

Biggenexport naar Duitsland: een markt te winnen

Actiepunten voor de Nederlandse varkenssector

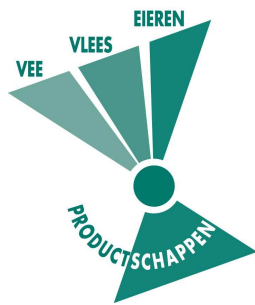
Robert Hoste

Juli 2008
Rapport 2008-037
Projectcode 31240
LEI, Den Haag

Het LEI kent de werkvelden:

- 🌐 Internationaal beleid
- 📄 Ontwikkelingsvraagstukken
- 👤 Consumenten en ketens
- 🏢 Sectoren en bedrijven
- 🌱 Milieu, natuur en landschap
- 🏡 Rurale economie en ruimtegebruik

Dit rapport maakt deel uit van het werkveld Sectoren en bedrijven.



Onderzoek in opdracht van het Bureau Nederlandse Vee-export (BNVe) van de Productschappen voor Vee, Vlees en Eieren (PVE).

Foto: Animal Sciences Group

Biggenexport naar Duitsland: een markt te winnen; Actiepunten voor de Nederlandse varkenssector

Hoste, R.

Rapport 2008-037

ISBN/EAN 978-90-8615-243-8; Prijs € 18 (inclusief 6% btw)

79 p., fig., tab., bijl.

Bijna de helft van de Nederlandse biggenexport gaat naar Duitsland. Duitsland is een belangrijk afzetland, zowel qua omvang van de sector als qua afstand, kwaliteitseisen en marktprijs. Om de toenemende concurrentie in de afzet dichtbij Nederland het hoofd te bieden, is gekeken naar mogelijkheden voor verbeteringen in de afzet naar Duitsland. Communicatie en nog meer aandacht voor de gezondheid van de biggen zijn belangrijke actiepunten voor de Nederlandse varkenssector.

Almost half of Dutch piglet exports go to Germany. Germany is an important market, both in terms of the size of the sector and in terms of distance, quality requirements and market price. In order to stand up to the increasing competition in the market close to the Netherlands, the opportunities for improvements in sales to Germany were examined. Communication and even more attention devoted to the health of the piglets are important action items for the Dutch pig sector.

Bestellingen

070-3358330

publicatie.lei@wur.nl

© LEI, 2008

Overname van de inhoud is toegestaan, mits met duidelijke bronvermelding.



Het LEI is ISO 9000 gecertificeerd.

Inhoud

	Woord vooraf	5
	Samenvatting	6
	Summary	12
1	Inleiding	18
2	Sectorstructuur	21
	2.1 De varkenssector in Duitsland	21
	2.2 De varkenssector in Nederland	31
	2.3 De varkenssector in Denemarken	37
	2.4 Internationale biggenhandel	40
3	Relevante factoren in de handel met Duitsland	42
	3.1 Inleiding	42
	3.2 Samenwerking in de afzet	43
	3.3 Gezondheid van de big	51
	3.4 Slachtkwaliteit en ras	56
	3.5 Houderijfactoren	58
	3.6 Informatie en communicatie	63
4	Beschouwing	67
	4.1 Discussie	67
	4.2 Conclusies en aanbevelingen	68
	Literatuur en websites	72
	Bijlage(n)	
	1 Geïnterviewde personen	74
	2 Biggenproductie en -behoefte in Duitsland per deelstaat	76
	3 Kaart van Duitsland met de deelstaten	78
	4 Biggenexport uit Nederland naar afzetland	79

Woord vooraf

Het Bureau Nederlandse Vee-export (BNVe) van de Productschappen voor Vee, Vlees en Eieren (PVE) heeft het LEI opdracht gegeven onderzoek te doen naar de mogelijkheid om de afzetkansen voor Nederlandse biggen op de Duitse markt te vergroten en te verbeteren.

De Duitse markt is van groot belang voor Nederlandse vermeerderaars, zeker ook met het oog op een verwacht toenemend biggenaanbod. In Europees perspectief is afzet naar Duitsland nauwelijks export te noemen, gezien de nabijheid en de jarenlange samenwerking tussen beide landen. Met deze studie wordt informatie aangereikt voor zowel varkenshouders en handelaren als voor sectororganisaties om de handschoen op te pakken en de export naar Duitsland te verbeteren, zowel in kwaliteit als in kwantiteit.

De studie werd begeleid door Bonne van Dam (voorzitter, PVE), Piet Thijsse en Cees Oostrom (beide Nederlandse Bond van Handelaren in Vee), Henk Boelrijk en Jan Overeem (beide LTO) en Leo Verheijen (NVV).

Voor deze studie zijn diverse interviews gehouden in zowel Nederland als Duitsland en Denemarken. We bedanken allen voor hun medewerking en informatie en hopen met deze studie de Nederlandse biggenexport behulpzaam te zijn.



Prof.dr.ir. R.B.M. Huirne
Algemeen Directeur LEI

Samenvatting

Inleiding

Het Bureau Nederlandse Vee-export (BNVe) van de Productschappen voor Vee, Vlees en Eieren (PVE) heeft het LEI opdracht gegeven onderzoek te doen naar de mogelijkheid om de afzetkansen voor Nederlandse biggen op de Duitse markt te vergroten en te verbeteren.

Door toenemende biggenproductie en -export uit Nederland, maar ook uit Denemarken, neemt de concurrentie in de afzet toe. Vanwege onzekerheid over de afzetmogelijkheden op verder weg gelegen markten, is het van groot belang dat Duitsland als belangrijkste exportmarkt voor biggen extra aandacht krijgt.

Zowel voor exporteurs als voor de gehele primaire varkenssector is het van cruciaal belang dat alle kansen in buurland Duitsland voor Nederlandse exportbiggen benut worden. Doelstelling van deze studie is het aanreiken van informatie voor het verbeteren van de concurrentiekracht in biggenafzet op de Duitse markt.

Door diepte-interviews in Duitsland, Nederland en ook Denemarken, en door enquêtes onder Nederlandse handelaren, aangevuld met literatuuronderzoek, is inzicht verzameld in de huidige en te verwachten structuur van de biggenproductie en vraag, en in kritische succesfactoren in de biggenafzet.

Concrete aanbevelingen worden gegeven voor verbetering en vergroting van de biggenafzet naar Duitsland.

Sectorstructuur

De *Duitse* varkenssector is ongeveer tweemaal zo groot als de Nederlandse, maar heeft een gemiddeld betrekkelijk kleine bedrijfsomvang: 76 zeugen en/of 212 vleesvarkens. Regionaal gezien is de bedrijfsomvang in Zuid-Duitsland heel klein en in Oost-Duitsland betrekkelijk groot, terwijl Noordwest-Duitsland als belangrijkste afzetregio een middenmotor is in bedrijfsomvang.

Duitsland importeerde in 2007 in totaal 5,8 miljoen biggen en exporteerde 0,9 miljoen biggen. Netto-import bedraagt circa 4,9 miljoen biggen. Import uit Nederland bedroeg 2,4 miljoen biggen (42%), de rest kwam uit Denemarken. De deelstaten Niedersachsen en Nordrhein-Westfalen zijn de belangrijkste afzetgebieden. De netto-biggenbehoefte in deze beide deelstaten bedraagt 7,6 miljoen stuks.

Mede door relatief ongunstige productiekosten in de zeugenhouderij staat de biggenproductie in Duitsland onder druk. Er is een verschuiving zichtbaar

naar meer vleesvarkenshouderij. Als de huidige trend in sectorontwikkelingen zich lineair zou voortzetten, zou de benodigde biggenimport in Duitsland tot 2015 stijgen met circa 5 miljoen stuks, tot netto circa 10 miljoen stuks.

Er worden in Duitsland vele biggennoteringen gebruikt. De Niedersachsen-notering (voorheen Weser-Ems-notering) is voor Nederlandse exporterende vermeerderders het meest relevant. Deze notering loopt in het voorjaar minder snel op dan Nederlandse noteringen, wat vaak gecompenseerd wordt door veranderingen in de betaalde toeslagen.

De *Nederlandse* varkenssector is vrij stabiel in aantal dieren. De bedrijfsomvang ligt op gemiddeld 259 zeugen en/of 688 vleesvarkens; dit is ruim 3-maal zo groot als gemiddeld in Duitsland.

De biggenuitvoer vanuit Nederland is in 2007 gestegen tot 5,0 miljoen stuks. Onder enkele aannames is berekend dat de biggenexport in 2015 zal toenemen tot 7,0 miljoen stuks.

Nederland heeft momenteel de artikel-9-status voor de Ziekte van Aujeszky. De artikel-10-status wordt aangevraagd en zal naar verwachting uiterlijk begin 2009 van kracht worden. Dit betekent een eenvoudiger toegang tot de Duitse markt, omdat geen bloedonderzoek meer nodig is en in principe ieder bedrijf biggen kan leveren zonder ontheffing.

De varkenssector in *Denemarken* is met 13 miljoen varkens iets groter dan in Nederland, vooral bij de vleesvarkens. De bedrijfsomvang is gemiddeld iets groter dan in Nederland, met 296 zeugen.

De biggenexport vanuit Denemarken is de laatste jaren fors gegroeid; in 2007 tot 3,8 miljoen stuks. Een verdere stijging wordt verwacht met 0,5 miljoen biggen per jaar. Hiermee komt de biggenexport in 2015 uit op 7,8 miljoen stuks, een stijging van 4 miljoen biggen ten opzichte van 2007.

De Deense varkenshouderij heeft te maken met enkele aanscherpingen in de transportregelgeving die verder gaan dan de EU voorschrijft. Hierdoor gaat circa 90% van de biggenexport via een exportverzamelplaats. Bovendien gelden bij transporten van langer dan 8 uur strengere eisen aan de beladingsgraad. Dit is voor de Deense export een concurrentienadeel.

Er zal naar verwachting de komende jaren een forse stijging zijn in aanbod van biggen op vooral de Duitse markt. Dit heeft ongetwijfeld zware consequenties voor de biggenprijs, omdat er dan heel sterk op prijs geconcurrereerd zal worden. De vermeerderingsbedrijven in Nederland en Denemarken, maar nog meer in Duitsland, zullen daarmee zwaar onder druk komen te staan. Voor vermeerderders en exporteurs is het van belang onderscheidend te zijn in de kwaliteit van de geleverde biggen.

Resultaten van het onderzoek; conclusies en aanbevelingen

In interviews en enquêtes is gevraagd naar kritische succesfactoren in de afzet naar Duitsland. De factoren die een rol spelen bij de biggenhandel met Duitsland zijn: samenwerking in de afzet, gezondheid, ras, prestaties in de houderij en bij de slacht, biggewicht, koppelgrootte, biggenprijs en informatie en communicatie.

De gemiddelde Duitse vleesvarkenshouder wordt omschreven als gemakboer. Een Duitse vleesvarkenshouder wenst 'veiligheid', en geen biggen 'met gebruiksaanwijzing', maar biggen die gewoon goed presteren zonder al te veel problemen en aandacht. Duitse vleesvarkenshouders hebben een achterstand in productiviteit ten opzichte van Nederlandse en Deense vleesvarkenshouders. Tegenover de Duitse vleesvarkenshouder staat de Nederlandse zeugenhouder, die gezien wordt als 'koopman', maar zeker ook als vakman.

Het lijkt verstandig om te streven naar vaste koppelingen, en een klimaat van vertrouwen tussen vermeerderaar en vleesvarkenshouder. Hiermee is het eenvoudiger om informatie uit te wisselen; ook is er meer stabiliteit in de handel ondanks seizoenswisselingen in biggenaanbod. Koppelingen tussen vermeerderaars en vleesvarkenshouders komen veel voor. In de interviews werd aanbevolen dat vleesvarkenshouder en vermeerderaar elkaar af en toe persoonlijk ontmoeten en elkaars stal en productiesysteem kennen. Ook kan daarbij het gezondheidsmanagement doorgesproken worden. Biggen moeten niet anoniem worden geleverd. Nederlandse vermeerderaars hebben het voordeel dat biggen rechtstreeks vanaf het bedrijf naar de afnemer gaan, in tegenstelling tot de Denen, waar de biggen meestal via een verzamelplaats gaan.

De gezondheid van de Nederlandse biggen wordt in Duitsland als 'volgende' ervaren. Gezondheid van de biggen zal naar verwachting het belangrijkste thema zijn in de afzet en bepalend zijn in de concurrentie tussen leveranciers. Nederlandse biggen hebben bij sommige Duitse handelaren het imago van een dier met gezondheidsproblemen. Deense biggen hebben dat minder, ook vanwege hun systeem van gezondheidsmonitoring en communicatie op dit gebied. Er is behoefte aan een systeem van gezondheidsmonitoring, met een door afnemers opvraagbare bedrijfsstatus. Nederland is momenteel niet vrij van PRRS en Mycoplasma; een monitoringssysteem kan helpen om de besmettingsdruk van deze en andere aandoeningen te monitoren en te verminderen dan wel uit te weien. Dit systeem kan dan ook worden gebruikt in de communicatie (en imagoverbetering) richting Duitse afnemers. Aanbevolen wordt een centraal systeem van gezondheidsmonitoring op te zetten, zowel

voor verbetering van de gezondheidssituatie van aandoeningen (zoals PRRS, Mycoplasma), als voor communicatie met afnemers.

In veel situaties wordt door de Duitse vleesvarkenshouder standaard een opstartmedicatie gegeven, omdat hij de gezondheidssituatie van de biggen niet kent. Door goede informatievoorziening vanuit de vermeerderaar kan de noodzaak hiertoe beperkt worden. Aanbevolen wordt om binnen vaste koppelingen consequent informatie door te geven aan de vleesvarkenshouder, die relevant is voor zijn bedrijfsvoering. Een gezondheidsmonitoringssysteem met digitaal opvraagbare bedrijfsresultaten en een koppelattest kunnen hierbij behulpzaam zijn.

De Nederlandse varkenssector (handelaren en ook varkenshouders) zijn er eensgezind over dat Nederland zo snel mogelijk naar de artikel-10-status moet voor de Ziekte van Aujeszky. Verwacht wordt dat dit uiterlijk per begin 2009 van kracht wordt. Nederlandse vermeerderaars en handelaren weten goed aan te geven wat de gevolgen zullen zijn van de nieuwe status: kleinere koppels met een mindere gezondheidsstatus worden tegen iets lagere prijzen afgezet op de Duitse markt. Duitse handelaren hebben nauwelijks een idee wat dit betekent voor de export. Aanbevolen wordt richting Duitse handelaren te communiceren over de gevolgen van de nieuwe artikel-10-status voor de Ziekte van Aujeszky.

Deense biggen kenmerken zich door een gemiddeld iets lager vleespercentage. Volgens geïnterviewden varieert dat tussen gemiddeld 1 en 2,5% minder vlees voor de Deense slachtvarkens, in vergelijking met de Duitse varkens. Door managementmaatregelen (voerbeperking op het eind) en een passende afzet (levend of classificatie met FOM) wordt dit nadeel ondervangen. Gezien de verschuiving op de Duitse vleesmarkt naar meer industrievarkens, lijkt er zeker kans te zijn voor biggen die iets minder sterk Pietrain-achtig zijn.

Duitse vleesvarkenshouders willen graag een harde big, die weinig gezondheidsproblemen heeft en maximaal 2% uitval heeft. Hiertoe spelen vaccinaties en de opstartmedicatie een belangrijke rol. De hardheid van de biggen wordt door Duitse handelaren als onvoldoende beoordeeld. De prestaties in stal en slachterij worden niet als sterk punt herkend, maar worden veelal als 'middelmatig tot goed' beoordeeld.

Duitse vleesvarkenshouders letten goed op de kosten bij voeraankoop ('voegericht') en op de slachtbon van geleverde slachtvarkens. Met gezonde biggen en een goede begeleiding zijn zeer goede resultaten te behalen; de vleesvarkenshouder moet hiervoor echter wel investeren in een goede voerkwaliteit en gezondheidsbegeleiding. Dit saldo-denken, dus kijken naar het eindresultaat, de output, en minder naar inputs, vergt voor sommige vleesvarkenshouders een omslag in het denken. Er ligt een uitdaging voor Ne-

derlandse exporterende vermeerderaars in de samenwerking en communicatie met Duitse vleesvarkenshouders over goed management.

Gewenste biggewichten variëren tussen 23 en 30 kg, waarbij diverse argumenten een rol spelen. De flexibiliteit in biggewicht bij Nederlandse vermeerderaars wordt als onvoldoende ervaren. Aanbevolen wordt dat Nederlandse vermeerderaars streven naar voldoende ruimte voor biggenopfok (minimaal 4 opfokplaatsen per zeugenplaats), uit oogpunt van flexibiliteit en diergezondheid.

Nederlandse bedrijven werken in de houderij en afzet vaak met leeftijds-groepen, terwijl de Denen nog weleens met gewichtsgroepen werken. Dat verklaart de mindere uniformiteit in biggewicht bij aankoop van de Nederlandse biggen. Door te werken met leeftijdsgroepen (het overheersende Nederlandse systeem) is de uniformiteit in gewicht binnen de koppel geleverde biggen iets minder, maar het gezondheidsrisico is kleiner. Omdat uniformiteit van de koppels voor veel van de geïnterviewden een belangrijk punt is, wordt communicatie aanbevolen over het voordeel van de strategie van leeftijdsgroepen voor de gezondheidsrisico's in de vleesvarkenshouderij.

In Duitsland is het 'all-in all out'-principe op afdelingsniveau of in mindere mate op stalniveau erg gebruikelijk. Grote koppels zijn hierbij wenselijk. Tot nu toe was koppelgrootte een van de belangrijkste factoren in de afzet. Naar verwachting van gesprekspartners wordt koppelgrootte minder van belang, terwijl gezondheid een veel belangrijker factor wordt in de onderscheidendheid van biggen en hun leveranciers.

De geïnterviewden zijn het erover eens dat de Deense varkenssector een beter imago heeft opgebouwd dan de Nederlandse. De Denen zijn hier gewoon goed in, door de coöperatieve structuren en hun landscultuur. De meningen lopen uiteen of het imago ook klopt met de werkelijkheid. Het Nederlands imago kan worden versterkt door harde getallen over prestaties in vleesvarkenshouderij en slachterij. Er zijn exporterende vermeerderaars die hun Nederlandse dierenarts de gezondheidsresultaten laten uitleggen aan hun Duitse vleesvarkenshouders. Vleesvarkenshouders zijn hier gevoelig voor. Aanbevolen wordt in te zetten op een sterke communicatie naar de Duitse varkenssector, met objectieve kwantitatieve onderbouwing.

Aanbevolen wordt een communicatieprogramma op te zetten voor diverse doelgroepen: Duitse vleesvarkenshouders, Duitse tussenpersonen (handelaren, voorlichters van Beratungsringe, Landwirtschaftskammern), Nederlandse vermeerderaars en Nederlandse exporteurs. Communicatiedoelen zijn:

- versterking van het imago van Nederlandse biggen;
- benadrukken van het belang van vaste koppelingen;

- benadrukken van het voordeel van de strategie van leeftijdsgroepen, ten gunste van gezondheid in de vleesvarkenshouderij;
- versterking van het contact tussen vleesvarkenshouder en vermeerderaar en uitwisseling van informatie over houderijomstandigheden en resultaten, zeker met Pietrain-achtige biggen die meer aandacht en vakmanschap nodig hebben van de vleesvarkenshouder;
- bewustwording van de nieuwe artikel-10-status voor de Ziekte van Aujeszky bij afnemers;
- meer op de feitelijke noodzaak toegesneden gezondheidsbehandelingen bij Duitse vleesvarkenshouders (opstartmedicatie, vaccinaties) door betere informatievoorziening (met een gezondheidsmonitoringssysteem en attest);
- versterking van het saldo-denken van Duitse vleesvarkenshouders;
- bewustwording van de noodzaak voor ruimere biggenopfokcapaciteit bij Nederlandse vermeerderaars in verband met flexibiliteit en biggezondheid;
- de Nederlandse exporterende vermeerderaar die zich beter kan inleven in de wensen van de Duitse afnemer;
- en: de Nederlandse exporterende vermeerderaar die zich meer bewust wordt van het belang van kritische succesfactor nummer 1: de gezondheid van de big.

Communicatie is een belangrijke succesfactor in de concurrentie in biggenafzet op de Duitse markt.

Summary

Piglet exports to Germany: A market to be won; Action items for the Dutch pig sector

Introduction

The Dutch Livestock Export Association (DLEA) of the Product Boards for Livestock, Meat and Eggs (PVE) has commissioned LEI to carry out research into the possibilities for increasing and improving the sales opportunities for Dutch piglets within the German market.

As a result of increasing piglet production and exports from the Netherlands, as well as from Denmark, competition is growing within sales. Due to uncertainty regarding the sales opportunities in more distant markets, it is vital that Germany be given more attention as the most important export market for piglets.

It is vitally important both for exporters and for the entire primary pig sector that all opportunities for Dutch exported piglets in the neighbouring country of Germany are fully exploited. The objective of this study is the provision of information for the improvement of competitiveness in piglet sales within the German market.

Through in-depth interviews in Germany, the Netherlands and Denmark, as well as surveys among Dutch traders, supplemented by a literature study, insight has been gained into the current and expected structure of piglet production and demand, and into the critical success factors within piglet sales.

Concrete recommendations are given for the improvement and expansion of piglet sales to Germany.

Sector structure

The *German* pig sector is approximately twice the size of the Dutch pig sector, but has a relatively small average farm size: 76 sows and/or 212 fattening pigs. In regional terms, farms are very small in southern Germany and relatively large in the east of the country, while north-western Germany as the most important market region has average-sized farms.

In 2007, Germany imported a total of 5.8 million piglets and exported 0.9 million piglets. The net imports amounted to approximately 4.9 million piglets. Imports from the Netherlands amounted to 2.4 million piglets (42%); the rest came from Denmark. The Federal states of Niedersachsen and Nordrhein-

Westfalen are the most important markets. The net piglet demand in these two federal states is 7.6 million piglets.

Partly due to relatively unfavourable production costs in sow farming, piglet production is under pressure in Germany. There is a visible shift towards an increase in farming of fattening pigs. Should the current trend in developments within the sector continue in a linear fashion, the required piglet imports in Germany will increase by approximately 5 million to around 10 million piglets net by 2015.

