



# Varkensvlees

De ontwikkelingen binnen de productie, verwerking en consumptie van varkensvlees, zowel nationaal als internationaal, zijn van grote invloed. Fusies en overnames, verplaatsing van productiegebieden, uitbreiding van de EU, veranderende consumptiepatronen of bijvoorbeeld veterinaire omstandigheden nopen bedrijven tot inventief en vooruitstrevend ondernemen. In Nederland wordt daar hard aan gewerkt. Je ziet een tweedeling in de ontwikkeling van de Nederlandse bedrijven. Enerzijds de grote ondernemingen die een prominente positie innemen door strategische allianties aan te gaan en anderzijds de kleine bedrijven die door product vernieuwing en service de nichemarkten opzoeken. Deze varkensvleesspecial schetst een aantal van deze ontwikkelingen en geeft inzicht in een aantal markten in en buiten de EU.

Ondanks de krimpende marges geeft de Nederlandse handelsmentaliteit de sector nieuwe impulsen en slaagt men erin de markt te blijven voorzien van goedkoop, veilig en vooral duurzaam geproduceerd varkensvlees. Met name de uitbreiding van de EU biedt daarbij de echte ondernemers in de sector perspectieven.

*Dr.ir. Marie Josée Jenniskens  
Hoofd Regio- en Landenbeleid*

sector special

# Hard werken aan stijging varkensvleesexport

De varkensvleesproductie van Nederland heeft, na tien jaren van ongekende groei en ellendige dieptepunten, een stabiel niveau bereikt. De huidige varkensproductie van 20,1 miljoen dieren op jaarbasis blijkt goed en veilig te hanteren. Het is zaak om via een 'achterwaartse marketing' wantrouwige relaties om te buigen tot warme, vaste banden, zo benadrukt PVV-voorzitter Jos Ramekers in een interview in deze BB-special over varkensvlees.

Innovatiever omgaan met varkensvlees kan veel meer export opleveren. De exporteurs op MKB-niveau onderschrijven deze stelling en spannen zich ook in om dit te bereiken. Maar of zij tevreden zijn over hun aandeel op de nichemarkten die zij nog succesvol weten te bereiken, is ook een vraag die we ze voorleggen. Kortom, Berichten Buitenland wast het varkentje.

## Even de cijfers

In 2004 hebben de Nederlandse slachterijen 14,5 miljoen varkens verwerkt. Voor het eerst sinds jaren was een kleine groei zichtbaar van 5% ten opzichte van het jaar ervoor (2003: 13,8 miljoen). Die groei is volgens de Productschappen Vee, Vlees en Eieren enerzijds toe te schrijven aan de gestegen productiviteit van de zeugen en anderzijds aan een verminderde uitvoer van levende

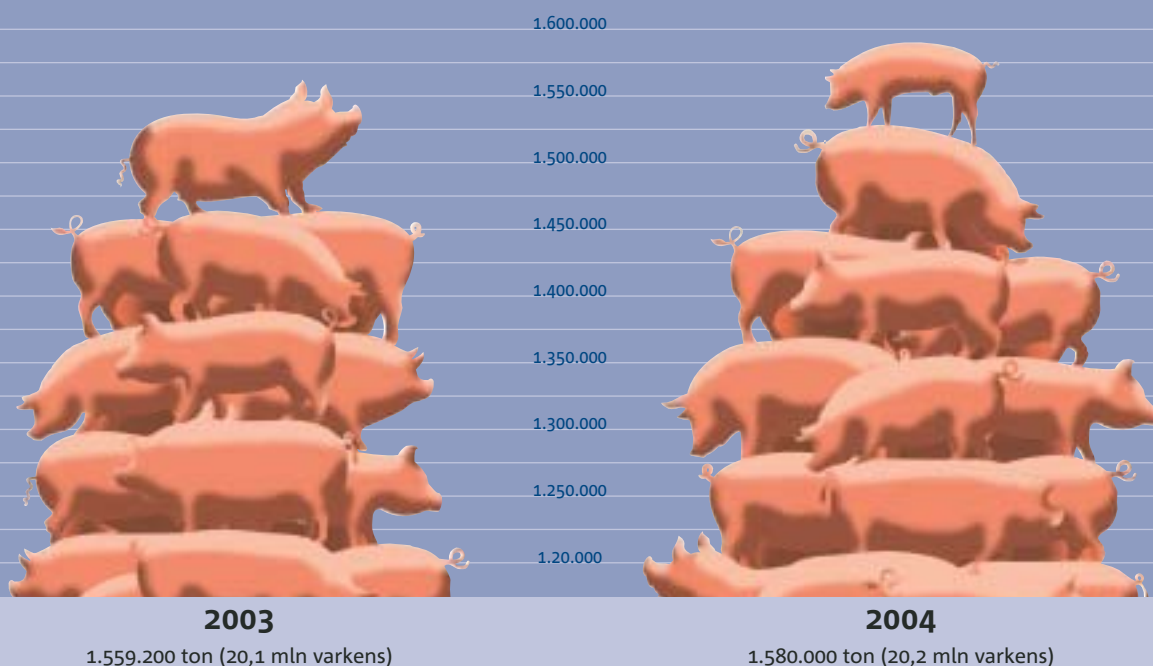
varkens. Een en ander resulteerde in een uitvoer van 839.000 ton varkensvlees, 11,4% meer dan in 2003. De export van bacon steeg naar een nieuw record van 212.000 ton.

Zo kwam de varkensvleessector op ruim 2 miljard euro's inkomsten uit de export. Vermeldenswaard is dat de stijging van deze exportopbrengst ten opzichte van 2003 (11,4%) niet slechts voor rekening komt van de grotere productie, maar tevens door de hogere prijzen die het volume wist op te brengen.

## 'Gaatjes vullen'?

Hogere prijzen, daar smult een varkensvleesexporteur van. Ons gesprek met drie exporteurs wijst uit dat men zich daarop richt. Productontwikkeling moet de afzet op peil houden en tegelijkertijd de marktwaarde vergroten.

## Varkensvlees Bruto Binnenlandse Productie



Die kansen doen zich niet voor op de bulkmarkt (waar slechts een klein aantal immens grote producenten op mikt), maar wel op de nichemarkt. Terwijl Jos Ramekers in het interview meent dat wij ons te veel beperken tot het 'gaatjes vullen' op de buitenlandse markten, zegt de MKB-delegatie van de exporteurs dat daar juist de successen te behalen zijn.

Met speciale producten, qua receptuur goed rekening houdend met de smaak van het exportland, zijn duurzame relaties op te bouwen en stabiele afzet te realiseren. Jammer genoeg vraagt een enorme partij vlees van de categorie 'bulk' een eenmalige inspanning om de administratie van certificaten en controledocumenten rond te krijgen, terwijl voor een grote diversiteit aan kleinere partijen exportproducten diezelfde handeling keer op keer moet worden uitgevoerd. Een kostenverhogende factor, die de hogere marktprijs voor een deel tenietdoet.

## ‘Voor het eerst sinds jaren productiegroei van 5%’

### Veterinaire exportbelemmeringen

Op nationaal en internationaal niveau wordt aandacht gegeven aan een structurele aanpak van het oplossen van veterinaire exportbelemmeringen. Dat is van groot belang. Handelstransacties worden nog te vaak bemoeilijkt of soms zelfs geheel belemmerd door het misbruiken van veterinaire argumenten.

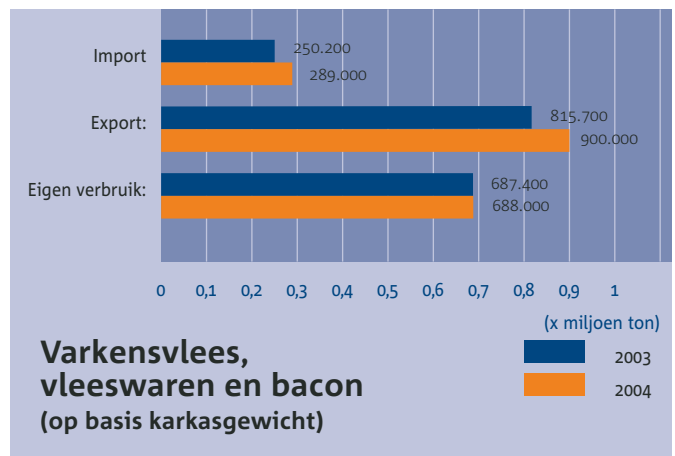
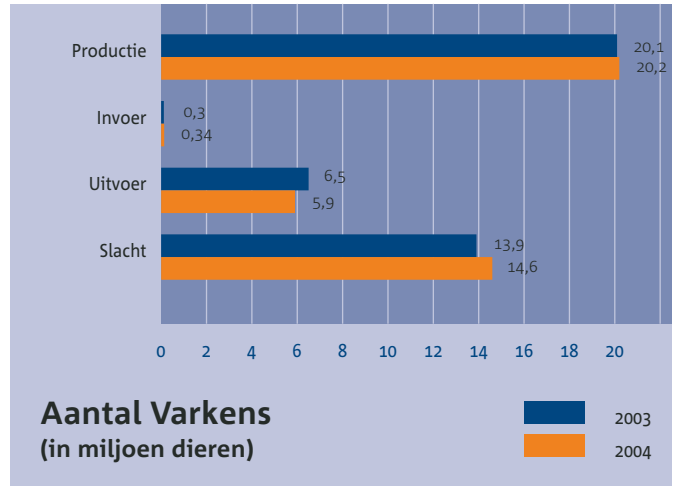
Het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit is op vele fronten actief om hierin verandering te brengen en deze handelsbarrières voor onze exporteurs weg te nemen. Een verslag toont aan dat bij de WTO wordt gewerkt aan het stimuleren van overheden om hun nationale wetgeving te baseren op internationale standaarden en normen. Vanuit de EU worden veterinaire afspraken gemaakt met landen buiten de Gemeenschap.

Verder praten we met Jan van Vugt (TOPIGS) over de dreiging dat met name Canada, de VS en Brazilië de enorme Aziatische groeiemarkten zullen gaan beleveren. Waar blijft Nederland op deze kansrijke markt?

### Promotioneel speerpunt

Het Voorlichtingsbureau Vlees richt zich op het buitenland met vele promotionele activiteiten. Buitenlandse markten moeten vooral op de hoogte zijn van onze hoogwaardige kwaliteit varkensvlees.

Het speerpunt van de promoties wordt gevormd door ons IKB-systeem, dat internationaal het allerstrengste mag worden genoemd. Die strikte handhaving van de regels en normeringen mag in ons land nog wel eens aan kritiek bloot staan, maar in het buitenland weet men de waarde van deze Hollandse strengheid hoog



in te schatten. Vertrouwen, daar zal het in de toekomst meer en meer om gaan. En die aanpak van het bureau zou wel eens de sleutel tot een uiterst succesvolle toekomst kunnen zijn.



PVV-voorzitter Jos Ramekers:

# ‘Er moet veel innovatiever met varkensvlees worden omgegaan’

**Nederlandse varkensvleesbedrijven moeten het nog te veel hebben van de kunst van het ‘gaatjes vullen’ op internationale markten. Het is tijd voor duurzame banden tussen varkenshouders en slachterijen en meer productontwikkeling en marketing, vindt PVV-voorzitter Jos Ramekers. Samen met de overheid wil hij knokken voor het openen van dichte deuren op verre markten: China, India en Australië.**

**E**ind 2004 was Jos Ramekers in Argentinië en Brazilië, waar hij professionele vleesbedrijven van rijke investeerders zag. Deze profiteren van de enorme ruimte voor groei, weinig beperkingen en goedkope arbeid. De pluimveehouders ondervinden al hoeveel concurrentiekracht die combinatie oplevert. Over de varkenshouderij maakt Ramekers zich evenmin illusies. Brazilië exporteert veel varkensvlees naar Rusland, een markt waar Nederlandse exporteurs toch ook graag zaken doen.

## Geen paniek

De globalisering zorgt samen met ontwikkelingen in verpakkings-techniek en logistiek voor een ongekende dynamiek. Maar anders dan in de pluimveehouderij, zagen de varkenshouders de prijzen vorig jaar toch geleidelijk oplopen. Ze schrijven eindelijk weer zwarte cijfers, na een ongekend dal in de varkenscyclus. Gered door de vele slachterijen en verwerkers in de nieuwe lidstaten die moeite hebben

*Nederland heeft de kennis en het vakmanschap, kwaliteit en een geweldig mooie kwaliteitsborging.*

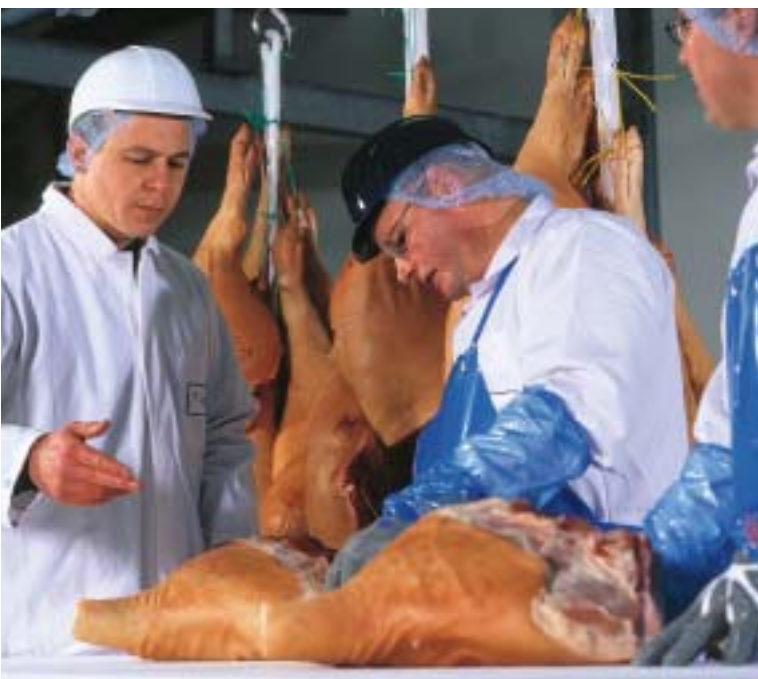
met de Europese eisen. Bovendien daalde de eigen varkensproductie in exporterende landen als Hongarije en Polen sterk door hoge graanprijzen. De PVV-voorzitter is uiteraard blij met de opleving. “Geen paniek over die landen, hebben wij steeds gezegd. We hebben de indruk dat de toetreders de komende twaalf jaar meer kansen bieden dan bedreigingen. Toename van de welvaart daar is gunstig voor de vraag naar varkensvlees.”

