



Verantwoorde Veehouderij

Ketenorganisatie van de Nederlandse vleeskuikensector in internationaal perspectief.

P. van Horne
LEI, Wageningen
Juni 2007
Peter.vanhorne@wur.nl

Inhoud

1. Inleiding
2. Vormen van verticale samenwerking in de keten
3. Vleeskuikenketens in het buitenland
 - 3.1 Brazilië
 - 3.1 Duitsland
 - 3.2 Frankrijk
 - 3.3 Italië
4. Verticale samenwerking in andere sectoren
 - 4.1 legsector
 - 4.2 kalversector
5. Keten-samenwerking in de Nederlandse vleeskuikensector
6. Conclusies

Bijlage 1. Vergelijking inkomens in Nederland, Duitsland en Frankrijk

Bijlage 2 LEI gezinsinkomen vleeskuikenhouderij en vleeskalveren

Bijlage 3 Achtergrondinformatie kalversector

1. Inleiding

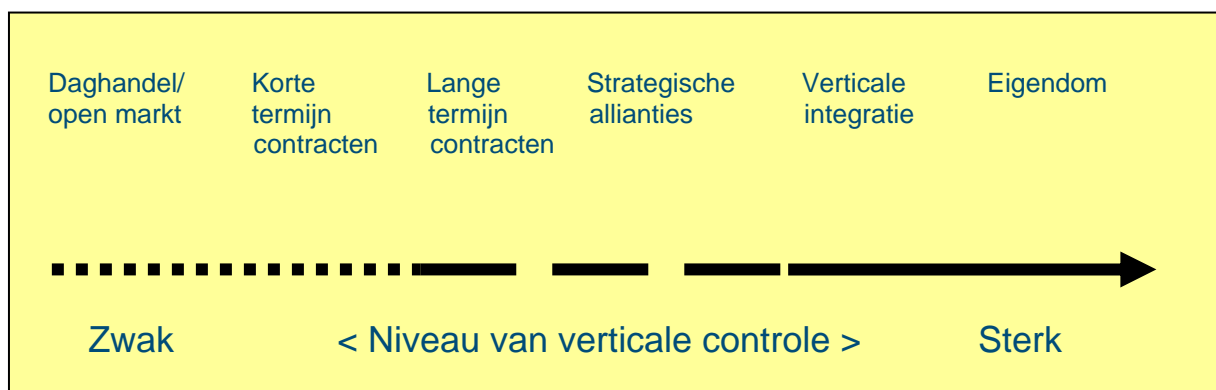
In Nederland is al vele jaren discussie over de structuur van de Nederlandse vleeskuikensector. De productieketen voor pluimveevlees in Nederland is namelijk anders georganiseerd dan in vele andere landen. De bedrijven in de verschillende opeenvolgende schakels (slachterijen, broederijen en voerfabrikanten) als zelfstandige ondernemingen. Ook de vleeskuikenhouders zijn zelfstandige ondernemers die voor eigen rekening vleeskuikens houden. In belangrijke pluimveevlees producerende landen, zoals Brazilië en Verenigde Staten, maar ook dichterbij in Frankrijk en Italië, is de productie voor een belangrijk deel in handen van integraties.

In 2005 is op initiatief van de ZLTO en een aantal bedrijven in Brabant het project ‘schakelen in de vleeskuikenketen’ uitgevoerd. Binnen dit project zijn de verschillende schakels in de keten samengebracht. Er zijn bedrijfsbezoeken gebracht (‘bij elkaar in de keuken kijken’) en er is volop gediscussieerd over de afstemming tussen de verschillende schakels. Dit heeft geresulteerd in een lijst van zogenaamde ketenfaalkosten: factoren die leiden tot een suboptimaal functioneren van de keten als geheel. Het gevolg is hogere kosten en/of een mindere kwaliteit van het eindproduct. Geconcludeerd werd dat veel van deze factoren een directe relatie hebben met de ketenstructuur van de Nederlandse vleeskuikenketen.

Op verzoek van het projectteam heeft het ministerie van LNV het LEI gevraagd de structuur van de Nederlandse vleeskuikenketen te analyseren vanuit internationaal perspectief. Tevens werd gevraagd om een vergelijking te maken met de Nederlandse kalfvleessector. In deze notitie worden de resultaten van dit onderzoek gerapporteerd. Deze nota kan vervolgens als dienen als basis voor de verdere discussie met de verschillende ketenpartijen.

2. Vormen van verticale samenwerking in de keten

Verticale coördinatie omvat methoden om opeenvolgende schakels in de productieketen op elkaar af te stemmen met betrekking kwantiteit, de kwaliteit en timing van de productstromen. In de literatuur worden de verschillende vormen met de voor- en nadelen uitvoerig beschreven. Voor een literatuur overzicht kan verwezen worden naar Boston (2003), Bijman (2002) of Enting en Zonderland (2006). De mate van verticale coördinatie kan variëren van nihil (‘open markt’) tot volledige eigendom. Tussen beide uitersten zijn allerlei intermediaire vormen van coördinatie mogelijk. Figuur 1 geeft een schematisch overzicht.



Figuur 1. Vormen van verticale coördinatie ingedeeld naar een oplopend niveau van controle op de productstromen (eigen bewerking van Boston, 2003).

Von Bitter en Windhorst (2005) geven onderstaande toevoeging aan figuur 1.

| | | | |
|---------|------------|--|-----------------------|
| kenmerk | Open markt | | Volledig geïntegreerd |
|---------|------------|--|-----------------------|

| | | | | |
|--------------|-------------------|---|---|---------------|
| Beslissingen | onafhankelijk | ← | → | centraal |
| Productie | niet afgestemd | ← | → | voorschriften |
| Eigendom | onafhankelijk | ← | → | eigendom |
| Eindproduct | gescheiden/divers | ← | → | uniform |

Bij een beschrijving van de verticale samenwerkingsvormen is het belangrijk onderscheid te maken naar de samenwerking tussen de verschillende bedrijven in de productiekolom en de relatie van deze bedrijven met de primaire sector. In onderstaande toelichting wordt de positie van de veehouder centraal gesteld.

Open markt

In een open markt (‘spot market’) wordt pas overgegaan tot verkoop als de productie (bijna) is afgerond. Coördinatie tussen de verschillende schakels vindt alleen plaats via de prijs van het product. De prijs is de stimulans om de kwantiteit en kwaliteit van de productie aan te passen. De agrarisch ondernemer neemt in een open markt alle bedrijfsbeslissingen: de keuze van type dier, het soort voer en het huisvestingssysteem. In zijn algemeenheid kan gesteld worden dat de varkenshouderij traditioneel, zowel nationaal als internationaal, gecoördineerd wordt middels een open markt (Enting, 2006 en Zonderland, 2006).

