste redenen om met die fabrikant te werken net zoals hiervoor vertrouwen en algemene tevredenheid over die leverancier. Typisch voor de mengvoederindustrie komt daar de dienstverlening bij (helpen bij technische resultaten, papieren invullen, enz.). Ook een goede / correcte prijs en een (grote) korting spelen een rol. Als een varkenshouder meer dan één mengvoederfabrikant heeft, zijn het bedingen van een betere prijs (49%), het combineren van een betere service / dienstverlening (44%), en het feit dat elke leverancier specifieke voeders heeft (40%) een veelgehoord argument.

**Het vertrouwen in de toekomst is (licht) negatief. Een daling van de varkensstapel is nodig, maar “niet op mijn bedrijf”.**

Het vertrouwen in de toekomst verschilt tussen de respondenten. De negatieve gevoelens overheersen echter: 35% ziet de toekomst van het eigen bedrijf somber in en 38% heeft weinig tot geen vertrouwen in de toekomst van de Vlaamse varkenshouderij. 55% vindt dat onrendabele bedrijven de sector moeten verlaten en 46% vindt een daling van de varkensstapel in Vlaanderen nodig. Daartegenover staat dat het aantal respondenten dat van plan is af te bouwen / te stoppen niet zo groot is. Het idee leeft dat varkenshouders vooral ‘hopen’ dat ‘de buurman’ stopt eerder dan dat zichzelf gaan stoppen.

**Lage marktprijzen zijn het grootste knelpunt. De impact op de privésituatie is groot. Varkenshouders teren in op spaargeld. 30% heeft een betalingsachterstand bij de veevoederfabrikant.**

De respondenten zien een mix van economische factoren en het overheidsbeleid als belangrijkste knelpunten. Door de moeilijke marktsituatie van de laatste jaren is het niet verbazend dat de lage marktprijzen met stip op één staan en voor maar liefst 76% van de respondenten een probleem vormen.

////////////////////////////////////



De kosten van mestafzet en -verwerking (69%), de eisen van de overheid rond milieu, dierenwelzijn, enz. (63%), het lage inkomen (61%), het onzekere inkomen (58%), het veranderend overheidsbeleid (54%), de administratieve lasten (59%) en de hoge voederkosten (47%) zijn eveneens belangrijke knelpunten. De financiële problematiek van varkensbedrijven is de laatste jaren veelvuldig aangestipt: 27% van de respondenten geeft aan te kampen met financiële problemen / schuldenlast tegenover 41% die dit geen probleem vindt.

79% van de respondenten heeft sinds 1 januari 2014 één of meerdere maatregelen genomen om aan zijn betalingsverplichtingen te kunnen voldoen. De impact op de privé situatie is groot. In de eerste plaats teren de varkenshouders in op spaargeld, zowel privé (45%) als bedrijf (38%), besparen ze op privébestedingen (35%), en stellen ze investeringen uit (30%). Daarnaast worden meer specifieke acties ingezet: uitstel van betaling bij leveranciers verkrijgen (17%), een krediet op korte termijn aangaan (16%), een familiale lening krijgen (11%), en uitstel van aflossing van lening verkrijgen (4%). Ten derde vinden er veranderingen plaats in de specifieke bedrijfsstrategie: op contract gaan produceren (9%), buitenhuis gaan werken (6%), het verkopen van een deel van de activa (5%). Het gaat hier om meer ingrijpende acties in de bedrijfsvoering die – logisch – minder frequent aangeduid worden.

De betalingsachterstand van varkensbedrijven bij een veevoederfabrikant is een bekend gegeven in de sector. Veevoederbedrijven ondersteunen hierdoor varkensbedrijven in moeilijke tijden. Van de respondenten die niet op contract produceren heeft 29% een betalingsachterstand of openstaande facturen bij een veevoederfabrikant waarvan de betaaldatum is vervallen. In 33% van de gevallen bedraagt de achterstand minder dan drie maanden. Het grootste aantal (43%) heeft een achterstand van drie tot zes maanden. Daarnaast heeft 24% een achterstand van meer dan zes maanden. Vooral voor de laatste twee groepen is de situatie ernstig: een nieuwe ronde varkens is al opgezet, terwijl de facturen voor de vorige ronde nog niet zijn betaald.

