



Slinkende Nederlandse biggenexport

De Nederlandse biggenexport is dalende. Ook dit jaar is de verwachting dat de biggenexport verder terugloopt. Daarentegen kennen de Denen een florierende biggenafzet. De Denen verbreken jaar na jaar hun record voor biggenexport.

Bekijk de exportontwikkeling van beide landen op www.pigbusiness.nl

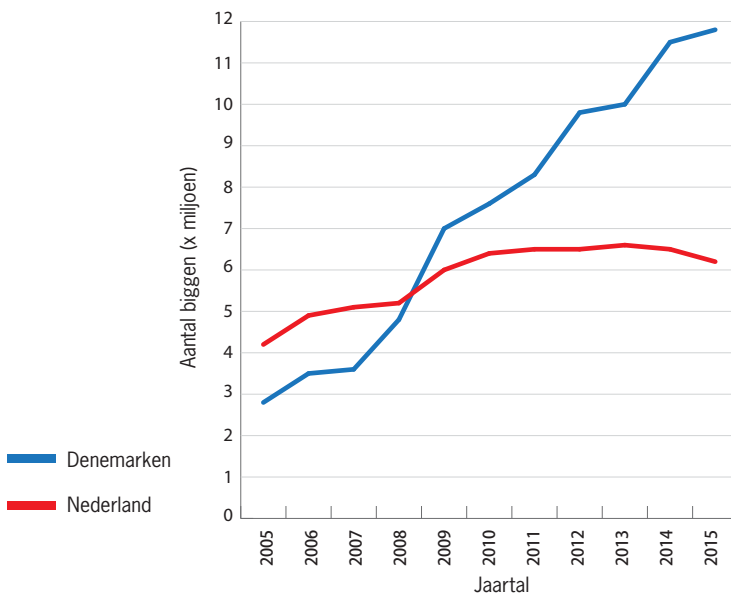


Nederlandse big op Duitse markt afgetroefd door Denen

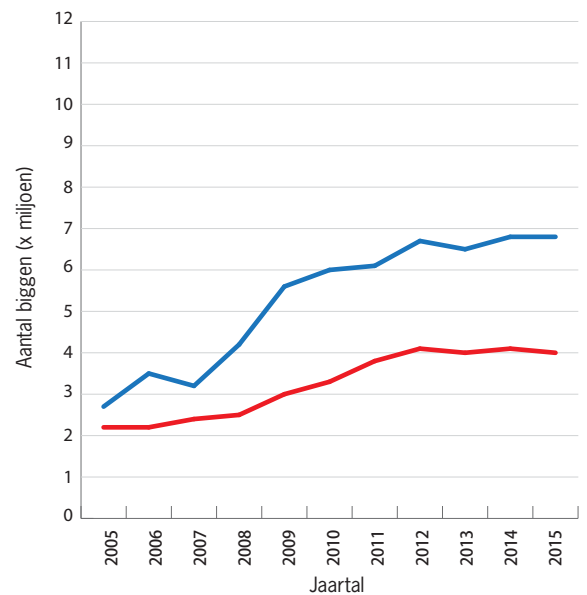
Nederlandse exportbig balanceert op dun koord

Ons land verliest in rap tempo terrein op de Duitse biggenmarkt. Niet de genetica is de kern van het probleem, maar een relatief klein deel van onze biggen zit de reputatie van de Nederlandse exportbig dwars. De varkenssector erkent het probleem, maar een eenduidige aanpak ontbreekt.

Totale biggenexport



Biggenexport naar Duitsland



Bron: I&R Varkens en Landbrug & Fødevarer

In 2010 was het de verwachting dat de alsmaar stijgende Nederlandse biggenexport zou doorgroeien naar een afzet van 7 tot 8 miljoen biggen dit jaar. De eerste zes maanden van dit jaar zijn er 3,1 miljoen Nederlandse biggen in het buitenland afgezet. Gezien de huidige sobere biggenmarkt is het maar de vraag of Nederland dit jaar überhaupt de 6 miljoen biggen gaat halen. Het zou voor het tweede opeenvolgende jaar zijn dat de Nederlandse biggenexport daalt. Dit terwijl de varkenshouderij zo afhankelijk is van de biggenexport.