Contracten

Om de coördinatie binnen de keten te verhogen zijn allerlei vormen van contracten mogelijk om kwantiteit, kwaliteit, tijdstip van afleveren en dergelijke voor een bepaalde tijd vast te leggen. In een zwakke vorm van ketencoördinatie worden in contracten afspraken gemaakt over (minimale) kwaliteitseisen, het afleverschema (aantallen dieren en moment van afleveren) en de methode van uitbetaling. In een meer verdergaande vorm van ketencoördinatie worden in het contract ook afspraken gemaakt over de directe bedrijfsvoering. Deze afspraken kunnen betrekking hebben op de bedrijfsvoering: het merk of type uitgangsmateriaal, het soort voer of het gebruik van diergeneesmiddelen. Tevens kunnen in contracten afspraken gemaakt worden met betrekking tot verplichtingen of voorkeuren voor bepaalde toeleveranciers. In de Nederlandse vleeskuikensector worden dergelijke contracten in allerlei gradaties gebruikt.

Verticale integratie

Dit is, naast volledige eigendom, de meest vergaande vorm van controle over de productie. De integratie heeft de controle over meerdere schakels in de keten en heeft via voergeld contracten directe controle over de houderijfase. Deze vorm van coördinatie wordt wereldwijd toegepast in de vleeskuikenhouderij. Voorbeelden zijn de Verenigde Staten (van Horne, 1995) en Brazilië (van Horen, 2005). In deze landen is de integratie eigenaar van zowel de pluimveeslachterij als de kuikenbroederij en de veevoerfabrieken. De vleeskuikenhouder leveren via voergeldcontracten de kuikens aan de integratie. Hierbij krijgt de vleeskuikenhouder een vergoeding voor de huisvesting van de dieren en de ingebrachte arbeid. De integratie blijft eigenaar van de kuikens en houdt derhalve volledige controle over de houderij. In Nederland is de kalfvleessector op een dergelijke wijze georganiseerd. De integratie is eigenaar van de kalverslachterij en de kunstmelkfabrikant en via voergeldcontracten worden de kalveren grootgebracht bij de kalverhouders. In paragraaf 4.2 wordt de kalfvleessector in meer detail beschreven.

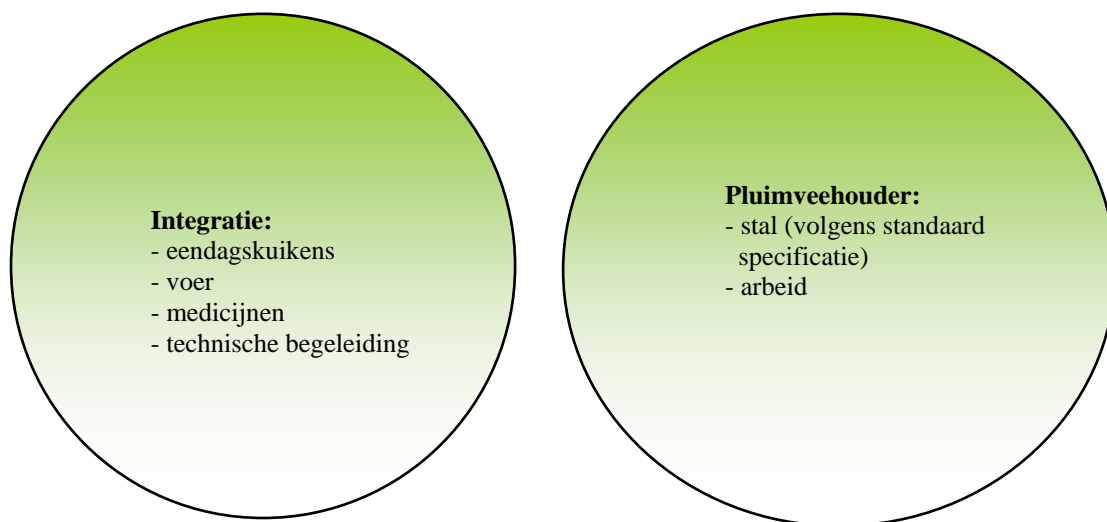
Reductie van transactiekosten in de keten wordt in het algemeen genoemd als argument voor verdergaande coördinatie in de keten. Transactiekosten omvatten kosten die gerelateerd zijn aan onder andere het zoeken naar een afzet/aanvoerkanaal, het zoeken van de beste prijs,

onderhandelen over de prijs en het doorspelen van informatie. Andere punten die van belang zijn gegarandeerde afzet en aanvoer, kwaliteitsaspecten, wie draagt het product en prijsrisico en marktmacht (Enting, 2006). In deze nota wordt niet verder ingegaan op deze factoren.

3. Vleeskuikenketens in het buitenland.

3.1 Brazilië

De Braziliaanse pluimveesector kenmerkt zich door een hoog technologisch niveau in vergelijking met de andere dierlijke sectoren in Brazilië (Eijsink, 2002). Er kunnen in Brazilië twee productiesystemen onderscheiden worden: onafhankelijk en geïntegreerd. In het onafhankelijke systeem is de pluimveehouder eigenaar van de dieren en verantwoordelijk voor alle activiteiten tijdens de productie. Slechts 20% van de pluimveehouders werkt volgens dit systeem en neemt dus het volledige risico van productie en markt voor eigen rekening. In het geïntegreerde systeem is de integratie eigenaar van de dieren en verzorgt de aanvoer van eendagskuikens, voer en medicijnen bij de pluimveehouder. Tevens levert de integratie de technische en veterinaire begeleiding voor de pluimveehouder die de kuikens verzorgt. De pluimveehouder krijgt een vergoeding voor arbeid en stal. Deze vergoeding voor de pluimveehouder is afhankelijk van de productiviteit (technisch resultaat). Tussen de regio's en integraties zijn er verschillen in de mate waarin de pluimveehouder wordt aangestuurd door de integratie (Eijsink, 2002).