Many piglet price quotations are applied in Germany. The Niedersachsen price quotation (formerly the Weser-Ems quotation) is the most relevant for Dutch exporting piglet producers. In the spring, this price quotation rises at a slower rate than Dutch quotations, which is often compensated by changes in the mark-ups.

The *Dutch* pig sector is fairly stable in terms of the number of animals. On average, farms have approximately 259 sows and/or 688 fattening pigs; that is more than three times as many as the German average.

Piglet exports from the Netherlands rose to 5.0 million piglets in 2007. Under a number of assumptions, it has been calculated that piglet exports will increase to 7.0 million piglets in 2015.

The Netherlands currently has article 9 status for Aujeszky's disease. Article 10 status is being applied for and is expected to come into force by early 2009 at the latest. This means easier access to the German market, since blood tests are no longer necessary and in principle every farm can supply piglets without exemption being required.

With 13 million pigs, the pig sector in *Denmark* is a little larger than in the Netherlands, particularly in fattening pigs. Farms are on average a little larger than in the Netherlands, with 296 sows.

Piglet exports from Denmark have increased strongly in recent years, to 3.8 million piglets in 2007. A further increase of 0.5 million piglets per annum is expected. This will bring piglet exports to 7.8 million piglets in 2015, an increase of 4 million piglets compared to 2007.

Danish pig farming is confronted by a number of tightened transport regulations going beyond those prescribed by the EU. Consequently, approximately 90% of piglet exports go through an export collection site. Moreover, stricter requirements regarding loading capacity apply to journeys longer than eight hours. This is a competitive disadvantage for Danish exports.

A strong increase is expected in the supply of piglets over the next few years, particularly on the German market. This undoubtedly has severe consequences for piglet prices, since price competition will be very strong. The piglet

production farms in the Netherlands and Denmark - and even more so in Germany - will thus be put under great pressure. It is important for piglet producers and exporters to distinguish themselves in the quality of the piglets supplied.

Results of the research; conclusions and recommendations

Critical success factors of sales to Germany were addressed in interviews and surveys. The factors that play a role in the trading of piglets with Germany are: cooperation in sales, health, breed, performance in farming and slaughter, piglet weight, number of piglets in the shipment, piglet price, and information and communication.

The average German fattening pig farmer is described as a 'farmer of convenience'. A German fattening pig farmer wants 'safety', not 'piglets requiring an instruction manual' - simply piglets that perform well without too many problems or requiring too much attention. German fattening pig farmers are lagging behind Dutch and Danish fattening pig farmers in terms of productivity. The counterpart of the German fattening pig farmer is the Dutch sow farmer, seen as a 'merchant' but certainly also as a specialist.

It would appear to be sensible to aim for fixed links, and a climate of confidence between piglet producer and fattening pig farmer. This makes it easier to exchange information; there is also greater stability in trade, despite seasonal fluctuations in piglet supply. Links between piglet producers and fattening pig farmers are very common. Recommendations arose in the interviews that the pig fattening farmer and the piglet producer occasionally meet each other in person and are familiar with each other's animal stalls and production system. Health management can also be discussed. No anonymous piglets should be supplied. Dutch piglet producers have the advantage that piglets go directly from the farm to the buyer, in contrast with the Danish system, in which the piglets usually go via a collection site.

The health of the Dutch piglets is perceived as 'satisfactory' in Germany. The health of the piglets is expected to be the most important topic within sales and a decisive factor in competition between suppliers. Some German traders associate Dutch piglets with health problems. Danish piglets suffer less from this image, partly because of their system of health monitoring and communication in this field. There is a need for a system of health monitoring, with a farm status that can be checked by buyers. The Netherlands is currently not free from PRRS or Mycoplasma; a monitoring system can help in the monitoring and reduction of the prevalence of infection of these and other conditions, or even their complete eradication. This system can also be used in communications and image improvement campaigns aimed at German buyers. The recommendation is to

set up a central health monitoring system, both for the improvement of the health situation of conditions such as PRRS or Mycoplasma and for communication aimed at buyers.

In many situations, start-up medication is given as standard by German fattening pig farmers, since they do not know the health status of the piglets. The necessity of this can be limited through good information provision by the piglet producer. It is recommended that piglet producers submit fattening pig farmers structural information of relevance to their operations, within fixed trade links. A health monitoring system with digitally retrievable farm performance information and a certificate for the piglet shipment can be of assistance in this regard.

The Dutch pig sector (traders as well as pig farmers) is unanimous: the Netherlands must gain article 10 status for Aujeszky's disease as quickly as possible. The expectation is that this will come into effect in early 2009 at the latest. Dutch piglet producers and traders are clear about the consequences of the new status: smaller piglet shipments with a somewhat lower health status will be sold at slightly lower prices on the German market. German traders have very little idea of what this means for exports. The recommendation is to communicate to German traders the consequences of the new article 10 status for Aujeszky's disease.

Danish piglets are characterised by a slightly lower average meat percentage at slaughter. According to those interviewed, this varies between an average of 1% and 2.5% less meat for Danish slaughter pigs in comparison with German pigs. This disadvantage is overcome through management measures (limitation of feed towards the end) and appropriate sales (live or FOM classification). In view of the shift within the German meat market towards more industrial pigs, there certainly seems to be a chance for piglets that are a little less Piétrain-like.

German fattening pig farmers prefer hardy piglets, with few health problems and a maximum mortality of 2%. Vaccinations and the start-up medication play an important role in this regard. The hardiness of the piglets is assessed by German traders as unsatisfactory. The performance in the stalls and the slaughterhouses is not seen as a strength but generally assessed as 'medium to good'.

German fattening pig farmers pay close attention to the costs of buying feed ('feed oriented') and to the slaughter document of supplied slaughter pigs. In the case of healthy piglets and appropriate advice, very good results can be achieved; however, the fattening pig farmer must invest in good feed quality and health monitoring. This 'result minded thinking', i.e. looking at the end result, the output, and less at inputs, requires a turnaround in thinking for some fattening

pig farmers. There lies a challenge for Dutch exporting piglet producers in the cooperation and communication with German fattening pig farmers regarding good management.

Desired piglet weights vary between 23 and 30 kg, whereby various arguments play a role. The flexibility in piglet weight among Dutch piglet producers is seen as unsatisfactory. The recommendation is that Dutch piglet producers strive for sufficient space for piglet rearing (at least four breeding spaces for each sow space) from the perspective of flexibility and animal health.

Dutch farms often work with age groups in farming and sales, whereas the Danish usually work with weight groups. This explains the reduced uniformity in piglet weight when buying Dutch piglets. Although the prevailing Dutch age-group practice results in a slightly less uniform weight of piglets in the shipment it offers the benefit of reduced health risks. Since uniformity of the piglet shipments is an important point for many of those interviewed, communication is recommended regarding the advantage of the strategy of age groups for health risks within fattening pig farming.

In Germany, the all in-all out principle is very common at department level or - to a lesser extent - at stall level. Large piglet shipments are desirable in this respect. So far, the number of piglets in the shipments has been one of the most important factors in sales. Those interviewed expect herd sizes to become less important, whereas health is set to become a much more important factor in the distinctiveness of piglets and their suppliers.

Those interviewed are in agreement that the Danish pig sector has built up a better image than the Dutch pig sector. This is simply something that the Danish are good at, due to their cooperative structures and their national culture. Opinions vary greatly on whether the image also matches reality. The Dutch image can be enhanced by hard figures on performance within fattening pig farming and slaughtering. There are exporting piglet producers who have their Dutch vet explain the health results to their German fattening pig farmers. Fattening pig farmers are influenced by this information. The recommendation is to invest in strong communication towards the German pig sector, with objective quantitative substantiation.

The recommendation is to set up a communication programme for various target groups: German fattening pig farmers, German intermediaries (traders, advisory councils, Chambers of Agriculture), Dutch piglet producers and Dutch exporters. Communication objectives include:

- Strengthening the image of Dutch piglets
- Emphasising the importance of fixed links

- Emphasising the advantage of the strategy of age groups, for the benefit of health within the fattening pig sector
- Reinforcing the contact between fattening pig farmer and piglet producer, and exchange of information on farming conditions and results, particularly with Piétrain-like pigs, which require more attention and professionalism from the fattening pig farmer
- Awareness among buyers of the new article 10 status for Aujeszky's disease
- Health treatments (start-up medication, vaccinations) on German fattening pig farms that are more geared to actual necessities through better information provision (with a health monitoring system and certificates for piglet shipments)
- Reinforcing of 'result minded thinking' among German fattening pig farmers
- Awareness of the necessity for more piglet rearing capacity among Dutch piglet producers from the perspective of flexibility and piglet health
- Dutch exporting piglet producers being better able to empathise with the wishes of German buyers
- And: Dutch exporting piglet producer becoming more aware of the importance of critical success factor number 1: the health of the piglet.

Communication is an important success factor in the competition in piglet sales on the German market.

1 Inleiding

Het Bureau Nederlandse Vee-export (BNVe) van de Productschappen voor Vee, Vlees en Eieren (PVE) heeft het LEI opdracht gegeven onderzoek te doen naar de mogelijkheid om de afzetkansen voor Nederlandse biggen op de Duitse markt te vergroten en te verbeteren.

Aanleiding

De Nederlandse varkenshouderij kenmerkt zich door een sterke productiviteitsontwikkeling van de zeugenhouderij. Het aantal beschikbare vleesvarkenplaatsen in Nederland loopt daarmee niet in de pas, wat betekent dat er jaarlijks meer biggen geplaatst (moeten) worden op bedrijven buiten onze landsgrenzen. Deze groei in biggenexport is de resultante van vooral een sterk ontwikkelde exportsector, een grote vraag naar goede biggen, en toenemende productie in de vermeerderingssector. In 2007 zijn circa 5 miljoen biggen geëxporteerd en met de huidige ontwikkelingen zal dit aantal verder groeien.

Duitsland is in volume de belangrijkste afzetmarkt voor Nederlandse biggen. In 2007 gingen er 2,4 miljoen biggen, ruim 40% van de totale biggenexport, vanuit Nederland naar Duitse vleesvarkensbedrijven. In Duitsland is veel behoefte aan biggen, en de verwachting is dat de import flink zal stijgen. Er zijn dus afzetmogelijkheden. Bovendien is Duitsland ons buurland; afzet dichtbij betekent korte transportafstanden.

De concurrentie vanuit Denemarken op de Duitse markt is stevig en neemt toe. Denemarken exporteert meer biggen naar Duitsland dan Nederland: in 2006 al bijna 3 miljoen. De toenemende biggenexport vanuit Denemarken betekent ook meer druk en plaatsing van Deense biggen op de Duitse markt.

Vanuit Nederland zijn en worden, in het algemeen met succes, markten verderop ontwikkeld en bediend. Van oudsher zijn Spanje en Italië belangrijke afzetmarkten, maar inmiddels gaan er ook behoorlijke aantallen biggen naar diverse Centraal- en Oost-Europese landen.

Met een verwachte stijging van de biggenexport vanuit Nederland zullen exporteurs dit aanbod moeten plaatsen en kansen opzoeken. De vraag is of het verstandig is dit toenemende aanbod vooral te plaatsen op markten die verder weg liggen. Want:

- Hoe stabiel en betrouwbaar zijn (klanten in) de zogenaamde 'verderweg-landen' in hun vraag naar biggen?
- Hoe ontwikkelt zich de sector in die landen op middellange en lange termijn?

- Hoe zal de Europese regelgeving aangaande diertransporten zich ontwikkelen, gezien de toenemende welzijnsdiscussies?
- Hoe ontwikkelen zich de politieke en sectordiscussies in verband met risico's op het binnenhalen van dierziekten?

De varkenssector moet zeker rekening houden met beperking van mogelijkheden voor transport over langere afstand, ingegeven door discussies over dierenwelzijn en diergezondheid. Gezien bovenstaande ontwikkelingen en onduidelijkheden wordt algemeen van groot belang geacht dat Duitsland als belangrijkste exportmarkt voor biggen extra aandacht krijgt.

Probleemstelling

De biggenproductie in Nederland neemt toe, terwijl de plaatsingsruimte op vleesvarkensbedrijven geen gelijke tred houdt, zodat de export van biggen toeneemt. Afzet op verder weg gelegen markten is niet zo wenselijk, onder andere vanwege de toegenomen aandacht voor dierenwelzijn bij diertransporten en de onzekere vraagontwikkeling in Zuid-, maar ook Midden- en Oost-Europese landen. De afzet naar de Duitse markt ondervindt echter concurrentie vanuit Denemarken.

Doelstelling

Doelstelling van deze studie is het aanreiken van informatie voor het verbeteren van de Nederlandse concurrentiekracht in biggenafzet op de Duitse markt. Zowel voor exporteurs als voor de gehele primaire varkenssector is het van cruciaal belang dat alle kansen in buurland Duitsland voor Nederlandse exportbiggen benut worden. De Duitse importbehoefte groeit de komende jaren naar verwachting naar minimaal 6 miljoen biggen. Doelstelling van de PVE is dat die behoefte aan biggen voor zeker 50% vanuit Nederland wordt ingevuld.

Werkwijze

In de zomer van 2007 hebben een aantal handelaren, onder leiding van het Bureau Nederlandse Vee-export (BNVe), een analyse gemaakt van de sterke en zwakke punten van de Nederlandse biggen en de varkenssector met het oog op export naar Duitsland. Aanvullend op de analyse zijn alle circa 100 grote handelaren in Nederland aangeschreven en is gevraagd mee te doen met een enquête. In deze enquête is onder andere gevraagd in hoeverre ze zich konden vinden in de genoemde analyse. De response op deze enquête was laag, zodat de bevindingen wel indicatief zijn, maar niet representatief voor de gehele exportsector.

Verder zijn er diepte-interviews gehouden met een aantal Duitse, Nederlandse en Deense handelaren, Nederlandse vermeerderaars, en andere deskundigen (zie overzicht in bijlage 1). Ook is aan de 6 grootste Deense handelaren een beknopte enquête gegeven met het verzoek om informatie, maar hier was helaas geen medewerking. De bevindingen van de interviews en enquêtes zijn verwerkt in hoofdstuk 3; bevindingen zijn samengenomen om een totaalbeeld te vormen over de bestaande werkwijze in de biggenexport en de mogelijke verbeteringen.

Daarnaast is literatuuronderzoek gedaan om de sectorstructuur in de drie landen weer te geven.

Leeswijzer

In hoofdstuk 2 wordt achtergrondinformatie gegeven van de varkenssector in Duitsland, Nederland en Denemarken. Hoofdstuk 3 geeft de bevindingen uit de interviews en enquête, ingedeeld naar de verschillende voor de handel met Duitsland relevante factoren. Een beschouwing over de resultaten en aanbevelingen wordt in hoofdstuk 4 gegeven.

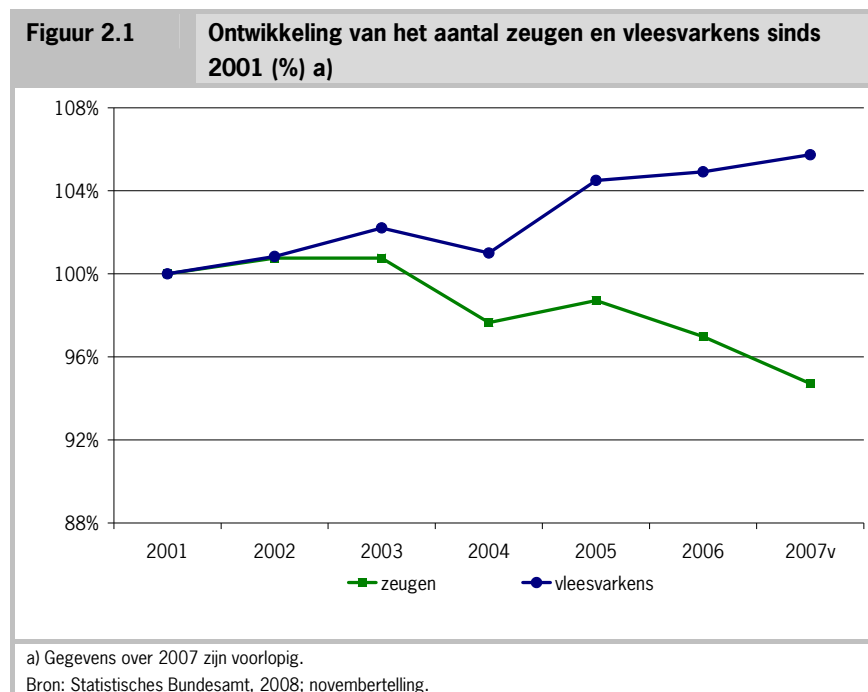
2 Sectorstructuur

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de structuur van de varkenshouderij en de huidige en verwachte ontwikkelingen op gebied van productiviteit en biggenimport en -export in Duitsland, Nederland en Denemarken.

2.1 De varkenssector in Duitsland

2.1.1 Varkensstapel en bedrijfsgroottestructuur

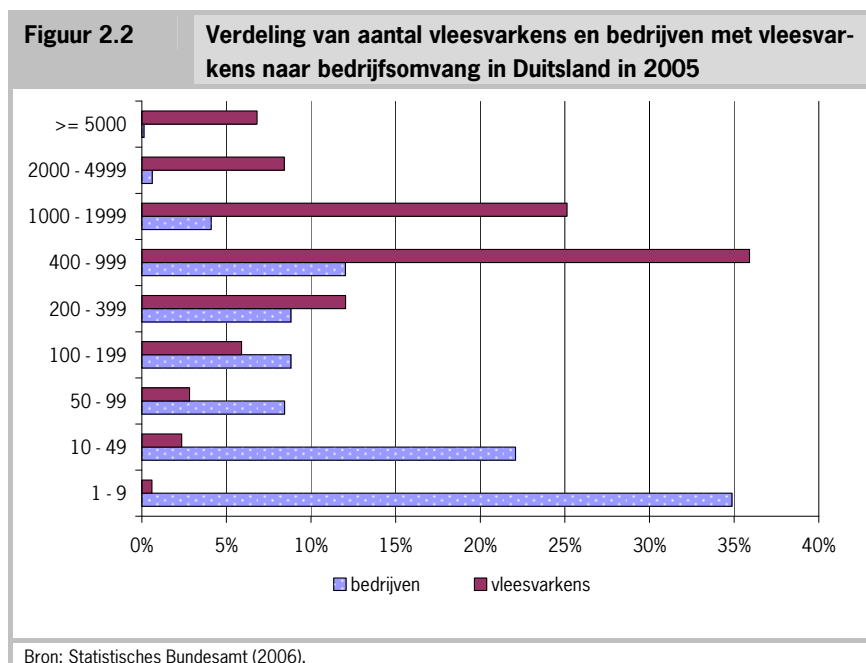
Er zijn in Duitsland 27 miljoen varkens, waarvan 2,1 miljoen zeugen (exclusief opfokzeugen) en 17,8 miljoen vleesvarkens (voorlopige data jaar 2007). De omvang van de varkensstapel in Duitsland neemt licht toe (figuur 2.1), maar vertoont een verschuiving van zeugen naar vleesvarkens.



Er zijn in totaal circa 89.000 bedrijven met varkens (jaar 2005; Statistisches Bundesamt, 2006), waarvan 38% zeugen en 91% vleesvarkens heeft. De gemiddelde bedrijfsomvang in Duitsland lag in 2005 op 75 zeugen (inclusief opfokzeugen) en/of 213 vleesvarkens.

Van de bedrijven met zeugen is 77% kleiner dan 100 zeugen. Acht procent is groter dan 200 zeugen en die hebben 45% van de zeugen in Duitsland.

Er zijn circa 14.000 bedrijven met meer dan 400 vleesvarkens; deze hebben 76% van het aantal vleesvarkens in Duitsland (figuur 2.2). Dit zijn ook de bedrijven die voor importbiggen interessant zijn.



Er is duidelijk sprake van regionale verschillen binnen Duitsland, in aantal varkens en in de verhouding tussen zeugen en vleesvarkens (tabel 2.1; zie bijlage 2 voor aantal varkensbedrijven en varkens per deelstaat, en bijlage 3 voor een kaart van Duitsland met de deelstaten).

Vooraf in Zuid-Duitsland is sprake van duidelijk kleinere bedrijven. In Nederland bedraagt de gemiddelde bedrijfsomvang 259 zeugen en/of 688 vleesvarkens. De bedrijfsomvang van de professionele vleesvarkensbedrijven in Noordwest-Duitsland echter is min of meer vergelijkbaar met die in Nederland.

Tabel 2.1		Gemiddelde bedrijfsgrootte van bedrijven met zeugen en bedrijven met vleesvarkens in 2005, naar regio (aantal per bedrijf)	
Regio	Zeugen	Vleesvarkens	
Noordwest-Duitsland	91	366	
Oost-Duitsland	243	404	
Zuid-Duitsland	45	88	
Duitsland totaal	75	213	
Nederland	259	688	

Bron: Statistisches Bundesamt (2006) en CBS (2008; jaar 2007).

Er zijn geen studies bekend naar de verwachte structuurontwikkeling in Duitsland (Veauthier, persoonlijke mededeling, 2008). Greshake en NN (persoonlijke mededeling, 2008) verwachten de komende 5 jaar een daling in aantal zeugen in Duitsland van 5-10%, vooral in de zuidelijke regio's. Een daling van 5-10% betekent een vermindering van 100-200 duizend zeugen. Naar verwachting is dit vooral op kleinere bedrijven, met gemiddeld lage productiviteit.

2.1.2. Biggenvoorziening in Duitsland

In deze paragraaf wordt ingegaan op de omvang van de Duitse biggenimport, op de regionale verschillen in biggenvoorziening en op ontwikkelingen in de import.