Nieuw exportrecord

Ons land produceert jaarlijks tussen de 26 en 27 miljoen biggen. Een op de vier van deze biggen vindt zijn weg naar het buitenland. Duitsland is de hoofdafnemer. Tweederde van de Nederlandse exportbiggen gaat naar onze oosterburen. Het probleem van de dalende biggenexport is dan ook voornamelijk terug te voeren naar een stagnerende vraag vanuit Duitsland. Toch zijn de Duitsers niet minder biggen gaan importeren. Volgens het Duitse landbouwmartkbureau AMI (Agrarische Marktinformatie) importeerde Duitsland in 2014 voor het tiende jaar op rij meer biggen. Duitse vleesvarkenshouders importeerden vorig jaar 11,4 miljoen buitenlandse biggen, tegenover 10,7 miljoen biggen in 2013. De belangrijkste oorzaak voor de stagnerende Nederlandse biggenafzet in Duitsland is de Deense concurrentie. De Denen

overtreffen jaar na jaar hun eigen record voor biggenexport. Ze zijn er de afgelopen tien jaar in geslaagd om hun biggenexport naar Duitsland bijna te verdriedubbelen. Nederland heeft over dezelfde periode zijn biggenuitvoer naar de oosterburen 'slechts' verdubbeld.

Reputatie Nederlandse big

De Deense opmars lijkt vooral het gevolg te zijn van de Nederlandse tekortkomingen. Onze big heeft aan reputatie hard ingeboet. Een grote exporteur becijferde onlangs het imago van de Nederlandse big in Duitsland met een 5,5. De Deense big krijgt volgens diezelfde exporteur een 7 en de Duitse big zelf waarden de Duitsers met een 8. De Nederlandse big heeft afgelopen jaren de naam gekregen van matige kwaliteit die afkomstig is van een niet altijd even betrouwbare handelspartner. De verhalen zijn algemeen bekend in de sector: grote vermeerderaars met soms wel duizenden zeugen die afspraken over vaccinaties en eindberen niet nakomen. Het zijn vaak dezelfde namen die hun afspraken niet nakomen. Elke handelaar weet ze op te noemen, maar toch komen elke week weer deze biggen op de exportmarkt. Voor handelaren is het niet gemakkelijk om 'nee' te verkopen aan deze vermeerderaars, omdat ze weten dat ze dan een klant verliezen. En als de biggen niet via handelaar A in het buitenland komen, dan is het wel handelaar B of C die uitkomst biedt.

Dat de wanklank over de Nederlandse big zich steeds meer vertaalt in een slechtere afzet, merken de exporteurs in de huidige overvolle biggenmarkt. Want niet alleen in Duitsland, maar ook in opkomende landen als Polen raakt Nederland met een valse start op achterstand. De biggen waar op de Duitse markt geen plek voor is, gaan meestal naar andere landen in Oost-Europa. Vaak zijn dit de biggen die de handelaar moeilijk kan plaatsen. De Nederlandse biggen die via een vaste koppeling naar Duitse vleesvarkenshouders gaan, zijn niet het probleem. Het gaat om de 'vrije biggen' waar elke week weer een ander adres voor moet worden gevonden.

Omschakeling genetica

Om de Duitse afnemer tegemoet te komen, is geprobeerd om in ons land met een omschakeling naar Deense genetica de buitenlandse klant te herwinnen. Alleen het huidige succes van de Denen is niet alleen het gevolg van de Deense genetica, maar vooral van de Deense kwaliteit. De big voldoet aan een aantal standaardvoorwaarden als: genetica, gewicht, gezondheidsstatus en vaccinaties. Voor de Duitse afnemer maakt het niet uit of de Deense big van Pietje of Jantje komt. Ze weten wat ze aan de big hebben. Op de kwaliteit ziet de sector zelf streng toe. Dat verklaart het succes van de Denen. Sommige Nederlandse exporteurs bootsen het Deense systeem al in het klein na en zijn met een eigen kwaliteits-

