

Copyright foto

De visie van de actievoerders versus de realiteit van de sector

De wereld volgens Wakker Dier

Voor Wakker Dier is de toekomst helder: Bulkproductie is onhoudbaar voor Nederlandse varkenshouders en op termijn is er slechts plaats voor diervriendelijke varkensbedrijven. Maar niet iedereen deelt die visie. Voorzitter LTO-Varkenshouderij Rooijackers en varkenseconoom Hoste geven commentaar op de visie van de actiegroep.

„Nederland is een duur land”, stelt campagneleider van Wakker Dier Sjoerd van de Wouw. „De kosten van grond en personeel zijn hoog en boeren worden op prijs weggeconcentreerd door het buitenland.” Nu kan de Nederlandse boer het buitenland nog (net) het hoofd bieden omdat de sector een kennisvoorsprong heeft, maar kennis kan gemakkelijk worden overgenomen. Daarom moeten boeren die willen overleven, overstappen op het leveren van varkensvlees met meerwaarde, denkt Van de Wouw. En voor Wakker Dier is het duidelijk dat die meerwaarde zit in diervriendelijk gehouden varkens.

Niet eenvoudig

„Als Wakker Dier met bulk bedoelt het anoniem produceren van vlees zonder een herkenbare toegevoegde waarde en kwaliteit, dan zou die groep wel eens gelijk kunnen krijgen”, denkt Maarten Rooijackers, voorzitter van LTO-Varkenshouderij. „Maar als zij het hebben over het efficiënt en in grote aantallen duurzaam dieren houden, dan verwacht ik dat bulkproductie in Nederland blijft bestaan.” Hij wijst erop dat als Nederlandse varkenshouders massaal biologisch vlees gaan produceren, dat ook bulk is. „Maar dat zal Wakker Dier niet bedoelen”, glimlacht hij. Ook LEI-econoom en varkensspecialist Robert Hoste is het niet eens met de analyse van Wakker Dier. „De sociale en milieukosten zijn hier weliswaar hoger”, stelt hij, „maar je ziet dat die in het buitenland ook gaan gelden.” Als voorbeeld noemt hij de ammoniakwetgeving, die nu deels in het buitenland wordt overgenomen. Daarnaast is de voorsprong van de Nederlandse sector volgens Hoste niet zo eenvoudig te kopiëren als Wakker Dier stelt. „We hebben goed geleide ondernemingen”, stelt hij, „en een goede sectorstructuur met korte afstanden tot voerfabrieken en slachterijen.” Hij voegt er aan toe dat Nederlandse vleesvarkenshouders in Europa wat kostprijs betreft geen topositie meer hebben. „De zeughouders zitten nog wel in het topsegment”, vertelt Hoste, „maar met vleesvarkens zijn we naar de middenmoot gezakt.” Daarbij merkt hij wel op dat er een grote spreiding in de efficiency en winstgevendheid van varkensbedrijven is. Een aantal varkenshouders in Nederland is zeker wel in staat om winstgevend in bulk te blijven produceren.

Bondgenoten

Wakker Dier ziet, volgens het jaarverslag van de organisatie, in boeren een

bondgenoot. Beide partijen willen hogere supermarktprijzen voor vlees. En volgens Van de Wouw heeft de organisatie boeren daarbij een steun in de rug gegeven. We hebben een betere onderhandelingspositie gecreëerd voor die boeren die voor de Nederlandse markt produceren”, vindt de activist. „Omdat consumenten de kiloknallers niet meer accepteren staan de producenten sterker in hun schoenen.”

Rooijackers erkent dat, maar wat hem betreft, is de term bondgenoten toch een stap te ver. Hij maakt zich zorgen of Wakker Dier wel voldoende affiniteit met en kennis van de sector heeft om te begrijpen dat verandertrajecten niet van vandaag op morgen kunnen worden volbracht. Desondanks deelt hij de visie van de actiegroep over prijzen. Het stunten met vlees is ook hem een doorn in het oog. „Het verdienen van een goede boterham aan een duurzaam geproduceerd stukje vlees is verrekte moeilijk als de supermarkten met reclamestunts en dumprijzen de beloning voor de varkenshouder naar beneden drukken”, stelt hij.

Focus op supermarkt

Ondanks dit gedeelde belang is de tijd nog niet rijp om samen campagne te voeren. Van de Wouw ziet nog veel wantrouwen bij boeren richting Wakker Dier. Onterecht, vindt hij. Vroeger stonden activisten en boeren tegenover elkaar, maar de tijden zijn veranderd. Wakker Dier ziet in dat boeren met de huidige marges weinig ruimte hebben om te investeren in diervriendelijkheid. Bij boeren een verandering eisen is dus niet productief. Daarom focust de organisatie zich tegenwoordig op supermarkten. Ze wil daarmee afdwingen dat de retail hogere prijzen rekent voor beter vlees. Zo kunnen boeren meer verdienen en zijn ze in staat meer diervriendelijk te ondernemen. Hoste vraagt zich af of dat wel zo is.

„De link tussen de supermarktprijs en de opbrengsten voor de boer is heel indirect”, stelt hij. „Een deel van een hogere consumentenprijs zal in de keten blijven hangen.” Hij vindt het positief dat de activisten inzien dat de varkenshouders de zwakke partij in de keten zijn en zelf geen verandering kunnen doorvoeren. „Maar het is jammer dat ze menen negatieve emoties te moeten koppelen aan een goed product”, stelt hij.

Rooijackers vindt het niet meer dan terecht dat actiegroepen hun pijlen niet meer alleen op boeren richten. „Mijn achterban wil duurzaam produceren en de consument wil duurzaam consumeren”, stelt hij. „Maar daartussen is nog een slag te winnen. Door de acties van Wakker Dier begint bij supermarkten dat besef door te dringen. Zo kan de hele keten verduurzamen en kunnen alle schakels een betere boterham verdienen.”

Convenant

Wakker Dier is dan ook enthousiast over het één-ster-convenant dat de Nederlandse varkenssector en de supermarkten hebben afgesloten. Van de Wouw ziet dit als een kans voor boeren; de hogere eisen die de supermarkten stellen creëren een barrière voor het buitenland, dat niet extra zal investeren om alleen de Nederlandse markt te bereiken. Ook Rooijackers is positief over het convenant. Hij vertelt dat uit onderzoek blijkt dat produceren voor een specifiek marktsegment de trend wordt. „Dan spreek je nog altijd over bulkproductie, in de zin van grote aantallen”, denkt hij, „maar wel met een herkenbare toegevoegde waarde binnen een segment. Daar liggen de kansen voor mijn achterban.” ■

**Reageren?****w.vangruisen@pigbusiness.nl**

Copyright foto