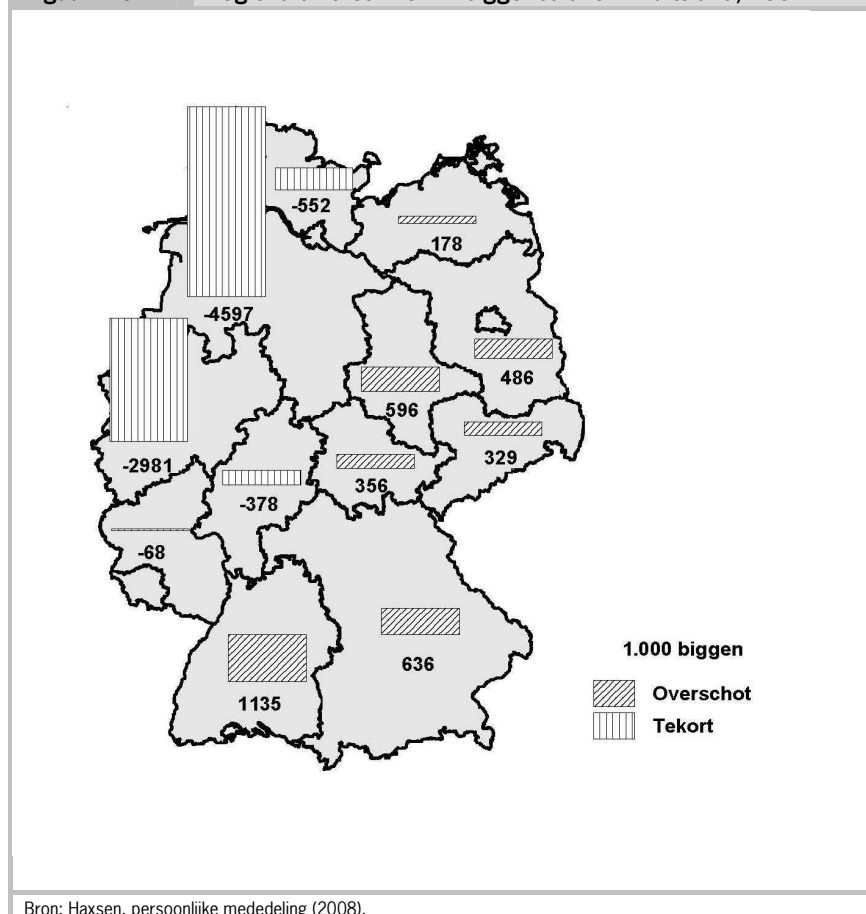
Duitsland importeerde in 2007 in totaal 5,8 miljoen biggen en exporteerde 0,9 miljoen biggen. Netto-import bedraagt circa 4,9 miljoen biggen. Import uit Nederland bedroeg 2,4 miljoen biggen (42%), de rest kwam uit Denemarken.

De geïmporteerde biggen gaan voornamelijk naar de deelstaten Nieder Sachsen en Nordrhein-Westfalen, in Noordwest-Duitsland. In deze, tegen de Nederlandse grens gelegen deelstaten, is een duidelijk biggentekort, van in totaal 7,6 miljoen stuks (figuur 2.3).

Daarentegen is er in Zuid-Duitsland (Baden-Württemberg en Bayern) een overaanbod van 1,8 miljoen stuks. Een deel van de biggen uit Zuid-Duitsland ging historisch naar Nordrhein-Westfalen, maar dit neemt af, vanwege ontoereikende koppelgrootte, type en prijsniveau. Zuid-Duitsland, vooral Baden-Württemberg, exporteert ook biggen, naar onder andere Oostenrijk. De achterblijvende structuurontwikkeling in Zuid-Duitsland en daarmee samenhangend de sterk slinkende biggenproductie (vooral in Bayern), zal weliswaar de biggenproductie in Duitsland verminderen, maar dit betreft vooral een vermindering van de

export en betekent nog niet a priori een grotere biggenbehoefte in de vleesvarkenshouderij; ook is door de kleinschalige bedrijfsstructuur een biggenstroom vanuit Nederland niet bij voorbaat kansrijk.

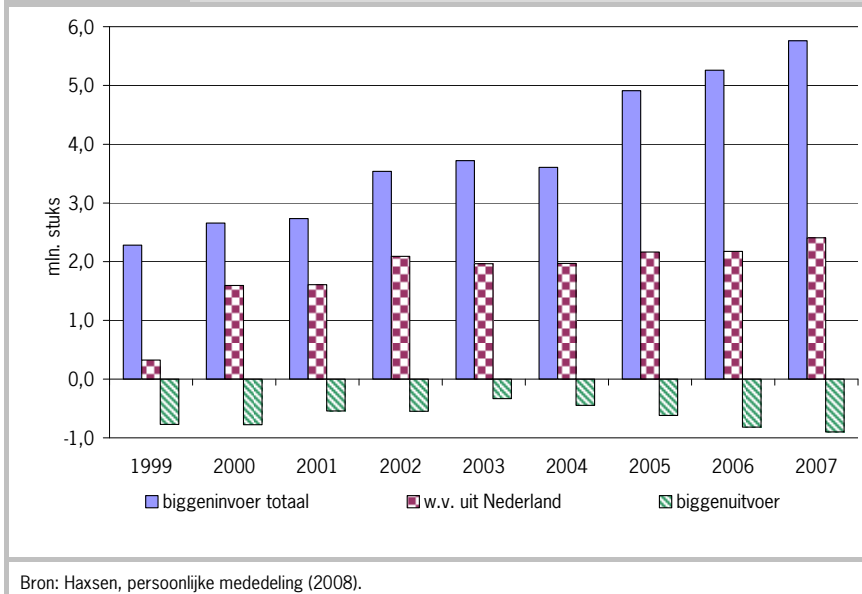
Figuur 2.3 Regionale verschillen in biggenbalans in Duitsland, 2007



De nieuwe deelstaten in Oost-Duitsland hebben in totaal een overaanbod van ruim 1,9 miljoen biggen. Deze biggen gaan zowel naar Noordwest- als naar Zuid-Duitsland en oefenen daarmee druk uit op het afzetgebied van Nederlandse en Deense biggen.

Figuur 2.4

Ontwikkeling van de biggenimport in Duitsland vanaf 1999 tot en met 2007



Zoals blijkt uit figuur 2.4 is de biggenimport in Duitsland de laatste jaren fors gegroeid. In 2004 is de biggeninvoer gedaald, omdat Duitsland toen de artikel-10-status kreeg voor de Ziekte van Aujeszky en de invoer vanuit Nederland daarmee beperkt werd. Door individuele bedrijven in Nederland onder strikte voorwaarden ontheffing te geven voor levering naar Duitsland, bleef de biggenstroom bestaan. De biggenuitvoer is beduidend kleiner dan de invoer, resulterend in de netto-import van 4,9 miljoen biggen.

Een aantal factoren is van invloed op de ontwikkeling van de biggenbalans in Duitsland:

- a) ontwikkeling naar minder zeugen en meer vleesvarkens (zie figuur 2.1). De groei in aantal vleesvarkens (+1 miljoen vleesvarkens tussen 2001 en 2007) betekent een extra vraag naar biggen van globaal 2,7 miljoen stuks. Onduidelijk is of deze trend wordt doorgezet en er zijn geen studies hieromtrent voorhanden. Als de trend in ontwikkeling van aantal zeugen en aantal vleesvarkens, zoals in figuur 2.1 is weergegeven, lineair zou worden doorgetrokken, zou het aantal vleesvarkens in 2015 gestegen zijn tot 20,2 miljoen en het aantal zeugen gedaald tot 1,9 miljoen. De netto-biggenimport zou hierbij met 12,2 miljoen biggen moeten stijgen om voldoende biggen-

- voorziening te hebben voor de eigen vleesvarkenshouderij, als geen rekening gehouden wordt met autonome productiviteitsgroei;
- b) de productiviteit in biggenproductie neemt toe. Uit gegevens van InterPIG blijkt dat de bigproductie in Duitsland stijgt met 0,43 biggen per zeug per jaar (tabel 2.2), vergelijkbaar met Nederland, maar achter Denemarken. Over een periode van 20 jaar gezien stijgt de bigproductie in Nederland jaarlijks met 0,28 big per zeug; de laatste paar jaar gaf een versnelde groei te zien, waarvan onduidelijk is of dit een trendbreuk is of een tijdelijke versnelling.

Tabel 2.2	Gespeende biggen per zeug per jaar in Nederland, Duitsland en Denemarken (stuks/jaar), en ontwikkeling (gemiddelde toename per jaar)				
	2003	2004	2005	2006	Stijging
Nederland	23,78	24,34	24,52	25,13	0,45
Duitsland	20,5	20,88	21,5	21,79	0,43
Denemarken	23,97	24,66	25,43	25,86	0,63

- Bij een jaarlijkse toename van 0,43 gespeende big, zou het productieniveau in Duitsland in 2015 uitkomen op gemiddeld 25,7 gespeende biggen per zeug, bijna 4 biggen meer dan in 2006. Uitgaande van 1,9 miljoen zeugen in 2015 betekent dit op nationaal niveau dit een stijging van de productie van 7,3 miljoen biggen.
- c) het lijkt erop dat het slachtgewicht in Duitsland verder verhoogd wordt. Dit lag al op 94 kg (InterPIG), 4 kg hoger dan in Nederland, maar uit signalen van onder andere slachterij Tönnies is af te leiden dat er meer vraag is naar zwaardere varkens. Dat betekent dat er minder biggen nodig zijn voor dezelfde vleesvarkensplaatsen, tenzij er dierplaatsen bijgebouwd worden. Het is de vraag of het slachtgewicht nog verder verhoogd zal worden;
- d) ontwikkeling van Duitsland als varkensvleescentrum van Europa. Mede door gunstige slachtkosten en de centrale ligging is er een duidelijke trend zichtbaar naar versterking en opschaling van de Duitse vleesindustrie. Een toenemende vraag naar slachtvarkens kan een verdere groei betekenen in vleesvarkensproductie;
- e) druk op de biggenmarkt vanuit Nederland en Denemarken, zie paragraaf 2.2 en 2.3;

- f) de relatieve kostprijspositie en daaruit voortvloeiend de concurrentiekracht van de Duitse sector. Met cijfers van InterPIG is een kostprijs berekend van biggen en vleesvarkens (tabel 2.3).

Tabel 2.3	Kosten van biggen (€/big 25 kg) en slachtvarkens (€/kg slachtgewicht), exclusief btw, jaar 2006		
	Duitsland	Nederland	Denemarken
Kostprijs big 25 kg	57	41	41
Kostprijs slachtvarken	1,46	1,28	1,34
Bron: Eigen berekeningen op basis van InterPIG.			

De kostprijs per big ligt met € 55 in Duitsland fors hoger dan in Nederland en Denemarken. Hieruit blijkt dat de Duitse zeugenhouderij moeilijk kan concurreren met de beide andere landen. De kostprijs in de vleesvarkenshouderij ligt op € 1,46 per kg slachtgewicht, terwijl deze in Nederland op € 1,28 en in Denemarken op € 1,34 lag. De kostprijs in Nederland is exclusief kosten van productierechten, zodat Nederland in de praktijk min of meer vergelijkbare concurrentiekracht heeft als de Deense vleesvarkenshouderij. Duitsland is ook in de vleesvarkenshouderij in het nadeel, maar minder sterk dan in de zeugenhouderij. Overigens is hierbij nog niet het effect ingerekend van de gestegen voerprijzen, wat voor Duitsland een sterker effect heeft dan voor de Nederlandse varkenshouder, ten eerste door een groter aandeel granen in het voer, en ten tweede door een gemiddeld iets ongunstiger voerconversie. De concurrentiepositie van de Duitse varkenshouder komt hiermee iets verder op achterstand te liggen ten opzichte van Denemarken en Nederland.

De Duitse varkenshouder heeft in de praktijk vaak een deel eigen voergrondstoffen en daarmee minder uitgaven dan een bedrijf in bijvoorbeeld Nederland dat het voer volledig moet aanschaffen. Door dergelijke factoren kan een bedrijf langer doorgaan met produceren dan uit een directe kostprijsvergelijking zou blijken.

Geconcludeerd kan worden dat Duitse *zeugenhouders* in een sterk nadelige positie zitten ten opzichte van Nederlandse en Deense collega's, zowel door bedrijfsomvang (koppelgrootte) als door productiekosten. Duitse *vleesvarkenshouders* daarentegen produceren ook wel duurder, maar hebben minder sterke concurrentienadelen. Dit verklaart mede de verschuiving naar meer vleesvarkenshouderij ten koste van de zeugenhouderij in Duitsland.

Het lijkt erop dat de vraag naar importbiggen in Duitsland tot 2015 zal stijgen met circa 5 miljoen stuks naar een niveau van netto circa 10 miljoen stuks.

2.1.3 Biggenprijzen in Duitsland

Volgens Burbank (2007) zijn er in Duitsland wel 100 verschillende biggennoteringen. De belangrijkste zijn weergegeven in tabel 2.4.

Tabel 2.4 Enkele belangrijke biggennoteringen en kenmerken	
Notering	Kenmerken
Ferkelnotierung Niedersachsen	25 kg, prijs af-vermeerderaar, koppel 100 stuks, basis 80.000 biggen/week
Ferkelnotierung Nordrhein-Westfalen	25 kg, prijs af-vermeerderaar, koppel 100 stuks, basis 60-65.000 biggen/week
Ferkelnotierung Bayern	28 kg, prijs voor de vleesvarkenshouder, koppel 50 stuks
ZMP Notierung	25 kg, prijs af-vermeerderaar, basis 300.000 biggen/week
Ferkelnotierung Schwäbisch Gmünd	25 kg, prijs af-vermeerderaar, koppel 100 stuks, basis 40-50.000 biggen/week
Bron: Burbank (2007).	

Voor de Nederlandse export is de Niedersachsen-notering (voorheen Weser-Ems-notering) van groot belang, omdat veel export daarop wordt afgerekend. De Niedersachsen-notering wordt gebaseerd op informatie van handelaren en Erzeugergemeinschaften. De notering reageert kalm en laat op marktveranderingen. Deze notering is gebaseerd op de feitelijke prijzen in de afgelopen week, omgerekend naar een koppel van 100 biggen van 25 kg.

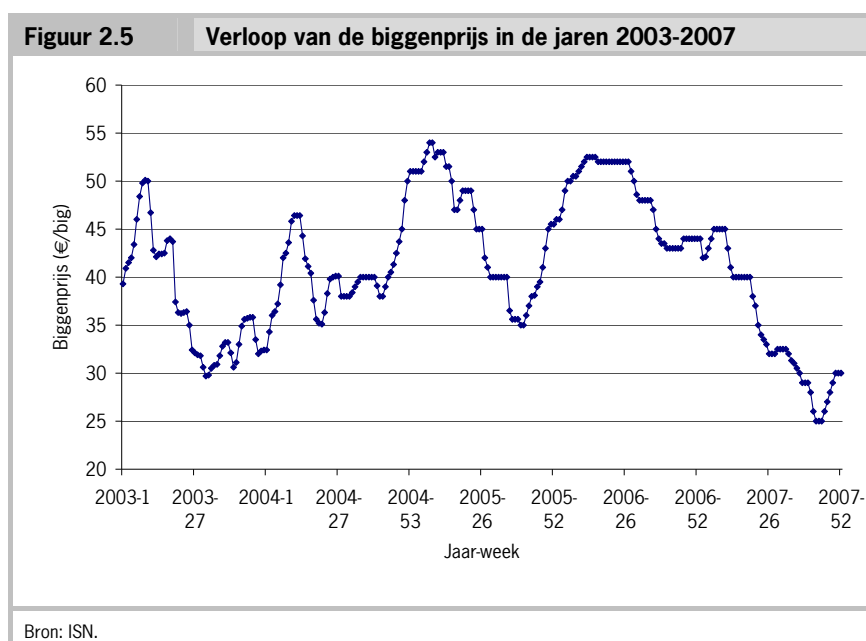
In de praktijk wordt een belangrijk deel van de biggenprijs bepaald door toeslagen (dan wel kortingen) op de notering. Hiermee kan de handel snel reageren op feitelijke marktveranderingen, maar ook economische waarde toekennen aan koppelgrootte en andere (on)gewenste kenmerken van de biggen. Beckhove (2007) geeft een overzicht van economische waarde van een aantal invloedsfactoren op de biggenprijs (tabel 2.5).

Burbank (2007) vond een handelsmarge van gemiddeld € 2,49 per big, exclusief transportkosten.

Het verloop van de biggenprijsnotering vertoont een seizoenspatroon (figuur 2.5).

Tabel 2.5 Economische waarde van een aantal invloedsfactoren op de biggenprijs in Niedersachsen	
Factor	Waarde (€)
Gewichtstoeslag 25-27 kg	0,80-1,20 per kg
Gewichtstoeslag 27-30 kg	1,00-1,20 per kg
Gewichtstoeslag > 30 kg	0,50-1,00 per kg
Koppelgroottoeslag	-/5,00 - +/-7,00 per big
Kwaliteitstoeslag	0,50-2,00 per big
Vaccinaties (Mycoplasma, PRRS)	1,50-2,00 per big
Overige toeslagen	0,25-2,00 per big
Transport	1,00-3,00 per big

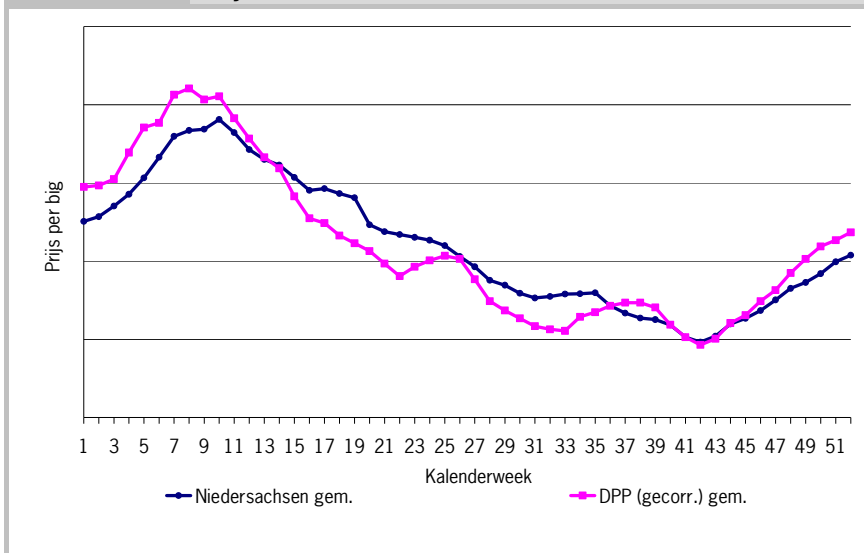
Bron: Beckhove (2007).



Burbank (2007) onderzocht de prijsvorming op de Duitse biggenmarkt en geeft aan dat de spotmarkt, de markt voor vrije biggen, in het voorjaar 10-20%,

in de zomer 20-25%, in de herfst 30% en in de winter 10% van de totale biggenmarkt beslaat. De spotmarkt heeft een duidelijke invloed op de notering. Zo worden de beste prijzen meestal eind februari bereikt, dus op het eind van de periode met kleine spotmarkt. In augustus en oktober zijn de biggenprijzen vaak op een dieptepunt: het aanbod is hoog, maar de vleesvarkenshouders wachten af met opleggen omdat de opbrengstverwachtingen voor deze biggen als slachtvarken slecht zijn. De opbrengstprijzen voor slachtvarkens zijn begin van het jaar meestal op een dieptepunt. DGB (2007, 2008) ziet hierin een patroon van 10 weken biggentekort, 30 weken evenwicht en opnieuw 10 weken biggen-surplus. Figuur 2.6 toont het jaarverloop van de Niedersachsen-notering, gemiddeld over de jaren 2003-2007. Ook de DPP-notering is hierin ter vergelijking opgenomen, gecorrigeerd naar een gemiddeld gelijk niveau. Hierdoor wordt zichtbaar dat er vooral in het voorjaar een faseverschil is in het verloop van de notering; de Niedersachsen-notering loopt in het voorjaar minder snel op dan de DPP- en trouwens ook andere Nederlandse noteringen.

Figuur 2.6 Verloop van de biggenprijs binnen het jaar, gemiddeld over de jaren 2003-2007



Consequentie van dit faseverschil tussen de noteringen is dat er voor exportbiggen die op de Niedersachsen-noteringen worden afgerekend, in maart

hogere toeslagen betaald zullen worden, terwijl die in de zomer juist verlaagd moeten worden om internationaal aantrekkelijk te blijven.

Varkenshouders hebben baat bij een rustig prijsverloop. De Niedersachsens-notering varieert wekelijks gemiddeld € 0,72 naar boven of beneden, de DPP-notering fluctueert sterker met gemiddeld € 1,08 prijsverandering.

Toeslagen zijn onder andere afhankelijk van koppelgrootte, transportafstand, frequentie van biggenaankoop en vaccinaties (bijvoorbeeld op eigen verzoek van de vleesvarkenshouder; een Mycoplasma-enting kost circa € 1 per big). Ook de vraag hoe flexibel een vleesvarkenshouder zijn biggenvraag kan invullen speelt hierbij een rol.

Een prijsvergelijking tussen varkenshouders, ook internationaal, is niet eenvoudig omdat er veel zaken een rol spelen. Behalve de keuze voor de notering en zaken die op de factuur te vinden zijn (toeslagen, transportkosten, verzekeringen en btw-verrekening) gaat het ook om een klein aandeel biggen die al of niet betaald worden in verband met gevonden of veronderstelde gebreken (inclusief binnenberen) en om het feit dat een prijsvergelijking tijdgebonden is, en dus ook gunstige en minder gunstige perioden kent die meegenomen moeten worden in de vergelijking. In deze studie zijn verder geen biggenprijzen vergeleken.

2.2 De varkenssector in Nederland

2.2.1 Varkensstapel en bedrijfsgroottestructuur

Het aantal varkens in Nederland is de afgelopen jaren, vooral sinds 1999, door diverse maatregelen duidelijk gekrompen. Sinds 2001 daalde het aantal varkens van 13,1 tot 11,7 miljoen stuks, waarbij de laatste paar jaar een geringe stijging is te zien (figuur 2.7).