systeem gestart. Reuling Intervar begon drie jaar geleden als eerste met Netporc. Met het merk probeert het handelshuis een stabiele big af te zetten die aan een aantal standaardvoorwaarden voldoet. In navolging van Reuling Intervar is ook het Brabantse handelsbedrijf Vaex vorig jaar met een eigen kwaliteitssysteem gestart. Reuling Intervar beweert dat zij dankzij Netporc nog jaarlijks een groeiend aantal biggen weet af te zetten in Duitsland.

Landelijk kwaliteitssysteem

Toch zijn de kwaliteitssystemen niet de oplossing voor de Nederlandse biggenexport. De huismerken van de handelsbedrijven voorkomen niet dat er nog steeds biggen op de buitenlandse markt komen die afbreuk doen aan de Nederlandse reputatie. Wil de sector dit voorkomen dan is een landelijk kwaliteitssysteem voor exportbiggen onvermijdelijk. Je moet denken aan een IKB-systeem voor exportbiggen. Een transparant systeem waar de k.i.-gegevens, bloeduitslagen en voerbonden van het exportbedrijf bekend zijn. Het systeem moet de betrouwbaarheid van de big garanderen.

De achterliggende gedachte is dat de varkenshouder niet meer alleen denkt in aantallen, maar meer in kwaliteit en klantgerichtheid. Zeker in diergezondheid liggen voor de sector grote kansen. In Duitsland raakt de antibioticadiscussie in een stroomversnelling. De Duitse overheid verplicht sinds medio 2014 de registratie van het antibioticagebruik in de veehouderij. Voor varkens is de registratie verplicht van dieren die bestemd zijn voor de slacht, gespeende biggen en vleesvarkens. De Denen, maar ook andere opkomende biggenlanden als Spanje werken al intensief samen om de gezondheidsstatus naar een hoger plan te tillen en ziektes als PRRS aan te pakken. Nederland zal dan ook qua diergezondheid slagen moeten gaan maken om de concurrentie aan te kunnen met deze landen.

Holland Big

De handelsgeest heeft de Nederlandse varkenssector altijd veel voorspoed gebracht, alleen in een hevig concurrerende biggenmarkt is er nu teveel misbruik van de vrijheid. Om tot een gerichte aanpak te komen, wijst iedereen in de sector naar elkaar met

als gevolg dat er nog weinig verandert. Het landelijke kwaliteitssysteem zal daarom door een overkoepelende organisatie moeten worden opgezet en gecontroleerd. De Producentenorganisatie Varkenshouderij (POV) of Vee & Logistiek Nederland zijn daarbij de eerste ingevingen. Het voordeel is dat als de POV het oppakt het merendeel van de leden (varkenshouders) het plan ondersteunt. In de Producentenorganisatie debatteren ze volop over het Holland Varken, maar is de Holland Big ook onderwerp van gesprek?

Wanklank weg

Het treurige is dat het merendeel van de Nederlandse zeugenhouders weinig blaam treft. Sommige werken al jarenlang met dezelfde Duitse afnemers tot volle tevredenheid. Zeughouder Rik Rotink uit de Achterhoek is hier een treffend voorbeeld van (zie 'Het vleesvarken moet presteren'). Maar deze positieve noten leggen het af tegen de wanklank. De wanklank over de Nederlandse big moet weg, want anders dreigt deze in de markt te overstemmen. En de buitenlandse markt is belangrijk, maar zeker de Duitse markt is onmisbaar voor de Nederlandse varkenshouderij. Nagenoeg heel het land is binnen de belangrijke transportduur van acht uur bereikbaar. De Duitse mentaliteit en cultuur sluiten naadloos aan bij de Nederlandse en wellicht nog het belangrijkste: de Duitsers zijn bereid meer te betalen voor een goede big. Voor Nederland is het de opgave om zo snel mogelijk een big te produceren die de Deense kan verdringen, want het heroveren van de markt zal ten koste moeten gaan van de Denen. De visie zal daarbij niet moeten zijn om wekelijks van de biggen af te komen, maar om een stabiele big te fokken die aan de verwachtingen voldoet en door een betrouwbare partner wordt geproduceerd en geleverd. Een strenge selectie van alle exportbiggen is daarbij onvermijdelijk. Als dat niet snel gebeurt, dreigt ons land na Duitsland en Polen meer markten te verliezen. ■