## Handelsgeest

Ramekers beaamt dat de export naar de nieuwe markten weinig te maken heeft met investeringen in het opbouwen van marktposities. In tegenstelling tot bijvoorbeeld de zuivel, zijn Nederlandse varkensvleesbedrijven daar niet of nauwelijks mee bezig geweest. “Ik kan een paar kleine samenwerkingsverbanden in de verwerking bedenken. Verder absoluut niet. Wij zijn internationale gaatjesvullers. Dat is karakteristiek voor Nederland. We sjouwen echt de hele wereld over. Als ergens vraag ontstaat naar grote partijen uniforme bulk, dan vullen wij dat snel en efficiënt in. Dat is aan de ene kant best knap, die Nederlandse handelsgeest. Maar of dat de pijler is waar we voor de toekomst op moeten bouwen, vraag ik me af.” Door overcapaciteit en een dalende varkensstapel moesten slachterijen knokken voor varkens aan de haak om de slachtkosten omlaag te krijgen. Geld en aandacht voor productontwikkeling en marketing is er niet of nauwelijks. Intussen is aan de afzetkant in Europa een verschuiving gaande van handelsrelaties naar meer vaste relaties met *preferred suppliers*. Daar speelde marktleider Danish Crown tot nu toe sneller en beter op in. Ramekers: “Nederland heeft de kennis en het vakmanschap, prima productiestructuren, *tracking* en *tracing*, kwaliteit en een geweldig mooie kwaliteitsborging. Dat moet toch een basis zijn voor afzet naar landen die kwalitatief hoogwaardige producten willen? Het klinkt als een bezwering. Door de slechte positie van slachterijen bleven kansen onbenut. Het is diep treurig dat de Japanse import voor 30% uit Dene-markten komt, voor 20% uit Canada en maar voor 1% uit Nederland. Dat is een markt waar we vooraan hadden moeten staan!”

## Duurzame relaties en vernieuwing

Het lijkt de goede kant op te kunnen gaan. De varkensstapel blijft naar verwachting stabiel rond de huidige 11 miljoen dieren. Rame-



Bron: Voorlichtingsbureau Vlees

Met varkensvlees kan worden ingespeeld op de trend van gemak en gezondheid.

kers noemt de voornaamste opgave voor de slachterijen nu om via 'achterwaartse marketing' de wantrouwe relatie met hun leveranciers om te buigen in warme, vaste banden. "Die relatie is in geld uit te drukken. Waarom niet eens nadenken over manieren om boeren te laten meedelen in de extra winst die je daardoor maakt?" De PVV-voorzitter is ervan overtuigd dat er geld te verdienen is door afstemming en afspraken in de kolom. Hij noemt het raar dat de slachterijen meestal niet weten op welk voer de varkens hebben geleefd en dat aantallen en kwaliteit van de aanvoer niet zijn te plannen. "Met betere samenwerking en afstemming in de keten valt nog veel te besparen op zogenoemde transactie- en faalkosten. Duurzame relaties vormen de basis om innovatiever met varkensvlees om te gaan en een grotere variatie aan producten in de schappen te krijgen", meent Ramekers. Ook met varkensvlees kan volgens hem worden ingespeeld op de trend van gemak en gezondheid. Hij heeft goede hoop dat een nieuwe grote partij als Vion Foods daarin het voortouw zal nemen. Voorlopig zal het bedrijf echter de handen nog vol hebben aan het integratieproces.

### Verre markten open krijgen

Ook op andere gebieden zijn Research & Development en innovatie de kernwoorden. "Denk aan de slachterijtechniek, maar ook informatiesystemen. De gegevens vanaf het boeren erf zijn niet alleen nuttig



Bron: Voorlichtingsbureau Vlees

voor IKB, maar ook voor efficiëntere veterinaire controles. Overheidsdiensten zoals de VWA kunnen een deel ervan gebruiken voor toezicht op controle, om zo te besparen op keuringskosten. Bedrijfsleven en VWA zijn hier al over in gesprek." Ramekers is blij dat het Innovatieplatform Food en Flowers tot sleutelgebied heeft benoemd, maar vindt dat er binnen Food nog te weinig aandacht is voor vlees. "Daar zullen we onze belangen aan de orde stellen." Intussen valt op afzetgebied het nodige te bereiken door samen met de overheid te knokken om verre markten als India, Australië en vooral China open te krijgen voor Nederlands varkensvlees. Voor de afzet van slachtbijproducten zijn dergelijke landen enorm belangrijk, net als Afrika en Brazilië overigens. Het scheelt dubbeltjes per varken als deze producten goed zijn te verwaarden. Ramekers zet vooralsnog in op goede afspraken met China, waar minister Veerman binnenkort naartoe gaat. "De export loopt nu via Hongkong, maar dat is een 'smal koord', bij gebrek aan officiële afspraken. Ik ben blij met de goede samenwerking op het gebied van veterinaire zaken en exportbelemmeringen in het Veterinair Informatie Punt. Praktijk en beleid gaan daar prettig hand in hand. Het zou mooi zijn als op politieke ondersteuning forser werd ingezet. Fransen en Ieren zijn daar heel handig in. Die sturen een minister die de macht heeft, om snel zaken te doen. In Nederland krijg je bij wijze van spreken de kans niet om Balkenende een vleespakket mee te geven op buitenlands bezoek."

*Diederik Sleurink*  
Freelance journalist

*De gegevens vanaf het boeren erf zijn niet alleen nuttig voor IKB, maar ook voor efficiëntere veterinaire controles.*





# Veterinaire exportbelemmeringen

**Als er één factor van cruciaal belang is in de handel van varkensvlees(producten), dan is dat de veterinaire situatie van zowel het exporterende als het importerende land.**

**Nu over tarieven en exportquota in WTO-verband duidelijker afspraken beginnen te komen, wordt de veterinaire status van een land in de internationale handel (of het belemmeren daarvan) steeds groter. Landen worden nog wel eens beschuldigd van het te pas of te onpas hanteren van een veterinair argument om een handelstransactie te bemoeilijken, zo niet onmogelijk te maken.**

**O**m de handel zo ongestoord mogelijk te laten verlopen, wordt op nationaal en internationaal niveau aandacht gegeven aan het gestructureerd aanpakken van veterinaire exportbelemmeringen. Hieronder volgt een aantal structurele overeenkomsten.

## **Internationaal**

### **WTO**

De Wereldhandelsorganisatie (WTO) heeft een aparte overeenkomst, die regelt op welke voorwaarden belemmeringen mogen worden

ingesteld met betrekking tot diergezondheid of voedselveiligheid. Deze zogenoemde *Agreement on the application of Sanitary and Phytosanitary measures* (SPS-overeenkomst) voorkomt dat de verplichte opening van landbouwmarkten teniet wordt gedaan door de introductie van onheuse veterinaire (of fytosanitaire) belemmeringen. De SPS-overeenkomst moedigt overheden aan bij het vaststellen van hun nationale wetgeving gebruik te maken van internationale standaarden en normen zoals die worden ontwikkeld door internationale organisaties, zoals de CODEX Alimentarius Commissie en de Office International des Epizooties (OIE). Voorzover er afwijkende nationale

*Om de handel zo ongestoord mogelijk te laten verlopen, wordt aandacht gegeven aan het gestructureerd aanpakken van veterinaire exportbelemmeringen.*

regels worden vastgesteld, kan gevraagd worden naar een rechtvaardiging van de regel. Meer informatie hierover is te verkrijgen op [www.wto.org/english/tratop\\_e/sps\\_e/spsagr\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/sps_e/spsagr_e.htm).

## EU

Ook de Europese Unie houdt zich bezig met onderhandelingen over veterinaire handelsaangelegenheden. Er is regulier veterinair overleg tussen de EU en derde landen. Daarnaast worden via de zogenoemde Potsdamgroepen veterinaire afspraken gemaakt met landen buiten de EU. Lidstaten van de EU wordt gevraagd zitting te nemen in de Potsdamgroepen en de onderhandelingen te ondersteunen. Deze onderhandelingen kunnen gaan over certificering of over een compleet equivalentie-akkoord (het volledig erkennen van veterinaire systemen). Naar dit laatste gaat de voorkeur uit, omdat dan geen pre-inspecties meer nodig zijn. Er zijn tien Potsdamgroepen. Nederland neemt actief deel in de Potsdamgroepen van Chili, Canada en Mercosur en volgt de verrichtingen van de overige groepen en geeft daarvoor eventueel input.

## Nationaal

Afspraken met landen buiten de EU worden vaak nog op bilateraal niveau gemaakt. Dit is mogelijk doordat regionalisatie op veterinair gebied een aanvaard principe is. Elk EU-land heeft verschillende omstandigheden ten aanzien van dierziekten en daarbij vormen landsgrenzen vaak de regio. De Nederlandse Voedsel en Waren Autoriteit en Rijksdienst voor de Keuring van Vee en Vlees (VWA/RVV) heeft slechts de bevoegdheid verklaringen af te geven voor het Nederlandse grondgebied.

### Veterinaire exportcertificaten met landen buiten Europa

Hoe komen (Nederlandse) veterinaire exportcertificaten tot stand met landen buiten Europa? Het bedrijfsleven verzoekt het Veterinair Informatie Punt (VIP) om een bindend certificaat met het desbetreffende exportland. Het VIP vertegenwoordigt zowel de Productschappen voor Vee, Vlees en Eieren als de sectoren zuivel en diervoer. Dit verzoek wordt behandeld door de Veterinaire Exportbelemmeringen (VEX), een overleg tussen het VIP, VWA/RVV en de directies Voedsel-



kwaliteit & Diergezondheid (VD) en Industrie & Handel (I&H). Het certificaat wordt nauwkeurig door zowel de directie VD als de RVV gescreend op de eisen die erin staan. Als aan alle eisen kan worden voldaan, wordt het certificaat vastgesteld en ter goedkeuring voorgelegd aan de Veterinaire autoriteiten in het exportland. Als het certificaat akkoord is, publiceert de RVV de zogenoemde instructies op internet en kan het bedrijfsleven beginnen met exporteren.

### 'Bindend' certificaat

In het algemeen geldt: hoe groter de handelsstroom, des te eerder wordt om een 'bindend' certificaat verzocht. 'Bindend' omdat wanneer het certificaat eenmaal is afgesproken, de instructies gelden voor alle export van het specifieke product naar dat land. Het staat een exporteur vrij zelf afspraken te maken met een importeur of de veterinaire dienst van het desbetreffende land, zolang het certificaat door de VWA/RVV kan worden afgegeven. In dat geval is echter de exporteur verantwoordelijk voor de (veterinaire) afspraken (de verzoekcertificering).

Bindende certificaten die zijn afgesproken, zijn in te zien op de website van de VWA/RVV ([www.vwa.nl](http://www.vwa.nl)). U zoekt op instructies en vervolgens bij export naar het door u gewenste certificaat. Mochten de instructies niet vermeld staan voor uw land van bestemming en/of voor uw product, dan moet daarvoor een verzoek tot certificering worden ingediend.

De handel in vee en vlees is afhankelijk van het veterinaire exportcertificaat. Mocht u op bepaalde landen problemen ondervinden, dan is het raadzaam daarover contact op te nemen met het VIP via <http://bedrijfsnet.pve.agro.nl/> en dan doorklikken op VIP of het bureau van de landbouwattaché in het desbetreffende land.



Voorlichtingsbureau Vlees:

# ‘Promotie van onze kwaliteitscontrole’

**Promotie is overtuigen. En wil je in het buitenland de weg banen voor Nederlands varkensvlees en -vleeswaren, dan moet je volgens dit credo te werk gaan. In onze informatiegerichte mondiale maatschappij is een sterk unique selling proposition (usp) een absolute pre.**

**W**illen we in Nederland nog wel eens kritische kanttekeningen plaatsen bij onze strikte naleving van de regels en daarbij de opmerking maken dat ‘het buitenland er minder consequent mee omgaat’, het is een usp waarmee we toekomst kunnen maken.