Figuur 2 Schematische weergave van het Braziliaanse integratiemodel

Integraties, volgens de internationale definitie, zijn bedrijven of coöperaties die meerdere activiteiten uitvoeren binnen de productieketen. Veelal betreft dit voerproductie, slachten en vleesverwerking. Dit kan verder uitgebreid worden met de productie van veevoergrondstoffen, vleesdistributie en kuikenbroeden (Rabobank, 2003). Dit systeem is ingegeven door economische motieven (efficiënte keten coördinatie), maar ook om te komen tot ketenkwaliteitsgaranties. De pluimveehouder neemt de investering in stallen en de verzorging van de dieren voor zijn rekening. Hiervoor krijgt hij van de integratie een vergoeding. De integratie is verantwoordelijk voor de inputs (eendagskuikens, voer, medicijnen) en de technische kennis. Voordelen voor het integratiemodel zijn (Rabobank, 2003):

- lage kosten door efficiënte ketenproductie;

- gecontroleerde kwaliteit (ketengarantie). Door de controle over de hele keten kunnen makkelijker eventuele kwaliteitsproblemen getraceerd worden;
- mogelijkheid om snel te kunnen inspelen op ontwikkelingen in de markt;
- lagere financieringslast voor integraties, doordat pluimveehouders investeren in stallen;
- controle door integratie over gebruikte technologie in alle schakel van de keten.

Naast de integraties bestaan in Brazilië ook onafhankelijk opererende bedrijven. Hierbij zijn de voerfabrieken, slachterij en kuikenbroederij zelfstandige ondernemingen. Er is een vaste relatie met de pluimveehouders, maar deze zijn zelf verantwoordelijk voor de gebruikte technologie en dragen ook (een deel) van het marktrisico. In het algemeen zijn dit kleinere bedrijven/slachterijen die veelal hele kip en onbewerkte delen verkopen op de lokale markt (kleine supermarkten en slagers).

3.2 Duitsland

In Duitsland wordt de kuikenvleessector gedomineerd door slechts enkele grote bedrijven. In 2003 was het marktaandeel van Wiesenhof 55%, Stolle 26%, Sprehe 12% en Rothkötter 4%. Deze vier Duitse firma's nemen meer dan 95% van de Duitse productie voor haar rekening (von Bitter en Windhorst, 2005). Binnen deze bedrijven is broederij en voerfabriek, maar ook de slachterij, verwerking en vermarkting van pluimveevlees geïntegreerd. Alleen de vleeskuikenhouderij vindt plaats op externe bedrijven, die echter wel contractueel verbonden zijn met de integratie.

Al sinds de 1950er jaren vermarkt Wiesenhof pluimveevlees onder een eigen merk. Er is duidelijk gekozen voor een onderscheidende kwaliteitsstrategie. Als gevolg van de forse investeringen in het merk Wiesenhof en de opbouw van een goede reputatie moesten alle leveranciers voldoen aan strikte kwaliteitseisen. Met uitzondering van de vleeskuikenbedrijven is Wiesenhof een volledig verticaal geïntegreerd bedrijf. De productie van eigen ouderdieren wordt in eigen broederijen uitgedroefd tot eendagskuikens. De kuikens worden geslacht en verder verwerkt binnen Wiesenhof en het voer wordt geleverd vanuit eigen voerfabrieken. Alleen de houderij van de vleeskuikens vindt plaats op zelfstandige vleeskuikenbedrijven. De verklaring hiervoor is dat de technische resultaten op bedrijven waar de pluimveehouder zelf verantwoordelijk is voor de dieren beter zijn op bedrijven waar werknemers de dieren verzorgen (von Bitter en Windhorst, 2005). Met de toegenomen verticale integratie is er wel een vorm van horizontale samenwerking ontstaan. Dit is het typisch Duits fenomeen van 'erzeugergemeinschaften'. Een groep van vleeskuikenhouders onderhandelt gezamenlijk met de integratie over de prijs van de eendagskuikens, het voer en de verkoopprijs van de kuikens.

Geconcludeerd kan worden dat er in Duitsland sprake is van verticale integratie voor wat betreft de bedrijven in de productiekolom. In de vleeskuikenhouderij is echter geen sprake van verticale integratie in de vorm van voergeldcontracten. De vleeskuikenshouders zijn zelfstandige ondernemers die voor eigen rekening eendagskuikens en voer kopen bij de integratie en vervolgens de kuikens verkopen aan dezelfde integratie. In de contracten die vleeskuikenhouders, vaak als collectief afsluiten, worden afspraken gemaakt over de prijzen maar ook over de betalingswijze (eigen voorfinanciering danwel verrekening na verkoop) (Oltmer, 2006). In bijlage 1 wordt een vergelijking gegeven van de economische resultaten tussen Nederland en Duitsland. Uit deze figuur blijkt dat er slechts minimale verschillen zijn in het economische resultaat (in de vorm van het saldo per m² staloppervlakte per jaar) tussen Nederland en Duitsland.

3.3 Frankrijk

Oorspronkelijk was de vleeskuikenhouderij in Frankrijk veelal een neventak. Momenteel zijn vleeskuikenhouders voor het merendeel gespecialiseerde bedrijven die binnen integraties opereren. De pluimveehouderij is sterk geïntegreerd en gelden als voorbeeld voor de andere veehouderijsectoren. In de 60-er jaren van de vorige eeuw is op initiatief van de firma's Doux en LDC integraties ontstaan. Drijfveer hierbij was om een verzekerde aanvoer te krijgen en om te komen tot een gestandariseerd product.

De productie in Frankrijk is zeer geconcentreerd en in handen van slechts enkele integraties. De bedrijven Doux en LDC hebben binnen Frankrijk een groot marktaandeel en zijn Europees gezien grote spelers. Beide firma's zijn van oorsprong slachterijen die in de loop der jaren omgevormd zijn tot volwaardige integraties door de overname of oprichting van eigen voerfabrieken en kuikenbroederijen. Doux werkt in het algemeen met contracten met onafhankelijke vleeskuikenhouders terwijl LDC veelal met zaken doet met organisaties van vleeskuikenhouders (Pennetier, 2006).

In Frankrijk zijn geen statistieken beschikbaar van vleeskuikensprijzen. Dit geeft al aan dat de organisatie anders is dan in Nederland of Duitsland. De vleeskuikenhouders krijgen een contractvergoeding voor het houden van de vleeskuikens. Volgens Pascale Magdelaine (ITAVI, 2006) is dit systeem vergelijkbaar met de voergeldcontracten zoals gebruikelijk in de Verenigde Staten en Brazilië. De vergoeding is gebaseerd op de zogenaamde MPA ('marge poussin aliment'). In het contract zijn gemiddelde technische resultaten afgesproken, waarbij bij betere resultaten (voerconversie, uitval) eventueel een bonus wordt uitbetaald. In Frankrijk heeft elke integratie zijn eigen contracten, die onderling nogal kunnen verschillen. Door ITAVI wordt geschat dat 80 a 90% van de vleeskuikenhouders met een dergelijk contract werkt. In de alternatieve houderij (o.a label rouge) wordt minder met contracten gewerkt en is de vleeskuikenhouder wel eigenaar van de dieren.

