

**Zeugenhouderij blijft onder druk ondanks stijging biggenprijs**

# 'Houd juist nu scherp de vinger aan de pols'

Eind vorig jaar zat de zeugenhouderij op haar diepste punt. De biggenprijs lag al maanden op een zeer laag niveau en veel zeugenhouders stopten met hun bedrijf of gingen leegdraaien, zo bleek uit de Pig Business-enquête. Ruim een maand later is de biggenprijs met zes tot zeven euro gestegen. Hoewel dit menig zeugenhouder lucht biedt, is er nog geen sprake van een echte opleving.

De Pig Business-enquête van december schetste een dramatisch beeld van de zeugenhouderij. In het laatste half jaar van 2015 moest meer dan 12 procent van de zeugenhouders stoppen. En nog eens 30 tot 50 procent van de zeugenhouders gaf aan de staldeuren te moeten sluiten als de situatie in 2016 niet verandert. Slechts eenderde van de zeugenhouders reageerde dat zij de huidige crisis in de sector kan overleven. Hoe is de situatie een maand later? Zien adviseurs van accountants en banken hetzelfde beeld als geschetst werd door de enquête?

„Ik herken het beeld dat er op dit moment een grote druk op de sector staat”, zegt Wilbert Hilkens, sector manager dierlijke productie bij de ABN AMRO Bank. Hij vindt wel dat de enquête in het diepste dal van de crisis is gehouden, waardoor het sentiment volgens hem de uitslag enigszins kleurt. „Het is moeilijk te zeggen om hoeveel zeugenhouders het gaat. Als je nu naar de markt kijkt dan verwacht je dat heel veel ondernemers stoppen. Maar kijk je ook naar de onroerendgoedmarkt dan wordt de situatie ineens anders. De prijs per zeugenplaats is flink gedaald. De keuze om door te gaan, is bij een goede onroerendgoedmarkt gemakkelijker te maken, omdat het bedrijf beter verkoopbaar is. Nu besluiten ondernemers toch nog door te gaan. Er staat namelijk veel op het spel.”

Hilkens ziet dat er desondanks veel bedrijven zijn gestopt en dat er nog steeds bedrijven onder grote druk staan. „De vraag is of het prijsherstel van afgelopen maand voor hen snel genoeg gaat. Hebben ondernemers, die op de rand staan, daarnaast nog wel zin om door te gaan? Als je zo onder druk staat, kan die zin zomaar verdwijnen. Maar sommige hebben die keuze ook niet meer door gebrek aan perspectief.”

Hoewel de biggenprijs met bijna zeven euro is gestegen, waarschuwt Hilkens wel dat een prijsstijging in de eerste helft van elk jaar normaal is. De markt is nog verre van stabiel en of het een echt herstel is, moet nog blijken.

## Gat geslagen

André Klemans, agrarisch bedrijfsadviseur bij ABAB Accountants en Adviseurs, denkt ook

dat de enquête-uitslag in het diepste dal van de sector is gehouden, maar ziet ook grote problemen in de zeugenhouderij. Hij schat dat het afgelopen jaar de zeugenstapel met zo'n 60.000 zeugen is gedaald. Klemans twijfelt of de prijsverhoging verandering brengt. „Voor sommige zeugenhouders komt de kentering van prijzen net op tijd. Ze krijgen een tikkeltje lucht, maar er is in het afgelopen jaar een behoorlijk gat geslagen en veel zeugenhouders kunnen dat niet meer dichten. Misschien dat ze op de korte termijn overleven, maar hoe zit het dan op de lange termijn? Komende jaren kan het goed gaan, maar hebben ze dan voldoende reserves om een volgende slechte jaar in de varkenscyclus te overbruggen?”

Ernst van Heijden, ondernemersadviseur intensieve veehouderij bij Countus, verwacht dat de komende jaren tien tot twaalf procent van de zeugenhouders zal stoppen of het bedrijf gaat veranderen. „Over vijf jaar zullen er nog maar duizend zeugenhouders zijn. Dat komt niet alleen door de markt, maar ook door een gebrek aan opvolgers, zeugenhouders die vijftig zijn en niet meer investeren maar hun bedrijf consolideren, of door varkenshouders die overstappen op speenbiggen. De hele situatie is daarnaast ook afhankelijk van de vleesvarkenshouderij.