53% meent dat varkenshouders te afhankelijk zijn van financiering door de mengvoederindustrie en 61% vindt het geen goede zaak dat de mengvoederindustrie een financiële buffer vormt voor noodlijdende bedrijven. Een overstap van financiering door de veevoederleverancier naar een financiële instelling blijkt echter niet vanzelfsprekend: 65% van de respondenten meent dat kaskrediet / overbruggingskrediet bij banken te duur is. Daarnaast is volgens de helft van de respondenten nood aan meer flexibele kredietvorming door banken bij investeringen. Ten slotte vindt 83% dat het aanleggen van financiële buffers in goede periodes om te gebruiken in moeilijke periodes fiscaal interessanter moet worden gemaakt.

#### **Export is van belang. Differentiatie is niet voor iedereen passend.**

85% van de respondenten oordeelt dat de Vlaamse varkenshouderij moet blijven inzetten op export. De varkenshouders geven aan te weten wat voor vleesvarken / big (type, kwaliteit, enz.) hun afnemer wil: 66% van diegene die vleesvarken afzetten duiden dit aan, voor de biggen is dat 72%. Op de stelling 'het is aan mijn afnemer om te vertellen wat voor type vleesvarken / big ik moet produceren' wordt verdeeld gereageerd. Voor vleesvarken gaat ongeveer één derde akkoord en één derde niet akkoord. Voor biggen haalt het aantal niet akkoord (41%) het van diegene die akkoord gaan (28%). Bijna vier op de tien vinden dat te weinig ingezet wordt op vlees kwaliteit en smaak van het varken.

29% van de vleesvarkenshouders doet aan diversificatie (i.e. past praktijken toe die verschillen van de gangbare varkensproductie). Het gebruik van voeder met speciale eigenschappen die verder gaan dan de normale optimalisatie van de voedermix (bv. omega 3.) wordt met 14% het meest genoemd. Het hanteren van een andere productiemethode (bv. bio, buitenloop, antibioticavrij, extra eisen dierenwelzijn, enz.) (6%), het kweken van een ander ras (bv. Duroc, Mangalica) (4%), en andere afzetmarkten (bv. de korte keten, lokaal / regionaal) (4%) komen minder voor. Die laatste zijn minder eenvoudig te realiseren en ingrijpender in de bedrijfsstrategie dan een nieuw voeder.

//

Het overgrote deel van de respondenten ziet zichzelf (nog) niet in staat om in te zetten op diversificatie. 13% acht de kans eerder groot tot zeer groot om binnen de vijf jaar aan diversificatie te doen. 11% van de respondenten ziet zichzelf in staat om varkens via de korte keten te verkopen. 5% vindt het mogelijk om over te schakelen naar bio-varkenshouderij.

**Samenwerking is van belang. Varkenshouders vinden dat ze niet als volwaardige partner worden gezien door andere ketenactoren. Producentenorganisaties zijn nieuw en (nog) niet ingeburgerd: houding is afwachtend tot positief.**

De varkenshouders erkennen het belang van samenwerking in de keten en tussen varkenshouders. 79% van de respondenten meent dat de Vlaamse varkenssector enkel toekomst heeft als alle partijen in de keten samenwerken. 42% vindt dat de mengvoederindustrie belangrijk is voor de toekomst van de varkenshouderij. Daartegenover oordeelt slechts 16% dat varkenshouders als volwaardige partner gezien worden door de andere stakeholders in de keten.

38% gelooft dat samenwerking met andere varkenshouders leidt tot betere resultaten. Tegelijkertijd erkent 34% van de respondenten dat dit niet eenvoudig is. Producentenorganisaties (PO's) zijn een manier om samenwerking tussen varkenshouders te organiseren. Varkenshouders staan daar afwachtend tot positief tegenover: 54% van de respondenten antwoordt neutraal en 35% positief op de stelling dat een PO een goed instrument is om samen te werken.

Een verklaring van de afwachtende houding is dat PO's nieuw zijn in de varkenshouderij en nog niet goed ingeburgerd. De resultaten tonen aan dat de Vlaamse Producentenorganisatie Varkenshouders (VPOV) - opgericht op 31 augustus 2016 - ten tijde van de afname van de enquête (september - oktober 2016) nog niet goed bekend is. 17% van de niet-contractproducenten geeft aan goed te weten wat dit initiatief inhoudt, 27% weet ongeveer wat het inhoudt, en 56% kent het niet of enkel van naam. 7% van de niet-contractproducenten geeft aan op dit moment lid te zijn van VPOV. 15% acht de kans eerder tot zeer groot om de komende vijf jaar lid te worden van een PO. Dat is eerder beperkt. 53% ziet dit niet gauw gebeuren.