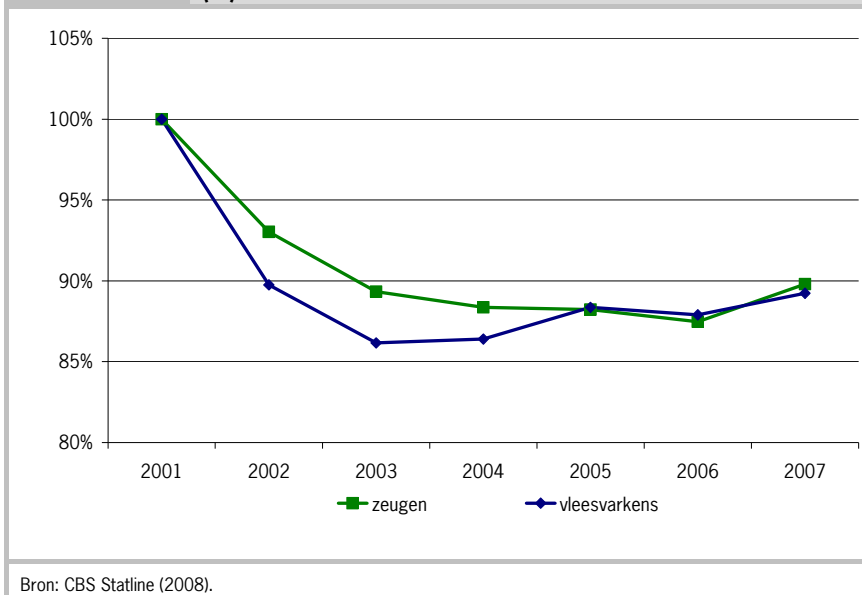
Het aantal varkens ligt min of meer vast door het stelsel van productierechten. Wel vinden er schommelingen in aantallen dieren plaats door investeringen en overnames van productierechten van stoppende bedrijven, en door uitwisseling tussen zeugen en vleesvarkens.

In 2007 waren er 8.692 bedrijven met varkens. In 2006 nog 9.041. Het aantal bedrijven is de laatste 10 jaar jaarlijks gedaald met 8,4%.

De gemiddelde bedrijfsgrootte in de zeugenhouderij bedroeg 259 zeugen. Dit is 3 à 4 maal zo groot als gemiddeld in Duitsland. De bedrijven met vleesvarkens hadden gemiddeld 688 vleesvarkens, ook circa 3 keer zo groot als gemiddeld in Duitsland.

Van de 3651 bedrijven met zeugen is 81% groter dan 100 zeugen en die hebben 96% van de zeugen. Verder is 52% groter dan 200 zeugen, met 80% van de zeugen in Nederland. Tien procent van de bedrijven heeft meer dan 500 zeugen, met 30% van het aantal zeugen.

Figuur 2.7 **Ontwikkeling van aantal zeugen en vleesvarkens sinds 2001 (%)**



Van de bijna 8.000 bedrijven met vleesvarkens heeft meer dan de helft nog minder dan 500 vleesvarkens. Slechts 20% van de bedrijven heeft meer dan 1.000 vleesvarkens en deze hebben 61% van de vleesvarkens.

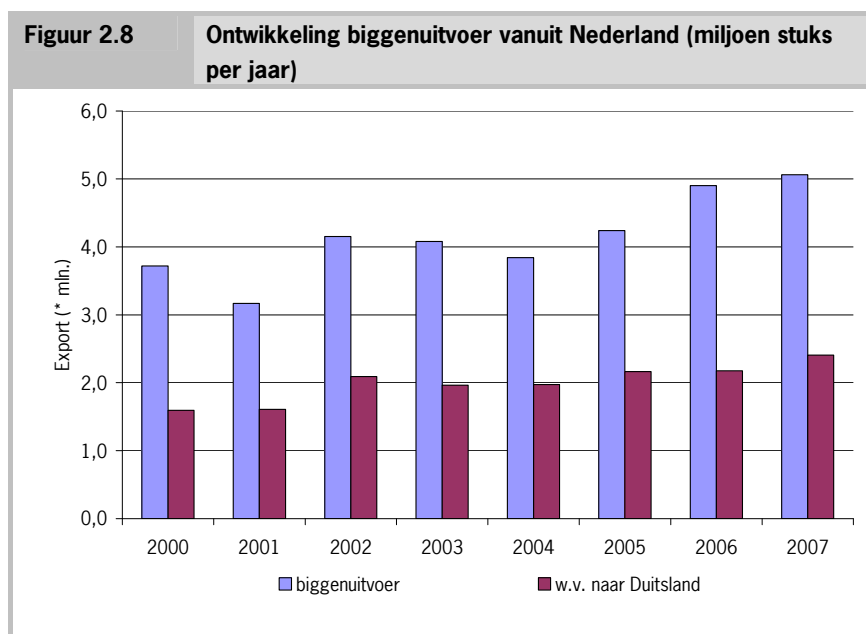
Van alle bedrijven met varkens had 87% vleesvarkens en 42% had zeugen, terwijl 29% van alle bedrijven zowel zeugen had als vleesvarkens.

In vergelijking met Duitsland is de bedrijfsstructuur duidelijk groter. Er zijn echter nog steeds grote aantallen kleinere vleesvarkenshouderijen. Dit zijn vooral neventakken van melkvee- of akkerbouwbedrijven.

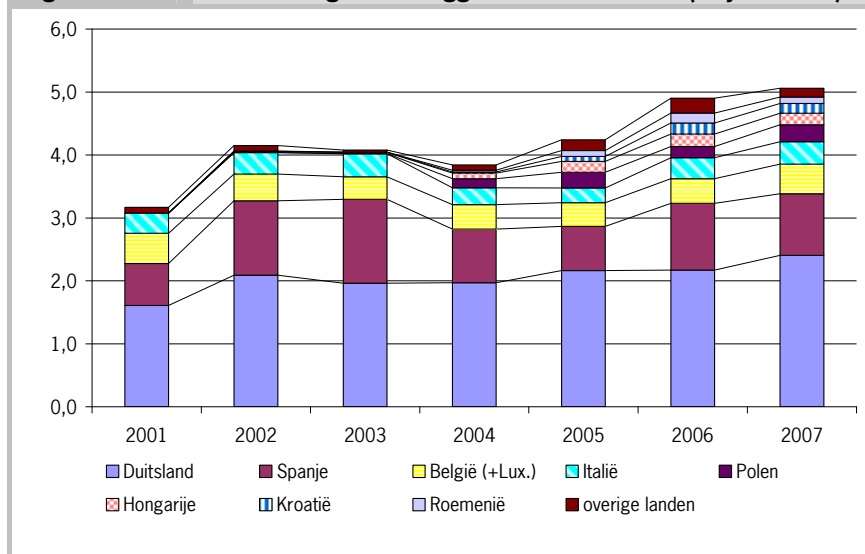
Er wordt geen substantiële ontwikkeling verwacht in aantal zeugen of vleesvarkens. Het systeem van productierechten is sturend voor de totale omvang van de varkenshouderij. Er zal hooguit nog een lichte verschuiving komen naar meer zeugen. De afweging tussen zeugen en vleesvarkens wordt niet alleen be-

paald door economische en financiële afwegingen, maar ook door vakmanschap, ondernemerschap en persoonlijke voorkeuren van varkenshouders.

De productiviteit van de zeugen is de laatste jaren sterk toegenomen, zie ook tabel 2.3, waardoor jaarlijks meer biggen geproduceerd worden. Omdat deze biggen niet in Nederland afgemest kunnen worden, wordt een deel van de biggen geëxporteerd. De biggenexport is de laatste jaren gegroeid (figuur 2.8).



Figuur 2.9 **Ontwikkeling van de biggenafzet naar landen (miljoen stuks)**



De biggenuitvoer is in 2007 gestegen tot 5,0 miljoen stuks, waarvan bijna de helft (2,4 miljoen) naar Duitsland gaat. Sinds 2000 is de uitvoer jaarlijks gestegen met gemiddeld 215 duizend stuks. De andere export gaat naar een groot aantal landen, waaronder Spanje een belangrijke afnemer is. Vervolgens komen landen als België, Polen en Italië. Ook Oost-Europese landen nemen Nederlandse biggen af, zoals Hongarije, Roemenië, Kroatië. In figuur 2.9 is het verloop gegeven van de export naar verschillende afzetlanden (zie ook bijlage 4).

2.2.2 Ontwikkeling biggenvoorziening

Onder een aantal aannames is berekend hoe de biggenvoorziening en de benodigde export in Nederland zich de komende jaren zal ontwikkelen.

- Het aantal zeugen, vleesvarkens, opfokzeugen en beren is constant gehouden.
- Doorgaande productiviteitsstijging in de zeugenhouderij en vleesvarkenshouderij.
- Gelijkblijvend aflevergewicht van de biggen en opleggewicht in de vleesvarkenshouderij.

- Export van levende slachtvarkens is constant verondersteld.

Gegeven deze aannames is berekend dat de netto benodigde biggenexport in Nederland zal stijgen van 5,0 miljoen in 2007 tot 5,8 miljoen in 2010 en 7,0 miljoen in 2015. Dat betekent dat de biggenexport jaarlijks gemiddeld toeneemt met een kwart miljoen biggen. Dit getal ligt hoger dan de jaarlijkse toename van de afgelopen jaren, door de stijging in aantal zeugen in 2007.

Een verandering van het slachtgewicht of van het overleggewicht van de biggen heeft invloed op de berekende biggenexport. Het slachtgewicht is sinds circa 1998 redelijk constant rond 90 kg per slachtvarken en het overleggewicht van vermeerdering naar vleesvarkenshouderij is de laatste 20 jaar constant op ruim 25 kg per big (bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI). Een verschuiving tussen zeugen en vleesvarkens heeft ook een forse invloed.

2.2.3 Wet- en regelgeving

Nederland heeft momenteel de artikel-9-status voor de Ziekte van Aujeszky. Deze status geldt voor landen die niet officieel erkend vrij zijn van deze ziekte en die met een vaccinatieprogramma bezig zijn met uitroeiing ervan. Nederland heeft echter per januari 2007 de vaccinatieplicht omgezet in een vaccinatieverbod, omdat de ziekte niet meer voorkomt. Begin 2008 hebben de PVE de aanvraag ingediend om erkend te worden voor de artikel-10-status. Naar verwachting zal deze status uiterlijk begin 2009 van kracht worden.

Export van biggen naar landen met een artikel 10-status (zoals Duitsland, Denemarken en Tsjechië) is momenteel alleen mogelijk met een ontheffing. Bedrijven moeten de A-status hebben uit de VVL (Verordening Varkensleveringen) en bovendien tweewekelijks bloedonderzoek laten uitvoeren. Er zijn circa 200-250 Nederlandse varkensbedrijven met ontheffing (Claessens, persoonlijke mededeling, 2008), waarvan naar schatting circa 160 bedrijven daadwerkelijk naar Duitsland leveren (Ten Thije, persoonlijke mededeling 2008). Meerkosten voor het bloedonderzoek bedragen circa € 1,50 per geëxporteerde big; dit vervalt zodra Nederland de artikel-10-status heeft.

De Nederlandse regelgeving is gebaseerd op eisen van de EU. Afwijkend is echter de keuringssystematiek bij export. Biggen moeten door een keuringsdierenarts fysiek worden gekeurd. Dit kan hetzij in de stal, of 'op de klep' bij het laden van de biggen. Het transporteren van de biggen kan pas plaatsvinden na controle en goedkeuring door de dierenarts, die ook zorgt voor de benodigde formulieren. Deze keuring wijkt af van het systeem in Duitsland en België, waar vooral sprake is van een formaliteit (Ten Thije, persoonlijke mededeling, 2008).

2.2.4 Biggenprijzen

De belangrijkste biggennoteringen in Nederland zijn die van DPP, Vion, NVV en Montfoort. De noteringen zijn alle inclusief btw en gelden af-vermeerderaar bij 23 kg. Alleen de NVV-notering geldt bij 25 kg en beoogt een nettoprijs te geven.

De DPP- en Vion-notering lopen veelal parallel en worden sterk bepaald door de spotmarkt in vooral Spanje. De noteringen in Nederland zijn prijszettend voor de week van uitgifte, waarbij de NVV-notering de vrijdag voorafgaand aan de handelsweek wordt uitgegeven, evenals de Montfoort-notering, terwijl DPP en Vion op woensdag uitkomen, halverwege de week.

Volgens geïnterviewden leveren de biggen die naar Duitsland geëxporteerd worden circa € 3 per big meer op. Onzeker is of dit netto is, of na aftrek van meerkosten voor bloedtappen en exportkeuring en na correctie voor koppelgrootte en vaccinaties.

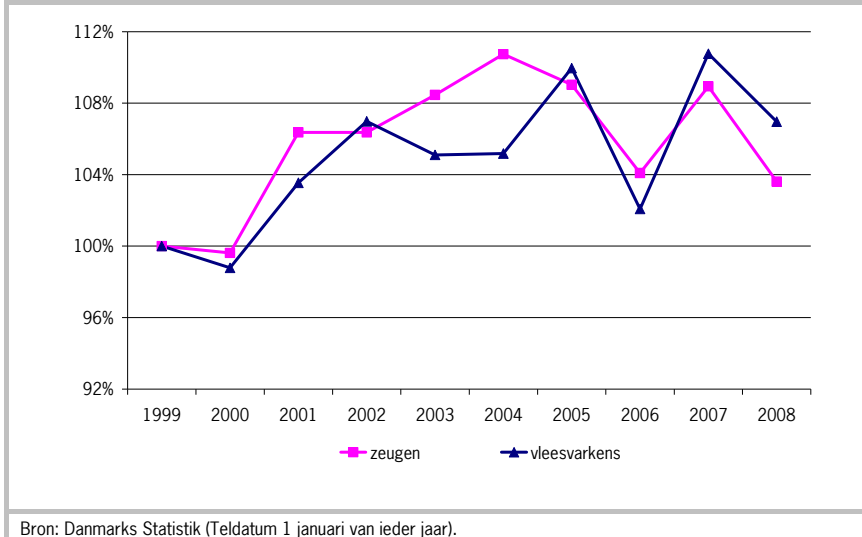
De Groene Belangenbehartiger bv voert in opdracht van moederorganisatie NVV een continu biggenprijzenonderzoek uit. Hierbij geven NVV-leden werkelijk betaalde biggenprijzen door, zodat inzicht verkregen wordt in toeslagniveaus voor marktsituatie, koppelgrootte, gezondheidsstatus, export enzovoort. Uit deze studie blijkt dat de werkelijk betaalde biggenprijzen ruwweg € 10 per big hoger liggen dan de noteringen. Dit moet hoofdzakelijk verklaard worden door de handelstoelagen. Door handelstoelagen kunnen handelaren individueel reageren op vraag en aanbod, wat speelruimte biedt voor de handel, maar in het algemeen (door gebrek aan transparantie) ongunstig is voor de vermeerderaars. DGB (2008) concludeert dat de toeslagen oplopen bij toenemend biggensurplus. Dat betekent dat de notering relatief laag staat ten opzichte van de markt, wat ruimte biedt om verschillende niveaus van biggenprijzen te betalen voor verschillende biggenleveranciers. DGB (2008) concludeert verder dat het riskant is om te werken met vaste jaarafspraken. Daarentegen biedt dit wel rust voor een biggenleverancier en beperkt het de moeite en tijd die nodig is voor het volgen van de markt en de onderhandelingen. Het is wel aan te bevelen om vaste afspraken te koppelen aan een onafhankelijke marktreferentie.

2.3 De varkenssector in Denemarken

2.3.1 Varkensstapel en bedrijfsstructuur

Er zijn in Denemarken circa 13,2 miljoen varkens (januaritelling 2008). Dit is iets meer dan in Nederland, vooral bij de vleesvarkens. De zeugenstapel in Denemarken is sinds 1999 licht gegroeid (figuur 2.10) en ligt met enige fluctuatie rond 1,1 miljoen zeugen. Gezien de strikter geworden milieuwetgeving, in com-

Figuur 2.10 Ontwikkeling van het aantal zeugen en vleesvarkens in Denemarken ten opzichte van 1999



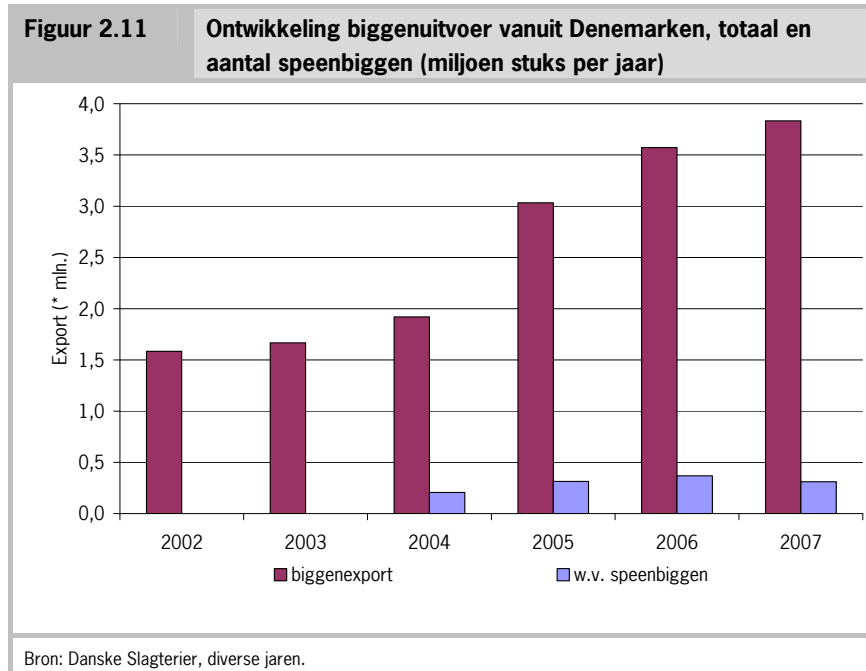
Bron: Danmarks Statistik (Teldatum 1 januari van ieder jaar).

binatie met de ongunstige opbrengstprijis voor slachtvarkens wordt een groei verwacht in het aantal zeugen, ten koste van het aantal vleesvarkens. Dit versterkt de onbalans in binnenlandse biggenproductie en afmest.

Het aantal bedrijven met varkens in 2007 bedroeg 7.800 stuks, waarvan circa 2.400 gespecialiseerd. Het aantal bedrijven met zeugen bedraagt 3.900, met gemiddeld 296 zeugen. 53% van de zeugen wordt gehouden op bedrijven met meer dan 500 zeugen, dat is bijna 20% van de bedrijven met zeugen.

2.3.2 Ontwikkeling biggenvoorziening

De biggenexport vanuit Denemarken is de laatste jaren fors gegroeid, en in 2007 gestegen tot 3,8 miljoen stuks (figuur 2.11). Sinds 2000 is de uitvoer jaarlijks gestegen met gemiddeld ruim 0,5 miljoen stuks per jaar. Sinds 2004 met 0,63 miljoen per jaar. Volgens Christiansen (persoonlijke mededeling, 2008) kan de komende jaren worden gerekend met een stijging in biggenexport van 0,5 miljoen stuks per jaar. Dit wordt hoofdzakelijk veroorzaakt door de stijgende productiviteit van de zeugen. Een verwachte toename in aantal zeugen,



mogelijk ten koste van het aantal vleesvarkens, is hierin nog niet verrekend. Hiermee rekenend komt de biggenexport in 2015 uit op 7,8 miljoen stuks; een stijging van 4 miljoen biggen ten opzichte van 2007.

In 2006 exporteerde Denemarken 369 duizend speenbiggen, maar dit aantal is in 2007 gedaald tot 312 duizend stuks. Er is in Duitsland een beperkte markt voor speenbiggen, zodat niet de verwachting is dat de speenbiggenexport sterk zal groeien.

De geëxporteerde biggen gaan grotendeels naar Duitsland en verder ook naar Polen.

De toename van de Deense biggenexport en daarmee gepaard gaande inspanning om de biggen te vermarkten wordt door geïnterviewden als een sterke bedreiging gezien.

2.3.3 Biggenprijs

Danish Crown geeft een biggennotering die gekoppeld is aan de notering voor slachtvarkens. Sinds de tweede helft van 2007 echter is de ontwikkeling van de biggennotering duidelijk achtergebleven bij de slachtvarkensnotering. Er geldt een basisnotering bij 30 kg, met een toeslag voor SPF-biggen van DKK 9 (€ 1,20¹), voor biggen die SPF zijn, behalve Mycoplasma, is de toeslag DKK 5 (€ 0,67) en verder geldt een gewichtscorrectie van DKK 5 (€ 0,67) per kg tussen 25 en 40 kg. VK-waardige biggen krijgen een toeslag van DKK 17 (€ 2,28).

Verder zijn er noteringen van onder andere SPF-Selskabet, SLS en Porc-ex, soms voor verschillende regio's in Denemarken en soms onderscheiden naar PRRS-status.

Aarestrup (persoonlijke mededeling, 2008) noemt een marge bij export voor handel en transport van € 8 per big tussen wat de Deense vermeerderaar ontvangt en wat een Duitse vleesvarkenshouder betaalt.

2.3.4 Wet- en regelgeving

De Deense varkenshouderij heeft te maken met enkele aanscherpingen in de transportregelgeving die verder gaan dan de EU voorschrijft. Zo mag er niet rechtstreeks van en naar het buitenland gereden worden, omdat een vrachtwagen die op een varkensbedrijf komt, minimaal 48 uur in Denemarken moet zijn geweest. In de praktijk komt het erop neer dat de export voor 90% via een exportverzamelplaats gaat (Aarestrup, persoonlijke mededeling 2008), met gescheiden binnenlands en buitenlands transport en overladen op de exportverzamelplaats.

Er wordt onderscheid gemaakt tussen korte- en langeafstandstransport. Bij langeafstandstransport (meer dan 8 uur) geldt een lagere beladingsgraad. Verder wordt bij de transporttijd de totale tijd gerekend vanaf het moment dat de eerste big op het vermeerderingsbedrijf wordt opgeladen (feitelijk: 1 uur voor

¹ Koers DKK 7,45/€, stand februari 2008; bron: De Nederlandsche Bank.

vertrek van de wagen van het bedrijf), tot het moment van uitladen op de bestemming.

In de praktijk betekenen deze aanscherpingen extra kosten voor transport en overladen en bovendien dat er minder ver gereden kan worden.

Daarnaast heeft Denemarken aangegeven vrijwillig een maximum aan te houden van 24 uur transporttijd. Verre markten zoals Oekraïne of Zuid-Italië zouden daardoor niet meer bereikbaar zijn.

