

Copyright foto



Varkenshouders over Markt en Vlees

'Contract en concept belangrijk voor markt'

De wereld verandert en daarmee de varkensmarkt. De dalen worden dieper, de pieken hoger en de fluctuaties grilliger. De behoefte van de markt en consument spelen een grotere rol. Hoe moet de varkenshouder van nu inspelen op de markt? Op de eerste Pig Business bijeenkomst in Nederweert-Eind probeerden varkenshouders hier een antwoord op te geven.

De deelnemers

Geen onderwerp waarover varkenshouders zo vaak en intensief kunnen praten als de markt en de varkensprijzen. Vooral in de laatste jaren lijkt er een einde te komen aan de golvende beweging van de steeds terugkerende varkenscyclus en is er een nieuwe denk- en werkwijze nodig om het vlees te produceren en aan de man te brengen. Dat deze discussie iedereen in de sector interesseert, blijkt wel uit de grote opkomst in Nederweert-Eind waar ongeveer 130 varkenshouders bij elkaar zijn gekomen om over het thema Markt en Vlees te praten op een bijeenkomst die door Pig Business is georganiseerd.

Varkenshouder en handelaar Jan Schuttert is een van de sprekers en weet de luisteraars te prikkelen met zijn visies. Schuttert vindt dat varkenshouders veel meer 'out of the box' moeten leren denken. Nieuwe manieren vinden om de biggen en het varkensvlees af te zetten en betere prijzen te genereren. Een voorbeeld van een andere denk- en handelswijze is volgens Schuttert dat zeugenhouders zich moeten richten op de jaarlijkse cyclus van hoge en lage vraag naar vlees.

„Vermeerderaars moeten meer biggen afleveren in het voorjaar en minder in het najaar, omdat de vraag naar biggen en dus de prijs in het najaar afneemt. De varkenshouder moet dus cyclisch denken.” Schuttert is daarnaast ook een voorstander van afspraken maken met slachterijen om bijvoorbeeld vijf maanden van te voren contracten op te stellen over prijs en levering van varkens. „Dan maken we de slachterijen medeverantwoordelijk voor de risico's en voordelen van prijsdalingen en stijgingen.”

Europese concurrentie

Het grootste probleem waarmee de Nederlandse varkenssector tegenwoordig worstelt, is dat in vergelijking met een tiental jaren terug veel landen in Europa zelfvoorzienend zijn geworden. Tenminste dat ziet varkenshouder Wilbert van Lanen uit Bakel. Hij had ooit een zeugenhoudery, maar daar is hij mee gestopt. Nu heeft hij onder meer speenbiggenopfok en vleesvarkens, die Wilbert aan Hilckmann aflevert. „Naast de zelfvoorzienendheid van andere landen heeft Nederland een zeer grote zelfvoorzieningsgraad. Binnen Nederland kan ik concurreren met mijn collegae. Met de rest van Europa zijn we achterop geraakt door de kosten van mestafzet en door de luchtwasers. Dit staat ook in een publicatie van de

POV waaruit blijkt dat onze kostprijs 19 cent hoger ligt dan in de ons omringende landen.” Daar is Benaar Dirven uit Someren het mee eens. Benaar heeft 1.000 zeugen en 3.000 vleesvarkens die naar Vion gaan. Tweederde van zijn biggen verkoopt hij aan de mester. „Wij weten altijd de laagste kostprijs te realiseren en leveren altijd. Dat is onze handelsgeest. Maar haal die 19 centen extra kosten er eens af en dan zouden wij het heel goed doen.” „Als we de mest niet hoeven af te zetten, zouden we een dikke boterham kunnen verdienen”, vindt Wilbert. „We hadden vroeger een voorsprong van 30 centen”, verklaart Edwin Michiels. Hij heeft in Horst-Melderslo een vleesvarkensbedrijf met 1.900 plaatsen, maar ook een akkerbouw- en tuinbouwbedrijf. De vleesvarkens produceert hij volgens het Good Farming Star concept van Vion: „Door alle eisen betalen we nu 20 cent extra. Het buitenland volgt wel wat betreft de eisen, maar dat gaat nog jaren duren.”