Een producentenorganisatie kan een rol spelen in het aanbieden van marktinformatie. 45% van de varkenshouders vindt dat marktinformatie belangrijk is voor hun bedrijf. Het idee leeft dat het ontbeert aan een goede kennis van de rendabiliteit in de varkenshouderij. Dit wordt niet bevestigd door de resultaten: driekwart van de respondenten geeft aan goed op de hoogte te zijn van de rendabiliteit van het bedrijf. Daartegenover vindt 44% dat varkenshouders te weinig kennis hebben van commerciële aspecten en onderhandelings technieken. Een kleine helft (46%) vindt dat er voldoende mogelijkheden zijn voor onafhankelijke bedrijfsbegeleiding en -advies. Slechts 35% is bereid hiervoor te betalen. 29% is dat niet en een derde antwoordt neutraal.

## 8.2 G30-VARKENSTOP VERSUS ENQUÊTE VARKENSHOUDERS

De enquête bij de varkenshouders is een van de acties uit het actieplan dat voortvloeit uit de G30-varkenstop begin 2016 over de toekomst van de varkenshouderij. Dat was een initiatief van de Vlaamse minister van Landbouw. Tijdens de G30-varkenstop is in drie workshops gediscussieerd over marktwerking en informatie, differentiatie / segmentatie op de binnen- en buitenlandse markt, en alternatieve verdienmodellen. Een aantal van de discussiepunten is geïncorporeerd in de enquête. Hierna worden voor een aantal van die discussiepunten van de G30 varkenstop de resultaten van de enquête meegegeven.

////////////////////////////////////





## FIGUREN

Figuur 1. Type bedrijven op vlak van aan- en verkoop van biggen.....	17
Figuur 2. Vier bedrijfstypes op basis van al of niet aanwezigheid zeugen / vleesvarkens en al of niet aan-/verkoop van biggen.....	18
Figuur 3. Aantal varkensbedrijven volgens al dan niet contractproductie, % .....	19
Figuur 4. Aandeel bedrijven (%) met al dan niet contractproductie, opgesplitst naar bedrijfstype 19	
Figuur 5. Al of niet aanwezigheid van een opvolger voor bedrijfsleiders > 45 jaar, % .....	20
Figuur 6. Uitoefening van andere beroepsactiviteiten buitenshuis door de bedrijfsleider en eventuele partner van de bedrijfsleider volgens arbeidsregime, %.....	21
Figuur 7. Aandeel van familiale en niet-familiale arbeidskrachten, %.....	21
Figuur 8. Evolutie aantal dierplaatsen voor vleesvarkens en zeugen, periode 2011-2016, % .....	23
Figuur 9. Kans dat de bedrijfsleider en partner van de bedrijfsleider binnen nu en vijf jaar buitenshuis beginnen werken, %.....	25
Figuur 10. Kans dat binnen nu en 5 jaar aan contractproductie gedaan wordt volgens diercategorie, %.....	26
Figuur 11. Kans dat respondenten de activiteiten binnen de komende vijf jaar afbouwen en/of beëindigen, %.....	27
Figuur 12. Kans dat respondenten activiteiten starten of uitbreiden binnen de komende vijf jaar, naar diercategorie, %.....	28
Figuur 13. Mate waarin bepaalde zaken een probleem vormen voor de varkenstak van het bedrijf, %.....	32
Figuur 14. Genomen maatregelen om aan betalingsverplichtingen te kunnen voldoen* (sinds 1 januari 2014), %.....	34
Figuur 15. Mate van betalingsachterstanden/openstaande facturen bij de veevoederfabrikant, %	35
Figuur 16. Mate waarin de respondenten aangeven wel te willen stoppen met de varkenshouderij, maar dat niet kunnen, %.....	35
Figuur 17. Genoemde redenen waarom varkenshouders wel zouden willen stoppen, maar dat niet kunnen, %.....	36
Figuur 18. Bij wie zijn varkens onder contract, % .....	39
Figuur 19. Contractsoorten voor het houden van varkens onder contract, %.....	40
Figuur 20. Bepaling van de vergoeding in het contract, %.....	40
Figuur 21. Mate van tevredenheid m.b.t. produceren onder contract, % .....	41
Figuur 22. Mate waarin produceren onder contract een eigen keuze is, % .....	41
Figuur 23. Afzetkanalen van vleesvarkens, %.....	42
Figuur 24. Mate waarin problemen worden ervaren bij de afzet van vleesvarkens, %.....	43
Figuur 25. Mate waarin vleesvarkens worden gewogen vooraleer ze naar het slachthuis gaan, % .....	43
Figuur 26. Mate waarin respondenten akkoord gaan met stellingen over de relatie met de belangrijkste afnemer van vleesvarkens, %.....	44
Figuur 27. Mate waarin differentiatie wordt toegepast, % .....	45
Figuur 28. Kans dat respondenten binnen de vijf jaar een niet-gangbare productiemethode (ras, voeder, methode, afzet e.d.) hanteren, %.....	46
Figuur 29. Aantal afnemers voor de afzet van vleesvarkens waar het laatste jaar mee gewerkt is, %.....	46

