

# Intentieverklaring tot initiatieven om de varkenssector zelfsturend en veerkrachtig te maken.

## 1. Inleiding

### 1.1. Opdracht

Minister Crevits gaf de sector volgende opdracht:

Op korte termijn een gedragen plan uitwerken om de crisis in de varkenshouderij te mitigeren.

Hiervoor gaf de minister 6 krachtlijnen.

1. Prijstransparantie verkrijgen
2. Oprichting BO onderzoeken
3. Investeringsbeleid/liquiditeiten in de sector tegen het licht houden
4. Export hervatten en robuuster maken
5. Meerwaarde buitenland terug naar hier halen
6. Varkensvlees van bij ons promoten

### 1.2. Vaststellingen

Na bilaterale gesprekken worden volgende vaststellingen gedaan:

- Zelfvoorziening EU is zeer sterk gestegen
- Geen gemeenschappelijke positionering noch strategie
- Geen duidelijk antwoord op buitenlandse vragen
- Moeizame antwoorden op marktverstoring (kwetsbaar)
- Weinig gestructureerd en onoverzichtelijk aanbod
- Hoge arbeidskost
- Winsten kunnen niet gereserveerd worden als buffer
- Intercontinentale AVP problematiek
- Productievoorwaarden en milieukosten

Hierdoor kampt de sector momenteel met een zelden geziene crisis die door velen als existentieel wordt omschreven.

Deze problematiek is ook de overheid niet ontgaan en via een rondetafel neemt *Minister Crevits* op diverse terreinen (interne organisatie in de keten, promotie, begeleiding van bedrijven, aanpak van de liquiditeitenproblematiek ...) initiatief.

Indien we de Belgische varkensketen op een duurzame wijze willen laten bestaan is het aangewezen om de werking in de keten te versterken en de samenwerking tussen de schakels enerzijds en de betrokken instellingen anderzijds te verankeren.

De sector staat echter voor grote uitdagingen en dit zowel op het vlak van de productie als de afzet.

Het vertrouwen tussen de schakels is niet steeds aanwezig en dient versterkt te worden met het oog op een duurzame bestendiging.

In een steeds sneller veranderende wereld waarin zowel de consument als de maatschappij voortdurend meer eisen stellen, dient de varkenssector zich aan te passen aan de nieuwe normen.

Zowel op Europees als op Belgisch als op Vlaams vlak wordt de 'brancheorganisatie' hiervoor als een instrument naar voor geschoven. Daarin kan de sector zichzelf organiseren en kan de overheid (op basis van een regionale erkenning) toelaten dat alle betrokken operatoren bijdragen tot de goede werking van de brancheorganisatie en de keten.

Daarnaast worden een aantal hefboomen gedefinieerd om op korte termijn beterschap te brengen in de sector, opgedeeld in binnenland, buitenland en flankerende maatregelen.

## 2. Oprichting van een brancheorganisatie

***De Belgische varkensketen, vertegenwoordigd door enerzijds de erkende landbouworganisaties, met name Boerenbond (verder BB) en het Algemeen Boerensyndicaat (verder ABS) en anderzijds de Federatie van het Belgische Vlees (verder FEBEV) en de Belgian Feed Association (verder BFA), heeft de intentie zich te organiseren in een erkende brancheorganisatie varkens, verder BO Varkens genoemd. Ze engageren zich verder om deze BO voor 19 november 2021 op te richten.***

Deze Belgische brancheorganisatie voor varkens, BO Varkens, waarin de schakels van de primaire productie, de handel en voedersector zich verenigen om samen de toekomst van deze sector uit te bouwen, wil uitgroeien tot een strategisch platform van de varkenssector. De BO Varkens wil fungeren als strategisch centrum op nationaal en regionaal vlak en kan daarvoor ook internationale contacten en samenwerkingen opzetten.

De brancheorganisatie wil zorgen voor één krachtig geluid vanuit de Belgische varkenssector, wil de ambities van de sector uitdragen en wil met oplossingen voor gemeenschappelijke en maatschappelijke vraagstukken komen.

## 3. Binnenland: alertheid en wendbaarheid

### 3.1. BelPork als hefboom voor onderscheidend product

BelPork heeft in haar lastenboek een modulair systeem. Dit systeem laat gebruikers toe zich te differentiëren van andere spelers. Evengoed kan dit systeem gebruikt worden om, vertrekkende vanuit strategische aanbevelingen van een BO Varkens, de standaard in Belgisch varkensvlees in deze of gene richting te verschuiven.