Benaar constateert dat in de laatste jaren de varkenscyclus is veranderd: „De dalen zijn langer en dieper. De pieken waarschijnlijk hoger en ook langer.” De prijzen zijn binnen de dalen en pieken ook nog eens grilliger en fluctueren sneller stelt Wilbert vast: „Vier weken geleden was de varkensprijs drie maanden lang op een uiterst laag niveau en nu de laatste 14 dagen zit er ineens 14 centen bij.” Dat komt volgens Benaar door de lage euro waardoor onder meer de export naar Azië verbeterd. De slechte resultaten van het afgelopen jaar zijn naar de mening van Benaar vooral een collectief falen. „We hebben het allemaal slecht gedaan en niet samen de verantwoordelijkheid genomen om de afzet te regelen.” Daar is Wilbert het mee eens: „We moeten in feite de varkensstapel meer sturen en dat doortrekken naar de slachterijen. Ook moeten we lichter kunnen slachten aan het einde van het jaar.” „Slachterijen hebben geen belang om daarin te sturen”, meent Edwin. Volgens Wilbert komt nu veel vlees in de koeling terecht. Edwin: „En vlees in de koeling is levensgevaarlijk voor ons. Dat blijft najilen.”

Contractleveringen

Wat vinden de varkenshouders van het idee dat Jan Schuttert oppert om contracten met slachterijen af te sluiten? „Dat is een goed idee”, vindt Jan Penninx, die in De Mortel 1.500 vleesvarkens heeft en aan Gos-

Copyright foto

Benaar Dirven,

Someren, 1.000 zeugen
en 3.000 vleesvarkens:

'Regionale afzetmarkten met kleinere bedrijven en marktgericht produceren'

Copyright foto

Jan Penninx,

1.500 vleesvarkens:

'Met contractleveringen heb je meer zekerheid en minder risico's'

Copyright foto

Edwin Michiels,

Horst-Melderslo,
1.900 vleesvarkens:

'Vlees in de koeling is levensgevaarlijk. Dat blijft najilen'

Copyright foto

Wilbert van Lanen,

Bakel, speenbiggenopfok en
vleesvarkens:

'We moeten de varkensstapel en productie meer sturen'

Copyright foto

Jan de Haas,

Beers (NB), 4.500 vleesvarkens:

'Staartcouperen moet ons niet opgedrongen worden'



Streptococceen aanpak

- Speciaal zeugen-/biggenprogramma tegen streptococceen
- Specifieke voeders en voerstrategie
- Minder uitval, minder medicatie, meer rendement
- Verbeterde darmgezondheid
- Klantspecifieke aanpak

De ondernemende voerspecialist.



Postbus 30, 5469 ZG Erp, T: 0413 21 32 61, www.fransengerrits.nl



TENDERNOVA
Het roostervloersysteem waarmee U biggenverlies kunt vermijden



Tenderfoot® Roostervloersystemen
Tel. 040 2163401 Fax 040 216 3403
www.tenderfoot.de e.mail: info@tenderfoot.de

VO van Osch Uden
MADE IN HOLLAND



MAGIN HOLLAND

Tel. NL: 0031-413262686
Tel. BE: 0032-14583426
Van den Plas BVBA

www.van-osch-uden.nl

TOPIGS 20



2011 +€ 1,77
2012 +€ 2,06
2013 +€ 2,06
2014 +€ 2,45 PER AFGELEVERD VLEESVARKEN

GROEI
SPIERDIKTE
SPEKDIKTE
VOEDER-CONVERSIE

EEN SPRONG VOORUIT MET IEDERE GENERATIE

- Moeder van robuuste, goed beveleesde vleesvarkens, die zeer efficiënt met voer omgaan.
- Dé absolute top in gebruiksgemak en aantal gespeende biggen.

www.topignorsvin.nl

 **Topigs Norsvin**
PROGRESS IN PIGS

Varkenshouder en handelaar Jan Schuttert: „Vermeerderaars moeten meer biggen afleveren in het voorjaar en minder in het najaar, omdat de vraag naar biggen en dus de prijs in het najaar afneemt.”

Copyright foto

schalk en Van Rooi Meat levert: „Je hebt meer zekerheid en minder risico's.” „Ik wil best een jaar vooruit gaan verkopen”, zegt Bennaar en varkenshouder Jan de Haas voegt er aan toe: „Dat idee lijkt mij wel wat om van te voren afspraken te maken over prijs en levering van varkens.”

Jan de Haas heeft in het Brabantse Beers een varkensbedrijf met 4.500 vleesvarkens en levert aan Westfort volgens de voorwaarden van KDV. Naast zijn varkensbedrijf heeft hij ook een akkerbouwbedrijf: „Maar dan moet het niet zo gaan als in de aardappelen. Waar de vrije aardappelen de prijs moeten maken. Anders wordt het alles of niets.” Edwin denkt dat het bezwaar van Jan de Haas kan worden opgevangen door een koppeling te maken met een concept: „Dan kun je het risico van 'vrije varkens' afdekken.” Ook Edwin is positief over het afsluiten van contracten: „Liever de zekerheid van een beperkte marge dan het risico van een gigantisch gat door op het verkeerde moment varkens aan de markt te leveren. Ik denk dat ook de slachterijen gebaat zijn bij betere afspraken. Ik geloof namelijk niet dat de slachterijen hierop zullen verliezen.”