Het Voorlichtingsbureau Vlees heeft dit begrepen en de kwaliteitscontrole terecht tot een excellent verkoopargument (eva) verheven. Lopen andere landen nu nog achter op dit gebied, ze zullen zich uiteindelijk moeten conformeren aan de geldende en door steeds meer landen onderschreven akkoorden. Pas dan zullen ze op ons niveau komen. En tot dat moment kan het Voorlichtingsbureau Vlees dit steekhoudende argument prominent als kwaliteitsvoorsprong



onder de aandacht brengen. Daarmee baant het bureau ook de weg voor onze varkensvleesexport naar het dichtbijge en verre buitenland. Het blijft bij business-to-business communicatie, want het mag van de importeurs worden verwacht dat ze hun ingekochte waren zelf aanprijzen als super-kwalitatief-gecontroleerd. Waarbij de afzender ‘Holland’ als ondertiteling voor zichzelf gaat spreken. Deze doelstelling en strategie hebben zichzelf bewezen. Het kwaliteitszorgsysteem IKB staat in het buitenland hoog in aanzien. De totale export van varkensvlees (-producten) is in 2004 met 5% gegroeid, waarbij de Engelse, kwaliteit eisende markt met liefst 25% de kroon spande. Ook fijnproevers als de Grieken namen beduidend meer varkensvlees van ons af.

Voorlichtingsbureau Vlees richt zich voor de promotie in het buitenland op beurspresentaties, waar hoogwaardige en effectieve business-to-business contacten kunnen worden gelegd. Met een advertentiecampagne in de buitenlandse vakbladen en door intensief contact met de redacties van deze bladen te onderhouden, wordt de boodschap kracht bijgezet. Ook organiseert het bureau relatiebijeenkomsten om de band met buitenlandse afnemers te onderhouden en te versterken. Zo kwamen eind 2004 de Nederlandse varkensvleesexporteurs met hun Italiaanse afnemers bijeen om de trends, consumptieontwikkeling, productontwikkeling en innovaties te bespreken. Op uitnodiging van het Voorlichtingsbureau Vlees komen buitenlandse retailers en kwaliteitsmanagers persoonlijk met het IKB-systeem, het bewijs van onze hoogwaardige controle en kwaliteit, kennismaken.

*Het kwaliteitszorgsysteem IKB staat in het buitenland hoog in aanzien.*



*Het Voorlichtingsbureau Vlees heeft de kwaliteitscontrole terecht tot usp verheven.*





TOPIGS:

# Nederlandse varkensgenetica 'all over the world'

Nederland blaast in de internationale varkensfokkerij een behoorlijk deuntje mee.

TOPIGS is met een jaarlijkse afzet van ruim 800.000 fokzeugen de tweede varkensfokkerij-organisatie in de wereld. De groeiende internationale tak houdt hoogwaardige kennis en varkensgenetica in Nederland betaalbaar.

**O**p de ranglijst van fokkerij-organisaties moet TOPIGS het naar schatting ruim twee keer grotere PIC uit het VK laten voorgaan. Het Deense Danbred zou bijna even groot zijn. Het coöperatieve fokkerijbedrijf TOPIGS is in Nederland met een aandeel van ruim 80% marktleider in het leveren van zeugen en berensperma waarmee varkenshouders de biggen produceren voor de vleesproductie. Zusterbedrijf TOPIGS International doet hetzelfde in zo'n veertig andere landen over de hele wereld.

TOPIGS is onderdeel van de coöperatieve varkensfokkerij-organisatie Pigure Group. Deze vormde in 2002 het voorlopige eindpunt van een reeks fusies tussen varkensstamboeken. Particuliere varkensfokkerij-bedrijven als Dalland en Fomeva werden ingelijfd. In 2003 zijn ook de fokkerij-activiteiten van Dumeco Breeding bij TOPIGS gekomen. Daar-

mee is de concentratie van varkensgenetica en de bijbehorende hoogwaardige kennis in Nederland vrijwel volledig. Dat de productie van uitgangsmateriaal geheel in coöperatieve handen is (Pigure Group heeft 3.000 leden) mag opmerkelijk heten, aangezien de varkenshouderij bij de afzet te boek staat als een sector waar het coöperatieve denken nauwelijks aanslaat.

## Internationale groei

De producten van TOPIGS bestaan uit een vijftal zeugenlijnen en zeven verschillende soorten beren. Het zijn geen rassen, maar zogenaemde 'lijnen en gebruikskruisingen', die in de praktijk als merkvarkens worden beschouwd. Zeugenhouders die biggen produceren voor de vleesvarkenshouderij, betrekken hun jonge zeugen (vermeerderingszeugen) van fokbedrijven. >>





*‘Schoon genentransport’ in de vorm van diepvriessperma en embryo’s om de populaties op verschillende plaatsen in de wereld met elkaar te verbinden.*

zijn voor de leidende integraties. In Europa gaat het om de landen van de EU-15, met uitzondering van de Scandinavische landen en het VK. Vooral in Spanje, Italië, België, Griekenland en Cyprus heeft TOPIGS een behoorlijk deel van de markt in handen. Met activiteiten in Midden- en Oost-Europa zegt TOPIGS selectief te werk te willen gaan. Tot nu toe leidt dit vooral in Hongarije en Macedonië al tot een snel groeiende afzet.

De verkoop van zeugen buiten Nederland gaat overigens niet of nauwelijks meer gepaard met transport van dieren vanuit Nederland. Dit zou voor een fokkerijbedrijf veel te grote risico’s met zich meebrengen. Daarom wordt gewerkt met fokbedrijven in de regio’s. Enkele daarvan zijn eigen fokbedrijven met zogenoemde SPF-varkens, die vrijwel ziektevrij zijn. Het bedrijf spreekt van ‘schoon genentransport’ in de vorm van diepvriessperma en embryo’s om de populaties op verschillende plaatsen in de wereld met elkaar te verbinden. Dat is nodig om te zorgen dat de genetische vooruitgang overal hetzelfde is en de gebruikte lijnen niet van elkaar gaan afwijken.

#### **Tot in China**

Mede dankzij die werkwijze kan TOPIGS ook buiten Europa aan de weg timmeren in vrijwel alle werelddelen. In landen met een grote varkenshouderij, zoals Canada en Noord-Amerika, maar ook in Midden- en Zuid-Amerika. In laatstgenoemd werelddeel is het markt-aandeel bijna even groot als dat in West-Europa. TOPIGS heeft eigen vestigingen en fokbedrijven in Canada, Mexico, Brazilië en Costa Rica. Brazilië, nu al gevreesd door het goedkope pluimveevlees, is ook op het gebied van de moderne varkenshouderij onderweg om een grote wereldspeler te worden. Van alle in Brazilië geproduceerde biggen heeft 20% een TOPIGS-zeug als moeder. Het land is daarmee goed voor eenderde van de afzet in het buitenland. Verder heeft Chili een grote integratie op Amerikaanse leest.

Een ander land waar TOPIGS een hoog marktaandeel haalt, is Zuid-Afrika, dat een kleine, maar moderne varkenshouderijsector kent. In Azië, en dan vooral in China, bevinden zich de meeste varkens van de wereld. Op de Filippijnen en in Thailand en Korea zijn grote familiebedrijven actief met integraties in de varkenshouderij. In China ontstaan snel grote integraties. TOPIGS verwacht dat hieruit grote conglomeraten ontstaan die opereren zoals grote bedrijven in de VS al doen met het hele productieproces in één hand. Het bedrijf richt zich op kansrijke integraties en heeft fokbedrijven op de Filippijnen en een fokbedrijf in China. Met 40 miljoen zeugen (waarvan nog maar 5 miljoen in commerciële houderij) is dit het land van ongekende mogelijkheden, maar Van Vugt maakt zich geen illusies. “Het is ook een buitengewoon moeilijk land om in te ondernemen.”

*Diederik Sleurink  
Freelance journalist*

*Zeugenhouders die biggen produceren voor de vleesvarkenshouderij, betrekken hun jonge zeugen van fokbedrijven.*

>> Deze fokkers zijn meestal familiebedrijven die de zeugenmerken produceren voor TOPIGS in een franchiseformule. In een aantal jaren is het belang van de internationale tak van TOPIGS sterk gegroeid. Inmiddels wordt meer dan de helft van de verkochte jonge fokzeugen buiten Nederland geproduceerd en vermarkt. Het bedrijf zet sterk in op internationale groei om de krimp in de Nederlandse varkenshouderij op te vangen. Dankzij de grote internationale tak zijn de kosten voor het ontwikkelen van nieuwe varkensgenetica en het in huis halen van hoogwaardige kennis voor TOPIGS nog op te brengen. “Om in de markt bij te blijven met de beste varkens zijn we een kennisintensief bedrijf”, zegt algemeen directeur Jan van Vugt. “Om dat op te kunnen brengen en kostprijsstechnisch goed te draaien, moeten we veel volume draaien. Sinds de varkensstapel in Nederland met 30% is gekrompen, is de noodzaak om te internationaliseren nog groter geworden.”

#### **Schoon genentransport**

TOPIGS International werkt in belangrijke varkenslanden met dochterbedrijven, joint ventures en agenten. Het bedrijf richt zich op professionele varkenshouders, streeft naar leidende posities in de varkensfokkerij in de belangrijkste varkenslanden en wil een partner





## Jan van Vugt, TOPIGS: 'Canada, V.S. en Brazilië gaan Azië beleveren'

**Algemeen directeur Jan van Vugt reist voor TOPIGS International de hele wereld over. Het bedrijf wil met zijn varkensmerken aanwezig zijn in de belangrijke varkensmarkten en ter plekke zowel produceren als verkopen.**

“De komende jaren is Azië de bepalende factor in de wereldmarkt voor varkensvlees”, stelt Van Vugt. “De productie en consumptie van varkensvlees gaat er de komende jaren fors groeien. Een groot deel van de behoefte zal worden ingevuld vanuit Canada, de VS en Brazilië en in mindere mate ook vanuit Chili. Dat zijn de landen met de laagste kostprijs, waar de varkenshouderij zonder veel beperkingen kan groeien.” Brazilië kent vier grote integraties. In Chili haalt Agro Super met 100.000 zeugen hoge standaarden. Een aantal van deze integraties betreft fokmateriaal van TOPIGS.

### **Fokkerijconcept voor de VS in ontwikkeling**

De grote integraties in de prairiestaten van Canada profiteren van zeer lage graanprijzen en leveren massa's biggen aan Noord-Amerikaanse bedrijven. Van Vugt noemt de Amerikaanse markt het meest ver gaand geïntegreerd. Tal van gezinsbedrijven legden de afgelopen tien jaar het loodje of zijn contractboeren geworden van grote vleesbedrijven als Smithfield Foods (808.000 zeugen), Premium Standard Farms (225.000 zeugen) en Seaboard Farms (213.000). Van Vugt: “Deze bedrijven sturen de productie op kwaliteit en specificaties van het vlees. Als dat ten koste gaat van wat hogere voerkosten in de mestpe-



riode, nemen ze dat voor lief. Dat is een groot verschil met markten waar we de zeugen aan de boer verkopen.” TOPIGS heeft twee grote Amerikaanse klanten, maar de Nederlandse zeugenmerken sluiten nog niet helemaal aan bij de vraag van grote integraties. “De markt is anders en de beoordeling van de specificaties van een varken dus ook. We ontwikkelen voor deze integraties een fokkerijconcept waarmee we zelf de k.i.-stations en fokzeugenproductie kunnen organiseren”, aldus Van Vugt.

### **Krimp in West-Europa**

De groeiende productie in Canada en Brazilië zal nauwelijks tot export naar Europa leiden, maar wel voor prijsdruk kunnen zorgen. Van Vugt verwacht mede daardoor een verdere krimp in West-Europa en een verschuiving naar Oost- en Midden-Europese landen. Een bedrijf als Smithfield investeert al enorm in groei in Polen en in Bulgarije. Aan dergelijke sterke partijen in de markt kleven volgens Van Vugt ook risico's. “Een bedrijf van 100.000 zeugen runnen met personeel dat van de straat wordt gehaald, valt niet mee. En wat als ze een ziekte binnenkrijgen? Alle schakels zitten met regelmatige dier- en menscontacten aan elkaar gekoppeld.”

### **Lange-termijnproject**

In Zuidoost-Azië is China de allesbepalende factor. De varkensvleesconsumptie is al hoog en zal door meer welvaart en bevolkingsgroei nog verder toenemen. Van Vugt verwacht dat China netto-importerend wordt, waarbij Canada, de VS en Brazilië de leveranciers zullen zijn. Aanvoer vanuit Thailand, de Filipijnen en Korea verwacht Van Vugt nauwelijks. “Daar heeft de productie al moeite de eigen vraag bij te houden.” In China doet TOPIGS ervaring op met een gesloten bedrijf met 500 zeugen. “Dat gaat buitengewoon moeizaam. Het management is niet flexibel en creatief genoeg in de omgang met levend materiaal. De samenhang tussen bedrijven en overheid maakt het voor buitenlanders ondoorzichtig en riskant. Het is een project voor de lange termijn”, besluit Van Vugt.

*Canada profiteert van zeer lage graanprijzen en levert massa's biggen aan Noord-Amerikaanse bedrijven.*





# Nieuw kwaliteitsbeleid moet tij voor Britse varkenssector keren

Het gaat niet goed met de Britse varkenssector. In een poging het tij te keren, is in januari 2005 een nieuw kwaliteitsbeleid ingevoerd. Varkensvlees dat volgens de Britse dierenwelzijnnormen is geproduceerd, wordt voortaan gelabeld. Maar daarmee is de varkenssector niet uit de problemen, want naast dierenwelzijn vindt de Britse consument ook de prijs van belang.



