

Copyright foto

**Vierkantsverwaarding belangrijkste aspect Chinese exportmarkt**

# 'Meer export geen garantie meerprijs'

Door de stijgende welvaart neemt de vraag naar dierlijke eiwitten toe. Vooral naar Azië groeit de export gestaag en er liggen enorme afzetmogelijkheden voor varkensvlees. Kan de Nederlandse varkenshouderij hiervan profiteren en moet de sector niet gericht zijn op groei om voldoende marktaandeel te veroveren?

Er is groei in de export naar Azië en de vraag naar varkensvlees uit deze regio zal de komende jaren alleen maar toenemen; vooral uit China maar ook uit landen als Vietnam, de Filipijnen etc. Een hoopvol vooruitzicht voor de Nederlandse varkenshouders, maar helaas ontvangen zij nu niet de prijs voor die groei. De varkensvleesprijs ligt zeker vijftien cent lager dan de toenemende export naar Azië doet vermoeden. Dat komt mede door de stoeve handel met Rusland. De hoop is gevestigd op de Aziatische markt om voor betere uitzichten te zorgen.

„Je ziet een forse stijging van de export van varkensvlees en bijproducten naar China”, zegt Rabobank-specialist Albert Vernooij. „China heeft door de bevolkings- en welvaarts-groei grondstoffen nodig en daar hoort ook varkensvlees bij, wat het belangrijkste product is in hun dieet. Door het gebrek aan vruchtbare grond en grondstoffen kan het land niet in zijn eigen behoefte voorzien en dat geldt ook voor de toekomst. China zal dus altijd een importmarkt blijven en dat is goed nieuws voor de Nederlandse varkenshouders. De Chinezen willen op dit moment vooral vers vlees. De markt van voorverpakt vlees is nog niet echt ontwikkeld. China subsidieert de gekoelde keten wel, waarbij de belangrijkste prioriteit voedselveiligheid is en dit kan in de toekomst een goede exportmogelijkheid worden.”

De EU zal volgens Vernooij op de Chinese exportmarkt vooral moeten concurreren met

Amerika, Canada en Brazilië; al heeft dat laatste land de afgelopen periode door fors groeiende binnenlandse consumptie weinig geëxporteerd. Export van Nederlands vlees is afhankelijk van kostprijs en wisselkoers.

### Beperkt aantal leveranciers

Gezien de kansen die er liggen, zou de varkenshouderij meer ruimte moeten krijgen om te groeien om zo van de exportmogelijkheden te profiteren. Daarmee kan de sector zijn aandeel in het Bruto Nationaal Product vergroten, maar kan dat ook? Voor meer afzetmogelijkheden is meer ruimte nodig voor productie-uitbreiding. Varkensvlees is echter geen product als melkpoeder en heeft met een belangrijk aspect te maken: vierkantsverwaarding. Hele varkens of verse onderdelen naar China sturen blijkt in de praktijk geen reële optie te zijn.

„Er zijn goede mogelijkheden op de Chinese markt”, zegt Marc van der Lee, woordvoerder van Vion. „Het is voor ons een positieve ontwikkeling, want de Chinese markt stelt hoge eisen aan kwaliteit. Het moet allemaal honderd procent kloppen.” Op dit moment mag een beperkt aantal bedrijven in Nederland, Duitsland, Frankrijk, Polen en Engeland naar China exporteren. Vion is een van de bedrijven die een Certification and Accreditation Administration of China (CNCA) heeft gekregen. Het aanvraagproces duurde een aantal jaren.

Van de 150.000 ton die het bedrijf nu buiten

de EU exporteert is 53.000 ton voor Hong Kong en China bestemd. Om de export naar Azië te bevorderen, heeft Vion een verkoopkantoor in deze regio en dat is volgens Van der Lee een vereiste wil Vion succesvol kunnen exporteren. Van der Lee: „We willen bovenop die markt zitten en dan moet je een vertegenwoordiger ter plaatse hebben. Dat geldt voor elke markt die zich ontwikkelt. Daar moet je aanwezig zijn om voet aan de grond te krijgen en met lokale partners samenwerken.”

### Buiken, poten en snuiten

De export naar China is vooral gericht om een betere vierkantsverwaarding te krijgen. „Het gaat er niet om hoeveel varkens wij voor China slachten”, legt de Vion-woordvoerder uit. „De snit, de wijze van uitsnijden van varkens in China is anders dan in Europa. Wij snijden verfijndere delen en veredelen daardoor het product. In de Chinese eetcultuur past bijvoorbeeld een varkenshaasje niet echt. Voor ons is de vierkantsverwaarding belangrijk. We exporteren onder meer varkensbuiken naar Zuid-Korea en de voor Europese begrippen bijproducten als varkenspootjes, snuiten en staarten naar China. Daar betaalt een Chinees meer geld voor, omdat het een delicatessie is in de Chinese keuken. Bovendien is een varkenspootje minder kwetsbaar en beter houdbaar dan een varkenshaasje.”