2.4 Internationale biggenhandel

De biggenstroom vanuit Denemarken zal naar verwachting de komende jaren groeien. Aangenomen mag worden dat er tot 2015 nog zeker vier miljoen biggen voor de export bijkomen. Ook vanuit Nederland zal de export van biggen tot 2015 naar verwachting stijgen met 2 miljoen stuks. Uit de schattingen blijkt dat de Duitse varkenssector een toenemende biggenbehoefte heeft van circa 5 miljoen stuks. De ontwikkelingen in biggenvoorziening en -vraag in de genoemde drie landen in de Noordwest-Europese regio lijken elkaar redelijk in evenwicht te houden. Als de toename van de biggenexport vanuit beide landen op de Duitse markt zal komen, zal het Nederlandse marktaandeel in de Duitse biggenimport verder dalen doordat de Deense export sneller groeit dan de Nederlandse.

De verwachte forse stijging in biggenaanbod op de Duitse markt zal consequenties hebben voor de biggenprijs. De uitweg naar Oost-Europese landen is beperkt en niet erg stabiel in de tijd; afzet op de Duitse markt is daarom onontbeerlijk. Dit heeft niet alleen economische gevolgen voor de vermeerderingssector in Nederland (en Denemarken), maar misschien nog wel meer in Duitsland. De Duitse bedrijven zijn veelal minder concurrerend en kleinschalig en zeker de kleine en middelgrote bedrijven zullen voor een groot deel het onderspit delven.

Aanvullende regelgeving voor beperking van de transporttijd in EU-verband zal in de praktijk betekenen dat het grootste deel van de Nederlandse biggen, dat nu nog naar andere landen gaat dan Duitsland, ook op de Duitse markt geplaatst zal worden. De economische schade is dan nog vele malen groter, en een groot aantal bedrijven in Noordwest-Europa, die principieel levensvatbaar zijn, zullen gedwongen zijn te stoppen.

Onvoorziene gebeurtenissen, zoals grenssluitingen door mogelijke dierziekte-uitbraken, zullen eveneens een forse invloed kunnen hebben. Echter, dat is sterk afhankelijk van de omvang van een dergelijke uitbraak en van de mogelijkheid om hier een regionale bestrijdingsstrategie toe te kunnen passen.

Zoals boven beschreven zal de daling in de zeugenstapel vooral in zuidelijk Duitsland plaatsvinden. Anderzijds zal de concurrentie vanuit Denemarken eerder op de Noord-Duitse markt plaatsvinden. Het ligt dan ook voor de hand om ook te kijken naar afzetmogelijkheden in Zuid-Duitsland.

Biggenexport vanaf Nederlandse vermeerderingsbedrijven gebeurt vrijwel altijd door (enkele tientallen) handelaren. De meeste vee-exporteurs zijn lid van het Bureau Nederlandse Vee-export (NBVe) van het PVV, dat doet aan exportpromotie ten behoeve van alle Nederlandse exporteurs. Historisch gezien werken de exporteurs weinig met elkaar samen. De Deense exporteurs daarentegen zijn meer collectief ingesteld.

3 Relevante factoren in de handel met Duitsland

Er zijn diepte-interviews gehouden met Duitse, Nederlandse en Deense handelaren, met Nederlandse vermeerderders, en met andere deskundigen. In dit hoofdstuk worden de resultaten gegeven uit de interviews en de enquête.

3.1 Inleiding

In de interviews is gevraagd naar kritische succesfactoren. Een greep uit de antwoorden is gegeven in figuur 3.1.

Figuur 3.1 Een selectie van citaten van geïnterviewden

'Topkwaliteit, superbigen en Discipline!'

'Kwaliteit van de biggen, Genetische keuze, Grote koppels, Goede afspraken, Goede communicatie met korte lijnen, Begeleiding, en Gezonde biggen afleveren.'

'Kwalitatief goede biggen: een big die je zelf graag wilt hebben.'

'Op nr. 1 gezondheid, verder de prijs en de koppelgrootte. Verder geen factoren als nazorg of dergelijke.'

'Stressnegatieve Pietrain-biggen, uniforme, grote koppels, goede gezondheid. Het is geen nieuw verhaal; dat zou ook niet logisch of te verwachten zijn.'

'Koppelgrootte, gezondheid en dan prijs.'

'Grote bedrijven, grote koppels, gezondheid, saldo, betrouwbaarheid en weinig problemen; zorg voor tevreden vleesvarkenshouders.'

Figuur 3.1 Een selectie van citaten van geïnterviewden (vervolg)

'Belangrijk voor goede afzet is het hooghouden van de gezondheidsstatus en het tijdig informeren hierover aan de afnemer; verder het houden van afspraken; stabiele genetica (beer) en niet het wegmoffelen van binnenberen.'

'Artikel-10-status voor Aujeszky, goed presterende biggen en goed prijsgevoel bij de vleesvarkenshouder.'

'Een Duitse vleesvarkenshouder die buitenlandse (vreemde) biggen wil hebben vraagt eerst naar een passende genetica, dan naar de gezondheid en vervolgens naar de sortering, uniformiteit en het gewicht.'

'De belangrijkste punten voor afzetverbetering zijn de technische resultaten, bekendheid van de herkomstbedrijven, de genetische kwaliteit en de levermogelijkheid voor grote koppels.'

Kwaliteit is een veel gebruikt begrip in de interviews, maar het is ook een containerbegrip. Bij doorvragen wordt dan in eerste instantie geduid op gezondheid, vervolgens op houderijfactoren (daggroei, uitval, voerconversie) en ras, inclusief slachtkenmerken (classificatie en variatie in vooral vleespercentage). De factoren die een rol spelen bij de biggenhandel met Duitsland worden in de volgende paragrafen besproken: samenwerking in de afzet, gezondheid, ras, prestaties in de houderij en bij de slacht, biggewicht, koppelgrootte, biggenprijs en informatie en communicatie.

3.2 Samenwerking in de afzet

3.2.1 Nationale eigenheid

Dé Duitse vleesvarkenshouder bestaat niet, maar wordt wel omschreven als een 'gemaksboer', iemand die graag trekker rijdt, en niet te veel tijd wil doorbrengen in de stal. Een Nederlandse boer bouwt 'eerst een stal en dan een woning', een Duitser 'andersom'. Een Duitse vleesvarkenshouder wenst 'veiligheid', en geen biggen 'met gebruiksaanwijzing', maar biggen die gewoon goed presteren zonder al te veel problemen en aandacht. De kracht van de Duitse landbouw zit met name in de akkerbouw, veeteelt is van oudsher een aanvullende activiteit.

Duitse vleesvarkenshouders hebben een achterstand in productiviteit ten opzichte van Nederlandse en Deense vleesvarkenshouders (tabel 3.1). De dag-

groei ligt circa 140 gram lager dan in Denemarken, Nederland ligt er tussenin, terwijl de voerconversie (gecorrigeerd naar een gelijk groeitraject van 25 tot 114 kg), tot 0,2 eenheden ongunstiger is dan de andere beide landen. Qua uitval ligt de Duitse vleesvarkenshouderij op een gelijk niveau als de Deense, duidelijk ongunstiger dan de Nederlandse vleesvarkenshouderij. Het magervleespercentage van Duitse slachtvarkens is vrijwel gelijk aan die van de in Nederland geslachte varkens, waarbij in de onderliggende data waarschijnlijk de nadruk ligt op de Noordwest-Duitse varkens. Hierbij moet worden aangetekend dat de Duitse vleesvarkenshouderij deels gebaseerd is op geïmporteerde biggen. Verschillen tussen landen hebben daarom zeker te maken met verschillen in houderijomstandigheden en het vakmanschap van de Duitse vleesvarkenshouders. Het duidelijk hogere vleespercentage in Denemarken hangt enerzijds samen met een lager aflevergewicht en anderzijds met verschillende resultaten van de gebruikte bepalingsmethodieken.

Tabel 3.1 Productiekengetallen in de vleesvarkenshouderij in Duitsland, Nederland en Denemarken (jaar 2006)			
	Duitsland	Nederland	Denemarken
Opleggewicht (kg)	29,8	25,4	30,0
Aflevergewicht levend (kg)	119,0	114,2	106,8
Slachtgewicht (kg)	94,0	90,2	81,5
Uitval (%)	3,9%	2,7%	4,0%
Daggroei (g/dag)	720	772	861
Daggroei (g/dag) (gecorrigeerd) a)	707	771	846
Voerconversie	2,95	2,71	2,65
Voerconversie (gecorrigeerd) a)	2,86	2,70	2,66
Magervleespercentage (%)	56,5%	56,4%	60,3%
a) gecorrigeerd naar groeitraject 25-114 kg. Bron: InterPIG.			

De beschrijving van de Duitse vleesvarkenshouder is natuurlijk wat clichématig, en doet geen recht aan de verscheidenheid tussen varkenshouders in Duitsland; denk bijvoorbeeld aan grote Duitse ondernemers in Nedersachsen of Oost-Duitsland, die niet onderdoen voor Nederlandse varkenshouders. Toch past dit beeld wel bij het prestatieniveau in de Duitse varkenshouderij, dat gemiddeld duidelijk lager ligt dan in Nederland, zie tabel 2.2. Ook komt het beeld

telkens terug bij de Nederlandse ondervraagden. Door gemiddeld minder goed vakmanschap heeft een groot aantal van de huidige afnemers (vleesvarkenshouders) behoefte aan betrouwbare leveranciers met betrouwbare biggen.

Tegenover de Duitse vleesvarkenshouder staat de Nederlandse zeugenhouder, die gezien wordt als 'koopman', maar zeker ook als vakman. Nederlanders proberen altijd net een euro meer te vangen. Als een vleesvarkenshouder tevreden is, kan een Nederlander de prijs graag iets opvoeren of de kosten verlagen door bedrijfsaanpassingen. Sterk toenemende biggenexport vanuit Denemarken, in combinatie met een achterblijvend vleesvarkenshouderijresultaat van Nederlandse biggen (gezondheid, gevoeligheid, groei/uitval) heeft ertoe geleid dat vleesvarkenshouders Deense biggen zijn gaan proberen.

Nederlandse vermeerderaars die op Duitsland leveren, willen in bepaalde periodes als de prijs in Duitsland relatief ongunstig is, nog wel eens biggen naar elders afzetten, terwijl de Duitse vleesvarkenshouder gewoon zijn biggen verwacht (aldus een Duitse handelaar). Nederlanders daarentegen verwijten Duitse vleesvarkenshouders dat ze een Nederlandse vermeerderaar onverwacht laten vallen als hij elders een koppel goedkope biggen kan krijgen of nu nog even geen biggen nodig heeft. Beide visies lijken elkaar tegen te spreken, maar zijn waarschijnlijk gebaseerd op individuele gevallen. Een andere geïnterviewde geeft aan dat voor Denen een afspraak belangrijker is dan voor Nederlanders en Duitsers. Het lijkt verstandig om te streven naar vaste koppelingen, en een klimaat van vertrouwen tussen vermeerderaar en vleesvarkenshouder. Vertrouwen is op sectorniveau nauwelijks te regelen, maar wel op individueel niveau.

Duitse vleesvarkenshouders letten goed op de kosten bij voeraankoop ('voergericht') en op de slachtbon van geleverde slachtvarkens. Ze zijn kasstroomgericht. Met gezonde biggen en een goede begeleiding zijn zeer goede resultaten te behalen; echter moet de vleesvarkenshouder hiervoor wel investeren in een goede voerkwaliteit en gezondheidsbegeleiding (Görtz, persoonlijke mededeling, 2008; Dirven, persoonlijke mededeling, 2008). Dit saldodenken, dus kijken naar het eindresultaat, de output, en minder naar inputs, een wezenlijk facet van ondernemerschap, vergt voor sommige vleesvarkenshouders een omslag in het denken.

Er is echter ook duidelijk diversiteit in varkenshouders, qua bedrijfsomvang, vakmanschap, ondernemerschap, focus op varkenshouderij of andere bedrijfstakken. Er zijn Nederlandse vermeerderaars die een vaste koppeling hebben met Duitse vleesvarkenshouders, en die ook door het jaar heen een vaste prijsafspraken hebben: handelspartners door dik en dun. Anderzijds zijn er ook 'Schnäppchenjäger' (koopjesjagers) die vooral de goedkoopste biggen willen

hebben en daarbij soms met lege stallen zitten in afwachting van goedkopere biggen.

Dit leidt tot diverse vormen van samenwerking met Nederlandse vermeerderders. Er is een groep Nederlandse vermeerderders die streven naar topkwaliteit biggen qua gezondheid en uitval in de vleesvarkenshouderij. Deze vermeerderders zullen streven naar vaste relaties en ze kunnen een relatief hoge prijs beuren en zijn relatief minder vatbaar voor vergroting van de biggenvoorziening op de Duitse markt. Daarnaast zal een groot aantal Nederlandse vermeerderders streven naar gewoon goede biggen tegen een goede prijs, waarbij de houderijenmerken (zoals gezondheid) en de slachresultaten gewoon goed zijn; de leverancier zal in sommige weken van het jaar afwijken van de vaste afnemer in verband met de prijsvorming. Ten slotte zal er ook een categorie mindere biggen zijn, die vooral op prijs afgezet zullen worden naar beschikbare markten. Er is dus een bandbreedte van samenwerkingsmogelijkheden en vastheid van koppelingen denkbaar.

3.2.2 Koppelingen

Er is sprake van structuurverschillen tussen zeugen- en vleesvarkensbedrijven. Zeugenbedrijven zijn, qua biggenstroom, gemiddeld groter (75 stuks) dan vleesvarkensbedrijven (213 stuks). Bovendien levert een zeugenbedrijf wekelijks, of bij een meerwekensysteem iedere paar weken, biggen, terwijl kleine vleesvarkenshouders maar een paar keer per jaar biggen nodig hebben.

In Duitsland is het 'all-in all-out'-principe op afdelingsniveau (80%) of stalniveau (9%) erg gebruikelijk. Continue opleg en aflevering vindt plaats op ruim 10% van de door Spiller et al. (2005) onderzochte bedrijven. Uit geluiden uit de praktijk lijkt het aannemelijk dat het aandeel all-in all-out op bedrijfsniveau en ook continue opleg en aflevering vaker voorkomt bij kleinere bedrijven. Anderzijds leggen juist de gemiddeld heel kleine mestbedrijven in Bayern niet de hele stal ineens vol, maar is uit oogpunt van prijsrisicospreiding het 'all-in all-out'-systeem op afdelingsniveau gebruikelijk (Reulein, persoonlijke mededeling, 2008).

Koppelingen tussen vermeerderders en vleesvarkenshouders komen veel voor. Sommige handelaren hebben tot 80-90% vaste koppelingen. Honderd procent is niet mogelijk, omdat er altijd restpartijen zijn, bijvoorbeeld doordat de productiviteit van de vermeerderder toegenomen is, waarbij de vleesvarkenshouder zijn bedrijf nog niet daarop heeft aangepast, of door asynchrone investeringsplannen.

Zeugenbedrijven zullen dus, ook bij vaste koppelingen, vaak meerdere vleesvarkenshouders beleveren. Een kleine vleesvarkenshouder neemt dan bij-

voorbeeld drie keer per jaar biggen af om zijn stal weer vol te leggen, de zeugenhouder levert de andere weken de biggen af naar andere vleesvarkenshouders. Er zal vaak sprake zijn van 1-op-veel-koppelingen.

Spiller et al. (2005) hebben onderzoek gedaan onder Noordwest-Duitse vleesvarkenshouders, met een gemiddelde bedrijfsomvang van ruim 1400 vleesvarkensplaatsen, dus ruim bovengemiddeld. Enkele conclusies hieruit zijn dat de Duitse varkenshouder coöperatief is ingesteld: 55% van de ondervraagde varkenshouders is lid van een vorm van coöperatie (hetzij een producentengemeenschap, coöperatief slachthuis of vermarktingscoöperatie). Bij 80% van de leden worden de biggen via de organisatie ingekocht en de boeren zijn daar overwegend tevreden mee. De interviews bevestigen dat een belangrijk deel van de biggenhandel plaatsvindt via de boerenorganisaties.

Burbank (2007) geeft aan dat circa 30% van de biggenhandel in Duitsland plaatsvindt door directe afzet. In Nordrhein-Westfalen en Bayern is dat 50%, terwijl dat in de regio Weser-Ems (Niedersachsen) maar 5% is omdat daar sterk gebruik gemaakt wordt van Erzeugergemeinschaften. Er is dus kennelijk sprake van regionale variatie in de afzetstructuur.

Hortmann-Scholten (2008) noemt zeven voordelen van vaste koppelingen:

1. Handelszekerheid voor zowel vermeerderaar (afzet) als vleesvarkenshouder (levering) (contractueel).
2. Hygiënische voordelen voor vleesvarkenshouder en vermeerderaar (op elkaar afgestemde vaccinatieprogramma's).
3. Productiesysteem wordt transparant.
4. Vermindering van vermarktungskosten.
5. Bedrijfseconomische resultaten laten zich aan beide kanten optimaliseren.
6. Voortdurende informatie-uitwisseling tussen vermeerderaar en vleesvarkenshouder.
7. Snelle reactie door de vermeerderaar mogelijk bij verandering van de markt.

In vaste koppelingen is vertrouwen en een stabiele handelsrelatie tussen beide partijen van groot belang. Een Duitse handelaar die namens varkenshouders spreekt, verwoordt het als volgt: 'Nicht die schnelle Euro, aber die kontinuierliche' (niet de snelle euro, maar de continue).

'Kruip in de huid van een Duitser. Dat is vaak heel moeilijk.' In de interviews wordt aanbevolen dat vleesvarkenshouder en vermeerderaar elkaar af en toe persoonlijk ontmoeten en elkaars stal en productiesysteem kennen. Ook kan daarbij het gezondheidsmanagement doorgesproken worden.

In veel situaties wordt door de vleesvarkenshouder standaard een opstartmedicatie gegeven, omdat hij de gezondheidssituatie van de biggen niet kent.

Door goede informatievoorziening vanuit de vermeerderaar kan de noodzaak hiertoe beperkt worden.

Ook in vaste koppelingen is een marktconforme prijsstelling belangrijk. Er is een voorbeeld genoemd van een koppeling die na 15 jaar opengebroken is vanwege een onbescheiden prijsstelling van de vermeerderaar. Algemeen wordt gezegd dat de vermeerderaar minder invloed heeft op de prijsstelling dan de vleesvarkenshouder (zolang er sprake is van een overaanbod van biggen op de Europese markt). Door middel van vaste afspraken, met een marktconforme prijs, kunnen zowel vermeerderaar als vleesvarkenshouder voordeel hebben, zonder nadeel te hebben van een gebrek aan marktprikkel.

Het lijkt onhaalbaar dat alle te exporteren biggen in vaste koppelingen worden afgezet. Daarvoor zijn er te veel open eindjes, zoals onzekere afzetmarkten, wisseling van handelspartners, of ook dierziekten met productiedaling als gevolg enzovoort. Het is te verwachten dat er een opdeling zal plaatsvinden tussen afzet in vaste koppelingen en afzet op de vrije markt. Bij de vaste koppelingen zal de rol van de handelaar beperkter zijn dan bij vrije afzet.

Gezien het te verwachten overaanbod in beschikbare biggen op de Duitse markt, is het aan te bevelen dat vermeerderaars streven naar vaste koppelingen met vleesvarkenshouders in Duitsland.

Ook in vaste koppelingen wordt er niet of nauwelijks gebruik gemaakt van schriftelijke afspraken. 'Er is sprake van een fragiele handelsrelatie'; 'Een vaste afspraak is een afspraak, totdat een van de partijen zich er niet aan wenst te houden'. Deze citaten geven aan dat er, ook in vaste koppelingen, gewerkt moet worden aan het onderhouden van de relatie. 'Jouw biggen moeten een naam krijgen bij de klant'; 'Investeer in de relatie'; 'After-sales zijn van groot belang'. 'Erfahrung ist besser als Papier' (ervaring is beter dan papier): certificaten en garanties zijn niet zo nodig.

Duitse vleesvarkenshouders willen geïnformeerd worden als de biggen in gewijzigde omstandigheden zijn opgegroeid. Bijvoorbeeld bij wijzigingen in vaccinaties van zeugen en biggen, wijziging in voersamenstelling en genetische verschillen door verschillende vaderlijnen (ook binnen de Pietrain-lijnen) kunnen leiden tot verschillende vleesvarkenshouderijresultaten. De variaties in deze kwaliteit wordt, volgens Duitse handelaren, vaak niet doorgegeven, of pas bij navraag. Het argument 'vergeten door te geven', ook als het onbedoeld is, komt niet vertrouwenwekkend over. Er worden sterkere kwaliteitsverschillen ervaren tussen biggen van eenzelfde vermeerderaar dan bij de Deense biggen, wat slecht is voor het Nederlandse imago.

Er wordt echter door een Nederlandse handelaar ook aangegeven dat Duitse handelaren de door de vermeerderaar gegeven informatie niet altijd doorgeven

aan de vleesvarkenshouder, mogelijk omdat dit de actuele koopbereidheid van de vleesvarkenshouder zou verminderen.

De geïnterviewden zijn ambivalent over het verstrekken van informatie. Sommigen willen alle informatie (zelfs openbaar) delen met de vleesvarkenshouder. Anderen zijn daar wat terughoudender in en vrezen misbruik door de vleesvarkenshouder en het stuklopen van de handelsrelatie.

Aanbevolen wordt om binnen vaste koppelingen consequent informatie door te geven aan de vleesvarkenshouder, die relevant is voor zijn bedrijfsvoering. Een gezondheidsmonitoringssysteem (zie paragraaf 3.3.2) met digitaal opvraagbare bedrijfsresultaten en een koppelattest kunnen hierbij behulpzaam zijn. Van het koppelattest wordt nog de suggestie gegeven om het digitaal met de factuur mee te sturen aan de vleesvarkenshouder.