**D**e meeste Britse varkensbedrijven bevinden zich in het oosten van Engeland en Schotland, in de nabijheid van de akkerbouwgebieden. Maar ook in het zuidwesten en noordwesten van Engeland en Noord-Ierland zijn grote concentraties varkens te vinden. Engeland neemt 82% van alle fokvarkens voor zijn rekening, Schotland 10%, Noord-Ierland 7%, en Wales 1%. De meeste huisvestingssystemen in de openlucht bevinden zich in East Anglia, waar de bodem rul is, het water gemakkelijk kan afvloeien en een milder klimaat heerst. De meeste overdekte stallen, inclusief mesterijen, zijn in Lincolnshire en Humberside.

## Malaise

Het gaat slecht in de Britse varkenssector. Deze sector heeft eind jaren negentig zwaar geleden onder uitbraken van Mond-en-Klauwzeer en Varkenspest. Andere redenen, zoals hogere arbeidskosten, goedkope importen en de snelle implementatie in 1999 in het VK van de EU-dierenwelzijneisen, hebben er mede toe bijgedragen dat prijzen van Brits varkensvlees aanzienlijk hoger liggen dan in andere Europese landen. Vele Britse varkenshouderijen zijn de laatste jaren opgekocht door (een klein aantal) grote bedrijven. Supermarkten kopen al geruime tijd goedkoper varkensvlees in uit EU-landen waar de dierenwelzijneisen gelijk zijn, dan wel nog niet ingevoerd zijn. Meer dan 50% van alle varkensvleesproducten wordt ingevoerd. Dit alles heeft een daling van ongeveer 50% in de productie tot gevolg gehad.

## Dierenwelzijn

In een poging een einde te maken aan de malaise in de Britse varkenssector, heeft men vanuit de sector een nieuw kwaliteitsbeleid geïntroduceerd om daarmee in het VK geproduceerd varkensvlees te onderscheiden van geïmporteerd varkensvlees. De British Pig Executive (BPEX) heeft in januari 2005 het Quality Standard Mark (QSM) gelanceerd. Het label met de Union Jack vermeldt dat het varkensvlees is geproduceerd volgens de Britse dierenwelzijnnormen, die voornamelijk betrekking hebben op de huisvestingssystemen voor en het aanbinden van zeugen. Supermarkten zullen worden aangemoedigd volgens QSM geëtiketteerd varkensvlees in de schappen te leggen. Geïmporteerd varkensvlees kan óók voldoen aan het QSM en

*Nederlandse bacon in de Britse schappen.*



### Enkele cijfers (2003):

- Aantal commerciële bedrijven 10.375
- Aantal werknemers 532.800
- Hoeveelheid varkens 4.842.000
- Aantal fokvarkens 514.000
- Aantal jaarlijks geslachte varkens 9.360.000
- Huidige prijs voor varkensvlees:  
[www.defra.gov.uk/farm/pigs/pdf/ukeursp.pdf](http://www.defra.gov.uk/farm/pigs/pdf/ukeursp.pdf)

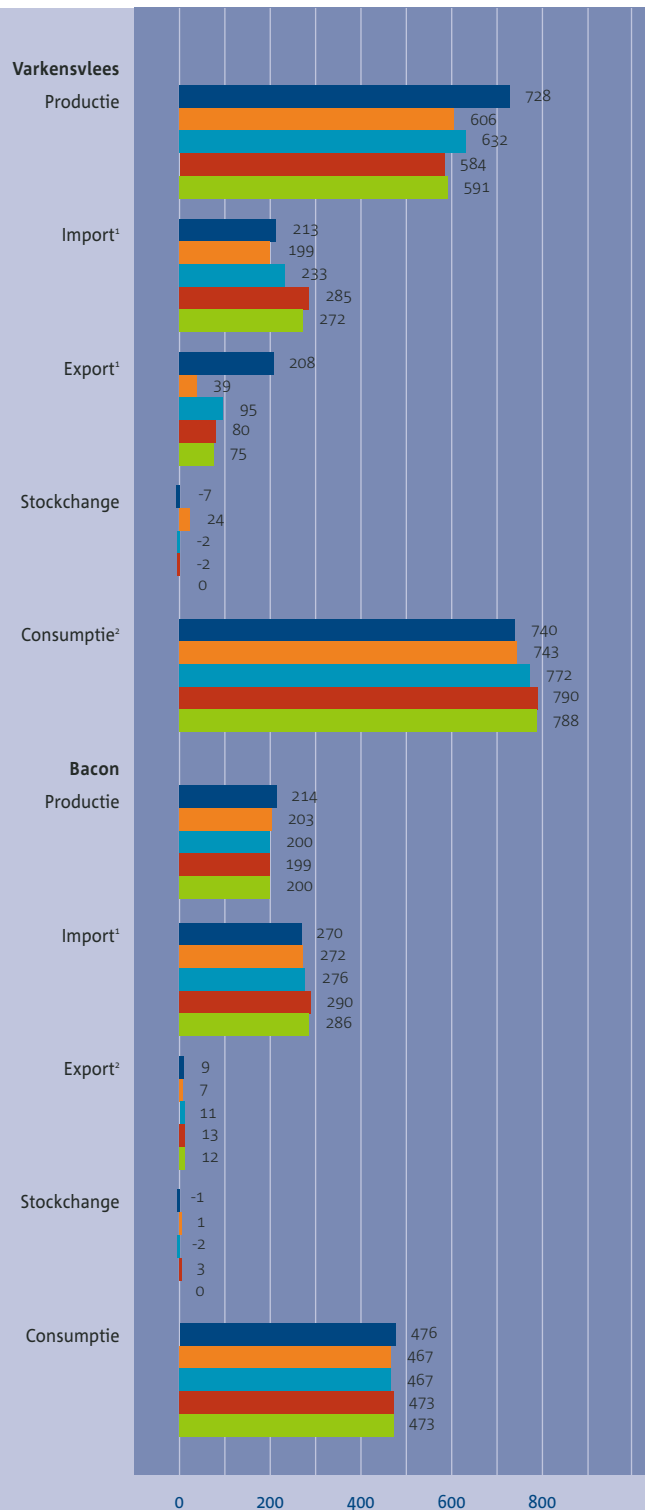
zou dan op dezelfde wijze geëtiketteerd moeten worden, maar dan met een andere vlag op het etiket. Volgens BPEX voldoet tweederde van het geïmporteerde varkensvlees niet aan de minimumnormen voor dierenwelzijn in het VK. De organisatie beweert dat het merendeel van de Britse consument van mening is dat geïmporteerde varkensvlees moet voldoen aan de minimumeisen op dierenwelzijn-gebied zoals gehanteerd in het VK. De BPEX besteedt £1 miljoen (ongeveer € 1,4 miljoen) aan een reclamecampagne, direct mail en een website waarop de consumenten de winkels kunnen vinden die het varkensvlees volgens de nieuwe standaard verkopen.

### Nederlands varkensvlees is concurrerend

Nederland staat na Denemarken (40%) en Ierland (17,6%) samen met Frankrijk op de 3de/4de plaats met een marktaandeel van 11% van de totale varkensvleesimport van het VK. Onderzoek door de Dutch Meat Board naar de Britse verse-varkensvleesmarkt heeft aangetoond dat er in het VK goede kansen liggen voor Nederlandse producenten en exporteurs van varkensvlees. Uit het onderzoek blijkt dat de Britse consumenten net zo veel, zo niet meer, waarde hechten aan de prijs als aan dierenwelzijn. Nederland produceert meer varkensvlees volgens de nieuwe QSM-normen dan het afzet in het VK. Nederlands varkensvlees voldoet aan de EU-dierenwelzijneisen en kan dan ook ruimschoots concurreren. De Britse consument houdt vooral van varkenskarbonade en gebraden varkensvlees. De boodschap voor de Nederlandse varkenssector is dan ook: houdt de dierenwelzijnnormen scherp aan, zorg voor hoge kwaliteit en wees betrouwbaar.

Margreet Page-Roberts  
LNV-Bureau in Londen

Nederlands varkensvlees voldoet aan de EU-dierenwelzijneisen en kan dan ook ruimschoots concurreren.



### Geproduceerd varkensvlees in het VK (x duizend ton)

- 2000
- 2001
- 2002
- 2003
- 2004

1 carcass weight equivalent  
2 Total supplies of meat available for consumption, carcass weight equivalent.

Source: DEFRA, MLC planning and Forecasting Group.  
MLC Outlook 2004 26/01/2004



# Moeilijke tijden voor de Tsjechische varkensvleessector

Door de toetreding van Tsjechië tot de EU heeft de varkenssector te maken met toegenomen concurrentie op de interne markt. Bovendien heeft - en zal - de sector fors in de buidel moeten tasten om aan de EU-wetgeving te kunnen voldoen. Alleen voor gespecialiseerde bedrijven lijkt de overlevingskans redelijk gunstig, mits ze hun productiekosten weten terug te dringen door verdere, al dan niet buitenlandse investeringen.

In de nieuwe lidstaat Tsjechië is de varkenshouderij een van oudsher belangrijke sector. De gemiddelde Tsjech eet zo'n 41 kilo varkensvlees per jaar en voorziet daarmee voor ongeveer 50% in zijn jaarlijkse vleesconsumptie. Het merendeel van de productie komt van grootschalige intensieve bedrijven. Het technologieniveau is divers. De varkenshouderijsector is de belangrijkste consument van de Tsjechische plantaardige productie: 45% van de diervoeders, dat voor meer dan 70% uit graan bestaat, wordt geconsumeerd door varkens. De diergezondheidsituatie in Tsjechië is goed. Het land is officieel vrij van een aantal belangrijke dierziekten, waaronder Aujeszky.

## Afname varkensstapel

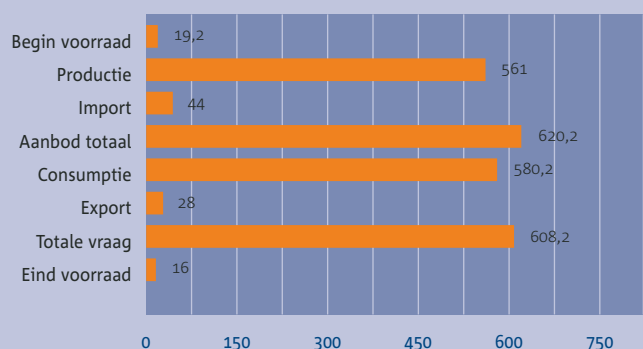
Met een kleine onderbreking in de jaren 2001 en 2002, vanwege de BSE-crisis, neemt de Tsjechische varkensstapel af. In 1999 waren er bijna 3,5 miljoen dieren, waarvan 272.164 zeugen. In 2004 waren dat er nog 2,9 miljoen, waarvan 237.000 zeugen. De prijzen zijn na een dieptepunt in 2004 nu aan de beterende hand. De prijs af-boerderij voor slachtvarkens was in maart 2005 CZK 32,52 (€ 1,10) per kilo levend gewicht. Bij een prijs onder de euro wordt het voor een aantal producenten erg moeilijk. Gezien de nauwe koppeling met de graanproductie en -prijs is het van belang de weerslag van het huidige graanoverschot in Centraal-Europa op de productie, prijzen en consumptie van varkens in de gaten te houden.

## Relatief geringe im- en export

Tsjechië heeft een zelfvoorzieningsgraad van bijna 100%. Ten opzichte van de lokale productie zijn de import en export relatief

gering. Tot de datum van toetreding was Duitsland de belangrijkste exporteur van varkensvlees, gevolgd door Hongarije, Denemarken en Frankrijk. Frankrijk was de belangrijkste leverancier van levende dieren. De export van varkensvlees en levende dieren vanuit Tsjechië had tot het moment van toetreding vooral andere landen in Centraal- en Oost-Europa als bestemming. Na de toetreding is de handel in levende dieren en vlees met de andere EU-lidstaten toegenomen. Slachtvarkens en zeugen (lage toegevoegde waarde) worden geëxporteerd, fokvarkens en varkensdelen (hogere toegevoegde waarde) worden geïmporteerd en biggen worden in gelijke aantallen

## Balans productie en consumptie in 2004, in duizend ton levend gewicht (schatting MoA)



## Structuur/omvang varkenshouderij, augustus 2003

Varkens totaal	Tot 49 dieren	50-99 dieren	100-399 dieren	400-999 dieren	1 000- 4 999 dieren	5 000 en meer dieren	totaal
Aantal bedrijven	4.005	1.198	3.919	1.638	588	46	11.394
Aantal varkens	49.369	84.034	848.184	1.036.812	1.002.439	419.817	3.440.655

Zeugen	Tot 19 dieren	20-49 dieren	50-99 dieren	100-299 dieren	300-499 dieren	500 en meer dieren	totaal
Aantal bedrijven	1.678	946	1.253	831	113	59	4.880
Aantal varkens	5.865	28.001	65.831	116.163	30.562	32.725	279.147

Mestvarkens	Tot 49 dieren	50-99 dieren	100-399 dieren	400-999 dieren	1 000-4 999 dieren	5 000 en meer dieren	Totaal
Aantal bedrijven	2.046	429	1.838	968	358	33	5.672
Aantal varkens	22.327	28.983	403.020	601.710	546.961	251.683	1.854.684

zowel geëxporteerd als geïmporteerd. Exacte gegevens hierover zijn op dit moment niet bekend, maar deze trend zal doorzetten. Bij een toenemende export van slachtvarkens naar omringende landen is het niet ondenkbaar dat de hoge consumptie van varkensvlees in Tsjechië zelf in toenemende mate door import gedekt moet gaan worden. Buurland Polen heeft de productie de laatste jaren opgeschroefd en kan tegen lagere prijzen produceren dan Tsjechië. Hierdoor vormt Polen een serieuze bedreiging voor de Tsjechische im- en exportmarkt.