De grote uitdaging voor Vion is om ►

Copyright foto

producten op maat te maken voor een markt waar ze de beste prijs voor krijgen. Voor een goede vierkantsverwaarding gaat de Chinese markt met de afzet van bijproducten steeds belangrijker worden, maar daarbij geldt naar de ervaring van Van der Lee nog steeds: „Niet wij bepalen, maar de markten waar wij actief zijn.”

### Chinese inhaalslag

Ondanks de mogelijkheden op de Chinese markt en de goede positie die Vion heeft, blijft het moeilijk om te bepalen in hoeverre de export van Nederlands varkensvlees naar dit land kan groeien of Nederland meer marktaandeel kan veroveren en daarmee zijn eigen productie kan opvoeren. Er zijn veel factoren die de export bepalen en op veel van die factoren heeft de leverancier niet altijd invloed. Maar dat China belangrijk is, staat vast. „Azië is de groeimarkt”, zegt Jan Bakker, deskundige bij Agrifutures en De Vries & Westermann. „Er wordt een inhaalslag gemaakt. Wat je nu ziet is een soort tankerbeweging, die stadig verderstoomt. Maar of we in staat zijn meer aandeel te veroveren? We doen ons stinkende best om aan alle eisen te voldoen en de kwaliteit te leveren die de Aziatische markt vraagt. Varkenshouders moeten echter wel rekening blijven houden met sterk fluctuerende prijzen. Er zullen goede jaren en slechte jaren zijn.”

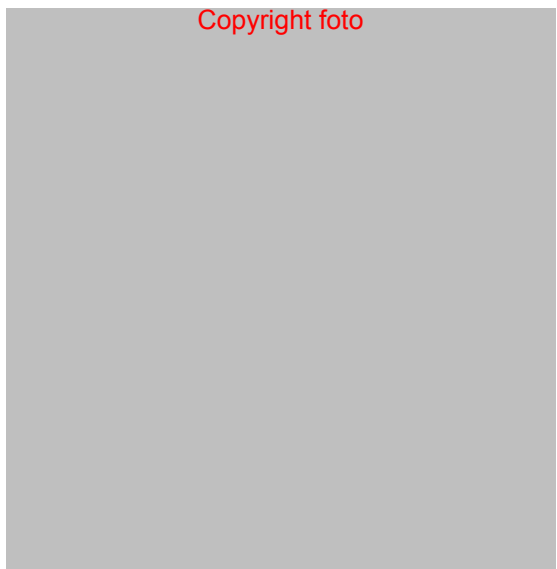
Van der Lee: „De Nederlandse varkenshou-

der gaat profiteren van de Chinese markt, maar in hoeverre dat ook een meerprijs oplevert, is moeilijk te zeggen. We moeten blijven puzzelen om de beste prijs en waarde uit alle onderdelen van het varken te halen en daar hebben we elk land en elk continent van de wereld bij nodig.”

### Welkome aanvulling

Voor NVV-voorzitter Bennie van Til is de Chinese en Aziatische consument een welkome aanvulling op de export, die volgens hem op dit moment vrij stroef verloopt met daarbij een EU-consumptie die de afgelopen jaren is teruggelopen. „Door de afzet van goedkope onderdelen of bijproducten kunnen we naar ik hoop meer geld verdienen, want bij een betere vierkantsverwaarding moet het varken duurder worden. Voor de luxe onderdelen hebben we in de EU voldoende afzet en voor de mindere delen zoals poten, neuzen en organen is de Aziatische markt goed geschikt. Slachterijen als Westfleisch, Vion en Van Rooij zijn duidelijk bezig om zich op de Chinese markt te vestigen en dat is een positieve ontwikkeling voor ons.”


Betere export betekent wellicht kansen om meer varkensvlees te produceren. Moeten de Nederlandse varkenshouders niet uitbreiden in plaats van krimpen? Van Til: „Het is verstandig om voorlopig een pas op de plaats te maken. De export is mede door Rusland slecht en ook de consumentenprijs



is te laag. Het is nog niet verstandig om de Nederlandse productie uit te breiden, maar gezien de toekomstige kansen moeten we zeker ook niet gaan krimpen.”

Ook de Rabobank waarschuwt voor een te rooskleurig beeld van de exportmogelijkheden. Er liggen volgens de bank wel volop kansen voor Europese en Nederlandse varkenshouders door de verwachte groei van de wereldwijde export en de varkensvleesconsumptie. Die stijgt met ruim 22 procent ofwel 22 miljoen ton tot 2020. In de periode erna tot 2030 stijgt de consumptie met nog eens 23 miljoen ton. Voor een goede prijs is het echter van belang dat de afzet in Europa zelf goed loopt. Met name de varkensvleesproductie in Noordwest-Europa, de belangrijkste markt, staat al enkele jaren onder druk door de lagere consumptie. De export naar Azië is een welkome en noodzakelijke randvoorwaarde, maar volgens de Rabobank geen garantie voor een goede prijs. ■

**Voor NVV-voorzitter Bennie van Til is de Chinese en Aziatische consument een welkome aanvulling op de export.**

 **Reageren?**  
redactie@pigbusiness.nl