'Biggen moeten uit de anonimiteit komen. Er moet een binding zijn met de afnemer. Deense biggen zijn anoniem'; 'Denen wisselen nog wel eens van herkomst'. Voor het onderhouden van de handelsrelatie is communicatie dus heel wezenlijk. 'De verkoop zou voor de vermeerderaar in Nederland niet bij de staldeur moeten stoppen.' Uit het onderzoek blijkt dat de Duitse vleesvarkenshouder relatief vaker weet waar de biggen vandaan komen dan dat de leverende vermeerderaar weet waar ze naar toe gaan. Daarbij hebben Nederlandse vermeerderaars het voordeel dat biggen rechtstreeks vanaf het bedrijf naar de afnemer gaan, in tegenstelling tot de Denen, waar de biggen meestal via een verzamelplaats gaan. Ook 'wisselen de Denen nog wel eens van herkomst'. Nederlandse vermeerderaars kunnen voordeel halen uit de mogelijkheid van rechtstreekse levering.

Samengevat: het is goed om te streven naar een vaste koppeling tussen vermeerderaar en vleesvarkenshouder, waarin communicatie een belangrijke rol speelt in het onderhouden van de relatie. Een zorgvuldige openheid is van belang, maar hangt samen met de mate van vertrouwen in de handelsrelatie. Koester de mogelijkheid van rechtstreekse levering.

3.2.3 De rol van de Duitse handelaar

Een van de geïnterviewden in Duitsland geeft aan: 'De keuze voor Deense of Nederlandse biggen wordt vooral door de handelaar gemaakt', terwijl een ander daaraan toevoegt dat de rol van de voorlichter van de Erzeugerring (producentenorganisatie) niet onderschat moet worden (Reulein, persoonlijke mededeling, 2008). Dit beeld wordt ook bevestigd in andere interviews.

In de praktijk gaan biggen vaak via 2, soms via 3 tussenpersonen van de vermeerderaar in Nederland naar de Duitse vleesvarkenshouder. Behalve de

Nederlandse exporteur is er dan de Duitse handelaar die biggen soms weer doorverkoopt aan een handelaar/inkoper van een Erzeugergemeinschaft. Het ligt voor de hand dat hier ook meer marge nodig is. 'De marge van de Duitse tussenhandel bij volle vrachtwagen bedraagt naar schatting 1,5 euro per big' (los van transportkosten).

De vraag is legitiem of er bij vaste koppelingen nog wel een handelaar nodig is, of dat de rol van de handelaar beperkt is tot die van ingehuurde transporteur. Zoals eerder is aangegeven is een 100% koppeling in de praktijk niet mogelijk, omdat er altijd restpartijen zijn door seizoenspatroon, of asynchrone productiviteitsontwikkeling of bedrijfsontwikkeling. Voor de afzet van de (op zich goede) restkoppels is de rol van een handelaar belangrijk. Eén van de geïnterviewden geeft aan dat een goed contact met de handelaar nodig is om juist in tijden dat de markt slecht is, niet het voordeel te verliezen dat de directe handel in de rest van het jaar heeft opgeleverd: 'Een handelaar is nodig voor advies over de beste afzet en om te voorkomen dat je in slechte weken (of bij grenssluiting) de biggen niet kwijt kunt.' Dit argument is net zo goed geldig voor de rol van een Nederlandse exporteur.

Is een handelaar aan Duitse zijde noodzakelijk? Hierover verschillen de meningen. Enkelen zijn hierop tegen: 'Niet te veel schijven in de handel'; 'Als je continuïteit wilt, moet je geen zaken doen via Duitse handelaren'; 'Afzet moet rechtstreeks naar de vleesvarkenshouders. Duitse handelaren houden ook wel informatie achter'. Opvallend is dat een Duitse handelaar zelf van mening is dat de Duitse handelaar maar beperkte meerwaarde heeft voor afzet vanuit Nederland. Een gezegde in Duitsland luidt: 'Der Händler trinkt Sekt, der Mäster Wein und der Ferkelerzeuger trinkt Wasser' (de handelaar drinkt sekt, de vleesvarkenshouder drinkt wijn en de vermeerderaar drinkt water), met andere woorden: de winst blijft hangen bij de handelaar, terwijl de vleesvarkenshouder er geen last van heeft, maar het gaat ten koste van de vermeerderaar. Of dit juist is, kan niet worden achterhaald en is niet onderzocht.

Er zijn echter belangrijke argumenten die er voor spreken dat een lokale Duitse handelaar juist wel nodig en gewenst is. 'Een tussenpersoon (Duitse handelaar) is wenselijk. Deze heeft het goede contact met de vleesvarkenshouder, en zorgt voor facturering, transport en klachtenafhandeling (bliksemafleider)'; 'Een lokale handelaar is nodig, want lokale vleesvarkenshouders willen dat'. Het is een feit dat veel Duitse vleesvarkenshouders altijd wel enkele biggen hebben die ze niet willen betalen. De Duitse handelaar kan in de rol van vertrouwenspersoon van de vleesvarkenshouder goede diensten bewijzen.

Algemeen wordt nog opgemerkt dat het belangrijk is om te zorgen voor een goede handelsrelatie: 'Een tevreden tussenhandelaar en een tevreden vleesvarkenshouder.'

Er is niet een eenduidige conclusie te trekken over de vraag of een Duitse handelaar gewenst is. Als een biggenexporterende vermeerderaar echter continu een goede kwaliteit biggen levert, en zorgt voor betrekkelijk weinig benodigde bemoeienis van een Duitse handelaar, is dit ook een argument om de handelaar tevreden te doen zijn met een beperktere marge. Als een zeugenhouder hierdoor meer tijd overhoudt voor de eigen bedrijfsvoering, kan het inschakelen van de Duitse handelaar wel eens een rendabele investering blijken te zijn. Als een Nederlandse exporteur de rol van marktkenner en bliksemafleider op zich kan nemen en marktconform opereert, is een situatie zonder Duitse tussenpersoon denkbaar.

Voor het zoeken naar nieuwe afzet spelen lokale handelaren en voorlichters een belangrijke rol. De voorlichters van de Beratungsringe spelen een heel belangrijke rol in de leverancierskeuze. Beratungsringe zijn een soort studieclubs en samenwerkingsverbanden van boeren met de regionale Landwirtschaftskammer. Binnen deze groepen wordt bij voorkeur onderling gehandeld. Om daar toch een voet aan de grond te krijgen voor biggenleverantie, is een goede communicatie met de voorlichters van belang. Aanbevolen wordt actieve communicatie te richten op Duitse handelaren en voorlichters van de Beratungsringe om nieuwe afzet te kunnen vinden.

3.3 Gezondheid van de big

3.3.1 Een gezonde big

De gezondheid van de naar Duitsland geëxporteerde biggen wordt door Duitse handelaren als 'voldoende' ervaren. In veel situaties wordt door de vleesvarkenshouder standaard een 'Einstall-Prophylaxe' (opstartmedicatie) gegeven, omdat de vleesvarkenshouder de gezondheidssituatie van de biggen niet kent. Dit past ook bij de gewenste 'veiligheid'; de behandeling wordt gezien als een verzekeringspremie. Hierbij wordt begonnen met Amoxicilline (tegen Streptococci), gevolgd door Colistine en Tetracycline, en als nabehandeling nog eens Amoxicilline. Dit is niet alleen een kostenpost, maar bovendien uit oogpunt van resistentievorming ongewenst. Heidler (persoonlijke mededeling, 2008) geeft proefondervindelijk aan dat in veel gevallen deze opstartmedicatie zonder problemen achterwege kan worden gelaten. Dirven geeft aan dat Streptococci

voor veel problemen zorgt, en dat daarvoor een opstartmedicatie nuttig kan zijn.

Duitse vleesvarkenshouders willen vrijwel altijd dat de geleverde biggen tegen PRRS gevaccineerd zijn, en vaak ook tegen Mycoplasma. Entingen tegen PIA zijn uitzonderlijk. Beckhove (2007) geeft aan dat 5 van de 6 in Duitsland verhandelde biggen gevaccineerd zijn tegen Mycoplasma en 1 op de 4 tegen PRRS. Vaccinatie tegen PIA komt minder vaak voor (tabel 3.2). Van de biggen is 51% uitsluitend tegen Mycoplasma gevaccineerd; 3% is gevaccineerd tegen alle 3 aandoeningen, terwijl ongeveer 10% van de verhandelde biggen in het geheel niet gevaccineerd is tegen de genoemde aandoeningen. Dirven (persoonlijke mededeling, 2008) schat dat

Tabel 3.2	
Mate waarin biggen in Duitsland worden gevaccineerd tegen aandoeningen (%)	
Aandoening	Mate waarin gevaccineerd wordt (%)
Mycoplasma	84%
PRRS	25%
PIA	17%
Bron: Beckhove (2007).	

van de Nederlandse biggen die naar Duitsland gaan 40% tegen Mycoplasma zijn gevaccineerd, dus duidelijk lager dan in Duitsland.

Nederlandse biggen hebben bij sommige Duitse handelaren een imago van gezondheidsproblemen. Deense biggen hebben dat minder, ook vanwege hun systeem van gezondheidsmonitoring en communicatie op dit gebied. Anderen echter geven aan: 'Nederlandse biggen hebben als voordeel boven de Deense een hogere gezondheidsstatus' (Heidler, persoonlijke mededeling, 2008); 'De Denen hebben precies dezelfde problemen als in Nederland, alleen hebben de Denen een betere naam'. Ook meldt een Nederlandse handelaar dat op een Deense verzamelplaats de handelaren en de keuringsdierenartsen ongehinderd door alle koppels biggen heen lopen, wat tegenstrijdig is aan het in stand houden van verschillende gezondheidsstatussen van de biggen.

Geïnterviewden zijn het sterk over eens dat er behoefte is aan biggen met een goede gezondheidsstatus: 'In de toekomst zal koppelgrootte minder bepalend worden, maar vooral gezondheid'; 'Streptococci is hét onderscheidende punt van de toekomst'. Een Duitse handelaar geeft aan: 'Selecteer niet alleen de minste 2 à 3% van een koppel, maar nog eens 5% meer. De geleverde biggen moeten gewoon top zijn'. Dit wordt door een Nederlandse exporterende ver-

meerderaar echter gepareerd met de opmerking: 'Dat is typisch Duits, altijd meer eisen. Daar moet je niet altijd aan toegeven.'

Er wordt door een enkeling gemeld dat Nederlandse biggen een hogere uitval hebben dan Deense. Dit wordt echter niet gestaafd door vergelijkend onderzoek (Hortmann-Scholten, 2007). Een ander zegt: 'Deense biggen (met Duroc) zijn niet gezonder, maar ze gaan gewoon door', wat past bij het beeld van andere interviews: biggen met Duroc blijven doorgaan met vreten, ook als ze minder goed in hun vel zitten.

3.3.2 Gezondheidsstatus en -monitoringssysteem

Deense biggen hebben een gezondheidsstatus die bepaald wordt aan de hand van de bedrijfsstatus. Deze status wordt iedere 2 jaar bepaald aan de hand van bloedonderzoek. In deze gezondheidsstatus spelen PRRS, Mycoplasma, APP, AR, Dysenterie en Salmonella een rol. Een Duitse vleesvarkenshouder of handelaar kan altijd op het internet de gezondheidsstatus van het Deense herkomstbedrijf inzien. Een geïnterviewde in Duitsland geeft echter aan: 'De gezondheidsclassificatie van de Deense bedrijven functioneert niet meer. De biggen zijn gevoeliger geworden. Deense biggen worden ook wel tegen APP geënt.'

Duitse handelaren werken deels met een koppelattest; zo ook sommige Nederlandse handelaren, bijvoorbeeld bij afzet via biggenhandelaren van Westfleisch. Dit attest is niet uniform, maar bevat meestal wel de informatie over uitgevoerde vaccinaties bij de zeugen en biggen (Mycoplasma, PRRS) en ontwormen; daarnaast vaak over aandoeningen die de biggen hebben gehad in de laatste 2 weken voor afleveren. In een deel van de gevallen wordt ook het voersysteem (brij of droog) en de staltemperatuur bij afleveren vermeld. Het attest moet meestal door de dierenarts worden ondertekend dat hij de vaccins aan het bedrijf heeft geleverd. Het attest wordt lang niet altijd meegegeven aan de vleesvarkenshouder, omdat deze de situatie van de vermeerderaar op een gegeven moment wel kent. Het attest kan ook worden gebruikt als handelsargument in het zoeken naar nieuwe afnemers.

Er is dus sprake van bedrijfsinformatie (zoals bij de Denen), op basis van regulier bloedonderzoek, en van koppelinformatie (het attest).

De Nederlandse varkenshouderij kent het bedrijfsinformatiesysteem niet, terwijl de Duitse sector er wel over nadenkt (NN-1, NN-2, persoonlijke mededeling, 2008). Alleen al om niet achterop te lopen in de concurrentiepositie, is het wenselijk dat de Nederlandse varkenssector ook een dergelijk systeem opzet, met gezondheidsmonitoring, bedrijfsstatus en opvraagbare informatie.

Desgevraagd lopen de meningen hierover wel uiteen. 'Niet streven naar een attest of naar een informatiesysteem, want dan wil de vleesvarkenshouder de biggen niet meer'; 'Niet doen, want dan wordt duidelijk dat Nederlandse bedrijven qua gezondheid achterblijven bij de Denen; werk eerst maar aan het vrijmaken van PRRS en op termijn misschien Mycoplasma'. Anderen zien dat duidelijk wel zitten. 'Er zijn toch al diverse entingen nodig, is dat in te passen in een gezondheidsmonitoringssysteem?'; 'Gezondheidsmonitoring ja, maar dan moet een big niet anoniem zijn; zo heeft de vermeerderaar baat bij het naar waarheid invullen ervan'; 'Een gezondheidsmonitoringssysteem, waarvan de status individueel digitaal is op te vragen, werkt al in Denemarken, en er wordt in Duitsland over nagedacht of aan gewerkt. Alleen al om niet achter het net te vissen, zouden we dat ook moeten doen; en zeker ook als we Artikel-10-status hebben voor Aujeszky, waarin meer mengkoppels zullen worden geëxporteerd'; 'Een gezondheidsmonitoringssysteem moeten we focussen op het vrijmaken van Myco en PRRS. Dat scheelt entingen en is dus voordeel voor de zeugenhouder'.

Ook anderen geven suggesties over het creëren van draagvlak voor zo'n systeem: 'Kun je niet iets bedenken over gratis bloedonderzoek voor nationaal vrijworden van bijvoorbeeld Mycoplasma, dan willen bedrijven wel meedoen'; 'Het belang van een monitoringssysteem met bedrijfsinformatie moet wel (ook) een bedrijfsbelang zijn, en niet alleen sectorbelang, anders werkt het niet'; 'Bedenk een stimuleringsregeling, voor bedrijven die meedoen met regulier bloedonderzoek (voor gezondheidspaspoort), voor eenvoudiger keuringssystematiek. Dan begin je eerder met informatie inwinnen en dat op reguliere basis; dat moet voordeel kunnen opleveren in de exportkeuring'.

Geconcludeerd kan worden dat er alleen al uit oogpunt van concurrentiepositie en het hebben van handelsargumenten behoefte is aan een systeem van gezondheidsmonitoring, met een opvraagbare bedrijfsstatus. Daarnaast sluit een hoge gezondheidsstatus aan bij de wens van de Duitse vleesvarkenshouders. Wel dient er tegelijkertijd gewerkt te worden aan het verbeteren van de gezondheidsstatus van Nederlandse bedrijven. Het is wenselijk te streven naar het vrijworden van PRRS en op termijn ook van Mycoplasma. Ook wordt aanbevolen te zoeken naar een systematiek voor draagvlak voor deelname door Nederlandse varkenshouders, bijvoorbeeld door het te koppelen aan de keuringssystematiek bij export. Ook dient een koppeling overwogen te worden met een digitale IKB-(QS-)verklaring, een digitale handtekening door de bedrijfsdierenarts, de Salmonella-status, of een koppelattest.

3.3.3 Artikel-10-status voor de Ziekte van Aujeszky

De Nederlandse varkenssector (handelaren en ook varkenshouders) zijn er eensgezind over dat Nederland zo snel mogelijk naar de artikel-10-status moet voor de Ziekte van Aujeszky. Verwacht wordt dat dit per begin 2009 van kracht wordt.

Nederlandse vermeeders en handelaren weten goed aan te geven wat de gevolgen zullen zijn van de nieuwe status. 'Aujeszky Artikel-10 status zal zorgen voor veel kleine koppels die minder gezond zijn'; 'Het imago van de Nederlandse big is al slecht, en zal bij Aujeszky-artikel-10-status, door grotere toestroom van kleinere/gemengde koppels, nog slechter worden'. 'De nieuwe status zal leiden tot een lagere biggenprijs, want er zijn meer biggen'.

Duitse handelaren hebben nauwelijks idee wat dit betekent voor de export. Doorvragend komt het inzicht dat dit betekent dat er veel meer biggen op de Duitse markt beschikbaar komen, maar ook dat dit naar verwachting mogelijk gemiddeld kleinere koppels biggen met een lagere gezondheidsstatus zullen zijn. Over de gevolgen voor het prijsniveau hebben ze meestal geen idee. Verondersteld mag worden dat de prijs van Nederlandse biggen in Duitsland iets zal dalen, zowel door een groter aanbod uit Nederland als door wegvallende kosten (bloedtappen à gemiddeld € 1,50 per big). Dit betekent dat het bestaande voordeel voor de ontheffingsbedrijven zal wegvallen, omdat ze hun afzetpositie moeten delen met meerdere potentiële biggenleveranciers. De huidige exporterende Nederlandse vermeeders lijken niet bang te zijn voor nieuwe concurrenten, al verwachten ze wel een prijsdaling. Het lijkt erop dat ze met grote koppels kwaliteitsbiggen in vaste relaties de strijd wel aandurven.

Gezien de beperkte kennis van Duitse handelaren over de gevolgen van de nieuwe Nederlandse Aujeszky-status wordt aanbevolen hen hieromtrent te informeren.

Overigens heeft de Deense exporteur SPF aangegeven bang te zijn voor terreinverlies op de Duitse markt, als Nederland de artikel-10-status krijgt (*Agrarisch Dagblad*, 10 maart 2008). Vooral verwachten ze de afzet in de deelstaat Nordrhein-Westfalen te verliezen aan de Nederlanders.

3.4 Slachtkwaliteit en ras

3.4.1 Ras

Er zijn diverse varkensrassen en -lijnen in gebruik. In Nederland worden diverse lijnen en combinaties gebruikt, waaronder Pietrain voor de Duitse markt. De combinatie van moederdier en vaderdier hangt af van de varkenshouder die ermee moet kunnen omgaan, maar ook van de beoogde afzetmarkt en de door slachterijen gebruikte classificatiemethode. Meerdere Duitse slachterijen maken gebruik van AutoFOM; een classificatiemethode waarbij de nadruk ligt op magere varkens binnen een beperkt gewichtstraject. Een andere gebruikte methode is de FOM-methode, die overeenkomt met de in Nederland gebruikte HGP-methode. Varkens die relatief wat vetter zijn, worden in het algemeen beter gewaardeerd bij FOM-classificatie of bij ongeclassificeerde afzet.

De Nederlandse biggen die momenteel naar Duitsland geëxporteerd worden hebben een vader met Pietrain-bloed; hierin zijn echter diverse varianten verkrijgbaar. Deense biggen zijn genetisch uniformer, omdat de fokkerij van Danbred al een lange ervaring heeft met een constante fokkerij. Sterk punt van de Nederlandse vermeerderingssector daarentegen is dat ze produceert wat de klant vraagt. Als de vleesmarkt verandert, kan de fokkerij snel aangepast worden om hierop in te springen.

De moederdieren in de Deense fokkerij zijn een kruising tussen Deens Landras en Yorkshire, terwijl als vaderdier een Duroc-beer wordt gebruikt. De Danbred-zeug is zeer productief, 'maar kan alleen bij heel specifiek management worden gehouden'. Het is onduidelijk of de combinatie van een Deense Danbred-zeug met een Pietrain-vaderdier uit oogpunt van vleesvarkenshouderij- en slachtresultaten wenselijk is. Het lijkt erop dat Pietrain in de Deense coöperatieve structuur als ongewenst wordt beschouwd.

De Pietrain past op zich beter bij het typische Duitse slachtvarken, met hoog magervleespercentage, maar heeft een duidelijk lagere daggroei (-80 gram) en hogere uitval (+1%) (Greshake, persoonlijke mededeling, 2008) en vraagt van de vleesvarkenshouder daarom meer aandacht en vakmanschap.

De Zuid-Duitse markt vraagt van oorsprong meer luxe slachtvarkens en daarom ook biggen die als slachtvarken bijvoorbeeld 60% mager vlees prikken. Het grootste deel van de Nederlandse biggen dat naar Duitsland gaat, heeft echter een stress-negatieve Pietrain als vader, die in combinatie met de in Nederland gangbare zeugen niet voldoen voor deze markt. De typische Deense varkens passen zeker niet bij de Zuid-Duitse markt.

3.4.2 Slachtkwaliteit

Deense biggen kenmerken zich door een gemiddeld lager vleespercentage. Volgens geïnterviewden varieert dat tussen gemiddeld 1 en 2,5% minder vlees voor de Deense slachtvarkens, in vergelijking met de Duitse varkens, waarbij de variatie staat voor verschillen tussen handelaren en groepen vleesvarkenshouders. Voordeel van de Deense varkens (dus Duitse slachtvarkens op basis van Deense biggen) is de kleinere variatie in vleespercentage. In de praktijk betekent dit dat er minder slachtvarkens zijn met zeer laag vleespercentage, zodat per saldo de korting voor vlees minder negatief uitvalt dan het gemiddelde niveau doet vermoeden. Sommige Duitse slachterijen bieden dan ook aan om de varkens onder 53% niet verder te korten, omdat die er toch maar beperkt bij zitten. Ook worden slachtvarkens uit Deense biggen vaak niet met een Auto-FOM-systeem afgerekend, maar met FOM (zoals het Nederlandse HGP-prikpistool) (Christiansen, persoonlijke mededeling, 2008; Beckhove, persoonlijke mededeling, 2008).

Verschillen in vleespercentage hangen ook samen met het voersysteem. Duitse vleesvarkenshouders hebben veelal ad libitum-voeding (sensor in de trog) en kunnen dus alleen beperken door op het eind van de afmestperiode voer te verstrekken met een lagere energie-inhoud. Waarschijnlijk ontstaan de verschillen in vleespercentage tussen Deense en Duitse slachtvarkens vooral door de mate waarin de Duitse vleesvarkenshouder erin slaagt de feitelijke energieverstrekking te beperken.

