


Copyright foto



'Varken van Morgen betere optie'

Varkensaanbod sturen wordt 'n lastig verhaal

De Nederlandse varkensprijs staat al enige tijd onder druk. Van verschillende kanten klinken mogelijke oplossingsrichtingen, zoals het inkrimpen van de varkensstapel, lichter slachten en een minder cyclisch biggeaanbod. Pig Business sprak deze drie scenario's door met Kees Ligthart van Abab en Robert Hoste van het LEI.

Kees Ligthart wil zich wel wagen aan een economische beschouwing uit de losse pols over het effect van lichter slachten. „Stel, je gaat 5 kilo lichter slachten. Dat betekent dat een big die gemiddeld 40 euro kost, geen 95 kilo oplevert, maar 90 kilo. Om dat verlies aan kilo's te compenseren, moet de varkensprijs al ongeveer 3 à 4 cent omhoog. Bovendien heb ik meer biggen nodig; mijn omloopsnelheid gaat dan van 3,1 naar 3,2 biggen per plaats per jaar. Dus moet ik 3 procent meer biggen aankopen. Als de vraag stijgt, gaat de prijs omhoog, dus de kans is groot dat de biggenprijs 1 à 1,5 euro stijgt. Dat is ook een cent per kilo, dus dan zijn de meerkosten al 5 cent per kilo vlees. Dus als we lichter gaan slachten, moet de varkensprijs al minimaal met 10 cent omhoog voor een effectieve verbetering van 5 cent per kilo.”

De kans dat dat gebeurt, acht hij klein. Voor de slachterijen betekent lichter slachten immers dat de slachtkosten moeten worden verdeeld over minder kilo's en dus stijgen. „Stel dat de slachterijen hun gewichtsblokken aanpassen. Dan zouden ze 5 à 10 procent meer varkens moeten slachten, waar ze meer voor moeten betalen, tegen hogere slachtkosten. Daar hebben de slachterijen geen belang bij.” Hoste voegt toe: „Een groter probleem voor de slachterijen is dat de producten te klein worden. Een ham van 12 kilo is veel minder waard dan een van 14 kilo.” Van die zijde is dus weinig heil te verwachten. En ook voor de individuele producent – die zijn bigkosten ziet stijgen en minder beurt voor de lichte varkens – is de optie niet aantrekkelijk. Ligthart: „Zelfs al besluiten we in Nederland om dit met z'n allen te gaan doen,

dan zeggen de Denen, de Duitsers en de Fransen: Dankjewel.”

In het gat springen

Andere landen zullen snel in dat gat springen. Dat is ook precies het bezwaar van Robert Hoste, econoom Varkensproductie bij het LEI Wageningen UR. „De varkensmarkt is een Europese markt, dus als je zoiets wilt doen, moet het in Europees verband. Dat is de voorwaarde en tegelijkertijd de makke, want dat gaat niet lukken”, zegt hij stellig. „Het is al ontzettend lastig om 4.000 Nederlandse varkenshouders op één lijn te krijgen, laat staan in heel Europa.” 10 procent lichter slachten resulteert volgens Hoste per saldo in een 1,5 procent lagere aanvoer in Nederland en België. Als dat alleen in Nederland en België gebeurt (samen goed voor 11 procent van de Europese slachtelingen) zet dat te weinig zoden aan de dijk.

Inkrimpen varkensstapel

Hetzelfde geldt volgens Hoste en Ligthart voor het inkrimpen van de varkensstapel. Ligthart: „Als we in Nederland 30 procent zouden krimpen, resulteert dat in het eerste en tweede jaar inderdaad in hogere prijzen in Nederland, maar ook elders in Europa. Dan ruikt iedereen weer kansen en dan gaan andere landen het gat weer vullen.” Dat zag je ook toen de varkenshouderij in Nederland te maken kreeg met een generieke korting, zegt hij. „Als de grote varkenslanden zoals Nederland, België, Denemarken, Duitsland en Frankrijk gezamenlijk afspreken om 10 procent in te krimpen, dan heeft het effect. Dan kunnen we per productie-eenheid – per vierkante

meter of per 1.000 euro geïnvesteerd vermogen – nog steeds economisch blijven produceren.” Hoste: „Maar ook dat wordt gewoon elders ingevuld, zeker in de vleesvarkenshouderij. Er is in Europa genoeg groei ruimte, als de prijs maar aantrekkelijk is.”

