

Fokveeveilingen prijsdrijvend voor de waarde van fokmateriaal

Fokveeveilingen: nuttig of nostalgie?

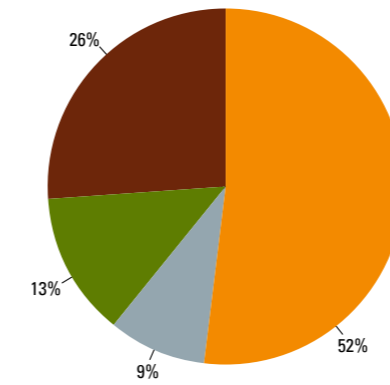
Mond- en klauwzeer maakte een eind aan de traditionele fokveeveilingen in Nederland. De leidraad voor prijsbepaling van fokvee lijkt daarmee te zijn weggevallen. Is er behoefte aan fokveeverkoop via een vast circuit zoals een fokveeveiling?

tekst Annelies Debergh

Traditionele fokveeveilingen in Nederland bestaan niet meer. Mond- en klauwzeer maakte hieraan een einde. Rechtstreeks zijn fokveeveilingen nooit verboden, maar de 21 dagenregeling van het Nederlandse ministerie van LNV maakt het samenbrengen van vee voor verkoop nog steeds onmogelijk. Door die regel moeten dieren na transport 21 dagen op één plaats blijven, terug naar de veehouder of naar het slachthuis. Ze mogen na de veiling niet direct naar een ander bedrijf, maar moeten minimaal 21 dagen terug naar het bedrijf van herkomst. 'Fokveeveilingen zitten puur op die regel vast', zegt Bert Meijering, handelaar in fokvee. 'Ik zie echt niet wat het probleem is. Dieren die op een veiling komen, zijn van hoge kwaliteit en komen van veterinair gezonde bedrijven. Laat die boer van het aangekochte dier 21 dagen na afloop van de veiling zijn bedrijf 21 dagen op slot houden voor gebruiksvet. Zo heb je geen kans op ziekteverspreiding.' Een enquête onder zeventig veehouders – uitgevoerd door Henrike Bannink, studente aan de Stoas Hogeschool in Dronten – geeft aan dat interesse in fokveeveilingen onder veehouders zeker bestaat (zie figuur 1). 'Vooral voor prijsbepaling spreken veilingen aan omdat de prijs van fokvee nu alleen tot stand komt door een paar aanbieders op de markt.' Veehouders staan over het algemeen positief tegenover veilingen, stelt Bannink. 'Als ze er zouden zijn, willen ze daar fokvee kopen en ook verkopen. Maar de kwaliteit moet wel hoog zijn.' In tegenstelling tot Nederland blijven fok-

veeveilingen in België wel bestaan, net zoals in andere omliggende landen als Engeland en Duitsland. Op 11 juni 2009 vindt in het Oost-Vlaamse Aalter de tweehonderdste editie plaats. 'Fokveeveilingen zijn voor melkveeouders in de eerste plaats interessant om het betere fokmateriaal goed tot waarde te brengen', zegt Eric Lievens, foktechnisch medewerker bij CRV en veilingmeester op de veiling in Aalter. 'Doordat dieren er één voor één worden verkocht, speelt het spel van vraag en aanbod daar sterker.'

Fokveeveiling als prijsindicatie
Veilingen fungeren bovendien als prijsindicator in de fokveemarkt, stelt Eric Lievens. Het afschaffen van fokveeveilingen is vanuit die visie dan ook nadelig voor de handel in fokvee, valt Bert Meijering hem bij. 'Vóór de mkz had je op zes of zeven plaatsen veilingen in Nederland. Tot de mkz-periode was er een goede prijsbepaling van fokvee. Sinds de stopzetting zijn



Figuur 1 – Houding van Nederlandse veehouders tegenover veilingen

de prijzen van fokvee beduidend lager. Wat is goede kwaliteit nu precies waard? Zonder veiling weet je dat niet.'