Maar de contracten moeten volgens Edwin niet worden afgesloten zoals op de termijnmarkt, want die markt loopt altijd achter de fysieke markt aan. Wilbert: „In feite is het logisch om afspraken te maken. Dat doen we ook met onze voerleverancier. Ik sta er voor open om van te voren het vlees te verkopen en dan kan ik daar ook mijn biggen op kopen. Ook kunnen de slachterijen op voorhand het vlees verkopen.” Edwin: „Het enige gevaar is dat de slachterijen hetzelfde bij ons doen als de supermarkten bij de slachterijen doen: namelijk de betalingen op een latere termijn doen. Daar zitten we niet op te wachten. Maar het probleem voor dergelijke contracten is de varkenshouder zelf. Het zijn allemaal vrije jongens. Dat is de cultuur.” „Toch blijft het vreemd”, mijmert Bennaar: „Bij de bank, energie en het voer kun je wel langetermijnafspraken maken, maar dit kunnen we niet regelen?”

Concepten

Een andere idee dat op de Pig Business avond werd voorgesteld, is het vlees verko-

pen volgens concepten om betere prijzen te realiseren. Maar niet iedereen denkt dat dit zal werken. Wilbert: „Laatst waren er geen biggen voor het sterconcept meer te krijgen en dan worden ze duurder.” Dat beaamt Edwin ook: „De marges die ik op het starconcept verdien, gaan op die manier naar de zeugenhouder toe. Als dat zo verder gaat, stop ik met het concept. Ik heb een stal waar ik meer varkens in kan leggen en haal met meer varkens hetzelfde inkomen als met het starconcept. Het starconcept mag dus verder worden doorvertaald in een extra inkomen.”

Voor Jan Penninx geeft een concept ook geen meerwaarde: „Voor mij werkt het goed zo, al heb ik dan geen meerprijs.” Voor Wilbert moet een concept een meerprijs opleveren anders vloeit de winst van de extra inkomsten weg. Daar is Jan de Haas het mee eens: „Eigenlijk moet een concept meer rendement hebben, maar zeker minimaal hetzelfde inkomen opleveren.”

Volgens Bennaar zou de sector het diervriendelijke concept zelf moeten ontwikkelen: „Dat is onze zwakte geweest en we hebben naar de wil van de dierenorganisaties geluisterd.” Edwin reageert: „De reden dat ze het concept accepteerden, is dat wij het niet ontwikkeld hebben.”


Edwin ziet het als een extra uitdaging om richting tweesterrenvlees te gaan. „Het is er nog niet en dan zouden we nu kunnen sturen in de voorwaarden om tweesterrenvlees te introduceren. De zeugen staan in het stro de biggen nu nog op beton. Voor de biggen kunnen we onze eigen werkbare voorwaarden voor tweesterrenvlees stellen.”

De varkenshouders willen graag varkensvlees produceren waar de consument en maatschappij achter staat. Edwin heeft een

zichtstal en de consument staat bij hem regelmatig op het erf. „We moeten ondernemingen hebben die richting de maatschappij bewegen. Ik wil graag die brug slaan.” Bennaar: „Dat betekent dus dichter bij de consument staan. Misschien moeten we naar regionale afzetmarkten toe met kleinere varkenshouderijen en marktgericht gaan produceren met concepten waarin de kosten zijn verwerkt met een meerwaarde voor de consument en een meerprijs voor ons. Optimalisatie zou het toverwoord kunnen zijn. We richten ons nu wellicht teveel op 'meer is beter.’”

Staart couperen

Voor de toekomst zal er nog wel een aantal obstakels komen, verwachten de varkenshouders. Staarten couperen is daar één van, want hoe zal de consument en maatschappij reageren en welke concepten komen hieruit voort. Wordt de sector net als bij het castreren door de maatschappij en dierenorganisaties gedwongen met alle gevolgen van dien? Bennaar: „We zijn nu dusdanig verenigd in de POV. Ik denk dat we dit zelf uiteen kunnen zetten hoe en wanneer het moet.” Daar is iedereen het mee eens. Jan de Haas: „Voor de Nederlandse varkenshouder is de tijd nog niet rijp om staarten te couperen en het staartbijten te voorkomen. Dit moet ons niet worden opgedrongen.” „Dat is hetzelfde met berengeur”, reageert Edwin: „We hadden langer moeten wachten tot de genetica zo ver ontwikkeld was dat we beren zonder geur konden produceren. Dit soort dingen kun je niet vandaag op morgen regelen.” ■

 **Reageren?**
redactie@pigbusiness.nl