

## **Zomer biedt rosé weer wat lucht**

INTRO: De kalversector zit in een spagaat. De prijzen van blanke kalveren bewegen zich op een hoog niveau, terwijl het prijsniveau van de rosés veel te laag is.

AUTEUR: Anne-Marie van der Linde

### **TEKST:**

De ontwikkelingen in de kalversector zijn dit jaar totaal verschillend. Bij de blanke kalveren kan het met een prijsniveau van E4,70 en hoger per kilo niet op. Het niveau van E5 (de vroeger magische grens van f11) werd net niet bereikt. De rosémesters daarentegen begonnen dit jaar met een prijdsdieptepunt van E2,16 per kilo, waarna op 2 weken na de opbrengstprijz niet boven het niveau van vorig jaar uitkwam (zie grafiek hiernaast). De rosékalveren die in het eerste kwartaal geslacht zijn, kostten als nuka E180 tot E200 of als starter rond de E350 voor kalveren die in januari geslacht zijn en E300 tot E320 voor kalveren die in februari en maart geslacht zijn. Met de opbrengstprijzen van de afgelopen maanden is er daarom niet of nauwelijks iets verdiend.

### **Rosés in de knel**

De slachterijen klagen steen en been dat rosékalveren bij de huidige prijzen nog te duur zijn. De klacht heeft alles te maken met het feit dat er afgelopen jaar 40.000 tot 50.000 goedkopere kalveren uit Duitsland werden geïmporteerd. Het gaat dan om een paar cent per kilo, maar omdat de Duitse mesters een hogere stierenpremie ontvangen, hebben zij minder moeite met de lagere opbrengstprijz. De hoogte van de premie is gedeeltelijk afhankelijk van de oppervlakte grond; die is bij Duitse bedrijven een stuk groter dan bij Nederlandse. De import van Duitse kalveren is een ontwikkeling die dit jaar gewoon doorgaat. Opvallend is wel dat veel van deze kalveren in Nederland zijn geboren en na de opfok als starter naar Duitsland zijn gegaan.

De afzet van rosé kalfsvlees heeft zich losgemaakt van blank kalfsvlees en beweegt zich in de richting van de afzetmarkt van rundvlees (roodvlees). Rosé kalfsvlees heeft de laatste paar jaar het vlees van O- en R-stieren verdrongen. Probleem is echter wel dat afnemers van dat vlees niet bereid zijn veel voor het vervangende kalfsvlees te betalen. Door het grote aanbod is het verlagen van de prijs door hen niet al te moeilijk geweest.

### **Afzet naar zomer beter**

De vooruitzichten voor de rosékalveren worden wat beter. Er is al een paar maanden een redelijke levende export. Er gaan een paar honderd kalveren per week naar de slachterij in Gelsenkirchen in Duitsland. Daarnaast gaan er kalveren naar Italië, Spanje en Portugal. Er zijn geen exacte cijfers bekend, maar de levende export wordt rond de 1.000 kalveren per week geschat.

Naast de levende export neemt de vleesexport de komende maanden ook toe. Rosévlees is in populaire vakantiegebieden als Spanje en Portugal in hotels en restaurants zeer gewild. In de loop van mei zal de vraag vanuit het zuiden van Europa aantrekken. Met een vrij stabiel aanbod van zo'n 4.000 slachtingen per week, moet de prijs dan ook gaan oplopen.

### **Blank richting zomerdip**

Zoals eerder aangegeven zijn de prijzen voor blanke kalveren uitermate goed. De daling van eind maart/begin april werd ingegeven door de tegenvallende afzet van bijproducten als levers, nieren en tongen. Nu het weer verbetert, trekt de afzet van deze producten ook weer aan en is er een betere prijs voor te krijgen. Door deze ontwikkeling blijven de opbrengstprijzen in eerste instantie nog redelijk stabiel. Toch raakt naar de zomer toe een beetje de klad in dit prijsniveau. Het duurdere blanke kalfsvlees doet het in de zomermaanden minder goed. Vakantiegeangers in de belangrijkste afzetgebieden willen nu eenmaal niet veel voor hun maaltijden betalen.

Op de traditionale zomerdip wordt door de integraties handig ingespeeld door minder kalveren op te zetten. In combinatie met het vrij beperkte

kalfsvleesaanbod in de EU kan dit een prijsdaling nog wat tegenhouden. Vooral in het buitenland is het kalveraanbod nog beperkt. In Italië is de sector nog volop bezig met het ombouwen naar groepshuisvesting. Deze operatie vordert snel maar er heerst een relatieve krapte op de Italiaanse markt. Ook in Frankrijk is het aanbod van kalveren niet al te groot. Met als gevolg dat de vraag naar Nederlands kalfsvlees goed is en voorlopig ook nog wel goed blijft.

**Kader bij artikel:**

Export terug op niveau voor mkz

De kalfsvleesexport bedroeg in het eerste kwartaal van dit jaar 45.140 ton. Hiermee is de afzet hersteld van de mkz-problemen.

Over de export van kalfsvlees is dit jaar niet te klagen. In het eerste kwartaal is in totaal 45.140 ton uitgevoerd, een stijging van 4,3 % ten opzichte van het eerste kwartaal 2003. Met het niveau van dit jaar is de export over de mkz/BSE-dip heen.

Van de drie belangrijkste afzetlanden loopt alleen Duitsland wat uit de pas. Daar is dit jaar wat minder naar geëxporteerd. Dat komt vooral omdat het eigen aanbod in de Duitse sector toereikend is.

In de andere twee grote afzetlanden Italië en Frankrijk is het eigen aanbod juist beperkt en dat biedt mogelijkheden voor de Nederlandse sector. Door de ombouw naar groepshuisvesting zijn er in Italië maar beperkt hokken beschikbaar en daardoor is het aanbod beperkt. Hierdoor lag de Nederlandse export in het eerste kwartaal van 2004 een krappe 2.000 ton hoger dan het eerste kwartaal van 2003. Ook in Frankrijk speelt de ombouw mee, zij het minder.

De komende maanden blijft het aanbod in de EU niet al te ruim. De export kan zich dus goed ontwikkelen. Als dan ook nog meer grenzen in het Midden-Oosten opengaan - er heerst nog altijd BSE-angst - dan kan 2004 als exportjaar niet meer stuk.

**Bijschrift figuren:**

De fors gestegen export naar Italië trekt het totaal op. De export naar Frankrijk en overige afnemers is licht gestegen.

De zomer levert traditioneel een prijsdip op. Het krappe EU-kalfsvleesaanbod kan dat dit jaar nog redelijk beperken.

Het ruime kalveraanbod is een belangrijke oorzaak voor de lage prijzen. Levende export en een aantrekkelijke afzet keren het tij komende maanden.