In bijlage 1 wordt een vergelijking gegeven van de economische resultaten tussen Nederland en Frankrijk. Uit de analyse blijkt dat het gezinsinkomen voor de Franse vleeskuikenhouder heel stabiel is, maar wel op een relatief laag niveau. Het gezinsinkomen voor de Nederlandse vleeskuikenhouder vertoont zeer grote schommelingen tussen de jaren. Het gemiddelde inkomen over de periode 1999 tot en met juni 2005 is echter nagenoeg gelijk voor de vleeskuikenhouders in beide landen.

3.3 Italië

In Italië wordt de markt gedomineerd door vijf grote integraties die samen 85% van de productie van vleeskuikenvlees voor rekening nemen (gegevens 2002). De twee grootste integraties zijn AIA (onderdeel van Gruppo Vernonesi) met in 2002 een marktaandeel van 32% en Amadori met een marktaandeel van 22% (Giacomini, 2005). Deze integraties zijn eigenaar van slachterijen, kuikenbroederijen en voerfabrieken. De vleeskuikenhouders houden op contract vleeskuikens voor de integraties. Ze krijgen daarbij een voergeldvergoeding voor het beschikbaar stellen van de stal en de ingebrachte arbeid. Er is geen betrouwbare informatie beschikbaar over de hoogte van de contractvergoedingen.

4. Verticale samenwerking in andere sectoren

4.1 Legsector

In de legsector zijn een vijftal broederijen actief die veel met contractvergoedingen werken. Dit vindt plaats zowel voorwaarts als achterwaarts in de keten.

De levering van broedeieren van legrassen komt van bedrijven met legouderdieren. Deze dieren zijn eigendom van de broederij. De broederij koopt de eendagskuikens van de fokbedrijven, verzorgt de levering van het voer en zorgt voor de benodigde vaccinaties. De pluimveehouderij krijgt een vergoeding voor de verzorging van de dieren en het beschikbaar

stellen van de stal. De vergoeding tijdens de opfok betreft een weekvergoeding en de vergoeding tijdens de legperiode betreft een raapvergoeding per ei.

De opfok van leghennen vindt eveneens plaats middels contractvergoedingen. De broederij levert de eendagskuiken, het voer en verzorgt de vaccinaties. De opfokker krijgt een weekvergoeding of een vergoeding per afgeleverde hen voor de verzorging van de dieren en het beschikbaar stellen van de stal.

De volgende opmerkingen worden gemaakt in een interview (legbroederij, 2006):

- de structuur met contractvergoedingen in de legvermeerdering heeft te maken met het gegeven dat het dure dieren betreft. De legbroeders willen controle houden over de productie in verband met een goede planning en vanwege het grote belang van de kwaliteit van het uitgangsmateriaal.
- De legbroederijen hebben heel duidelijk het initiatief genomen om te komen tot deze structuur. Waarschijnlijk kan dit makkelijker in een kleine sector met weinig partijen.
- Opfok leg: in het verleden waren er tussen de opfokkers te grote verschillen in de kwaliteit van de jonge hennen. De legbroeders wilden meer uniformiteit en greep op de kwaliteit en dat kan via de voergeldcontracten.
- Er is ook een duidelijk voordeel voor de pluimveehouder: minder risico (technisch en economisch) en mindere kapitaal inzet (lagere financiering).
- Ook de vaccin broedei productie vindt volledig plaats op contractvergoeding. Reden hiervan is de noodzaak om een product van hoge kwaliteit te leveren waarbij een hoge hygiëne status van groot belang is. Alleen geselecteerde bedrijven (o.a op ligging) met geschikte ondernemers krijgen de mogelijkheid voor een contract.
- Misschien is een contractvergoeding alleen geschikt in een situatie dat de integratie ook controle heeft over de afzet of een meerwaarde kan creëren in de markt. In Duitsland kan bijvoorbeeld Wiesenhof de extra kwaliteit op de duitse markt verwaarden door verkoop onder de eigen merknaam ! Voor een export georiënteerd land als Nederland is dit veel lastiger te realiseren.

4.2 Kalfvleessector

Sector algemeen

De Nederlandse vleeskalverstapel telt ca 700.000 dieren, die op ca 2400 bedrijven worden gehouden. De vleeskalverstapel nam in de afgelopen 10 jaar toe met ca 100.000 dieren. De productie is in die tijd gegroeid van 160.000 ton tot 193.000 ton kalfsvlees. De buitenlandse afhankelijkheid van de Nederlandse kalverhouderij groeit als gevolg van de voortdurende afname van de melkveestapel. Bijna de helft van de vleeskalveren wordt gehouden in Gelderland, vooral op de Veluwe. Er zijn drie integraties actief, namelijk de van Drie group, Alpuro ('als pure room) en de Pali group.

In de EU worden jaarlijks 5,5 miljoen vleeskalveren geslacht met een totaalgewicht van bijna 800.000 ton. In de EU is kalfsvlees maar een kleine sector (10% van alle rundvlees). Frankrijk is de grootste producent in de EU (32%). Nederland staat op de tweede plaats met 193.000 ton of 24%. Van het in Nederland geproduceerde kalfsvlees wordt 90 tot 95% geëxporteerd naar voornamelijk Italië, Frankrijk en Duitsland.

Verticale integratie

De Nederlandse kalfsvleessector onderscheidt zich van die in de andere EU-landen, doordat zij sterk verticaal is geïntegreerd en als een volwassen bedrijfstak functioneert. Er zijn in ons land drie kalfsvleesintegraties die op contractbasis het overgrote deel van de (witvlees) kalveren mesten en die de spil in de productieketen vormen. De belangrijkste concurrent van

Nederland, de Franse kalversector, is daarentegen sterk versnipperd en ongestructureerd en wordt als een ondergeschoven kind van de machtige Franse rundvleessector behandeld.