Lucht

Hoste is van mening dat slechts een paar procent krimp in Europees verband al voldoende is om heel wat lucht te creëren in de markt. De markt is heel volatiel, een klein overschot of tekort heeft direct zijn weerslag op de prijsvorming. De EU is nu voor 110 procent zelfvoorzienend. De minder courante delen (het 10 procent overschot) worden geëxporteerd naar derde landen. Dat overschot moet volgens Hoste echter niet groter worden, omdat de EU dan te afhankelijk wordt van de wereldmarkt. Maar de Europese biggenproductie stijgt intussen gemiddeld met 0,3 big per zeug per jaar, in Denemarken en Nederland zelfs met 0,5 big.

Hoste: „Om die productiestijging te compenseren, zou je de zeugenstapel elk jaar met 1 of 2 procent moeten beperken. Dat gebeurt nu ook al, onder druk van de prijs.” Hoste staat niet negatief tegenover het inkrimpen van de Nederlandse varkensstapel. „Maar dan moet je het niet doen vanwege het effect op de markt, want dat gat zullen andere landen snel invullen. Als je het doet, moet je het doen omwille van het lokale milieuprobleem. Als je daarmee de mestafzetkosten structureel omlaag kunt brengen, heeft dat een positief effect aan de kostenkant. Ook biedt het kansen ►

Drie scenario's voor marktsturing

1. Lichter slachten

De Producenten Organisatie Varkenshouderij (POV) pleit voor aanbodregulering via lichter slachten. Insteek is 10 procent lichter slachten (15 procent van de dieren slachten op 85 procent van het gemiddelde gewicht).

2. Dertig procent inkrimpen

• Een idee dat is geopperd door varkenshouder Johnny Hoogenkamp. Dat zou moeten leiden tot betere prijzen van 1 euro per big/ 5 cent per kilo vlees als gevolg van de geringere exportafhankelijkheid. Daarnaast verlaagt het de druk op de mestmarkt, waardoor de mestafzetkosten met 4 euro per ton kunnen dalen.

3. Vierkant aanvoerpatroon

• Varkenshandelaar Jan Schuttert pleit samen met Dirk Govers (Vaex), Jan Vernooij (Varkenshandel De Heer) en Jos Blom (Vion) voor een nieuwe biggenotering. • De wekelijks vast te stellen Nationale biggenadviesprijs moet behalve duidelijkheid richting buitenlandse inkopers ook zorgen voor een betere aanbodsturing per seizoen via een toeslag op de basisprijs.

voor een hogere gezondheidsstatus van de Nederlandse varkenshouderij, als je het goed invult.”

Sturen op aanbod

Het derde scenario, het sturen op een meer vierkant aanvoerpatroon van biggen, is volgens de beide varkensmannen ook heel lastig. Het idee is om het aanbod van biggen in het voorjaar te vergroten en in het najaar te drukken, via een toeslag op de biggenprijs. „Stel dat je een zeug één cyclus laat overslaan en je wacht drie weken met insemineren, dan is het al de vraag of dat uit kan”, zegt Hoste. „Dan mag er wel een serieuze vergoeding tegenover staan voor de zeughouder. De kosten van drie weken gast bedragen ongeveer 50 euro per zeug. Het is ook de vraag of je dat wel kunt rondzetten in de stal; je gooit de dierstromen zo toch door de war.”

Bovendien is het nu ook al zo dat de biggen in het voorjaar duurder zijn – gemiddeld rond de 52 euro – en in het najaar pakweg 38 euro opleveren. „Er zit nu al een flink prijsverschil tussen, en nog krijg je in het najaar niet minder biggen”, aldus de LEI-econoom.

„Sterker nog: omdat de biggen in het najaar weinig opbrengen, moeten zeughouders dan juist voldoende biggen hebben om uit de kosten te komen.”

„De zeughouders die op het aanvoerpatroon kunnen sturen, doen dat nu ook al”, beaamt Ligthart. Hij benadrukt dat zeughouders hun productiemiddelen altijd zo efficiënt mogelijk zullen willen inzetten. „Cyclisch produceren, een half jaar wat minder zeugen insemineren, dat gaat echt niet gebeuren. En sturen met het opleggen van gelten kan ook niet, want als je in augustus, september extra gelten inzet voor biggen in het voorjaar, heb je vanwege de zeugencyclus de biggenpiek in het jaar erop in juni, wanneer je ze juist niet nodig hebt.”

Kortom: als er zeugen zijn, worden ze geïnsemineerd en dan hangen er 11 maanden later biggen aan de slachthaak, of in Nederland of elders. „Die biggen komen toch.” Een optie zou kunnen zijn om biggen in overschotperiodes als speenbig uit de markt te nemen, maar de ruimte op de markt voor slachtbiggen is beperkt, aldus Ligthart.