### Herstructurering

De overcapaciteit in de slachterijen en de verwerkende industrie is groot, de overheadkosten zijn hoog en de efficiëntie is laag. De sector bevindt zich in een proces van grondige herstructurering, dat nog wel enige tijd in beslag zal nemen. Toetreding tot de EU en het daarmee voldoen aan de EU-normen heeft ingrijpende gevolgen voor de industrie en versnelt het proces van herstructurering. Vooralsnog zijn de slachterijen en de verwerkende industrie overwegend in Tsjechische handen. Nu Tsjechië lid is van de EU, zal de landbouwsector in algemene zin het qua concurrentiepositie vooral moeten hebben van producten als graan en oliezaden, die niet zo duidelijk afhankelijk zijn van de kwaliteit van menselijke arbeid en technologie. In de varkenshouderijsector zullen veel Tsjechische producenten vooralsnog in negatieve zin worden geconfronteerd met de toegenomen concurrentie op de interne markt. De Tsjechen hebben de laatste jaren veel



geld moeten investeren om aan de EU-wetgeving te kunnen voldoen. Dat is een forse aanslag geweest op de financiële positie van de sector. Er zullen meer investeringen nodig zijn om aan EU-voorwaarden te kunnen voldoen op onder meer het gebied van nitraat, Integrated Pollution Prevention and Control (IPPC) en dierenwelzijn.

### Buitenlandse investeringen

De verwachting is dat de economische positie van producenten met een gemiddeld of slecht financieel resultaat slechter zal worden. De overige producenten (grotendeels gespecialiseerde bedrijven zonder grond) zouden in principe in staat moeten zijn de toegenomen concurrentie het hoofd te bieden. Maar dan moeten ze wel de productiekosten verder terugdringen door verdere, al dan niet buitenlandse investeringen. Tot nu toe wordt op beperkte schaal in de Tsjechische varkensvleessector geïnvesteerd vanuit Denemarken, Oostenrijk en Duitsland. Ook vanuit Nederland is hiervoor toenemende belangstelling. Diverse Nederlandse bedrijven zijn actief op de Tsjechische markt, onder meer in genetica, staltechnologie en veevoer. Sinds de toetreding komt ook de levering van biggen in beeld. De voornaamste concurrentie van Nederland op deze markt komt uit Denemarken, Duitsland en Frankrijk.

## Een aantal technische kengetallen van de varkenshouderijsector (2004)

- Aantal geworpen biggen per jaar per zeug: 21,3
- Aantal gespeende biggen per jaar per zeug: 19,0
- Mortaliteit biggen: 10,8 %
- Gemiddeld gewicht bij slacht 110,4 kg.



Patricia de Vries  
LNV-Bureau Praag



# There is something stinking in Denmark... behalve met kerst, dan ruikt het er naar Flæskesteg



Een overvolle meststalo met een drijfslag van stro.

In Denemarken produceren ruim 7.000 varkenshouders jaarlijks 25 miljoen slachtvarkens. De 5,3 miljoen Denen consumeren van die 1.900 miljoen kg varkensvlees zelf ruim 300 miljoen kg (57 kg per hoofd). De export had in 2003 een waarde van DKK 25 miljard (€ 3,3 miljard). De helft van de export (in gewicht) gaat naar Duitsland, het VK, Japan, Italië en Zweden.

## Dierenwelzijn

Aan het welzijn van dieren hechten de Denen veel belang. Ze gaan er prat op dat 98% van de slachtvarkens wordt geslacht in Denemarken en als levende have dus niet ver getransporteerd hoeft te worden. In dit kader zijn ze ook op het (over)verbruik van veterinaire geneesmiddelen, waaronder antibiotica, bijzonder alert. Antibiotica mogen alleen toegediend worden op indicatie van een dierenarts. Er is een aantal merken op de Deense markt die staan voor een bepaalde productiemethode. Naast de voor de hand liggende biologische scharrelvarkens zijn er ook merken als Anthonius en Vitalius, die meer dan gemiddeld oog hebben voor dierenwelzijn en garant staan voor een superieure smaak.

## Lever- en afnameplicht

De markt wordt gedomineerd door het coöperatieve concern Danish Crown (93% van de slachtingen) en het veel kleinere coöperatieve

**De varkenssector is in Denemarken bijna dagelijks in de media. Milieuproblemen door uitspoeling van stikstof en vooral stankoverlast van de varkenshouderijen zijn al jaren politieke hangijzers. Maar de varkenshouderijen zijn ook in het nieuws vanwege de zich razendsnel voltrekkende structuurontwikkeling; het aantal varkenshouderijen neemt snel af en de overgebleven bedrijven worden steeds groter.**

Tican (6% van de slachtingen). De leverplicht van de leden en de afnameplicht van de slachterijen maken het mogelijk de slachtcapaciteit weken tevoren precies vast te stellen. Dat is een groot voordeel, dat ruimschoots opweegt tegen de iets hogere productieprijs.

## Samenwerking met Nederland

Het grootste deel van de Deense varkensvleesproductie wordt geëxporteerd in zogenoemde taylor-made cuts. De ribbetjes gaan naar de VS, de hammen naar Italië, de staart, poten, oren en neus naar China en de varkenshaas naar Japan. Sinds Denemarken in de jaren zeventig met de export naar Japan begon, eten de Denen geregeld Nederlandse varkenshaas. Door de grote vraag naar varkenshaas in Japan was in Denemarken opeens een tekort ontstaan. De Japanners wilden alleen vlees van Deense varkens, de Denen zelf waren blijkbaar minder kieskeurig. Zo ontstond tussen Nederland en Denemarken, die elkaar normaal gesproken op de markt voor varkensvlees beconcurreren, een samenwerking die voor beide landen nuttig is.

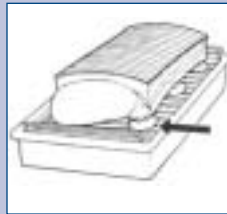
## Wilde everzwijnen ongewenst

Om mogelijke insleep van varkenspest te voorkomen, worden alle wilde everzwijnen in Denemarken afgeschoten. Voor elk in het grensgebied met Duitsland neergeschoten everzwijn wordt een premie uitgelooft.



## Flæskesteg

De overkoepelende organisatie van varkensproducenten en slachterijen, Danske Slagterier ([www.danskeslagterier.dk](http://www.danskeslagterier.dk)) heeft een reeks trendy recepten gepubliceerd waarin varkensvlees als gezond, mager en sexy wordt gepresenteerd. Traditionele varkensvleesgerechten als flæskesteg zijn daarbij in een modern jasje gestoken. Flæskesteg is een vast onderdeel van het Deense kerstdiner. Het is een varkensribstuk met zwaard. Voordat het vlees in de oven wordt gezet, wordt het zwaard om de halve centimeter bijna tot het vlees ingekerfd en daarna gezouten. Als de middentemperatuur 75 °C is, is de korst meestal ook knapperig en goudbruin. Flæskesteg wordt geserveerd met rodekool, gekaramelliseerde aardappeltjes en een gebonden jus.



Op de website van Danske Slagterier is informatie te vinden over de Deense varkenshouderij, de slachtsector en het vermarkten van het product in binnen- en buitenland.

### Nederlandse consument in Denemarken:

“De kwaliteit van vlees is hier prima, of je het nou bij de keurslager of in de supermarkt koopt. Het koteletje in de pan krimpt veel minder dan in Nederland en de smaak is uitstekend!”



LNV-raad Hugo Schipper op bezoek in de stal van de boerderij van Jens Henning Krogsgaard in Højgård in Hårlev.

### Gratis reclame voor Deens varkensvlees

In een onlangs uitgezonden televisiedocumentaire werd aangetoond dat er meer salmonella in geïmporteerd dan in Deens varkensvlees wordt aangetroffen. In 2002 werd in 11% van het ingevoerde varkensvlees salmonella gevonden, in 2003 in 17% en in 2004 in 27%. In het Deense varkensvlees wordt in circa 1,5% van de monsters salmonella gevonden. Denemarken importeert varkensvlees uit onder andere Duitsland, Spanje en Frankrijk, omdat het goedkoper is dan het eigen varkensvlees. Supermarkten weten zo € 0,04 tot € 0,08 per kilo varkensvlees te besparen en dat levert zo'n € 4 miljoen op. De consument kan niet zien waar het vlees oorspron-

kelijk vandaan komt. Zowel de overheid als de varkenshouders zelf doen er alles aan om besmetting te voorkomen. Een dreigende afzwakking van voedselcontroles en veterinaire controles wordt door de landbouw minstens even sterk bekritiseerd als door de consumentenorganisaties. Sinds de uitzending van de documentaire gaan in Denemarken sterke stemmen op voor oorsprongsetikettering van vlees. Al met al was de documentaire een uitermate goede reclame voor Deens varkensvlees.

Hugo Schipper  
LNV-Raad Kopenhagen

Merk	Zeug	Staat	Ruimte	Biggen
	mag gebonden zijn	helft mag eraf	0,65 m <sup>2</sup> per 100 kg	4 weken
Antonius	mag tijdelijk gebonden zijn	helft mag eraf, maar niet automatisch	0,85 m <sup>2</sup> per 100 kg	4 weken
Vitalius	mag tijdelijk gebonden zijn	helft mag eraf, maar niet automatisch	0,85 m <sup>2</sup> per 100 kg	4 weken
Eng gris	scharrelvarken	blijft eraan	Scharrel	5 weken
Frilands gris	scharrelvarken	blijft eraan	1,2 m <sup>2</sup> per 100 kg	4 weken
Biologisch	is ten minste 150 dagen per jaar buiten	blijft eraan	2,3 m <sup>2</sup> per 100 kg en toegang tot buitenareaal	7 weken
Den Glade gris	mag gebonden zijn	helft mag eraf, maar niet automatisch	0,85 m <sup>2</sup> per 100 kg	4 weken



# Brazilië eist steeds grotere rol op het wereldtoneel



Werpande zeug bij Braziliaanse varkensfokker.

**D**e grootschalige productie in Brazilië wordt beheerst door zeer modern geleide integraties. Deze hebben de interne kwaliteit van voer tot en met eindproduct onder controle en behalen technische resultaten die niet onderdoen voor die van West-Europese bedrijven. Als zwak punt van de sector zou de afhankelijkheid van de kostprijs van de wereldmarktprijs voor maïs genoemd kunnen worden, omdat het voer voor 60 - 85% bestaat uit maïs. En hoewel de integraties vaak zelf wel een goed intern controlesysteem hebben, is de nationale veterinaire controle beperkt en beschikt Brazilië nog niet over een nationaal Identificatie & Registratiesysteem. Ook de vleeskwaliteit van het Braziliaanse varken laat te wensen over. Het varken is iets vetter dan het varken in West-Europa. Als het vlees voor verdere verwerking wordt gebruikt, is dat geen probleem, maar voor het vers uitsnijden is het Braziliaanse varkensvlees daardoor minder geschikt.

## Uitbreiding van exportactiviteiten

Brazilië heeft een marktaandeel van 12% in de wereldhandel van varkensvlees. De export steeg van 32.000 ton in 1995 naar 420.000 ton in 2004. In 2003 ging 64% van de export naar Rusland (importmarktaandeel 62,2%) en naar kleinere markten, zoals Argentinië (importmarktaandeel 98,6%), Uruguay (95,2%), Georgië (69,2%), en de Kaaiman Eilanden (57,5%). Brazilië exporteert (nog) niet naar markten als Japan, de VS, Mexico en de EU, vanwege de hier aanwezige vrees voor onder meer Mond- en Klauwzeer. Omdat de export naar Rusland en Argentinië iets is teruggefallen, werden in het eerste halfjaar van 2004 maar liefst twintig landen (waaronder Oekraïne, Moldavië, Belarus en Litouwen) aan de lijst van exportlanden toegevoegd. Het uitbreiden van de exportactiviteiten gaat relatief eenvoudig. De grote integraties die driekwart van de export voor hun rekening nemen, gebruiken in deze landen hun verkoopnetwerken voor pluimveevlees.

**De Braziliaanse varkenssector is een snel groeiende sector. Kenmerkend zijn de lage productiekosten, de uitstekende klimaatomstandigheden en de mogelijkheid om op een (maatschappelijk) verantwoorde wijze de productie verder uit te breiden. Kortom, met de Braziliaanse varkenssector moet in de toekomst op de wereldmarkt ernstig rekening worden gehouden.**

## Ruimte in overvloed

De Braziliaanse varkenssector heeft een enorme potentie om op maatschappelijk verantwoorde wijze de productie op een simpele manier uit te breiden. De productie van varkensvlees bevindt zich nu nog voornamelijk in het zuiden van Brazilië, maar schuift langzaam op naar deelstaten als Goiás, Mato Grosso en Mato Grosso do Sul in het midden en westen van Brazilië. In deze deelstaten vindt uitbreiding van maïs- en sojateelt plaats, de 'grondstof' voor varkensvleesproductie. Vanwege het goedkope land en de zeer gunstige klimaatomstandigheden is de kostprijs van de maïs- en sojaproductie in dit deel van Brazilië het laagst. Voor de productie van bijvoorbeeld 4.000 varkens dient volgens federale voorschriften minimaal 100 ha grond aanwezig te zijn voor de verspreiding van mest. De integraties leggen de lat echter vaak hoger en gaan uit van 200 ha of meer. Deze ruimte is hier geen enkel probleem.