Jan Aantjes, vanuit Vion bezig met fokveehandel, treedt regelmatig als veilingmeester op bij veilingen bij bedrijfsbeëindiging. Aantjes veilde al meer dan 200 bedrijven en had zo meer dan 60.000 dieren onder de hamer. Er is regelmatig vraag naar fokveeveilingen, merkt hij. 'Voor een aantal boeren is er behoefte aan een fokveeveiling. Anders bestaat er nauwelijks kans tot het kopen van genetisch hoogwaardig vee. Op een veiling heb je de kans de beste dieren te kopen.' Toch is voor veilingen geen grote toekomst weggelegd in Nederland, zo denkt Aantjes. 'Grote bedrijven willen hun bedrijven vooral gesloten houden. Die veehouders kopen niet één of twee dieren, maar zijn vaak geïnteresseerd in koppels van tien tot twintig stuks, afkomstig van één bedrijf. De verzakelijking neemt sterk toe. Die bedrijven zie je niet meer op een veiling.' Fokveeveilingen zijn volgens Aantjes met name interessant voor kleinere gezinsbedrijven. 'Veehouders met bedrij-

ven met vijftig tot tachtig koeien komen graag op een veiling. Deze veehouders kopen niet zo snel een grote groep dieren.' Binnen het milieu van topfokkerij ziet Aantjes wel een veiling bestaan. 'Voor vermarkting van fokmateriaal op het niveau van evenementen als de HHH-show of tijdens de NRM blijven veilingen wel interessant. Maar dat gaat om een heel klein groepje.' Ook bij bedrijfsbeëindiging blijven veilingen een goede oplossing. 'Ieder dier vindt in dat geval de beste weg in de verkoop. Zo haal je het maximale bedrag uit de verkoop van je vee.'

Veiling zorgt voor meerprijs

Fokveeveilingen bestaan in Vlaanderen inmiddels 22 jaar. In de hoogtijdagen passeerden daar 200 tot 270 dieren de veilingring. 'In aantallen kennen we nu het grootste dieptepunt ooit', stelt Eric Lievens. Het lage aanbod is deels een na-effect van blauwtong, maar ook sanitaire wetgeving ligt aan de basis. 'Bedrijven moeten een ibr-statuut hebben voor ze dieren op de veiling kunnen afvaardigen. Nog maar acht procent van de mpr-bedrijven voldoet daaraan.' Toch was er afgelopen jaar veel vraag naar fokvee. Dat komt volgens Lievens door het onderschrijven van het Belgisch quotum en de lange sluiting van Nederlandse grenzen voor export van fokvee. 'De vraag naar kwalitatief fokvee op veilingen blijft hoog, maar er is onvoldoende aanbod. We zouden in Aalter vrijwel zeker een grotere omzet kunnen draaien.' Het effect op de prijs bleef het voorbije jaar niet uit met gemiddelde bedragen van 1583 euro in 2007 tot 1758 euro per verkochte vaars in 2008. Eric Lievens: 'Het kost veehouders wel meer inspanningen om fokvee op de veiling te brengen, maar het levert op dit moment nog altijd gemiddeld 250 euro meer op dan thuisverkoop.' Over de gemiddelde meerprijs tussen verkoop via een veiling of via het circuit van fokveehandel spreekt Aantjes zich gematigder uit. 'Vroeger was dat verschil volgens hem groter. 'Soms beurde je twee- tot driehonderd euro extra door verkoop op een veiling. Dat moet ook gemiddeld minstens honderd euro extra opleveren om een positieve balans over te houden.' Aantjes verwijst naar de grotere inspanningen bij verkoop via een veiling. 'De voorbereidingen kosten veel tijd en energie. Het kost gauw vijftig euro extra.' Bert Meijering stipt ook het sociale karakter van veilingen aan. 'Kijk maar naar de jongste bedrijfsveilingen met enorme aantallen belangstellenden. Een veiling is ook gezellig.'