Varken van Morgen

Eigenlijk komt het steeds weer op hetzelfde neer, concluderen Hoste en Ligthart: dat wat positief zou kunnen uitwerken voor de sector, botst in eerste instantie met het belang van de individuele varkenshouder. Dus als je een initiatief wilt oppakken, moet het sectorbreed worden gedragen en dan ook nog in Europees verband. De politieke (on)haalbaarheid daarvan maakt het meteen heel lastig.

Waar de beide heren wél heil in zien, is het Varken van Morgen. „Ongeveer een kwart van alle Nederlandse slachtingen is bestemd voor de binnenlandse markt. Als een kwart van de bedrijven voor Varken van Morgen 20 procent minder varkens gaat houden, scheelt dat 5 procent op het totale volume”, rekent Ligthart voor. „Dat zou wat kunnen doen voor de Nederlandse markt, en ook op het gebied van mest en mineralen.” Hij betreurt het daarom dat het Varken van Morgen-concept nu lijkt te stagneren, omdat de sector en de retail het nog niet eens kunnen worden over de meerprijs voor de Varken van Morgen. Robert Hoste gaat er echter vanuit dat dit proces wel wordt vlot getrokken en dat de meeste supermarkten tegen het eind van dit jaar kunnen zijn overgestapt op het Varken van Morgen. „Dat het grootste deel van de retail daartoe overgaat, dan wel op Beter Leven 1 ster-vlees, staat wel vast”, meent hij. De eisen voor beide concepten zijn inmiddels nagenoeg gelijk. Hij gaat ervan uit dat 30 tot 40 procent van de binnenlandse slachtingen onder zo'n retailconcept kan vallen.

Die ontwikkeling is voor de middelgrote bedrijven een uitkomst, want vooral zij hebben last van de almaar stijgende kostprijs in Nederland. „Echt grote varkensbedrijven kunnen nog wel concurreren op kostprijs, maar voor de middenmoot is deelname in een concept bijna een must”, zegt Hoste. „Mits de toeslagen wel net iets meer opbrengen dan de meerkosten.”

Hoewel de varkens in dit concept ruimer in het hok liggen, heeft Hoste niet het idee dat het totale varkensaanbod in Nederland daardoor gaat dalen. „De vrijkomende varkensrechten zullen weer worden verhandeld, die komen wel ergens anders terecht.”

Rustig prijsverloop

Daarnaast zou het goed zijn als de Nederlandse varkenssector af zou stappen van het wekelijks noteren van de varkensprijs, stelt Hoste. „De sector heeft baat bij een evenwichtig aanbod. Niet de ene week te veel varkens en de volgende week een onderaanbod. Daarvoor is een rustig prijsverloop van belang. Varkenshouders die nu weten dat de kans groot is dat de prijs volgende week een stuiver omhoog gaat, laten de varkens nog een week liggen. Maar voor een slachterij die varkens niet geleverd krijgt die wel waren verwacht, lopen de vaste kosten door. Een varken dat op het laatste moment niet wordt geleverd, betekent een kostenpost van 12,50 euro. Dat is dus geld dat de slachterij die week niet beschikbaar heeft om uit te betalen.” Ook hier speelt dus weer de vraag wat zwaarder weegt: het eigenbelang (op de korte termijn) of het sectorbelang, aldus Hoste. „Maar een rustiger prijsverloop over meerdere weken zou beter zijn.” ■

 **Reageren?**
redactie@pigbusiness.nl

Overaanbod speelt de sector parten

De Nederlandse varkenshouderij bestaat volgens het CBS uit circa 5.000 bedrijven met 12,2 miljoen varkens. Volgens Rabobank Nederland bedraagt de bruto eigen productie (slachtingen en export) circa 25 miljoen dieren. Met een zelfvoorzieningsgraad van circa 250 procent is Nederland voor zowel de afzet van biggen als vleesvarkens afhankelijk van vooral de export naar Duitsland.

Analisten van de Rabobank verwachten dat het aanbod van biggen en vleesvarkens de komende periode hoog zal blijven. Dit wordt veroorzaakt door de toene-

mende productiviteit en de afbouw van de voorraad varkensvlees in opslag. De dalende consumptie van varkensvlees in de EU in combinatie met de exportban naar Rusland zorgt voor een overaanbod. De dalende voerprijs zorgt voor enige compensatie. Een opwaartse beweging van de prijzen zou kunnen komen van een snelle daling van de euro ten opzichte van de dollar en de waarschijnlijke heropening van Rusland voor een aantal landen in de EU. Al met al verwacht de Rabobank dat 2015 een beneden gemiddeld jaar wordt voor de varkenshouderij.