## Lage kostprijs

De kostprijs van een Braziliaanse kilo varkensvlees is niet precies te geven. Afhankelijk van de berekeningswijze, de bedrijfsomvang en de regio varieert de kostprijs ergens tussen R\$ 1,68 en R\$ 2,68 (dat is tussen € 0,47 en € 0,75), exclusief BTW per kilo levend gewicht. De kostprijs wordt gunstig beïnvloed door goedkope huisvesting, lage arbeidskosten en lage financieringslasten. In jaren waarin de graan- en maïsprijzen op de wereldmarkt laag zijn, wordt de kostprijs nog extra gunstig beïnvloed, omdat de voerkosten meer dan de helft van de totale kosten bedragen.

*Jochem Porte*

*Landenbeleidsmedewerker Brazilië*

## Varkensvlees-exporteurs:

# Handel in cultuurverschillen

**Onze varkensvleesproductie heeft rumoerige jaren achter de rug. In de jaren tachtig groeide deze productie uit tot een gigantische industrie. De explosieve ontwikkelingen haalden vanaf midden jaren negentig vele malen het internationale nieuws. In het absolute topjaar 1996 produceerden we 24,6 miljoen varkens. Daarmee kwam er een onverantwoordelijke druk te liggen op het milieu.**

**G**rootschalige mestverwerking, het aangewezen middel om het mestoverschot nuttig aan te wenden, kwam ondanks de stimuli van de overheid niet van de grond. Na de varkenspest in het rampjaar 1997 zag de overheid zich genoodzaakt zonder omhaal in te grijpen. Eerst met sturende maatregelen, later omgezet in voorwaarden om de sector zelf de regie te laten voeren. Nu de productie meer in overeenstemming is gebracht met de mogelijkheden en vooral onmogelijkheden die ons land biedt, komt de toekomst in beeld. Daarin zal ook de export van varkensvlees een belangrijke plaats innemen. Met het toetreden van een tiental nieuwe lidstaten tot de Europese Unie zijn de exportkansen weer enigszins toegenomen. Maar de vraag blijft hoe we de export kunnen steunen en bevorderen. Om een antwoord te vinden, gingen we de sector in en spraken met een drietal direct betrokken bedrijven. Productie en handel, de twee pijlers waarop de export steunt, worden in dit artikel vertegenwoordigd door Van der Mey, Persoon en Hap Foods. Een globale impressie, vanzelfsprekend. Ieder bedrijf heeft zo zijn eigen problematiek, sterke en zwakke kanten, wensen en mogelijkheden. Maar dit sfeerbeeld zegt voldoende over de stand van zaken in de varkensvleesexport. En wat er gedaan zou moeten worden om deze gezond en sterk te houden. Door de overheid? Met de overheid? Of ondanks de overheid?

### Zo veel markten, zo veel smaken

Theo van der Mey leidt in Sassenheim zijn gelijknamige bedrijf. In de tweede helft van de vorige eeuw is het uitgegroeid van slagerij tot slachterij en nu is een gerenommeerde regionale grossier en leverancier aan de grootverbruikers over de hele wereld. De specialisatie is het veredelen van varkensvlees, dus zijn we aan het juiste adres. Voor de export werkt Van der Mey met een aantal vaste handelshuizen als de tussenschakels tussen vraag en aanbod. Is die vraag toereikend? “Toereikend? Ach, we hebben wat export betreft gemakkelijker tijden meegemaakt”, meent Van der Mey, “Maar er zijn zo veel verschillende markten als je over export praat. En daar moet je continu op weten in te spelen. Praat ik over Engeland, dan verloopt die export soepel. We hebben daar naam gemaakt met bacon in vele varianten. En door een goed contact te houden met de afnemers kunnen we telkens weer inspelen op kleine smaakverschuivingen. Dat geeft rust in de tent en brengt zekerheid. Die markt is voor ons geruststellend stabiel. Ga je echt mondiaal kijken, dan moet je méér in stelling brengen om succes te krijgen.”



Theo van der Mey.

Garantie is in de varkensvleessector een groot goed. Afnemers van over de hele wereld kennen inmiddels de strenge Europese normering en certificering. “Ik heb nog liever dat ze mijn stempel kennen, dan onze naam”, lacht Van der Mey, wijzend op het labelcertificaat ‘Holland 109 E.E.G.’. “Men bestelt ook vaak met de opmerking dat ze graag 109 hebben.” Dat brengt ons op het probleem van de certificering, waarover Van der Mey nog graag een opmerking kwijt wil. “Je hebt in onze sector de term ‘born and bread’, hetgeen zo veel wil zeggen als dat het varken tot en met de verwerking in hetzelfde land moet zijn gebleven. Een kansrijk exportland als Korea stelt dit als absolute voorwaarde. Nou, als ik dan kijk naar Europa, dat feitelijk nu als één land behoort te worden gezien, dan zou je dus Belgische varkens hier mogen verwerken en vervolgens het vlees exporteren. Nee, zegt Korea, dat zijn twee landen. En daar doet Europa dan weer weinig aan.”



# Kwaliteitsslag moet Poolse export veilig stellen

**Polen is de vierde varkensproducent binnen de EU. Na de toetreding heeft het land zich weten te handhaven op een weinig stabiele Europese markt. Op het gebied van kwaliteit moet Polen nog een slag maken. Dit lijkt echter slechts een kwestie van tijd.**

In 2002 waren er in Polen 760.600 geregistreerde landbouwbedrijven met varkens. Deze bedrijven hadden toen gemiddeld 24,5 varkens, waarvan 2,5 zeugen. Slechts 28% van de boerderijen bezat meer dan 20 varkens. Anno 2005 zijn er in Polen ongeveer 800 grote varkensbedrijven, die verantwoordelijk zijn voor 8% van de productie. Hiervan produceren 78 bedrijven op industriële schaal (boven de 5.000 stuks). Van laatstgenoemde bedrijven zijn er 21 met buitenlands kapitaal uit de VS, Denemarken, Duitsland en Nederland. In de districten Wielkopolskie, Kujawsko-Pomorskie, Mazowieckie, Łódzkie en Lubelskie bevinden zich de grootste concentraties varkensbedrijven. In de eerste twee genoemde districten is 40% van de hele varkensproductie geconcentreerd. Als gevolg van het niet navolgen van de voorschriften in het recente verleden en dreigende milieuproblemen moeten bedrijven met meer dan 2.000 varkens sinds 1 mei 2005 een geïntegreerde IPPC-vergunning (Integrated Pollution Prevention and Control) hebben.

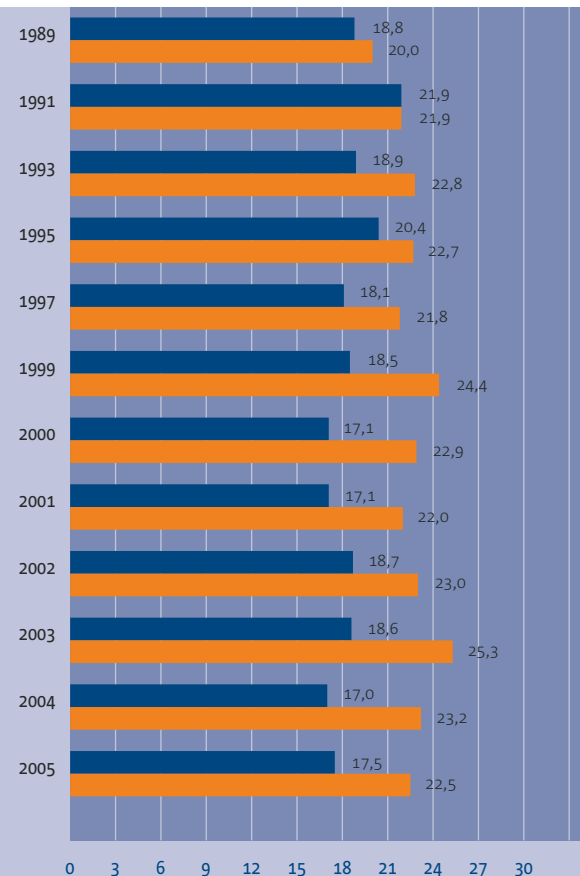
## Varkensstapel groeit weer

Door een scherpe daling van de prijzen en een verminderde rendabiliteit van de varkensproductie daalde het aantal varkens in Polen in het voorjaar van 2003. In juli 2004 was de omvang van de varkensstapel met 17 miljoen varkens (8,7% minder dan in 2003) de kleinste van de afgelopen 15 jaar. Ondanks dit dieptepunt bedroeg de varkensslacht 23,2 miljoen stuks. Sinds de toetreding van Polen tot de EU groeit de belangstelling voor de varkensproductie. Dit is vooral te danken aan

de verbetering van de rendabiliteit van de productie. Volgens schattingen zal het aantal varkens in de tweede helft van 2005 zijn toegenomen tot 17,5 miljoen, met een duidelijke groei van vooral zeugen en biggen.

## Lage productiekosten

De laatste jaren heeft de varkensvleesproductie in Polen te maken met stagnatie en aanzienlijke schommelingen. Het wegvallen van de oostelijke markten veroorzaakte een behoorlijke prijsdaling van het



**Varkensstapel eind 2<sup>de</sup> kwartaal en jaarlijkse slacht (in miljoen stuks)**

Bron: GUS (Główny Urząd Statystyczny,

het Poolse Centraal Bureau voor Statistiek)





slachtmateriaal. Hierdoor beschikken landbouwers over onvoldoende middelen voor nieuwe investeringen. Door gebrek aan kennis en ontoereikend gebruik van inputs als veevoer kan onvoldoende gebruikgemaakt worden van genetisch materiaal. Als Poolse producenten willen exporteren, zullen ze varkens moeten produceren met andere parameters dan ze tot nu deden. Vooral wat betreft vleesgehalte en constante kwaliteit is in Polen nog heel wat te winnen. Een belangrijk voordeel voor de Poolse varkensvleesproducenten is dat de productiekosten voor slachtvarkens met € 1,04 per kilo circa € 0,15 lager liggen dan in Nederland en circa € 0,30 lager dan in Duitsland.

### Prijsschommelingen

De toetreding van Polen tot de EU heeft de handels- en productiemogelijkheden van veel bedrijven verbeterd. Het lage nationale aanbod enerzijds en de grote exportvraag anderzijds hebben in de eerste helft van 2004 een aanzienlijke prijsstijging van slachtvarkens veroorzaakt. In februari lag de gemiddelde prijs op 3,50 zloty per kilo, terwijl dat in juni 4,70 zloty was. Een verdere groei van de prijs werd door de dalende vraag van importeurs afgeremd. De belangstelling van de 'oude EU-15' voor Poolse mestvarkens duurde zolang er een

belangrijk prijsverschil tussen de Poolse varkens en die uit de andere EU-landen bestond. Door veterinaire problemen (ziekte van Aujeszky) nam de belangstelling verder af. De prijs daalde uiteindelijk tot onder de 4,00 zloty. Eind februari 2005 steeg de prijs weer naar 3,90 zloty per kilo. De prijs van de karkassen was in deze periode 5,8 zloty per kilo (in mei 2005 bedroeg de middenkoers van de euro ca. 4,06 zloty ).

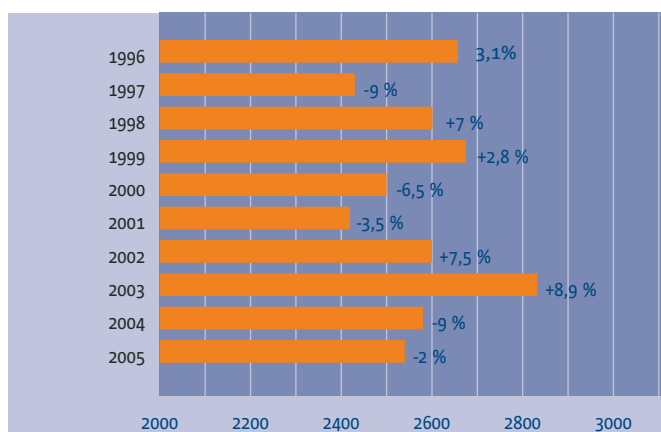
### Dalende export versus groeiende import

In 2004 bedroeg de export van varkensvlees 197.000 ton. Dit was 53.000 ton minder dan in 2003. De import steeg van circa 59.000 ton in 2003 naar 72.000 ton in 2004. De voornaamste afzetmarkten waren landen in Midden- en Oost-Europa en Rusland.

In het eerste halfjaar van 2005 zal de export 80.000 ton bedragen. Dit is 40.000 ton minder dan in het eerste halfjaar van 2004. De voornaamste afzetmarkten zullen de EU-landen zijn. De uitvoer van varkensvleesproducten naar landen buiten de EU zal afhankelijk zijn van exportsubsidies en het al dan niet inwilligen van de Russische veterinaire exporteisen door Poolse bedrijven.