Idealiter wordt een dergelijke verschuiving begeleid door maatregelen vanuit de overheid.

Tegelijk is BelPork een lastenboek doorheen de keten waardoor onderscheidend vermogen kan worden gevraagd niet enkel aan de primaire sector maar doorheen diezelfde keten.

Ten derde kan BelPork als basislastenboek inzicht geven in welke volumes vlees voldoen aan welk label.

Deze marktpositionering moet tevens de exportpositie van de sector verbeteren.

### 3.2. De rol van de retail, horeca en foodservice en verwerking

Retail is goed voor 80% van de verkoop van vers varkensvlees. Dit maakt van de retail een belangrijke speler met veel zichtbaarheid. De sector en meer specifiek het segment dat inzet op de varkensproductie met bestemming thuismarkt verwacht van deze retail een duidelijk signaal. Een crisistoeslag behoort tot de mogelijkheden, zeker voor de vaste leveranciers.

Op iets langere termijn kan de retail (idem voor horeca of foodservice) via gepersonaliseerde lastenboeken differentiëren. Deze differentiatie kan gebruikt worden als basis voor een stevigere thuismarkt en moet leiden tot prijstoeslagen voor product dat voldoet aan extra eisen.

In eerste instantie echter wordt ingezet op de retail en wordt het engagement gevraagd om BelPork mee op te nemen als basis van de lastenboeken in de retail. Hiertoe werden reeds initiatieven ondernomen in de schoot van COMEOS.

Voor het binnenland is de verwerking (vertegenwoordigd door Fenavian) ook een belangrijke afnemer van varkensvlees. Ook hier worden promotionele initiatieven voorzien waar afnemers dedicated BelPork worden.

BelPork is en blijft een B2B label dat als basis dient om snel B2C labels, met tastbare meerwaarde voor de sector, op te enten.

De echte toegevoegde waarde in de keten ligt in het versnijden van karkassen en deelstukken. Dit wordt enkel gedaan wanneer de karkassen volledig een bestemming hebben; zo niet worden de karkassen in hun geheel uitgevoerd en verwerkt door anderen waardoor de toegevoegde waarde verloren gaat voor de inlandse varkenskolom, en in het bijzonder voor de primaire sector.

### 3.3. Actiepunt: Toegankelijkheid BelPork

1. Gezien BelPork een draaischijf kan zijn voor nationale en internationale marktversteving is het essentieel dat de primaire productie hiertoe vlot toegang heeft. Voor 2022 wordt de bijdrage van de primaire sector dan ook niet aangerekend. BelPork zal wel een bijdrage ontvangen via de sectorgroep varkens (VLAM). Deze bijdrage is beperkt tot maximaal 300.000 euro.

2. Waar in de verdere uitbouw van het lastenboek varkenshouders extra kosten hebben, wordt onderzocht hoe deze maximaal in steunmaatregelen kunnen opgevangen worden.

### 3.4. Ondersteuning binnenlandse markt met promotie

Op de binnenlandse markt zal in twee campagnes extra worden ingezet op de promotie van Belgisch (Vlaams) varkensvlees. Hiertoe investeert de sector zelf bijna 2.500.000 euro.

Volgende accenten worden voorzien:

- waar retail voor BelPork kiest, dit kenbaar maken in B2C-campagnes
- positie en imago van varkensvlees B2C ondersteunen
- de milieu- en duurzaamheidsinitiatieven van de sector in communicatie en PR opnemen

## 4. Buitenland: robuust maken van de export

### 4.1. BelPork als hefboom voor onderscheidend product

BelPork heeft in haar lastenboek een modulair systeem. Dit systeem laat gebruikers toe zich te differentiëren van andere spelers en om varkensvlees met geborgde kwaliteitsgaranties beter te valoriseren. Evengoed kan dit systeem gebruikt worden om, vertrekkende vanuit strategische aanbevelingen van een BO, te benchmarken met buitenlandse lastenboeken.

Waar de sector botst op protectionistische maatregelen dient hierop via lastenboeken en dus via audits antwoord gegeven te worden.

Idealiter wordt een dergelijke verschuiving begeleid door maatregelen vanuit de keten en waar mogelijk bijgepast vanuit de overheid.