////////////////////////////////////



Figuur 30. In het geval van één afnemer, mate waarin bepaalde aspecten belangrijk zijn om samen te werken met deze afnemer, %.....	47
Figuur 31. Mate waarin bepaalde aspecten belangrijk zijn om met meerdere afnemers te werken, %.....	48
Figuur 32. Afzetkanalen van biggen, %.....	48
Figuur 33. Aantal afnemers voor biggen waarmee het afgelopen jaar gewerkt is, % .....	49
Figuur 34. Mate waarin voor bepaalde zaken afspraken gemaakt worden met de belangrijkste afnemer, % .....	49
Figuur 35. Mate waarin respondenten akkoord gaan met stellingen over de relatie met de belangrijkste afnemer van biggen, %.....	50
Figuur 36. Mate waarin problemen worden ervaren bij de afzet van biggen, %.....	51
Figuur 37. Mate dat niet-contractproducenten op de hoogte zijn van het initiatief 'Vlaamse Producentenorganisatie Varkenshouders' (VPOV), % .....	52
Figuur 38 Al dan niet lid zijn van de Vlaamse Producentenorganisatie Varkenshouders (VPOV), % .....	52
Figuur 39. Kans dat niet-contractproducenten binnen de komende vijf jaar lid worden van een producentenorganisatie in de varkenshouderij, %.....	53
Figuur 40. Aantal mengvoederfabrikanten waarvan de voorbije 12 maanden mengvoeder aangekocht is , % .....	54
Figuur 41. In geval dat laatste jaar met één mengvoederfabrikant gewerkt is, mate waarin bepaalde aspecten belangrijk zijn om samen te werken met deze fabrikant, %.....	55
Figuur 42. Mate waarin bepaalde aspecten belangrijk zijn om met meerdere mengvoederfabrikanten te werken, % .....	55
Figuur 43. Mate waarin de respondenten al dan niet akkoord gaan met stellingen m.b.t. het toekomstperspectief, % .....	57
Figuur 44. Mate waarin de respondenten al dan niet akkoord gaan met stellingen m.b.t. structuur, schaalvergroting en contractproductie, %.....	58
Figuur 45. Mate waarin de respondenten al dan niet akkoord gaan met stellingen m.b.t. financiering, %.....	60
Figuur 46. Mate waarin de respondenten al dan niet akkoord gaan met stellingen m.b.t. samenwerking (horizontaal en verticaal) en afzet, %.....	61
Figuur 47. Mate waarin de respondenten al dan niet akkoord gaan met stellingen m.b.t. rendabiliteit en marktinformatie, %.....	63
Figuur 48. Mate waarin de respondenten al dan niet akkoord gaan met stellingen m.b.t. diversificatie/differentiatie, %.....	64

//



## BRONNEN

Decuyper E., De Praeter A., De Smet S., De Smit L., Van Gansbeke S. & Vrints G. (2016) G30 Varkenstop – Gent, 1 februari 2016. Toekomststrategie voor de Vlaamse varkenssector. Samenvattend verslag van de 3 workshops.

[http://lv.vlaanderen.be/sites/default/files/attachments/verslag\\_g30-1februari\\_2016.pdf](http://lv.vlaanderen.be/sites/default/files/attachments/verslag_g30-1februari_2016.pdf)

De Letter F. (2016) VPOV wil boeren leren handelen met (voor)kennis. Varkensbedrijf nr. 10, oktober 2016.