Gezien de verschuiving op de Duitse vleesmarkt naar meer industrievarkens, lijkt er kans te zijn voor Nederlandse biggen die iets minder sterk Pietrain-achtig zijn, bijvoorbeeld uit een Duroc-achtige lijn. Ten Thije verwacht dat over een paar jaar de helft van de naar Duitsland geëxporteerde biggen een D-lijn zal zijn, in plaats van de nu gebruikte Pietrain-beer.

3.4.3 De Duitse vleesindustrie

De Duitse vleesindustrie lijkt zich te ontwikkelen tot een centrumfunctie in West-Europa (Vernooij et al., 2008) met bovendien duidelijke exportlijnen naar Oost-Europa inclusief Rusland, en het Verre Oosten. Dat betekent dat er behoefte is aan diverse soorten varkens. De traditionele zware en zwaar-bespierde varkens in Zuid-Duitsland vormen dan een deelsegment in de afzetmarkt, terwijl ook voor de minder luxe industrievarkens meer ruimte komt. Slachterijen hebben behoefte aan variatie tussen varkens, om daarmee goed te kunnen inspringen op de verschillende deelmarkten. Als Nederland dezelfde foklijn zou gaan gebruiken

als de Denen, zou het aanbod aan Duroc-achtige slachtvarkens uit balans kunnen raken met de vraag. Er blijft dus ruimte voor afzet van de meer vleestypische biggen.

Slachterijen kunnen nauwelijks een inschatting maken van het aantal slachtingen in de komende jaren. Een toename lijkt mogelijk, maar volgens Jäger (persoonlijke mededeling, 2008) zal de toename van de afgelopen jaren waarschijnlijk niet lineair doorgezet kunnen worden.

De veronderstelde uitbreiding van de Deense export met 4 miljoen biggen of meer hoeft volgens geïnterviewden bij enkele grote Duitse slachterijen geen probleem te zijn in de afzet.

3.5 Houderijfactoren

3.5.1 Productieresultaten

Duitse vleesvarkenshouders hebben gemiddeld genomen niet het niveau van vakmanschap als in Denemarken of Nederland. Ze willen graag een harde big, die weinig gezondheidsproblemen heeft. De uitval moet niet hoger liggen dan 2%. Hiertoe spelen vaccinaties en de opstartmedicatie een belangrijke rol. Uit de gesprekken blijkt dat de hardheid van de biggen als onvoldoende wordt beoordeeld. De prestaties in stal en slachterij worden niet als sterk punt herkend, maar worden veelal als 'middelmatic tot goed' beoordeeld.

De Deense communicatie over diergezondheid werkt in het nadeel van de Nederlandse biggen; een deel van de geïnterviewden herkent in zekere mate dat Nederlandse biggen een imago van gezondheidsproblemen hebben.

De hoge daggroei van Deense biggen wordt door een deel van de vleesvarkenshouders als een positief punt gezien, anderen interesseert het minder.

De minder gunstige slachtresultaten van Deense biggen worden maar door een deel van de Duitsers als echt probleem gezien. Het is eerder een onderdeel van de totale afweging.

Het saldodenken, denken in termen van het economisch resultaat per dierplaats, is voor veel vleesvarkenshouders nog niet zo gebruikelijk. Er worden wel vergelijkende tests gedaan naar productieresultaten van biggen van verschillende herkomst (tabel 3.3). Hieruit blijkt dat de Denen uitblinken in daggroei, de Nederlandse biggen hebben de laagste uitval. De biggenprijs van de Nederlandse biggen is duidelijk het hoogste. Echter, dit betreft duidelijk lichtere biggen, waardoor de prijs per kg a priori hoger ligt. De naar gelijk gewicht gecorrigeerde biggenprijs van de Nederlandse biggen ligt naar verwachting niet hoger dan

de prijs van de Deense biggen.¹ De Duitse slachtvarkens hebben duidelijk het hoogste magervleespercentage en geven het beste saldo.

Tabel 3.3	Vergelijking van productieresultaten van biggen uit Duitsland, Nederland en Denemarken, op Duitse bedrijven		
	Duitsland	Nederland	Denemarken
Aantal bedrijven	244	23	14
Verkochte dieren/bedrijf	1.885	1820	3240
Totaal aantal dieren	460.000	41.900	45.400
Biggenprijs (€/kg)	1,97	2,31	2,12
Daggroei (g/dag)	735	728	803
Magervleespercentage (%)	56,4	55,5	55,3
Uitval (%)	3,9	3,0	3,1
Saldo (€/100 kg groei)	36,11	34,72	34,23

Data van de Erzeugerringen in Weser-Ems over het boekjaar 2005-2006.
Bron: Hortmann-Scholten (2007).

Met gezonde biggen en een goede begeleiding zijn zeer goede resultaten te behalen; de vleesvarkenshouder moet hiervoor echter wel investeren in een goede voerkwaliteit en gezondheidsbegeleiding (Görtz, persoonlijke mededeling, 2008; Dirven, persoonlijke mededeling, 2008). Hiervoor is het saldodenken van belang. Er ligt een uitdaging voor Nederlandse exporterende vermeerderders in de samenwerking en communicatie met Duitse vleesvarkenshouders over goed management.

Duitse vleesvarkenshouders willen geen biggen hebben met breuken, oor- of staartnecrose, beengebreeken, gewrichtsontstekingen of andere afwijkingen. Het is van belang dergelijke kwalitatief twijfelachtige biggen niet mee te leveren. Als een vermeerderder deze biggen niet zelf wil afmesten, kunnen ze worden meegegeven voor de slacht, bijvoorbeeld in combinatie met uitgeselecteerde zeugen. 'Kwalitatief goede biggen: een big die je zelf graag wilt hebben.'

¹ Stel dat de Nederlandse biggen op 25 kg geleverd worden, tegen 30 kg bij de Deense biggen; aangenomen dat de laatste 5 kg verrekenend worden tegen € 1,- per kg, zou de biggenprijs bij 30 kg uitkomen op $(25 * €2,31 + 5 * €1 = € 62,75)$. De Deense biggen kosten $€ 2,12 \text{ per kg} * 30 = € 63,60$.

3.5.2 Biggewicht

Het gemiddelde opleggewicht van biggen in de vleesvarkenshouderij ligt volgens InterPIG-cijfers op 29,8 kg (zie tabel 3.1). Volgens geïnterviewden gaan de meeste Nederlandse biggen op een lager gewicht naar Duitsland. Veel genoemde typische gewichten van Nederlandse importbiggen liggen tussen 23 en 30 kg, met de nadruk op gewichten rond 25 kg.

Bij de keuze voor biggewicht speelt de voorkeur van de handelaar en de vleesvarkenshouder een rol, die mede gebaseerd is op emotie en professionaliteit. Over het 'ideale' opleggewicht zijn de meningen verdeeld, waarbij groeicurve en gevoeligheid voor dierziekten belangrijke argumenten geven. Er wordt door sommige geïnterviewden gesteld dat Duitse vleesvarkenshouders geen biggen tussen 23 en 31 kg willen opleggen. Dit zou te maken hebben met het feit dat biggen in dat traject juist hard beginnen te groeien en dan is een overgang naar een andere voersoort (en leefomgeving) door verplaatsing niet gewenst. Anderen noemen de gevoeligheid voor Streptococcon tussen 25 en 40 kg lichaamsgewicht, waardoor een zwaardere opleg gewenst zou zijn. Voor weer anderen speelt het argument dat biggen bij 28-30 kg een minder hoge temperatuur nodig hebben bij opleg, wat gemakkelijker is in meststallen zonder verwarming. Een ander punt is dat de verrekning van de kilo's tussen 25 en 30 kg betrekkelijk gunstig is bij de aankoop zwaardere biggen, waardoor sommige vleesvarkenshouders voorkeur hebben voor biggen van rond 30 kg.

Afzet direct na spenen ('Systemferkel' of 'Babyferkel') gebeurt weinig, omdat veel Duitse vleesvarkenshouders hier het vakmanschap en/of de juiste stallen niet voor hebben.

Algemeen wordt gezegd dat Nederlandse vermeerderaars niet erg flexibel zijn in de gewichten van de te leveren biggen. 'Nederlanders zijn minder flexibel in de biggenafzet dan de Denen. Dat is een nadeel.' Dit heeft ook te maken met het feit dat veel vermeerderingsbedrijven gebouwd zijn met circa 3,6 biggenopfokplaatsen per zeugenplaats, terwijl de productiviteit in de afgelopen jaren gestegen is. Er zijn vermeerderaars die bij nieuwbouw uitgaan van 4,0 biggenopfokplaatsen per zeug.

Veel Duitse vleesvarkenshouders, ook in vaste koppelingen, laten het tijdstip van de biggenaankoop afhangen van de afzet van de slachtvarkens. Als de prijs van de varkens oploopt, of de groei is achtergebleven, worden de vleesvarkens nog een week vastgehouden. Dat betekent dat de biggenleverantie ook een week zou moeten opschuiven, maar dat is natuurlijk niet zo eenvoudig. Als een vermeerderaar daardoor zijn biggen langer moet aanhouden, krijgt hij te maken met overbezetting en met zwaardere biggen. Dat kan leiden tot gezondheids-

problemen bij de vermeerderaar en vervolgens ook bij de vleesvarkenshouder, zelfs zo dat de vleesvarkenshouder 'weet dat hij de komende 6 weken biggen krijgt met meer gezondheidsproblemen' (Dirven, persoonlijke mededeling, 2008), omdat de lichtere biggen in de opfokstal ook nadeel ondervinden van deze overbezetting.

Aanbevolen wordt om te streven naar voldoende ruimte voor biggenopfok (minimaal 4 opfokplaatsen per zeugenplaats). Dit is uit meerdere oogpunten wenselijk: a) de productiviteit zal de komende jaren blijven stijgen, zodat er meer ruimte moet zijn voor opfokbiggen op het bedrijf; b) overbezetting in de opfok leidt tot hogere besmettingsdruk, zo is een Streptococcebesmetting duidelijk gerelateerd aan overbezetting; c) flexibiliteit in afzetgewicht, wat ten goede komt aan de kwaliteit (gezondheid) van de biggen; d) in tijden van sterk wisselende prijzen kan voor restkoppels enigszins ingespeeld worden op de marktsituatie.

In de meeste Nederlandse vermeerderingsbedrijven worden biggen van een weekgroep afgeleverd. Uit oogpunt van beperking van besmettingskans tussen afdelingen is het ook niet gewenst om de te lichte biggen naar een andere afdeling over te leggen. In Denemarken werkt een deel van de bedrijven niet met leeftijdsgroepen bij afzet, maar met gewichtsgroepen. Hierbij worden biggen van gelijk gewicht bijeen gezet en gezamenlijk verkocht; de leeftijd van de biggen kan hierbij uiteen lopen. Bij de verkoop oogt het wel mooi om een uniforme koppel te hebben. Door te werken met leeftijdsgroepen (het overheersende Nederlandse systeem) is de uniformiteit binnen de koppel geleverde biggen iets minder, maar het gezondheidsrisico is kleiner. Uniformiteit van de koppels vinden veel van de geïnterviewden een belangrijk punt. Communicatie over het voordeel van de strategie van leeftijdsgroepen voor de gezondheid in de vleesvarkenshouderij is wenselijk en wordt aanbevolen.

Op nationaal niveau leidt afzet van de biggen op een hoger opleggewicht tot een korter groeitraject en dus meer rondes in de vleesvarkenshouderij; daarvoor zijn meer biggen nodig bij de buitenlandse afnemers. Als de Nederlandse biggen 5 kg zwaarder worden afgeleverd, zou dat betekenen dat er ruim 5% meer biggen kunnen worden afgezet op dezelfde mestplaatsen. Daarvoor is in de vermeerdering wel stalruimte nodig om de biggen zo lang te kunnen laten liggen.

3.5.3 Koppelgrootte

Koppelgrootte was een van de belangrijkste factoren in de afzet van biggen. Dit hangt samen met de (redelijk beperkte) mogelijkheid van vleesvarkenshouderijen om voldoende biggen in een keer te kunnen krijgen om hun stallen vol te leggen. Zeker bij all-in all-out op stalniveau zijn soms koppels van 1.000 tot wel 2.000 biggen nodig. Vleesvarkenshouders hebben uit oogpunt van diergezondheid echter sterk de voorkeur voor een enkele herkomst per keer. Bij zulke grote koppels worden stallen dan bijvoorbeeld in 2 weken gevuld, omdat er geen zeugenbedrijven zijn die wekelijks 2.000 biggen kunnen leveren van een locatie.

De geënquêteerde Nederlandse exporteurs herkennen zich maar deels in de als sterkte beschouwde factor 'grote uniforme koppels.' Duitse handelaren vinden de koppelgrootte in het algemeen wel voldoende.

Ook een drieweekssysteem, en voor sommigen ook opfokbedrijven, zijn geaccepteerde manieren om voldoende grote koppels te krijgen.

Een typische koppelgrootte voor biggen vanuit Nederland ligt op 400-600 biggen. Dit ligt ook voor de hand, in verband met de laadcapaciteit van de vrachtwagens. Bij grotere aantallen biggen wordt gebruik gemaakt van een combinatie met voorwagen en aanhanger, waarbij er afhankelijk van het gewicht ongeveer 800-1.100 biggen geladen worden.

De transportkosten bedragen € 1,50 per gereden km (een beetje afhankelijk van de grootte van de wagen en al of niet een aanhanger); of anders gezegd € 1,50 per big, natuurlijk afhankelijk van de transportafstand.

Tot nu toe was de koppelgrootte een van de belangrijkste factoren in de afzet. Meerderen zijn van mening dat in de toekomst de koppelgrootte minder van belang wordt (dat kan kloppen doordat de bedrijfsgrootte in de vermeerdering gemiddeld toeneemt, en daarmee de beschikbaarheid van grote koppels), maar dat gezondheid een veel belangrijker factor wordt in de onderscheidendheid van biggen en hun leveranciers.

3.5.4 Biggenprijs

Er zijn diverse marktnoteringen voor biggen, waarbij voor de afzet naar Duitsland de Niedersachsen-notering (voorheen de Weser-Ems-notering) de belangrijkste rol speelt. De keuze voor een bepaalde notering wordt gemaakt door de handel (niet door de vleesvarkenshouder). Er lijkt uit de gesprekken geen behoefte te zijn aan een ander type notering, die bijvoorbeeld sterker of zwakker reageert op de bewegingen van de spotmarkt, of waar meer inzicht is in de feitelijk betaalde en ontvangen toeslagen.

Ook uit de gesprekken met biggenexporterende varkenshouders kan niet worden afgeleid dat ze behoefte hebben aan een meer transparante notering. Waarschijnlijk komt dit doordat ze toch wel voldoende marktinformatie ontvangen om te weten of ze marktconforme prijzen ontvangen. Als vanaf 2009, met de artikel-10-status voor Aujeszky, meer zeugenhouders naar Duitsland zullen exporteren, zal die behoefte aan meer transparantie mogelijk anders zijn, getuige de grote deelname aan het biggenprijzenonderzoek van de NVV in Nederland.

Van de Nederlandse biggen wordt door meerderen gezegd dat ze te duur worden verkocht; dit klopt wel met de cijfers in tabel 3.3. Het tegenargument is echter dat goede biggen nu eenmaal hun geld waard zijn en dat prijsverschillen dus ook hun oorzaak hebben in kwaliteitsverschillen.

Ten aanzien van de prijsvorming lijkt het voor ondernemers wenselijk te streven naar een prijsverloop dat in enige vorm meebeweegt met de marktsituatie (om ongenoegen over de prijs te beperken en daarmee het risico op het verbreken van de handelsrelatie te verminderen). Te denken valt aan een combinatie van enkele marktnoteringen, waarbij bijvoorbeeld jaarlijks wordt onderhandeld over de toeslagen. Goede afspraken zijn nodig over de flexibiliteit in de handel en over klachtenafhandeling.

3.5.5 Binnenberen

Een Duitse vleesvarkenshouder wil geen (binnen)beren, omdat de Duitse slachterijen ze niet willen. (Binnen)beren worden op het slachthuis vernietigd, waarbij de gedeerde inkomsten plus de kosten van vernietiging voor rekening van de leverancier komen. Omdat een Duitse vleesvarkenshouder dan wel de houderijkosten heeft gemaakt (voer enzovoort) en bovendien de big heeft moeten kopen, is er sprake van een fors financieel nadeel bij het leveren van binnenberen. Het is voor Nederlandse exporterende vermeerderders daarom ook extra belangrijk om bij afzet naar Duitsland de (binnen)beren niet mee te leveren, maar achter te houden.

3.6 Informatie en communicatie

3.6.1 Imago

De geïnterviewden zijn het erover eens dat de Deense varkenssector een beter imago heeft opgebouwd dan de Nederlandse. De Denen zijn hier gewoon goed in. De meningen lopen uiteen of het imago ook klopt met de werkelijkheid. Er

zijn verschillende ervaringen met Deense biggen, zowel positief als negatief. In paragraaf 3.3 is al ingegaan op de gezondheid van de biggen. Over het gezondheidsimago wordt door een Duitse geïnterviewde gezegd: 'Die Dänen machen viel Wind' ('de Denen maken veel wind'): ze roepen wel, maar de kwaliteit klopt niet met het imago. Het is van groot belang om als Nederlandse sector te bouwen aan het imago. Het lijkt erop dat het betere imago in Denemarken te maken met enerzijds de coöperatieve structuur, met weinig boodschappers, die elkaar ook niet zo snel afvallen, en anderzijds met de landscultuur waarbij Denen meer volgzzaam zijn en eerder geneigd om ook daadwerkelijk te doen wat ze zeggen en waarin bovendien de zwarte schapen verguisd worden.

Door enkele Nederlandse vermeerderaars is gezegd dat een Nederlandse big niet anoniem moet zijn, dat de Duitse vleesvarkenshouder 'een big én de naam van de handelaar' koopt, of 'een big en de naam van de vermeerderaar'. Dirven (persoonlijke mededeling, 2008) geeft aan dat de huidige Nederlandse vermeerderaars bekend zijn bij de vleesvarkenshouders (c.q. hun handelaren). Het is bekend wat de kwaliteiten zijn van de verschillende biggen van de vermeerderaars.

Op de vraag of het klopt dat de Duitse vleesvarkenshouder onvoldoende bekend is met de kwaliteit van de Nederlandse big, wordt divers geantwoord. Sommigen zijn het er duidelijk niet, anderen wel mee eens.

Het Nederlands imago kan worden versterkt door harde getallen over prestaties in vleesvarkenshouderij en slachterij. Er zijn exporterende vermeerderaars die hun Nederlandse dierenarts de gezondheidsresultaten laten uitleggen aan hun Duitse vleesvarkenshouders. Vleesvarkenshouders zijn hier gevoelig voor. Aanbevolen wordt in te zetten op een sterke communicatie naar de Duitse varkenssector, met objectieve kwantitatieve onderbouwing.

Door een van de geïnterviewden werd de suggestie gedaan om door reportages in Duitse vakbladen de boodschap uit te dragen op welke succesvolle wijze topbiggen naar Duitsland worden geëxporteerd. Deze suggestie lijkt zinvol en aanbevolen wordt dit mee te nemen in de communicatie.

3.6.2 Informatie-uitwisseling

Zoals in eerdere paragrafen al is aangegeven, is informatie-uitwisseling tussen ketenpartners van belang. Te denken valt aan houderij-informatie die voor de vleesvarkenshouder van belang is (medicaties, aandoeningen, verandering in genetica of voersamenstelling). Door goede informatievoorziening vanuit de vermeerderaar kan de vleesvarkenshouderij de productieresultaten optimaliseren en de noodzaak voor opstartmedicatie beperken. Bovendien kan de ver-

meerderaar lering trekken uit informatie over de resultaten in de vleesvarkenshouderij. Goede afspraken, Goede communicatie met korte lijnen, Begeleiding 'Belangrijk voor goede afzet is het hooghouden van de gezondheidsstatus en het tijdig informeren hierover aan de afnemer; verder het houden van afspraken; ... en niet het wegmoffelen van binnenberen'.

Zoals eerder aangegeven lopen de meningen uiteen over de mate van openheid tussen vermeerderaar en vleesvarkenshouder. Waar sprake is van vaste koppelingen en vertrouwen tussen handelspartners informatie uitgewisseld worden. Bij onbekende handelspartners ligt dit genuanceerder.

'Biggen moeten uit de anonimiteit komen. Er moet een binding zijn met de afnemer'; 'De verkoop zou voor de vermeerderaar in Nederland niet bij de staldeur moeten stoppen'.

Alleen al om niet achterop te lopen in de concurrentiepositie, is het wenselijk dat de Nederlandse varkenssector een systeem opzet met gezondheidsmonitoring, bedrijfsstatus en opvraagbare informatie.

Aanbevolen wordt om binnen vaste koppelingen consequent informatie door te geven aan de vleesvarkenshouder, die relevant is voor zijn bedrijfsvoering. Een gezondheidsmonitoringssysteem (zie paragraaf 3.3.2) met digitaal opvraagbare bedrijfsresultaten en een koppelattest kunnen hierbij behulpzaam zijn.

3.6.2 Communicatie

Behalve objectieve criteria zoals kwaliteit en prijs, speelt communicatie een grote rol in de concurrentiestrijd op de Duitse markt. In de voorgaande paragrafen zijn al diverse aspecten de revue gepasseerd die gerelateerd zijn aan informatie en communicatie.