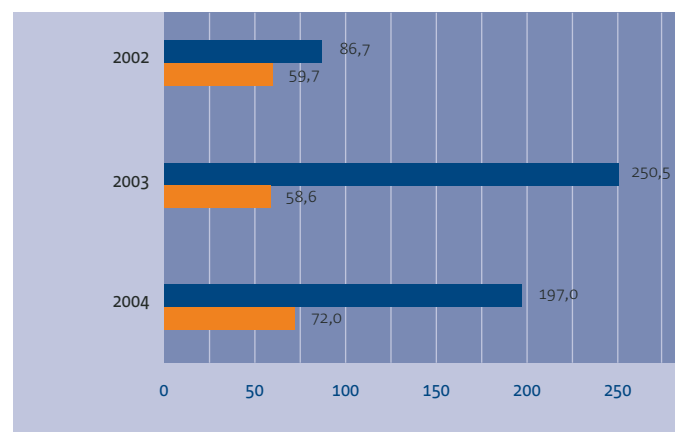
Janusz Golos

Technisch Assistent, LNV-bureau Warschau



**Productie van slachtvarkens in Polen**  
(in duizend ton)

Bron: GUS



**Omzet met varkensvlees in de buitenlandse handel**  
(in duizenden ton)

Bron: GUS

■ export  
■ import



# Italianen lusten niet van het hele varken



**Met het spreekwoord 'Varkens worden knorrende vet' wordt bedoeld op mensen die altijd klagen, maar ondertussen wel rijk worden. Het is ook van toepassing op de verwerkende industrie van de Italiaanse varkenssector.**



**D**e circa 57 miljoen Italianen eten per persoon jaarlijks bijna 31 kilo varkensvlees, dat is 9 kilo minder dan de Nederlanders. De productie van varkensvlees ligt absoluut gezien met bijna 1,5 miljoen ton weliswaar hoger dan in Nederland, maar is niet voldoende. De zelfvoorzieningsgraad van Italië ligt al jaren net boven de 60%. De eigen voornamelijk intensieve productie is geconcentreerd in de noordelijke gewesten en richt zich vooral op het zware varken dat specifiek is bestemd voor vleeswaren. Samen met de poten die van geïmporteerde levende varkens en karkassen afkomstig zijn, vormt ham voor verwerking ruim 60% van de import. Vers vlees voor directe consumptie komt voornamelijk van de binnenlandse markt.

## **Kleinschalige bedrijven in de meerderheid**

De verwerkende industrie telt circa 2.000 vaak kleine bedrijven. De kleinschaligheid betekent voor leveranciers: kleine hoeveelheden, differentiatie in soort en kwaliteit en tijdige aflevering op korte termijn. Belevering vanuit het buitenland is daarvoor te duur. Ongeveer 200 bedrijven zijn groot genoeg om wél direct vanuit het buitenland te worden beleverd. De sterkste partij in de keten en tevens de grootste klanten voor Nederland zijn de uitsnijderijen. Er zijn er slechts twee van formaat, die in feite als een soort verzamelcentra werken. Zij bieden service die vanuit het buitenland niet kan worden geleverd, zoals het aanbieden van gemengde partijen op gewenst formaat.

## **Beschermde oorsprongsbenaming**

Italië heeft sterk ingezet op producten met een beschermde oorsprongsbenaming, zoals Parma-ham. In de EU zijn inmiddels zo'n 75 vleeswaren met een oorsprongsbenaming in omloop, 27 daarvan zijn afkomstig uit Italië. Voor deze Italiaanse producten moet ook de grondstof in de meeste gevallen uit Italië afkomstig zijn. De Italianen plaatsen zich hiermee in feite naast de intracommunitaire markt en houden zo de concurrentie buiten de deur. Het is weliswaar een nichemarkt, maar op mondiaal niveau is deze wel degelijk groot en groeiend. Italië is met onder meer rauwe ham als producent en verwerker al aanwezig op markt in de VS. Andere markten zoals, Japan, lonken. De enige bedreiging op dit vlak vormt Spanje met de Serrano-ham. Die wordt echter niet aangeduid als BOB (beschermde oorsprongsbenaming) maar als BGA (beschermde geografische aanduiding). Dat houdt in dat ook grondstoffen van buiten Spanje voor de productie gebruikt kunnen worden.

## **Verlies van Nederlands marktaandeel**

Nederland is vanouds een belangrijke leverancier voor Italië. Op dit moment bezet Nederland met 20% de tweede plaats na Duitsland, waar 27% van het in Italië geïmporteerde varkensvlees vandaan komt. Italië is voor Nederland een belangrijke markt. Er gaat bijna evenveel varkensvlees naar Italië als naar Duitsland, in waarde gezien zelfs iets meer. Bijna 90% van de Nederlandse export bestaat uit hammen. Op het gebied van poten voor de verwerking tot gekookte hammen is Frankrijk de grootste concurrent, en op het gebied van rauwe ham is dat Duitsland. De nieuwe leveranciers lijken nog niet meteen concurrentie voor Nederland te vormen. Polen en Hongarije, maar ook Spanje, leveren vooralsnog voornamelijk karkassen. Dat is een aanzienlijk minder gespecialiseerd product dan de Nederlandse poten, die geheel naar de wensen van de klant op maat worden gesneden. Toch verliest Nederland marktaandeel. Qua prijs wordt Nederland een minder aantrekkelijke leverancier en dat is niet alleen vanwege de steeds stringenter milieuregelingen. De aanvankelijke Nederlandse voorsprong is ingelopen door Spanje, Frankrijk en Denemarken. Door de verkoop van vernieuwingen op het gebied van genetica speelt Nederland zijn concurrenten in feite in de kaart.

## **Is het tijd te keren?**

De Italiaanse varkensproductie groeit, de Nederlandse is stabiel. Bovendien wordt het overbruggen van afstanden duurder. Kan Nederland zijn positie als tweede EU-leverancier behouden? Hoewel het om vele redenen beter is om in eigen land meerwaarde te creëren, lijkt de gemiddelde Nederlander niet de mentaliteit voor de typische 'kwaliteitsproducten' te hebben. Bovendien lijkt, door onder meer interne tegenstellingen en een negatief imago bij het grote publiek het zelfvertrouwen van de sector aangetast en daarmee de animo om er gezamenlijk de schouders onder te zetten. Erg jammer, want het Nederlandse varken heeft in Italië een goede naam. De vraag voor Nederland lijkt dan ook te zijn 'hoe snijden we twee ruggen uit één varken?' ofwel 'hoe kunnen we kwaliteit blijven leveren en voet aan de grond houden in Italië?'

*Heleen van Rootselaar*

*Technisch Assistent, LNV-Bureau in Rome*



Albert Homburg en Marc Wijnberg van Hap Foods in Hendrik-Ido-Ambacht.

Hap Foods:

## Geconcentreerd op pure handel

**D**e omvangrijke administratie die tegenwoordig met de export van varkensvlees gepaard gaat, is ook bij Hap Foods in Hendrik-Ido-Ambacht het onderwerp van gesprek. Dit bedrijf is puur een handelshuis. Het kantoor lijkt op geen enkele wijze iets van doen te hebben met vleesproductie noch -export. Er lijkt hier geen varken aan te pas te komen. Toch verhandelt Hap Foods ruim 75.000 ton vlees, waarvan 40% varkensvlees, over de gehele wereld. We zitten tegenover Albert Homburg en Marc Wijnberg, respectievelijk verantwoordelijk voor inkoop en afzet. Het Nederlandse MKB in deze sector kan alleen nog de nichemarkten bewerken, zo stellen ze samen vast. De grootschalige afzet is slechts voorbehouden aan de allergrootsten. “En omdat wij in Nederland strenger met regels omgaan dan veel andere vleesexporterende landen, krijgen de allerkleinsten de papierwinkel niet meer voor elkaar”, legt Homburg uit.

‘Ze zijn daar verzot op varkenspootjes, neuzen en oren’



“Wij hebben onze handen er al vol aan en wij zijn volledig geconcentreerd op pure handel. We dachten met de EU een stap vooruit te kunnen zetten, maar het is er juist niet eenvoudiger op geworden. Kijk naar Rusland. Sterk groeiende import, dus mooie exportkansen voor ons. We hebben nu nog zo'n 80 verschillende documenten nodig om EU-varkensvlees naar Rusland te exporteren. Een uniek EU-certificaat zou een oplossing zijn, die niet alleen wij, maar ook de Russen van harte zouden toejuichen.” Toch is er ook een groot voordeel van de totstandkoming van de EU aan te wijzen. Marc Wijnberg: “De EU is een compacte en duidelijke markt geworden. De EU is op het gebied van varkensvlees 100% zelfvoorzienend en de kwaliteit is opmerkelijk hoog. Dat heeft ook de rest van de wereld ontdekt en de vraag naar ons varkensvlees is groot. In de Filippijnen bijvoorbeeld willen ze geen ander vlees.”

Wat zijn dan de succesverhalen in de varkensvleesexport? “Het slim uitspelen van de verschillende voorkeuren en smaken, die overal in de wereld te vinden zijn”, aldus Wijnberg. “Ik noem het graag ‘handel in cultuurverschillen’. Wij zijn dol op mals en zacht varkensvlees, zoals de haas en de filet. Dat is precies waar bijvoorbeeld de smaak van de Aziaten niet naar uitgaat. Daar houden ze van de meer bewerkelijke stukken van het varken. Neuzen en oren, bijvoorbeeld. Als je dat goed in kaart brengt en er handig mee weet om te gaan, kom je een heel eind.” Vandaar ook dat een exportgebied als West-Afrika succesvol kon worden. Ze zijn daar verzot op varkenspootjes en oren. Als puur handelshuis weet Hap Foods hierop perfect in te spelen. Homburg: “Wij concentreren ons op een perfecte aansluiting van vraag op aanbod. Wat wil men waar en waar kunnen wij die specifieke vraag op een bepaalde markt verkrijgen. Onze producenten kunnen zich concentreren op de kwaliteit van het gevraagde en wij houden nauw contact met de markt.”



# Vorbereiding van Roemenië op EU-toetreding biedt perspectief

Na een jarenlange dip lijkt de Roemeense varkensvleessector nu weer in de lift te zitten. De implementatie van EU-richtlijnen in de voorbereidingen op de toetreding van Roemenië in 2007 en diverse EU-subsidies dragen bij aan de verbetering van het investeringsklimaat. Dat geldt zowel voor de productie van varkens als voor de vleesverwerkende industrie.

In 1990 telde de Roemeense varkensstapel nog ongeveer 12 miljoen varkens. Door het sluiten van staatsbedrijven, het uiteenvallen van landbouwcoöperaties en massale slachting was dat aantal vorig jaar teruggelopen tot 5,1 miljoen varkens. Dit aantal was goed voor een productie van 715.000 ton varkensvlees. Slechts de helft van de varkensproductie in Roemenië wordt vermarkt. Roemenië telt 1,7 miljoen varkenshouders met gemiddeld ruim twee varkens per bedrijf voor eigen consumptie. Het overige deel van de sector bestaat uit grote geïntegreerde varkensbedrijven, waar zowel het opfokken en mesten van varkens plaatsvindt als het slachten en de

verdere verwerking. Circa 80% van de grootschalige bedrijven is op deze wijze verticaal geïntegreerd.

## Negatieve handelsbalans

Varkensvlees is het meest geconsumeerde vlees in Roemenië. Het aandeel in de totale vleesconsumptie bedraagt 50%. In 2004 consumeerde de gemiddelde Roemeen 29,7 kilo varkensvlees. Naar verwachting zal de consumptie de komende jaren verder toenemen dankzij een lichte constante groei in de koopkracht. De handelsbalans van Roemenië voor wat betreft levende varkens en varkensvlees is negatief.







*In het kader van de EU-toetreding krijgt Roemenië te maken met strikte regelgeving op het gebied van o.a. stalinrichting, veetransport en -registratie en dierenwelzijn.*

De lokale productie kan voorzien in slechts 30% van de vraag. In 2003 werd er voor € 10,5 miljoen aan varkens en voor € 94,3 miljoen aan varkensvlees geïmporteerd. De Roemeense exportwaarde van varkens en varkensvlees was in datzelfde jaar respectievelijk € 9.000 en € 485.000. De varkens worden hoofdzakelijk geïmporteerd vanuit Hongarije (ongeveer 75% in 2003). Voor varkensvlees zijn Polen, Duitsland, Frankrijk, Oostenrijk en Nederland de belangrijkste leveranciers. De geïmporteerde varkensvleesproducten zijn gemiddeld circa 25% goedkoper dan het Roemeense product. De varkenshouders hebben meerdere malen op verhoging van de importaccijnzen aangedrongen. Het Roemeense ministerie van Landbouw heeft hieraan geen gehoor gegeven, maar heeft wel de intern vastgestelde prijs per kilo levend gewicht van varkens verhoogd van ROL 8.000 in 2004 tot ROL 12.000 ROL in 2005. Het laatstgenoemde bedrag komt ongeveer overeen met € 0,33.