Deze marktpositionering moet tevens de exportpositie van de sector verbeteren. Dit geldt zowel in het kader van behoud van markten als in het kader van het openen van nieuwe markten.

#### 4.2. Structurele marktverruiming

Markttoegang bekomen en behouden in landen buiten de EU verloopt quasi altijd via bilaterale onderhandelingen, waarbij enerzijds veterinaire/fytsanitaire dossiers moeten worden opgemaakt, en waar anderzijds economisch diplomatieke onderhandelingen nodig zijn die een mix vormen tussen technische expertise en onderhandeling.

Federaal is het FAVV (Federaal Agentschap voor de Voedselveiligheid) verantwoordelijk voor het fytsanitaire/veterinaire luik. De vaststelling is echter dat het FAVV vanuit zijn wettelijke opdracht sterk gefocust is op veterinaire en fytsanitaire elementen en vanuit de uitvoering van die opdracht niet voldoende economisch georiënteerd is. De samenwerking met de regio's en bestaande structuren verloopt dan wel weer vlot. De afdeling Belgian Meat Office van VLAM heeft de technische expertise en de cijfers beschikbaar en deelt die met het FAVV.

Voor de Belgische en Vlaamse varkenssector is de export van levensbelang. We exporteren weliswaar in hoofdzaak naar onze natuurlijke thuismarkt en de bredere Europese markt, toch vormt de export naar derde landen een cruciaal sluitstuk omwille van het feit dat verre (Aziatische) bestemmingen afnemers zijn van delen van de varkens die hier minder of niet gegeerd zijn.

De toegevoegde waarde in de keten ligt in het versnijden van karkassen. Dit wordt enkel gedaan wanneer de karkassen volledig een bestemming hebben; zo niet worden de karkassen in hun geheel uitgevoerd en verwerkt door anderen waardoor de toegevoegde waarde verloren gaat. Export gaat dus niet zozeer over volume maar vooral over een brede waaier aan landen waarnaar gewerkt kan worden om onze varkens optimaal te valoriseren.

In het buitenland gaat in eerste instantie bijzondere aandacht naar het VK en naar het terugwinnen van onze toegang tot de Aziatische markt.

Hiertoe wordt de afdeling BMO van VLAM geactiveerd. De Brexitmanager van VLAM krijgt een speciale opdracht in het VK en voor Azië helpt VLAM landbouweconomische diplomatie uitwerken. De kennis en ervaring van een gespecialiseerde medewerker ter plaatse kan ingezet worden ter ondersteuning van de reguliere diplomatie en het FAVV. Daarbij ontwikkelt de landbouweconomische diplomaat een eigen werking in het verkennen en contacteren van de markt. Contacten leggen moet ook al voordat een handelsbelemmering weggenomen is, zodat nadien snelheid gemaakt kan worden.

#### 4.3. Structurele marktverruiming ondersteunen met promotie

De benadering van de verre markten wordt verder versterkt door promotie-acties. In tegenstelling tot binnenland zetten we hier in op B2B. Vanuit BMO wordt 1.5 miljoen vrijgemaakt om de export te ondersteunen.

### 5. Flankerende maatregelen voor varkenshouders waar mogelijk

Naast de structuregebonden visie, engageert de keten zich er ook voor om te zorgen dat onze familiale landbouwers integraal deel kunnen uitmaken van de Vlaamse varkenssector in de toekomst. Hiervoor wordt zowel naar de liquiditeitsproblemen op korte termijn, als naar het ruimere verdienmodel op langere termijn gekeken.

Ook het menselijke aspect wordt niet uit het oog verloren en de belangrijke rol van boeren op een kruispunt als vangnet wordt van steeds groter belang. Alle spelers in de sector delen een menselijke bezorgdheid. Waar men boeren of families ervaart waar mentaal welzijn te zeer te lijden heeft onder de crisis wordt opgeroepen boeren op ene kruispunt snel in te schakelen.

Brussel, 19 oktober 2021

Hendrik Vandamme

Voorzitter ABS

Sonja De Becker

Voorzitter Boerenbond

Michael Gore

Febev

Dirk Van Thielen

BFA

Filip Fontaine

Voorzitter Belpork

Guy Vandepoel

Voorzitter VLAM

Nathalie De Greve

COMEOS

Louis-Philippe Michiels ( ?)

Fenavian

Bram Vanhecke

Groene kring

Lieven Destoppeleire

Jong ABS

Tom Mertens

VPOV

Boeren op een kruispunt