Aanbevolen wordt een communicatieprogramma op te zetten voor diverse doelgroepen: Duitse vleesvarkenshouders, Duitse tussenpersonen (handelaren, voorlichters van Beratungsringe, Landwirtschaftskammers), Nederlandse vermeerderaars en Nederlandse exporteurs. Communicatiedoelen zijn:

- versterking van het imago van Nederlandse biggen;
- benadrukken van het belang van vaste koppelingen;
- benadrukken van het voordeel van de strategie van leeftijdsgroepen, ten gunste van gezondheid in de vleesvarkenshouderij;
- versterking van het contact tussen vleesvarkenshouder en vermeerderaar en uitwisseling van informatie over houderijomstandigheden en resultaten; zeker met Pietrain-achtige biggen die meer aandacht en vakmanschap nodig hebben van de vleesvarkenshouder;

- bewustwording van de nieuwe artikel-10-status voor de Ziekte van Aujeszky bij afnemers;
- meer op de feitelijke noodzaak toegesneden gezondheidsbehandelingen bij Duitse vleesvarkenshouders (opstartmedicatie, vaccinaties) door betere informatievoorziening (met een gezondheidsmonitoringssysteem en attest);
- versterking van het saldo-denken van Duitse vleesvarkenshouders;
- bewustwording van de noodzaak voor ruimere biggenopfokcapaciteit bij Nederlandse vermeerderaars in verband met flexibiliteit en biggezondheid;
- de Nederlandse exporterende vermeerderaar die zich beter kan inleven in de wensen van de Duitse afnemer;
- de Nederlandse exporterende vermeerderaar die zich meer bewust wordt van het belang van kritische succesfactor nummer 1: de gezondheid van de big.

Communicatie is een belangrijke succesfactor in de concurrentie in biggenafzet op de Duitse markt.

4 Beschouwing

4.1 Discussie

De Nederlandse vermeerderingssector opereert in een Europees regionale context. Uit duurzaamheids- en economische overwegingen lijkt biggenproductie in Nederland voor afzet naar de Duitse varkenshouderij een efficiënte combinatie. Het is wenselijk dat ook in de politiek de varkenssector in Europees regionale context wordt beschouwd.

Het biggenaanbod vanuit Denemarken en Nederland zal tot 2015 naar verwachting toenemen met 6 miljoen biggen tot bijna 15 miljoen biggen. Tegelijkertijd zal de biggenbehoefte voor Duitse vleesvarkenshouders vanuit het buitenland stijgen met naar schatting 5 miljoen biggen, tot circa 10 miljoen stuks, door een verdere scheefgroei in de structuur van de varkenshouderij in Duitsland. Aangenomen mag worden dat het toenemende biggenaanbod zal leiden tot een concurrentiestrijd. Om in deze concurrentie te overleven is een focus op gezonde biggen met goede prestaties, ondersteund door een duidelijke communicatie, van belang. Het is niet wenselijk de concurrentie op prijs te gaan voeren, hoewel dit naar verwachting ook zal gebeuren. Door prijsconcurrentie zullen veel kleinere en minder professionele zeugenbedrijven stoppen en blijvende bedrijven sterk (moeten) ontwikkelen in schaalgrootte. Gezien de professionaliteit en productiekosten van de biggenproductie in Nederland en Denemarken, ten opzichte van Duitsland, maar ook van andere West-Europese landen, mag aangenomen worden dat de totale biggenproductie in beide landen niet zal dalen, maar een belangrijk aandeel zal hebben in de Europese productie.

De Zuid-Duitse varkenshouderij is heel kleinschalig en bovendien nog steeds gericht op luxe varkens; de biggenprijs ligt duidelijk hoger dan in Noordwest-Duitsland. De relatief grote bedrijven in die regio worden vooral beleverd door bedrijven uit Oost-Duitsland. Bij een groot aanbod van biggen zou afzet naar de kleinere bedrijven overwogen kunnen worden. Hierbij kan worden gedacht aan een importverzamelplaats. Een dergelijke stal kan dan met een vracht biggen uit Nederland worden gevuld, waarna de lokale handelaren met eigen transport de biggen komen halen en naar hun eigen afnemers brengen. In verband met afzetzekerheid is het wel wenselijk om dat gezamenlijk met de lokale Erzeugergemeinschaften te organiseren. Desgevraagd geven de geïnterviewden aan dat

dit een denkbare werkwijze is; een enkeling geeft aan dat dit ook in de vorm van een opfokstal zou kunnen. Het is aan individuele bedrijven om dit te organiseren.

Zoals in paragraaf 3.5 is aangegeven, willen Duitse vleesvarkenshouders geen biggen met gebreken, zoals breuken, ontstekingen of necrose. Overwogen kan worden hiervoor een systeem op te zetten om deze kwalitatief twijfelachtige biggen, de zogenaamde restbiggen af te zetten voor de slacht. Een enkele handelaar heeft een dergelijk systeem zelf, waarbij hij tweewekelijks koppeltjes biggen ophaalt en afzet. Om bij kleinere bedrijven te voorkomen dat koppels restbiggen zelf afgemest worden, wat mogelijk ongunstig is voor de gezondheidssituatie op het bedrijf, en bovendien vaak economisch onrendabel is (kleine partijtjes, soms achterblijvers in de vleesvarkenshouderij), wordt aanbevolen onderzoek te doen naar de wenselijkheid en mogelijke invulling van een (centrale) afzetsystematiek of -organisatie voor achterblijvende biggen. Op deze wijze wordt een vermeerderaar geholpen, maar wordt ook de kans op tegenvallende biggen bij de Duitse vleesvarkenshouder verkleind. Verder kan hierbij ook worden gedacht aan een koppeling met biggenafzet voor een seizoensgebonden vleesproduct.

4.2 Conclusies en aanbevelingen

Uit deze studie blijkt dat Nederland een goede positie heeft in de biggenvoorziening naar Duitsland, door transportafstand, bigkwaliteit, koppelgrootte, kostprijs, logistiek netwerk en de centrumfunctie van de groeiende Duitse vleesindustrie. Daarentegen is het imago ten opzichte van de Deense varkenssector een zwak punt. Het sterke punt ten opzichte van de Denen is de mogelijkheid voor directe afzet van het vermeerderingsbedrijf, zonder tussentijdse verlading op een exportverzamelplaats. De gezondheid van de biggen is een punt van aandacht.

De Nederlandse biggenexport zal naar verwachting groeien van de huidige 5 miljoen naar 7 miljoen biggen in het jaar 2015. Samen met een verwachte stijging van de Deense export van 4 miljoen biggen zal het totale aanbod vanuit beide landen toenemen met 6 miljoen biggen. Aangenomen mag worden dat dit zal leiden tot een sterke concurrentiestrijd in de Noordwest-Europese regio. Duitse zeugenhouders zitten in een sterk nadelige positie zitten ten opzichte van Nederlandse en Deense collega's, zowel door bedrijfsomvang (koppelgrootte) als door productiekosten. Doordat Duitse vleesvarkenshouders minder sterke concurrentienadelen hebben ten opzichte van Nederland en Denemarken is een verschuiving zichtbaar naar meer vleesvarkenshouderij ten koste van de zeu-

genhouderij in Duitsland. Als de toename van de biggenexport vanuit beide landen op de Duitse markt zal komen, zal het Nederlandse marktaandeel in de Duitse biggenimport verder dalen.

Kritische succesfactoren bij de afzet van biggen zijn: samenwerking in de afzet, gezondheid, ras, prestaties in de houderij en bij de slacht, biggewicht, koppelgrootte, biggenprijs en communicatie.

Het is goed om te streven naar een vaste koppeling tussen vermeerderaar en vleesvarkenshouder, waarin vertrouwen en communicatie een belangrijke rol spelen in het onderhouden van de relatie. Een zorgvuldige openheid is van belang, maar hangt samen met de mate van vertrouwen in de handelsrelatie. Een Duitse vleesvarkenshouder wenst 'veiligheid', en geen biggen 'met gebruiksaanwijzing', maar biggen die gewoon goed presteren zonder al te veel problemen en aandacht. Duitse vleesvarkenshouders willen geïnformeerd worden als de biggen in gewijzigde omstandigheden zijn opgegroeid.

1. Aanbevolen wordt dat de vermeerderaar streeft naar een vaste koppeling met de vleesvarkenshouder, al of niet via een Nederlandse handelaar die hierin het voortouw neemt.
2. Aanbevolen wordt dat vleesvarkenshouder en vermeerderaar elkaar af en toe persoonlijk ontmoeten en elkaars stal en productiesysteem kennen. Ook kan daarbij het gezondheidsmanagement doorgesproken worden.

De gezondheid van de Nederlandse biggen wordt in Duitsland als 'voldoende' ervaren. Gezondheid van de biggen zal naar verwachting het belangrijkste thema zijn in de afzet en bepalend zijn in de concurrentie tussen leveranciers. Nederlandse biggen hebben bij sommige Duitse handelaren een imago van gezondheidsproblemen. Deense biggen hebben dat minder, ook vanwege hun systeem van gezondheidsmonitoring en communicatie op dit gebied. Er is behoefte aan een systeem van gezondheidsmonitoring, met een door afnemers opvraagbare bedrijfsstatus. Nederland is momenteel niet vrij van PRRS en Mycoplasma; een monitoringssysteem kan helpen om de besmettingsdruk van deze en andere aandoeningen te monitoren en te verminderen dan wel te eradiceren. Dit systeem kan dan ook worden gebruikt in de communicatie (en imagoverbetering) richting Duitse afnemers.

3. Aanbevolen wordt nadrukkelijk gebruik te maken van een systeem van gezondheidsmonitoring, zowel voor verbetering van de gezondheidssituatie van aandoeningen (zoals PRRS, Mycoplasma), als voor communicatie richting afnemers.
4. Aanbevolen wordt om binnen vaste koppelingen consequent informatie door te geven aan de vleesvarkenshouder, die relevant is voor zijn bedrijfsvoe-

ring. Een gezondheidsmonitoringssysteem met digitaal opvraagbare bedrijfsresultaten en een koppellattest kunnen hierbij behulpzaam zijn.

Er is bij Duitse handelaren maar beperkt kennis over de gevolgen van de nieuwe Nederlandse Aujeszky-status.

5. Aanbevolen wordt richting Duitse handelaren te communiceren over de gevolgen van de nieuwe artikel-10-status voor de Ziekte van Aujeszky.

Met gezonde biggen en een goede begeleiding zijn door Duitse vleesvarkenshouders zeer goede resultaten te behalen; de vleesvarkenshouder moet hiervoor echter wel investeren in een goede voerkwaliteit en gezondheidsbegeleiding. Dit saldodenken, dus kijken naar het eindresultaat, de output, en minder naar inputs, vergt voor sommige vleesvarkenshouders een omslag in het denken. Er ligt een uitdaging voor Nederlandse exporterende vermeerderaars in de samenwerking en communicatie met Duitse vleesvarkenshouders over goed management.

Gewenste biggewichten variëren tussen 23 en 30 kg, waarbij diverse argumenten een rol spelen. De flexibiliteit in biggewicht bij Nederlandse vermeerderaars wordt als onvoldoende ervaren.

6. Aanbevolen wordt dat Nederlandse vermeerderaars streven naar voldoende ruimte voor biggenopfok (minimaal 4 opfokplaatsen per zeugenplaats), uit oogpunt van flexibiliteit en diergezondheid.

Nederlandse bedrijven werken in de houderij en afzet vaak met leeftijds-groepen, terwijl de Denen nog wel eens met gewichtsgroepen werken. Dat verklaart de mindere uniformiteit in biggewicht bij aankoop van de Nederlandse biggen. De strategie van leeftijds-groepen heeft een duidelijk voordeel uit gezondheidsoogpunt. Communicatie hierover is van belang.

7. Aanbevolen wordt te communiceren over het voordeel van de strategie van leeftijds-groepen voor de gezondheid in de vleesvarkenshouderij.

Andere onderzochte factoren zijn ook relevant, zoals ras, koppelgrootte en biggenprijs. De Nederlandse big, met meestal een Pietrain-vader, heeft een tussenpositie in slachresultaten; het nadeel van Deense biggen met een Duroc-vader valt in de praktijk mee. Om te zorgen dat de vleesvarkenshouder voldoende resultaat heeft met Nederlandse biggen, is begeleiding wenselijk. Het belang van koppelgrootte neemt af, ten gunste van de factor gezondheid. Nederlandse biggen worden, mogelijk onterecht, als relatief duur ervaren in Duitsland.

Het is wenselijk onderzoek te doen naar een systeem om restbiggen af te zetten van Nederlandse biggenexporterende bedrijven. Dit kan voordelen bieden uit oogpunt van gezondheid en imago en beperkt de noodzaak voor economisch onrendabele restkoppels vleesvarkens op vermeerderingsbedrijven.

8. Aanbevolen wordt onderzoek te doen naar de wenselijkheid en mogelijke invulling van een (centrale) afzetsystematiek of -organisatie voor achterblijvende biggen.

Er is behoefte aan verbetering van het imago van Nederlandse biggen. Sterke inzet op communicatie, met objectieve kwantitatieve onderbouwing, is wenselijk, zowel richting Duitse vleesvarkenshouders, Duitse tussenpersonen (handelaren, voorlichters van Beratungsringe, Landwirtschaftskammern), Nederlandse vermeerderders als Nederlandse exporteurs.

9. Aanbevolen wordt een communicatieprogramma op te zetten voor diverse doelgroepen: Duitse vleesvarkenshouders, Duitse tussenpersonen (handelaren, voorlichters van Beratungsringe, Landwirtschaftskammern), Nederlandse vermeerderders en Nederlandse exporteurs.

Communicatie is een belangrijke succesfactor in de concurrentie in biggenafzet op de Duitse markt.

Literatuur en websites

Bedrijven-Infomationet van het LEI, www.lei.wur.nl/NL/statistieken/Binternet/

Bergevoet, R.H.M., J.A. Backer, S.M.A. van der Kroon, T.J. Hagens, W.H.M. Baltussen, B. Engel, R. Hoste, M.C.M. de Jong, G.B.C. Backus en H.J.W. van Roermund. *Vaccinatie bij varkenspest; epidemiologische en sociaaleconomische effecten*. Rapport 5.07.06, LEI, Den Haag, 2007.

Beckhove, A. *Ferkelpreisvergleich März/April 2007 der ISN*. Interessengemeinschaft der Schweinehalter Deutschlands e.V., 2007.

Burbank, K. *Analyse der Preisbildungsprozesse auf dem Ferkelmarkt*. Diplomarbeit, Fachhochschule Osnabrück, 2007.

Danmarks Statistik. www.statistikbanken.dk

Danske Slagterier, diverse jaren. Weekberichten.

DGB. *NVV Biggenprijzenonderzoek verslag jaar 2006*. De Groene Belangenbehartiger bv., Slagharen, 2007.

DGB. *NVV Biggenprijzenonderzoek verslag jaar 2007*. De Groene Belangenbehartiger bv., Slagharen, 2008.

Hoste, R. en N. Bondt. *Productiekosten varkensvlees*. Rapport 2.06.01, LEI, Den Haag, 2006.

Hoste, R., C.P.A. van Wagenberg, R.H.M. Bergevoet en L. de Schutter. *Investeren in de varkenskolom in Hongarije, Roemenië, Oekraïne en Rusland*. Rapport 2.07.17, LEI, Den Haag, 2007.

Hortmann-Scholten, A. *Ferkelerzeugung in der Krise; kann die hiesige Ferkelerzeugung gegenüber der Konkurrenz aus Dänemark und Holland bestehen?* Bersebrück, Presentatie, 12 juli 2007.

Hortmann-Scholten, A. *Ferkelmarkt*. Präsentation, Stand 17. März 2008.
PVE. Varkenssector. *Statistisch Jaarrapport uitgave 2007*. PVE, Zoetermeer,
2007.

Spiller, A., L. Theuvsen, G. Recke en B. Schulze. *Sicherstellung der Wertschöpfung in der Schweineerzeugung: Perspektiven des Nordwestdeutschen Modells*. Institut für Agrarökonomie, Georg-August-Universität Göttingen, 2005.

Statistisches Bundesamt. *Land- und Forstwirtschaft, Fischerei. Viehhaltung der Betriebe, Agrarstrukturerhebung 2005*. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, 2006.

Statistisches Bundesamt, 2008, www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/

Udesen, F. *Dansk svineproduktion på rette vej*. Rapport nr. 26, Landsudvalget for Svin, Danske Slagterier. 2005.

Vernooij, A.G.J., M.A. de Winter, W.H.M. Baltussen en R. Hoste. *Mag het een onsje meer zijn? Een studie naar de Duitse varkensvleeskolom*. Onderzoek voor Rabobank Nederland, 2008

Bijlage 1

Geïnterviewde personen

Duitsland

Andreas Beckhove, ISN, Damme
Benny Beerling, Agrifirm, Niederlangen
Dr. Frank Greshake, EZG Rheinland; Landwirtschaftskammer NRW
Dirk Oliver Haller, Nutz- und Schlachtvieh Heinz Dieter Haller, Lienen
Dr. Gerhard Haxsen, Institut für Betriebswirtschaft, Johann Heinrich von Thünen-Institut, Braunschweig
Stephan Heidler, Bela (ForFarmers), Langförden
Antonius Höing, Viehhandel Höing GmbH und Co., KG, Gescher
Dr. Albert Hortmann-Scholten, Landwirtschaftskammer Niedersachsen, Oldenburg
Dr. Wilhelm Jäger en de heer Mai, Tönnies Fleisch, Rheda-Wiedenbrück
Georg Krieter, plv. Geschäftsführer van RVG Werne, Ennigerloh
Stefan Müller, Müller Fleisch, Ulm
Ulrich Pohlschneider, ISN, Damme
Peter Reulein, Franken Vieh & Fleisch w.V., Ansbach
Anton Röller, Viehzentrale Südwest GmbH, Geschäftsstelle Riedlingen
Bernhard Simon, Simon Fleisch GmbH, Wittlich
Bernard Stärk, Gebr. Stärk GmbH Viehgrosshandel, Damme-Rüschendorf
Alfons Vrijkorte, Hendrix UTD GmbH, Goch
Aline Veauthier, Institut für Strukturforshung und Planung in agrarischen Gebieten (ISPA), Vechta

Denemarken

Hans Aarestrup, Danske Svineproducenter
Jacob Rasmussen, Danish Crown
Svend Therkildsen en Nis Peter Schultz, SPF Selskabet, Vejen
Finn Udesen en Michael Christiansen, National Committee for Pig Production, Danish Crown
Tage Vig, PorcEx, Kolding

Nederland

Jos Blom, VION Farming BV, Boxtel

Adrie Boonman, varkenshouder

Twan Claessens, varkenshouder, Porcopol

Jules Derks Biggen- en Varkenshandel, Overasselt

Stefan Derks en Mark van Gaal, Klasse-KI, St.Oedenrode

Frans Dirven, DAP Lintjeshof, Nederweert

Nico Domhof, Nimatra B.V., Zieuwent

Ton Görtz en Roel Peeters, varkenshouder

Henk Kamerman, Schuttert, Ommen

Paul van der Meijden, St.Michielsgestel

Cees Oostrom, varkenshandel, Loenen aan de Vecht

Martijn Paridaans en Mark Verstegen, Pali Group, 's-Hertogenbosch

Gerard Reuling, Reuling Intervar, Wehl

Jan Scholtens, varkenshouder

Benny ten Thije, Select Porc BV, Hengevelde

En enkele andere, niet bij name genoemde personen

Bijlage 2

Statistieken van de Duitse varkenshouderij

Tabel B2.1 Biggenproductie en -behoefte per deelstaat in 2007 (* 1.000 stuks)			
Deelstaat	Productie	Behoeft	Saldo
Baden-Württemberg	4.440	3.305	1135
Bayern	6.312	5.675	636
Brandenburg	1.659	1.173	486
Hessen	1.090	1.468	-378
Mecklenburg-Vorpommern	1.373	1.195	178
Niedersachsen	10.196	14.793	-4.597
Nordrhein-Westfalen	8.375	11.356	-2.981
Rheinland-Pfalz	444	515	-70
Saarland	28	25	2
Sachsen	1.253	924	329
Sachsen-Anhalt	2.000	1.404	596
Schleswig-Holstein	2.034	2.586	-552
Thüringen	1.478	1.123	356
Totaal Duitsland	40.683	45.544	-4.861

Bron: Haxsen (2008).

Tabel B2.2		Regionale verdeling van de varkensbedrijven en varkensstapel in Duitsland in 2006 (* 1.000 stuks)			
	Bedrijven	Varkens totaal	Zeugen	Vlees- varkens > 50 kg	Vlees- Varkens <= 50 kg
Noord-west					
Niedersachsen	16	8.038	618	3.670	1.989
Nordrhein-Westfalen	14	6.178	506	2.716	1.611
Schleswig-Holstein	2	1.503	124	633	375
Oost					
Sachsen-Anhalt	1	958	119	300	260
Brandenburg	1	814	100	260	201
Thüringen	2	779	91	248	191
Mecklenburg-Vorpommern	1	753	84	269	189
Sachsen	2	632	76	213	163
Zuid					
Bayern	25	3.727	383	1.442	799
Baden-Württemberg	13	2.287	271	770	537
Hessen	9	824	67	360	218
Rheinland-Pfalz	2	311	28	124	78
Saarland	0	14	2	7	3
Totaal Duitsland	82,0	26.821	2.467	11.014	6.614
Bron: ZMP 2007 (Aantal bedrijven op basis van landbouwstelling mei; aantal varkens op basis van landbouwstelling november).					

Bijlage 3

Kaart van Duitsland met de deelstaten



Bijlage 4

Biggenexport vanuit Nederland naar afzetland

Tabel B4.1	Biggenexport vanuit Nederland per afzetland in de jaren 2004-2007 (* duizend stuks)			
	2004	2005	2006	2007
Afzetland				
Duitsland	1.972	2.164	2.174	2.406
Spanje	850	702	1.059	977
België + Luxemburg	388	376	391	473
Italië	267	234	332	354
Polen	147	249	181	269
Hongarije	90	174	195	185
Kroatië	17	80	178	153
Roemenië	29	93	158	101
Frankrijk	58	41	47	52
Slowakije	10	65	94	46
Tsjechische Rep.	4	18	22	13
Griekenland	4	26	30	9
Bulgarije	- ^{a)}	2	15	9
Bosnië-Herzegovina	-	1	1	4
Albanië	-	-	7	3
Portugal	0	1	2	1
Oostenrijk	0	-	7	1
Zweden	4	3	3	1
Estland	-	-	-	1
Verenigd Koninkrijk	-	2	-	-
Denemarken	1	1	0	-
Noorwegen	1	-	-	-
Slovenië	-	9	7	-
Overige landen	-	1	1	-
Totaal	3.842	4.241	4.902	5.060

a) - is nihil.
Bron: PVE.