#### **Non-vaccinatiebeleid KVP**

In Roemenië zijn de verkoopprijzen van levende varkens en varkensvleesproducten gebaseerd op gewicht en niet zoals in de EU gerelateerd aan het SEUROP-classificatiesysteem. Het Roemeense ministerie van Landbouw werkt aan de implementatie van dit classificatiesysteem en zal daar binnenkort, via een Phare Twinning-project, steun van de EU voor ontvangen. Ook op andere gebieden bereidt Roemenië zich voor op de toetreding tot de EU in 2007. Nu kunnen levende varkens, varkensvlees en aanverwante producten nog niet naar de EU worden geëxporteerd, vanwege het vaccineren tegen Klassieke Varkenspest (KVP). Het kleinschalige karakter en de verscheidenheid van de varkenssector maakt het moeilijk het EU non-vaccinatiebeleid, alsook het Identificatie & Registratie-systeem voor varkens in Roemenië te implementeren. Vanaf eind 2003 is het enten tegen KVP in heel Roemenië verboden, op twee uitzonderingsgevallen na. Tot eind 2005 is het geregistreerde varkensfokkers toegestaan te vaccineren en mogen ook wilde zwijnen worden gevaccineerd. In 2002 werden 45 uitbraken van KVP geregistreerd.

In 2003 waren dat er 150 en in de eerste tien maanden van 2004 bedroeg het aantal gevallen 143. Het Nederlandse ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, vertegenwoordigd door het LNV-bureau in Boekarest, organiseerde vorig jaar in Roemenië een rondetafeldiscussie en een seminar over KVP. De bijeenkomsten

verschaffen de Roemeense autoriteiten meer inzicht in de EU-beleidslijnen en droegen bij aan een betere dialoog met de varkenssector.

#### **SAPARD-programma**

Ofschoon de Roemeense varkenssector sinds 1990 een aanzienlijke teruggang heeft laten zien, zijn er zeker ook tekenen van herstel en ontstaan er nieuwe mogelijkheden. Dit geldt zowel voor buitenlandse investeerders in de varkenssector als voor leveranciers van genetisch materiaal, veevoedergrondstoffen, veterinaire medicijnen, stalinrichting en technologie voor de vleesverwerking. De beschikbaarheid van EU-subsidies door middel van het SAPARD-programma heeft bijgedragen tot een verbeterd investeringsklimaat in de varkenssector. Steeds meer investeerders worden zich bewust van de mogelijkheden in de Roemeense vleessector. Afgelopen jaar betrad de Amerikaanse multinational US Smithfield Foods de Roemeense markt door de aankoop van ComTim Timisoara, de grootste varkenshouderij van het land. Dit jaar breidde dit bedrijf zijn activiteiten in Roemenië verder uit door één van de grootste voedseldistributeurs en een belangrijk koel- en opslagbedrijf aan te kopen. Momenteel houdt Smithfield circa 100.000 varkens in ComTim. Er liggen plannen om dit aantal in de komende vijf jaar uit te breiden tot 2 miljoen stuks.

#### **Deuren sluiten of investeren**

Ook op het terrein van de verwerking ondergaat de Roemeense varkenssector enorme veranderingen. Vanwege striktere regelgeving in het kader van de EU-toetreding, moesten veel bedrijven hun deuren sluiten. Andere, veelal grotere, bedrijven hebben daarentegen veel geïnvesteerd of zullen dat binnenkort doen om aan de EU-wetgeving te kunnen voldoen. Laatstgenoemde bedrijven hebben daarvoor de tijd tot eind 2009, het moment waarop de overgangperiode van drie jaar na toetreding (2007) wordt beëindigd. De grootste spelers in de vleesverwerkende industrie in Roemenië zijn momenteel Cris-Tim, Aldis, Tabco-Campofrio, Angst Ro, Kosarom en Principal Construct.

*Meeuwes Brouwer  
LNV-bureau te Boekarest*



# Staat de Argentijnse varkenssector aan de vooravond van een belangrijke uitbreiding?

**De varkenshouderij in Argentinië was steeds een bescheiden neventak. Tot de sector zich in de jaren '90 ontwikkelde op basis van moderne technische inzichten. De productie is vrijwel geheel gericht op de interne markt en vindt gewoonlijk plaats in combinatie met maïsteelt.**

**D**e Argentijnse varkenspopulatie bedroeg in 2004 zo'n 2,4 miljoen dieren, waarvan 150.000 moederdieren. In het verleden kwamen grotere aantallen voor, zo telde Argentinië in 1998 nog 3,3 miljoen varkens. Lage prijzen, aantrekkingskracht van de sojateelt en goedkopere Braziliaanse importen waren debet aan deze terugloop.

## **Slacht en consumptie**

De slacht is geconcentreerd in de provincies Buenos Aires (54%), Santa Fe (24%) en Cordoba (21%). De grootste 10 slachterijen hebben een marktaandeel van 70%. In 2004 werden 2,04 miljoen dieren geslacht en dat leverde 178.100 ton vlees op. Ten opzichte van 2003 betekende dit een stijging van 14,5%. Dit zijn cijfers uit de officiële registratie; naar verluidt is er ook een niet onbelangrijk zwart circuit. Dit heeft ongetwijfeld te maken met het feit dat de milieuaspecten van de slachterijen steeds meer aandacht krijgen. Verdergaande wettelijke voorschriften op dit punt zijn in aantocht.

De opbrengstprijzen hangen af van het kwaliteitsniveau c.q. het percentage magere vlees. In 2004 betaalde de industrie gemiddeld US\$ 0,79 per kilo levend gewicht. De productiekosten bedroegen ongeveer US\$ 0,50 per kilo. Het concurrerend vermogen van de sector wordt enerzijds bepaald door de rundvleesprijzen (de Argentijn preferert rundvlees en verorberde daarvan in 2004 gemiddeld 65 kilo) en anderzijds door de prijs van maïs. De consumptie van varkensvlees of varkensvleeswaren bedraagt nu 6,6 kilo per inwoner op jaarbasis. Tijdens de economische crisis was dit beduidend lager en daarvoor lag de consumptie op circa 8 kilo per inwoner.

## **Import en export**

De importen zijn sterk afhankelijk van de wisselkoersen. In 2001 werd 68.000 ton geïmporteerd, in 2002 slechts 17.000 ton. In 2004 lag het niveau op 36.270 ton, met een waarde van ruim US\$ 55 miljoen. Brazilië is met een aandeel van 79% de belangrijkste leverancier, gevolgd door Chili (14%). Nederland (3%) levert uitsluitend varkensproducten aan de Argentijnse farmaceutische industrie. De Argentinse



tijnse export stelt op dit moment niet veel voor. In 2004 ging het om 1628 ton (US\$ 1,8 miljoen). Dit heeft onder meer te maken met een programma dat in de periode 2002 - 2004 is uitgevoerd om de klassieke varkenspest uit te roeien. Vanaf 28 mei 2004 wordt er niet meer gevaccineerd. Een jaar na die datum hopen de Argentijnen de voor de export zo belangrijke status 'vrij van klassieke varkenspest' te bemachtigen.

## **Toekomstverwachting**

Hoewel het op grond van het voorgaande lastig is een eenduidige verwachting uit te spreken, lijkt de Argentijnse varkenssector aan de vooravond van een belangrijke uitbreiding te staan. Een steeds groter deel van de productie vindt plaats in grote, verticaal geïntegreerde bedrijven, die zich voorbereiden op imports substitutie en op levering aan internationale markten. Bovendien is de rentabiliteit van de sector de laatste jaren verbeterd. Er liggen kansen voor Nederlandse technologische bedrijven die een voortreffelijk imago hebben binnen de primaire sector.

*Menno van Genne  
LNV-raad Buenos Aires*

Vleeswaren:

## Doorlopende product vernieuwing

**O**ok Leo Persoon van Persoon Vleeswarenfabriek onderschrijft het belang van de nichemarkten. "Vroeger kon je productiegericht te werk gaan. Vleeswaren maken en verkopen. Toen een aantal jaren geleden die afzet onder druk kwam te staan, hebben wij het roer drastisch omgegooid. Maatwerk, daar moeten wij het nu en zeker in de toekomst van hebben." Persoon levert een kleine 15% van de productie af in Nederland en een grote 85% in EU-landen als Engeland, Denemarken, Duitsland, Frankrijk, Italië en Spanje. "Daar beperken wij ons toe, omdat je qua omvang tot de kleinere spelers behoort. Het is zaak om nauw contact te onderhouden met je afne-

**‘Maatwerk, daar moeten wij het nu en zeker in de toekomst van hebben’**

mers. Neem bijvoorbeeld de bacon die wij leveren aan Engeland. Die zou je standaard kunnen houden, maar dan verlies je het van de grotere leveranciers. Dus zoeken wij het in unieke smaken, zoals dry cured en pepper cured bacon. Met doorlopende product vernieuwing, altijd in samenspraak met de retailers en andere afnemers, blijf je in de picture. En denk eraan, dat is moeilijk genoeg. De trend van vandaag is morgen uit de gratie. Dus zijn wij in al onze exportlanden bezig met smaak-panelen, proeverijen en ander onderzoek." Persoon maakt zich geen zorgen over de groeiende papierwinkel rond het exportproduct. "Nee, ik vind het nu binnen de EU redelijk goed te doen. En een land als Rusland, waarvoor je wel extra documenten moet overleggen, laat ik maar even aan ons voorbijgaan. Kijk, een stevige handelsgeest was vroeger voldoende om aan afzet in het verre buitenland te komen. Nu werk je veel meer op basis van relatie-marketing. Een stuk vertrouwen, veel overleg en samenkomen. Dan kun je, in onze optiek, beter dichterbij huis blijven, binnen redelijk bekende culturen. Nee, waar ik me meer zorgen over maak, zijn



**‘De trend van vandaag is morgen uit de gratie’**



Leo Persoon van Persoon Vleeswarenfabriek.

verschillende productie-omstandigheden, die binnen de gemeenschappelijke Europese markt bestaan. Verschil in loonkosten, bijvoorbeeld, en flexibel omgaan met de regelgeving. Wij zijn een duur en een beetje log productieland, terwijl zelfs de ons direct omringende landen een stuk vrijer te werk gaan. Misschien dat daar eens naar gekeken kan worden, om sneller de aansluiting weer te vinden." Toch ziet Persoon de toekomst met vertrouwen tegemoet. Slim te werk gaan, kwaliteit doorlopend op het allerhoogste niveau handhaven en daarmee een stabiele afzet garanderen. "Als de vraag verandert, veranderen wij mee. Sterker nog, wij werken al aan nieuwe recepturen om aan toekomstige vraag te kunnen voldoen. Unieke, kwalitatief hoogwaardige producten, steeds weer. En het enige dat daar nog afbreuk aan kan doen, is de smaakvervlakking. De snelle hap, waardoor de consument minder en minder waardering zou kunnen krijgen voor werkelijk goede producten."

### Samenspraak en samenspel

Kortom, de export is voor de varkensvleessector op MKB-niveau nog altijd een kansrijke zaak. Goed inspelen op markt wensen, unieke producten creëren en daarbij de kosten laag houden. In samenspraak en samenspel met de overheid zal dit moeten lukken. Er is werk aan de winkel, voor zowel de branche als onze overheid en de vertegenwoordigers binnen de EU.

# Marktrapporten

Bij de directie Industrie en Handel (I&H) van het ministerie van LNV zijn de onderstaande marktrapporten over de varkensvleessector beschikbaar. Geïnteresseerden kunnen contact opnemen met mw. Lia Luijkx van directie I&H via e-mail: [a.p.luijkx-visser@minlnv.nl](mailto:a.p.luijkx-visser@minlnv.nl)

Land	Datum uitgave	Titel
Brazilië	Februari 2003	Meat Industry in Brazil
Polen	Januari 2004	The meat industry in Poland
Rusland	2004	Market Survey of the Pig Poultry Sector in the Russian Federation
Spanje	September 2003	De varkensvleesketen in Spanje

## Interessante sites

Tussen de vele Nederlandse sites met een link naar de varkensvleessector valt [www.pve.nl](http://www.pve.nl) van het Productschap Vee, Vlees en Eieren meteen op. Deze site informeert zowel de consument als het bedrijfsleven in het Nederlands en in enkele vreemde talen. Andere 'nationale' pagina's met interessante informatie zijn <http://vlees.pagina.nl/>, <http://varkens.pagina.nl/> en <http://vlees-leveranciers.pagina.nl/>.

Op de sites [www.foodfromholland.com](http://www.foodfromholland.com) en [www.agriculturefromholland.com](http://www.agriculturefromholland.com) van Industrie en Handel staan tal van bedrijven die een 'link' met de varkensvleessector hebben. Informatie van en over de Keuringsdienst van Waren en de RVV staat op [www.vwa.nl](http://www.vwa.nl) en reclame voor de Nederlandse sector in verschillende talen is te vinden op [www.hollandmeat.nl/default.aspx](http://www.hollandmeat.nl/default.aspx).

### Interessante buitenlandse sites zijn:



[www.thepigsite.com](http://www.thepigsite.com)



[www.britishmeatfoodservice.com/foodservice/home/index.asp](http://www.britishmeatfoodservice.com/foodservice/home/index.asp)



[www.nmaonline.org/html/sitemap.htm](http://www.nmaonline.org/html/sitemap.htm)



[www.fleischwirtschaft.de/](http://www.fleischwirtschaft.de/)



[www.bvdf.de/](http://www.bvdf.de/)



[www.agrar.de/index.htm](http://www.agrar.de/index.htm)



[http://europa.eu.int/comm/food/index\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/food/index_en.htm)



<http://mkacceb.eu.int/sps/>