Historie

Vroeger werden nuka ('nuchtere kalveren') binnen twee weken na de geboorte geslacht. Toen echter de melkpoeder ontwikkeld werd konden de kalveren eenvoudig gemest worden. Nuka's werden veka's ('vetkalveren'). Vooral op de Veluwe (beschikbaarheid van ijzerarm water) kwamen bedrijfjes waar in kleine aantallen kalveren gemest werden, de zogenaamde postbode bedrijven. Door de goede opbrengstprijzen groeide de bedrijven snel naar grotere eenheden. De kalverhouders hielden de kalveren oorspronkelijk geheel voor eigen risico. Door de sterke export gerichtheid waren er echter grote schommelingen in opbrengstprijzen. In de jaren zestig teisterden hormonschandalen de kalvermesterij. Italië, als belangrijkste handelspartner, sloot de grenzen voor Nederlands kalfsvlees. Door de extreem lage opbrengstprijzen kwamen hierdoor veel kalvermesters in de problemen. Echter de kalvermelk fabrikanten wilden hun afzetmarkt voor melkpoeder behouden en sloten contracten met kalverhouders waarbij een vaste vergoeding werd gegarandeerd. De kalverhouder krijgt een vergoeding voor arbeid en het beschikbaar stellen van de stal en had vervolgens geen enkel opbrengstprijsrisico. De kalverhouders werden in die tijd veelvuldig benaderd door kunstmelkfabrikanten om kalveren te gaan houden op basis van een voergeldcontract. Bijna alle kalverhouders waren daarbij gedwongen op dit aanbod in te gaan. De kalverhouder had namelijk een volledig ingericht bedrijf uitsluitend geschikt voor het houden van kalveren (boxen) en zijn eigen vermogen was onvoldoende om het opbrengstprijsrisico te dragen. In de daarop volgende jaren zijn de kalvermelkfabrikanten volledig samengegaan met de kalverslachterijen en zijn de huidige integraties ontstaan.

Op dit moment heeft het merendeel van de kalverhouders een voergeldcontract met een ingratie. Er zijn er nog maar weinig vrije, zelfstandige mesters. Maar ook de 'vrije mester' moet aansluiting zoeken bij een integratie. Veelal wordt zowel de aankoop van de nuka's en de afzet van veka's verzorgd door de integratie. De kalveren worden vooraf door de integratie ingepland en de houderij vindt plaats volgens de kwaliteitsvoorwaarden van de integratie. Het verschil zit in het risico dat de kalverhouder draagt. Hij heeft namelijk het risico van slechte technische resultaten (hoge uitval of lagere groei) en lage opbrengstprijzen.

In bijlage 2 worden de LEI gezinsinkomens voor de vleeskalverhouders en vleeskuikenhouders weergegeven. Uit deze cijfers blijkt dat het gezinsinkomen voor de vleeskalverhouders de laatste jaren redelijk stabiel is. Het gezinsinkomen in de vleeskuikensector vertoont grote schommelingen en tevens is het meerjaren gemiddelde duidelijk lager in vergelijking met dat van de vleeskalverhouders.

Huidige situatie

In de huidige situatie werkt het overgrote merendeel van de kalverhouders met een voergeldcontact van een integratie. In het algemeen gesteld is de vermogenspositie van de kalverhouder zwak, zodat geen grote risico's gedragen kunnen worden. De positie van de kalverhouder is daarbij tweeledig. Enerzijds is onvrede over de, in zijn ogen, structureel te lage contractvergoeding. Anderzijds is er tevredenheid over de zekerheid en gemoedsrust van een redelijk gegarandeerd inkomen. De onvrede van de kalverhouders (Loseman, 2006) richt zich vooral op het ontbreken informatie en transparantie. Het gevoel leeft dat er in de keten geen samenwerking is op basis van gelijkwaardigheid. Zeker in een situatie met hoge opbrengstprijzen (voorjaar 2006) merken de kalverhouders dat er geen financiële compensatie ('winstdeling') is. In een recent verschenen LEI rapport (Ingenbleek, 2006) wordt deze problematiek als volgt beschreven: '*Vanwege de hoge mate van integratie in de ketens van zowel Alpuro als de van Drie Groep, worden in beide ondernemingen de prijzen gebaseerd op*

productiekosten. Voor de consument is kalfsvlees echter een typisch kwaliteitsproduct dat door de retailer dan ook als zodanig geprijsd wordt. Binnen de keten wordt dus cost-based pricing toegepast, terwijl de retailer de prijs bepaalt op basis van de waarde voor de consument'.

5. Nederlandse vleeskuikensector

In de Nederlandse vleeskuikensector was in de jaren negentig een tendens waarneembaar waarbij slachterijen, broederijen en veevoerbakanten vergaand met elkaar gingen samenwerken. In een aantal situaties waren er volledige overnames. Enkele voorbeelden:

- Integratie Cehave bestond uit een veevoerbak, slachterij Goossens (later Astenhof) en broederij Interbroed (later Zuiderhof) die volledig eigendom waren van de cooperatie Cehave. De vleeskuikenproductie werd aanvankelijk gestuurd vanuit de veevoerbak, maar later kreeg de slachterij een meer belangrijke rol in de aansturing.
- Integratie Pingo was een onderdeel van het Nutreco concern dat eigenaar was van veevoerbak Hendrix-Utd en slachterij Pingo (meerdere locaties). In een later stadium (in 1999) werd broederij van Erp overgenomen waardoor alle schakels in eigendom kwamen van Nutreco.
- Een andere belangrijke speler, Slachterij Storteboom, kocht in dezelfde periode broederij Zandberg.
- Integratie de Kuikenaer is onderdeel van het Plukon concern waarbinnen voor meerdere slachterijen de aanvoer geregeld wordt. Hoewel er een strategische alliantie is met de broederijen Cobroed en Pronk is er geen directe eigendomsverhouding. Ook was er in die tijd een voorkeurspositie voor de coöperatief georganiseerde veevoerbakken die onderdeel waren van Cebeco.

Opvallend is dat aan het begin van de 21^e eeuw de integratievormen weer losser werden. De productie werd strakker aangestuurd vanuit de slachterijen, maar tegelijkertijd werden broederijen weer verkocht of ontmanteld en ontstonden lossere banden met veevoerbakken. Voorbeelden hiervan zijn de verkoop van broederij Zandberg door Storteboom, de ontmanteling van broederij van Erp door Nutreco en het loslaten van de verplichting dat Coöperatief georganiseerde veevoerbakken uit de Cebeco groep het voer leveren aan pluimveehouders die deelnemen aan de integratie de Kuikenaer.

De meest vergaande stap doet Nutreco in 2005 door de Pingo slachterijen te verkopen aan Plukon Royale en zich weer helemaal te richten op de productie van veevoer. Hiermee is de integratie van slachterij, broederij en veevoerbak binnen de Pingo integratie volledig ontbonden. Nutreco geeft hierbij aan dat Pingo op de Nederlandse markt geen marktleider was. Een dergelijke positie, die Nutreco dochter Sada wel inneemt in Spanje, is nodig om een sterke positie te hebben tegenover de grote supermarktconcerns. Tevens wordt gesteld dat de meerwaarde van de integratie met slachterij, broederij en voerbak vooral zit in garanties aangaande kwaliteit en traceerbaarheid. Nutreco geeft aan dat de hogere kosten die hiermee gepaard gaan gecompenseerd moeten worden in een hogere opbrengstprijs. Voor Nederlandse slachterijen is het lastig om een dergelijke meerprijs te krijgen op de Engelse en Duitse exportmarkten. Daarbij komt dat een belangrijke deel van het Nederlandse kuiken als pootvlees geëxporteerd wordt naar derde landen waar tegen wereldmarktprijzen geconcurrereerd moet worden.