<http://varkensbedrijf.be/wp-content/uploads/sites/2/2016/10/VPOV-wil-boeren-leren-handelen-met-voorkennis.pdf>

Departement Landbouw en Visserij (2011) Vlaams actieplan voor de varkenshouderij – Een initiatief van Vlaams minister-president Kris Peeters. Departement Landbouw en Visserij, Afdeling Landbouw- en Visserijbeleid, Brussel.

FOD Economie (2015) Actualisatie van de studie over de varkenskolom, juni 2015,

Prijzenobservatorium, Brussel.

[http://economie.fgov.be/nl/binaries/Actualisatie\\_studie\\_varkenskolom\\_mei2015\\_tcm325-267698.pdf](http://economie.fgov.be/nl/binaries/Actualisatie_studie_varkenskolom_mei2015_tcm325-267698.pdf)

Provincie Limburg (2016) Roadmap voor de varkenssector in Vlaanderen.

[http://varkensbedrijf.be/wp-content/uploads/sites/2/2016/07/roadmap\\_varkenssector\\_lr.pdf](http://varkensbedrijf.be/wp-content/uploads/sites/2/2016/07/roadmap_varkenssector_lr.pdf)

Van Buggenhout E. & Deuninck J. (2016) Krap bij kas? Een onderzoek naar betalingsmoeilijkheden bij het Landbouwmonitoringsnetwerk, Departement Landbouw en Visserij, Brussel.

Van Buggenhout E. & Vuylsteke A. (2016) Weg met de eenheidsworst? Een verkenning van differentiatie op de Belgische markt voor varkensvlees 2016. Departement Landbouw en Visserij, Afdeling Monitoring en Studie, Brussel.

Van Gansbeke S., Van den Bogaert T. & Vettenburg N. (2011) Groepshuisvesting van zeugen. Departement Landbouw en Visserij, Afdeling Visserijbeleid en Kwaliteit Dier, Brussel.

Vlaams Informatiecentrum over Land- en tuinbouw (2016) Zaaïen PO's een- of tweedracht in de varkenssector? Duiding, 29-2-2016,

<http://www.vilt.be/zaaien-pos-ee-of-tweedracht-in-de-varkenssector---producentenorganisatie>

Vlaamse overheid, Beleidsdomein Landbouw & Visserij (2013) Vlaamse bedrijfseconomische standaardwaarden - Varkenshouderij 2013, Brussel.

Vrints G., Deuninck J., Tacquenier B., D'Hooghe J. & Van der Straeten B. (2015) Bedrijfseconomische resultaten Vlaamse land en tuinbouw – Dieren en gewassen 2009-2013 – op basis van het Landbouwmonitoringsnetwerk, Departement Landbouw en Visserij, Brussel.