Deze analyse is geschreven met de medewerking van meerdere bronnen.

 **Reageren?**
r.vanboekel@pigbusiness.nl



'Het vleesvarken moet presteren'

Zeughouder Rik Rotink exporteert zijn biggen al 15 jaar naar Duitsland. „De Duitsers betalen meer voor een big, hebben een constante biggennotering en werken met vaste toeslagen”, somt de varkenshouder de voordelen van export op. De varkenshouder heeft een vermeerderingsbedrijf met ruim 950 zeugen in Aalten (GD). In een vierwekensysteem houdt hij zijn dieren. Op zijn bedrijf heeft hij twee leeftijdsgroepen met gespeende biggen. Elke groep telt ongeveer 2.700 gespeende biggen. De dieren zijn nakomelingen van de Topigs-20 zeug en de vleesrijke Top Select Piétrain eindbeer. Toch zijn er volgens hem ook valkuilen aan biggenexport. „De kwaliteit moet van constant niveau zijn, er mag geen discussie zijn over gemaakte afspraken en je moet uniforme en gezonde koppels kunnen leveren.”

Volgens de Achterhoeker is dit niet voor iedereen weggelegd. Hij levert elke leeftijdsgroep met 2.700 biggen verspreid over twee tot drie groepen binnen twee weken af. Dit stelt hem in staat om streng te selecteren op gewicht. Hij levert zijn dieren gemiddeld op 70 dagen af met een aflevergewicht van 24,5 kilo met een spreiding van maximaal 3 kilo. Rotink speent jaarlijks om en nabij de 35 biggen per zeug. Na spenen valt 1,5 procent van de biggen uit en 2,5 procent voert hij als slachtbig af. Dat komt erop neer dat hij 96 procent van zijn gespeende biggen exporteert. De varkenshouder adviseert om altijd voor een handelaar te kiezen die gelooft in de biggen die hij koopt. Hij zet al zijn dieren sinds twee jaar af via een vaste Duitse handelaar. „In moeilijke tijden blijft de afzet beter lopen, omdat een Duitse handelaar een andere positie heeft bij een Duitse vleesvarkenshouder dan een Nederlandse handelaar. Een Duitse handelaar neemt ook de vleesvarkens af en heeft daardoor meer belang om de relatie in stand te houden. Bovendien doet een Duitser zaken met een Duitser en dat is denk ik beter”, beargumenteert hij zijn keuze voor een Duitse handelaar.

Een ander voordeel is dat de zeughouder de resultaten terugziet van zijn biggen als vleesvarken. De dieren groeien gemiddeld minimaal 850 gram en de uitval komt niet boven de 1 procent. Gemiddeld scoren de borgen op AutoFom boven de 1 indexpunt. De varkenshouder zegt dat er soms ook iets aan zijn biggen mankeert, maar dat hij dit van te voren wel communiceert met zijn handelaar. „De handelaar is dan voorbereid en kan dan beter bepalen waar de biggen heen gaan, maar er is nog nooit een koppel biggen geweigerd. Soms komt het wel voor dat ik garant sta voor de medicijnkosten als een vleesvarkenshouder ze liever bij opleg voor de zekerheid een kuurtje geeft.” Rotink zegt dat hij zijn biggen ook een gezicht wil geven door kennis te maken met zijn vijf vaste afnemers. „Dat kan in moeilijke tijden net het verschil maken, maar laat duidelijk zijn dat het vleesvarken uiteindelijk moet presteren.”