In de huidige situatie opereren (bijna) alle slachterijen, broederijen en veevoerbakken in Nederland als zelfstandig opererende bedrijven. In veel gevallen is er sprake van strategische

allianties en ‘partnership’, maar er is nergens sprake van volledige eigendomsverhoudingen. Deze situatie wijkt dus sterk af van de situatie in andere belangrijke pluimveevlees producerende landen.

6. Conclusies

De productie van pluimveevlees in Brazilië en de VS, maar ook in Duitsland, Italië en Frankrijk wordt gedomineerd door enkele grote ondernemingen die opereren als integraties. Hierbij zijn de slachterijen, voerfabrieken en broederijen gebundeld in 1 onderneming. In de genoemde landen, met uitzondering van Duitsland, wordt de productie bij vleeskuikenhouders geregeld via zogenaamde voergeldcontracten.

De Nederlandse kuikenvleessector kent, naar internationale maatstaven, nog veel relatief kleine ondernemingen. Veel slachterijen en broederijen zijn nog familiebedrijven waar de eigenaar tevens de leiding heeft in het bedrijf.

Uit de interviews gehouden in het kader van dit project, komt naar voren dat er twijfels zijn rondom de vraag of volledig geïntegreerde bedrijven in de huidige Nederlandse situatie wel tegen lagere kosten kuikenvlees kunnen produceren. Door een van de geïnterviewden wordt gesteld dat de meerwaarde van integraties vooral ligt in garanties aangaande kwaliteit en traceerbaarheid. Andere geïnterviewden stellen dat de Nederlandse ketenstructuur leidt tot een hogere kostprijs. Er zijn wel degelijk ketenfaalkosten in het Nederlandse model.

De Nederlandse kuikenvleessector is sterk export georiënteerd. De buitenlandse afnemer heeft in principe een voorkeur voor binnenlands geproduceerd vlees. In deze situatie is het moeilijk een meerprijs te realiseren voor kuikenvlees met een volledige garantie voor kwaliteit en traceerbaarheid. Die garanties kunnen vooral geleverd worden door volledig geïntegreerde bedrijven. Tevens kunnen de Nederlandse slachterijen niet alle delen van het kuikens verwaarden op de versmarkt in Noordwest Europa. Een belangrijk deel van de kuikens (pootvlees) wordt verkocht in derde landen tegen wereldmarktprijzen. De vraag wordt dan ook gesteld of, gegeven deze marktpositie, volledig geïntegreerde bedrijven wel concurrerend kunnen opereren omdat ze geen meerprijs ontvangen voor de kwaliteitsgaranties.

De Nederlandse vleeskuikenhouders zijn ondernemers en willen keuzevrijheid. Dit betekent dat men alternatieven wil in de keuze voor een broederij, voerfabriek of slachterij. Over het algemeen wil de vleeskuikenhouders geen vast pakket van toeleverancier of afnemer. De vleeskuikenhouders accepteert tevens de risico's van mindere technische resultaten en schommelingen in opbrengstprijzen. In deze nota is aangegeven dat voor de Nederlandse vleeskuikensbedrijven, in vergelijking met bijvoorbeeld Franse bedrijven, de schommelingen in inkomen tussen de jaren extreem groot zijn.

In de kalfsvleessector in Nederland wordt wel gewerkt met volledig geïntegreerde ondernemingen waarbij veehouders op voergeldcontracten de dieren verzorgen. Deze situatie is historisch te verklaren. Periodes met zeer lage opbrengstprijzen en een sterke afhankelijk van de export dwongen de kalvermesters in de 60-er jaren in te gaan op contractaanbiedingen van kalvermelkfabrikanten. Volgens LEI cijfers zijn de gezinsinkomen tussen de jaren redelijk stabiel en van een gemiddeld hoger niveau dan dat van vleeskuikenhouders.

In de legsector zijn vanuit de legbroederijen de voorgaande schakel (legvermeerdering) en de volgende schakel (opfok leghennen) geïntegreerd. Ook in de sectoren wordt gewerkt met voergeldcontracten. Hierbij wordt door de geïnterviewden vooral de kwaliteitscontrole als argument voor integratie genoemd.

In de vleeskuikensketen zijn de laatste jaren de relaties tussen bedrijven (slachterijen, veevoerfabrieken en broederijen) weer losser geworden. De integratie verbanden die aan het einde van de vorige eeuw ontstonden zijn bijna allemaal weer ontbonden. Bij enkele partijen

in de sector heerst de overtuiging dat een structuur waarin in elke schakel meerdere bedrijven met elkaar concurreren de beste resultaten (lees: laagste kostprijs) geeft. Andere geïnterviewden geven duidelijk aan dat de Nederlandse ketenstructuur hogere kosten geeft dan een volledig geïntegreerde vorm. In de huidige Nederlandse structuur werken bedrijven veelal samen in strategische allianties waarin de partners in openheid communiceren. Tegelijkertijd worden via gerichte gegevensverzameling alle partners gevolgd en ‘scherp gehouden’. In dit kader werd de term duurzame zelflerende ketens genoemd.

De enige mogelijkheid om te komen tot integraties zal kunnen plaats vinden via een verdere schaalvergroting bij de slachterijen. Hierbij moet gedacht worden aan, vergelijkbaar met het buitenland, twee of drie grote marktpartijen. Het initiatief voor een meer geïntegreerde productie zal in elk geval moeten komen vanuit de slachterijen.

Literatuur

Bijman, J. 2002. Essays on Agricultural Co-operatives. Cooperaties en beheersstructuur in groente- en fruitketens. Proefschrift Erasmus universiteit Rotterdam. Juni 2002.

Bitter, Georg von und hans-Wilhem Windhorst. Gefügelmast in Deutschland. ISPA. Universität von Vechta. Wissen Reihe. Band 24. 2005

Bondt, N, Backus G.B.C., Hoste, R, Puister, L.F. en J.Tielen. 2005. Terugdringen ketenverliezen in de varkenshouderij. Rapport vande VarKeL werkgroep. LEI den Haag. Rapport 5.05.01.

Boston, C.D. 2003. Analysis of the Dutch Pork Industry. To generate competitive strategies. Farm Management Group, Wageningen University.

Eijsink, I. An overview of the Brazilian and Dutch Chicken Meat Marketing Channels, 2002.

Enting, I en J. Zonderland. 2006 Verticale coördinatie in de keten. Verkenningen voor de Nederlandse varkenshouderij. Concept rapportage februari 2006. Animal Sciences group (ASG). Lelystad.