////////////////////////////////////



## AFKORTINGEN

ABS = Algemeen Boerensyndicaat

BEMEFA = Beroepsvereniging van de Mengvoederfabrikanten

GLB = Gemeenschappelijke Landbouwbeleid

PO = Producentenorganisatie

VPOV = Vlaamse Producentenorganisatie Varkenshouders

VTE = Voltijdse equivalenten

////////////////////////////////////











26. In welke mate vormen onderstaande zaken een probleem bij de afzet van uw vleesvarkens?  
(schaal van 1 tot 5: helemaal geen probleem, eerder klein probleem, neutraal, eerder groot probleem, erg groot probleem)
- Ik weet vooraf niet welke prijs ik ga krijgen
  - geen correcte uitbetaling van het gewicht
  - Ik kan mijn vleesvarkens niet afzetten op het moment dat ze slachtrijp zijn
  - Ik moet de kwaliteit / karkasconformatie afwachten
  - Afkeur van (delen van) varkens (vb. aftrek van lever, abscessen, enz.)
27. Weegt u uw vleesvarkens vooraleer ze naar het slachthuis gaan?  
(schaal van 1 tot 5: (bijna) nooit, in minder dan de helft van de gevallen, in ongeveer de helft van de gevallen, in meer dan de helft van de gevallen, (bijna) altijd)
28. In welke mate gaat u akkoord met volgende stellingen over uw relatie met uw belangrijkste afnemer van vleesvarkens?  
(schaal van 1 tot 5: helemaal niet akkoord, niet akkoord, neutraal, akkoord, helemaal akkoord)
- Ik kan met de afnemer onderhandelen over de toeslag van vleesvarkens
  - Ik stel me geen vragen bij de toeslag voor vleesvarkens die ik krijg
  - Ik weet wat voor vleesvarken (type, kwaliteit, enz.) mijn afnemer wil.
  - Het is aan mijn afnemer om te zeggen wat voor vleesvarken ik moet produceren.
29. Welke van onderstaande zaken die verschillen van de gangbare varkensproductie gebruikt u in uw bedrijf? U kunt meerdere antwoorden aanduiden.
- Kweken van ander ras (vb. Duroc, Mangalica, enz.)
  - Gebruik van voeder met speciale eigenschappen die verder gaan dan de normale optimalisatie van de voedermix (vb. omega 3, enz.)
  - Werken volgens andere productiemethode (vb. bio, buitenloop, antibioticavrij, extra eisen dierenwelzijn, enz.)
  - Werken op andere afzetmarkten (vb. korte keten, lokaal / regionaal)
  - Andere, gelieve te specificeren
  - Ik doe geen van bovenstaande zaken in mijn bedrijf
- Indien enkel 'andere, gelieve te specificeren' of 'ik doe geen ...' aangeduid, Vraag 30 stellen. Anders ga naar Vraag 31.*
30. Hoe groot acht u de kans dat u binnen de komende vijf jaar één van de zaken uit de vorige vraag doet (kweken van een ander ras, gebruik van voeder met speciale eigenschappen, werken volgens andere productiemethode, werken op andere afzetmarkten)?  
(schaal 1 tot 5: zeer klein, eerder klein, noch klein noch groot, eerder groot, zeer groot, weet niet).

////////////////////////////////////





34. Over welke van onderstaande zaken maakt u afspraken met uw belangrijkste afnemer van biggen? U kunt meerdere antwoorden aanduiden.

- type big (ras) dat u levert/kweekt
- gewicht bij verkoop
- kwaliteit bij verkoop
- grootte van de groep
- vaccinaties
- toeslag
- Andere (specificeer):
- Geen van bovenstaande

35. In welke mate gaat u akkoord met volgende stellingen over uw relatie met uw belangrijkste afnemer van biggen?

(schaal van 1 tot 5: helemaal niet akkoord, niet akkoord, neutraal, akkoord, helemaal akkoord)

- Ik kan onderhandelen met de afnemer over de toeslag voor biggen.
- Ik stel me geen vragen bij de toeslag voor biggen die ik krijg.
- Ik weet wat voor big (type, kwaliteit, enz.) mijn afnemer wenst.
- Het is aan mijn afnemer om me te zeggen wat voor big ik moet produceren.

36. In welke mate ondervindt u problemen bij de afzet van biggen?

U kunt antwoorden met een score van 0 tot 10 waarbij 0 staat voor 'ik ondervind helemaal geen problemen bij de afzet van biggen' en 10 voor 'ik ondervind zeer veel problemen bij de afzet van biggen' (schaal van 0 tot 10).

**Vraag 37 – 38 is voor groep 1 en groep 2 (zie definities hiervoor) over mengvoederproductie, niet voor diegene die onder contract zitten.**

37. A. Heeft u gedurende de voorbije 12 maanden mengvoeder gekocht van mengvoederfabrikanten? Ja, van 1 fabrikant, ja, van meerdere fabrikanten, nee, ik meng mijn voeder volledig zelf  
*Indien 'geen, ik meng mijn voeder volledig zelf' ga naar Vraag 39. Indien 'één' ga naar Vraag 37B. Indien 'meerdere' ga naar Vraag 37C.*

B. Welke van onderstaande zaken zijn voor u belangrijke redenen om met deze mengvoederfabrikant te werken? U kunt meerdere antwoorden aanduiden.

- Gewoonte
- Deze fabrikant rekent een goede/correcte prijs
- Deze afnemer betaalt correct naar gewicht / kwaliteit
- Algemene tevredenheid over deze fabrikant
- Vertrouwen in fabrikant / verdeler
- Deze fabrikant geeft me (grote) korting
- Onmogelijk om nog van fabrikant te veranderen omwille van financiële verbondenheid
- Deze leverancier geeft goede dienstverlening (helpen bij technische resultaten, papieren invullen, enz.)
- Betalingsfaciliteiten (los van betalingsachterstand / uitstel van betaling enz.)

////////////////////////////////////