Giacomini, Corrado. 2005. Hoofdstuk 5 van het boek 'La filiera avicola del Veneto'. Università degli Studi di Parma en Università degli Studi di Padova. Uitgave van Veneto Agricoltura. 2005.

Horne, P.L.M. van en S. Goddijn. De Braziliaanse pluimveevleessector. Intern LEI rapport 30221. Den Haag. Maart 2005

Horne, P.L.M van. Amerikaanse geïntegreerd. Pluimveehouderij, 1995.

Ingenbleek, P, M. Binnekamp en H. van Trijp. 2006. Betalen voor dierenwelzijn. Barrières en oplossingsrichtingen in consumentenmarkten en business-to-business markten. LEI rapport 5.06.02 Den Haag, maart 2006.

ITAVI, 2006. Personal communication with Pacale Magdelaine. July 2006

Legbroederij. Interview augustus 2006.

Loseman, Bert. Voorzitter kalverhouderij vakgroep LTO. Interview 30 augustus 2006

Oltmer, Dieter. Persoonlijke communicatie. 8 oktober 2006.

Pennetier, A en F. Bunte. 2006. Vertical coordination in agri-food chains. Nota LEI / OECD. Den Haag. Maart-augustus Den Haag 2006.

Rabobank. Meat Industry Brazil. Overview of the poultry and beef industries. Report of LNV Bureau Brasilia and Rabobank Food and Agribusiness Research. Brasilia. February 2003.

Zonderland, J.J en J. Enting. 2006 Varkenshouderij in Brazilië. Sterke integraties en stevige merken. PraktijkRapport Varkens 48. Lelystad. Mei 2006

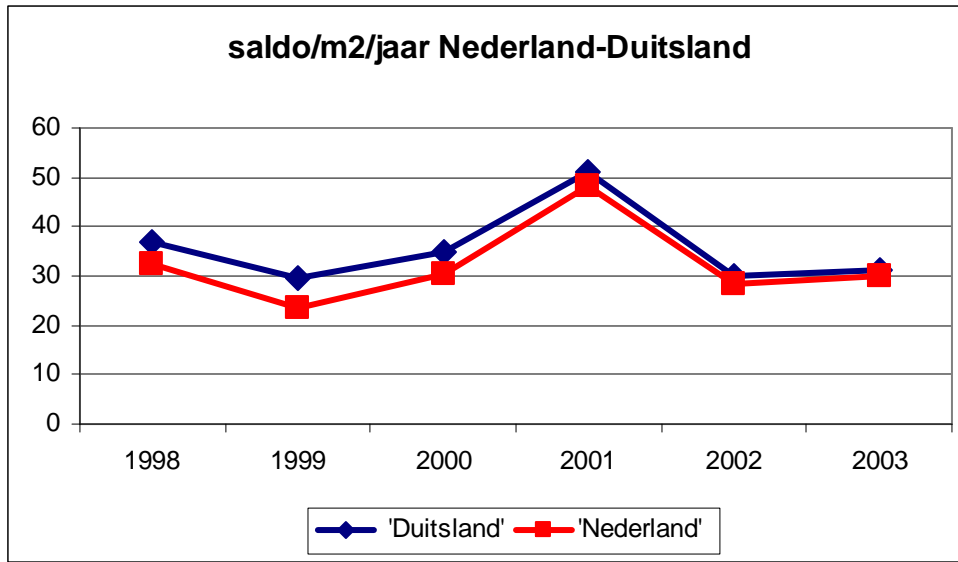
www.rlg.nl/adviezen

www.scholieren.nrc.nl/weekkrant

Bijlage 1. Vergelijking inkomens in Nederland, Duitsland en Frankrijk

Vergelijking Duitsland met Nederland

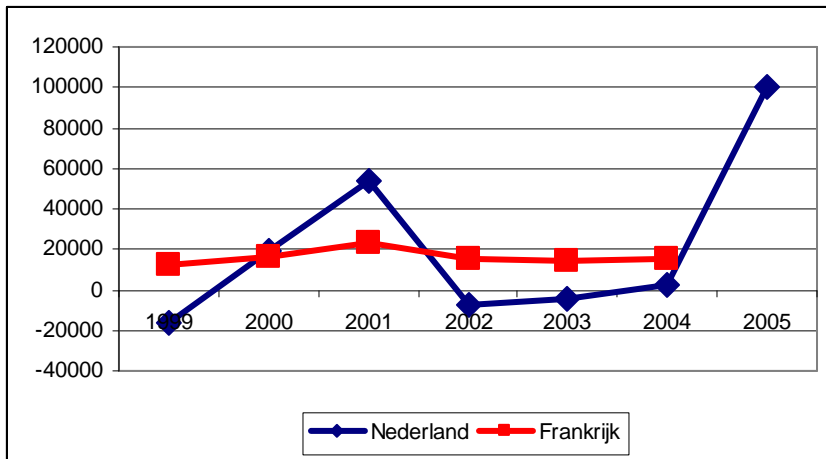
Vergelijking saldo/m²/jaar van Duitsland met Nederland. De Duitse cijfers zijn van verzameld door de Landwirtschaftskamer in Niedersaksen en de Nederlandse cijfers zijn van verzameld door het LEI. Uit figuur 1 blijkt dat de het saldo in Duitsland in 1998, 1999 en 2000 iets hoger uitkwam. Voor de jaren 2001, 2002 en 2003 zijn de verschillen nihil. Omdat in Duitsland momenteel met gebroken boekjaren (juni tot/ met mei) wordt gewerkt is geen vergelijking mogelijk voor de meer recente jaren.



Figuur 1 Vergelijking resultaten (saldo per m² per jaar) tussen Nederland en Duitsland (Niedersaksen).

Vergelijking Frankrijk met Nederland

In Frankrijk krijgen de vleeskuikenhouders een vergoeding op basis van de zogenaamde MPA. Door het onderzoeksinstituut ITAVI (Magdelaine, 2006) zijn de mpa's in euro per m² per jaar verstrekt aan het LEI. De mpa wordt gegeven per gebroken boekjaar. Voor het jaar 2004/2005 was de mpa 38,38 per m² per jaar. Op basis van de cijfers kan het gezinsinkomen voor een bedrijf met 66.000 kuikenplaatsen (3000m²) berekend worden. In figuur 2 wordt het aldus berekende inkomen weergegeven in vergelijking met het LEI gezinsinkomen voor vleeskuikenhouders. Aangezien het LEI werkt met kalenderjaren is een vergelijking lastig. In figuur 2 is daarom het boekjaar of kalenderjaar in twee delen weergegeven, waarbij het gezinsinkomen voor beide delen gelijk gehouden is. Uit de berekeningen blijkt dat het gemiddelde inkomen in de periode juli 1999 tot en met juni 2005 nagenoeg gelijk was voor Frankrijk (gemiddeld 16.200 euro) en Nederland (gemiddeld 17.700 euro). Uit figuur 2 blijkt duidelijk dat in Nederland de schommelingen tussen de jaren groot zijn (met een hoog inkomen in 2001 en 2005 en geen inkomen in de drie tussenliggende jaren). In Frankrijk is het inkomen daarentegen stabiel, maar wel op een laag niveau.



Vergelijking gezinsinkomen Frankrijk en Nederland voor een vleeskuikenbedrijf (De franse cijfers zijn gebaseerd op gebroken boekjaren: 2004 staat voor het boekjaar 2004/2005).

Bijlage 2 LEI gezinsinkomen vleeskuikenhouderij en vleeskalveren

Gezinsinkomen uit bedrijf zijn exclusief de inkomsten van buiten bedrijf. Deze bedragen, in het algemeen gesteld, 10.000 tot 15.000 euro per gezin (kinderbijslag, uitkering verzekeringen etc.).

Resultaten (*1000euro) van vleeskalverenbedrijven met contractproductie.

Bron: LEI Bedrijven-informatienet (BIN)

| | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 V | 2006 R |
|----------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Aantal vleeskalveren | 490 | 540 | 620 | 660 | 680 |
| Opbrengsten per bedrijf | 114 | 120 | 132 | 151 | 153 |
| Gezinsinkomen uit bedrijf | 42 | 41 | 40 | 53 | 48 |

Bron: LEI 1.05.03 / 1.06.04 Actuele ontwikkeling van bedrijfsresultaten.

Vleeskuikens

Resultaten (*1000 euro) van vleeskuikenbedrijven

Bron: LEI Bedrijven-informatienet (BIN)

| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 V | 2006 R |
|----------------------------------|-----------|-----------|-----------|----------|-----------|------------|
| Aantal vleeskuikens | 63000 | 63000 | 57000 | 65000 | 76000 | 79000 |
| Opbrengsten per bedrijf | 668 | 622 | 566 | 694 | 820 | 774 |
| Gezinsinkomen uit bedrijf | 54 | -7 | -7 | 0 | 97 | -12 |

Bron: LEI 1.05.03 / 1.06.04 Actuele ontwikkeling van bedrijfsresultaten.

Bijlage 3 Achtergrondinformatie kalversector

De Nederlandse vleeskalverstapel telt ca 700.000 dieren, die op ca 2400 bedrijven worden gehouden. De vleeskalverstapel nam in de afgelopen 10 jaar toe met ca 100.000 dieren. De productie is in die tijd gegroeid van 160.000 ton tot 193.000 ton kalfsvlees. Het aantal gespecialiseerde bedrijven was in 1989 2260, in 1994 2664 en is thans 2400. Driekwart van de vleeskalveren wordt momenteel gehouden op eenderde van de bedrijven. De gemiddelde bedrijfsgrootte is 280 kalveren. Van het uitgangsmateriaal, het nuchtere kalf, is ongeveer 55% afkomstig van de Nederlandse rundveestapel, terwijl de rest tot voor de BSE-crisis in 1996 voornamelijk werd geïmporteerd uit Engeland. Daarna werden de nuchtere kalveren grotendeels uit Duitsland, Frankrijk en Denemarken geïmporteerd. De buitenlandse afhankelijkheid van de Nederlandse kalverhouderij groeit als gevolg van de voortdurende afname van de melkveestapel. Bijna de helft van de vleeskalveren wordt gehouden in Gelderland, vooral op de Veluwe. Er zijn drie integraties actief, namelijk de van drie group, alpuro group ('Als Pure Room') en de pali group.

In Nederland worden per jaar ruim 1,2 miljoen vleeskalveren geslacht, waarvan er 900.000 gemest worden in Nederland en er 300.000 levend worden geïmporteerd. In 2000 werden 1,4 miljoen kalveren geslacht (NRC, 2001). In de EU worden jaarlijks 5,5 miljoen vleeskalveren geslacht met een totaalgewicht van bijna 800.000 ton. In de EU is kalfsvlees maar een kleine sector (10% van alle rundvlees). Frankrijk is de grootste producent in de EU (32%). Nederland staat op de tweede plaats met 193.000 ton of 24%. Van het in Nederland geproduceerde kalfsvlees wordt 90 tot 95% geëxporteerd naar voornamelijk Italië, Frankrijk en Duitsland.

Nederland heeft een (technologisch) hoog ontwikkelde kalvermelkindustrie, die een onderdeel vormt van de kalfsvleesintegraties. De Nederlandse kalversector heeft een voorsprongpositie ten opzichte van het buitenland en ziet zelfs kans om de Franse kalverhouderij van 'kunstmelk' te voorzien. Ook op het gebied van de groepshuisvesting van vleeskalveren, die vanaf 2004 voor de gehele EU gaat gelden, heeft ons land een voorsprong. Het nieuwe Nederlandse Kalver-besluit, dat de voorschriften bevat omtrent de huisvesting en voeding van vleeskalveren, schrijft voor dat ieder vleeskalf de beschikking moet hebben van 1,8 m². Boxen zijn nog beperkt toegestaan. In Frankrijk en Italië worden naar schatting 95 tot 100% van de vleeskalveren in boxen gehuisvest, tegen in Nederland ca 60%. Dat betekent wel een kostprijsverhoging van kalfsvlees van 8 tot 10%.

Op initiatief van de kalfsvleessector is er in 1990 een Stichting Kwaliteitsgarantie Vleeskalver-ector (SKV) opgericht, die geslachte kalveren controleert op de aanwezigheid en het gebruik van niet-toegestane middelen. Het goedgekeurde vlees wordt voorzien van een keurmerk 'Controlled Quality Veal'. Deze stichting draagt er in belangrijke mate aan bij dat het Nederlandse kalfsvlees internationaal een goede naam heeft gekregen. Alle Nederlandse slachterijen zijn bij de SVK aangesloten.

Vóór de BSE-crisis (1996) was er sprake van vijf achtereenvolgende magere jaren voor de kalversector van ons land. In de afgelopen jaren heeft de sector sterk geprofiteerd van diverse EU-regelingen. Ook slaagde de sector erin om binnen korte tijd het wegvallen van de import van Britse kalveren op te vangen door invoer uit andere landen. Nederland wordt dan ook beschouwd als de marktleider van kalfsvlees in de EU, een positie die Frankrijk voor de BSE-crisis had.