Als er meer vleesvarkenshouders stoppen, zullen ook meer zeugenhouders hun bedrijf beëindigen. Uiteindelijk is de vleesvarkenshouderij de kurk waarop de sector drijft.”

Volgens Van Heijden lijken de verwachtingen iets beter, omdat er in heel Europa minder biggen zijn en varkenshouders weer biggen willen opleggen. Maar de zeven euro is nog lang niet genoeg. „De kritische opbrengstprijs ligt, afhankelijk van je berekening, tussen de veertig en vijfenveertig euro per big. Daar zitten we nog niet. Daarnaast bestaat voor zeugenhouders het gevaar, nu de prijzen lijken aan te trekken, dat de crediteuren de druk opvoeren om de betalingsachterstand af te lossen. Dan zou het zomaar kunnen zijn dat ze van de regen in de drup komen. Er zijn bedrijven die in de afgelopen vier jaar door de slechte prijzen een behoorlijke schuld hebben opgebouwd. Het zal dit jaar dus nog geen rozengeur en maneschijn worden.”

## Liquiditeitsprognose

Wat moeten zeugenhouders doen, die twijfelen om door te gaan of te stoppen of die net op de financiële rand balanceren?

Van Heijden: „Blijf altijd communiceren met je bank en crediteuren, maar maak vooral een liquiditeitsprognose. Als de biggenprijs ▶

„Stoppen is een bijzonder belangrijke ondernemersbeslissing”, zegt Ernst van Heijden.





omhoog gaat, kun je van tevoren zien wat er met je bedrijf gebeurt. Je ziet de ontwikkelingen aankomen. Dan kun je aan de banken laten zien dat het iets beter gaat en dat kan weer ruimte geven. Het is juist nu belangrijk om de vinger nog scherper aan de pols te houden. Als je niet weet wat er gebeurt, kun je de planning niet aanpassen. En als je zo'n planning maakt, gebaseerd op een liquiditeitsprognose, zorg dan dat je uitgaat van een 'worstcase-scenario'. Zit je nu in het nauw, ga dan de biggen niet te licht afleveren om eerder geld te ontvangen. Houd het gewoon op 25 kilogram."

Klemans onderstreept het advies van zijn collega. „Maak de financiële vertaalslag voor de toekomst gebaseerd op een gemiddeld varkensjaar. Hoe presteer je dan en kun je het rond krijgen? Gaat dat, dan kun je overleven en doorgaan. Lukt dit niet, dan zul je als zeugenhouder een ander besluit moeten nemen. Dat kan stoppen zijn, maar ook je bedrijf aanpassen en anders inrichten. Dat is maatwerk. Niets doen is echter geen optie. Er zijn zeugenhouders die te lang blijven doorgaan en niet tijdig genoeg schakelen. Op dit moment zit de zeugenhouderij op een grensvlak, een groot aantal ondernemers zal echt de overweging moeten maken hoe nu verder”, aldus Klemans, die niet de indruk heeft dat crediteuren op dit moment de druk meer opvoeren dan in het afgelopen jaar.

### Stoppen zonder faillissement

Op tijd stoppen is volgens Van Heijden

moelijk maar een bijzonder belangrijke ondernemersbeslissing. „Stoppen is allang geen schande meer. Iedereen kan dit overkomen. Maar bij stoppen hoef je niet meteen failliet verklaard te worden. Met overleg is veel mogelijk. Banken hebben scenario's klaarliggen voor varkenshouders om te stoppen. In overleg kun je leegdraaien, het bedrijf verkopen en eventueel in de vrijwillige schuldsanering terecht komen. Banken doen hier steeds meer aan mee. Vaak wordt ook geprobeerd om het bedrijf door te laten gaan en als 'going concern' te verkopen, want een failliet bedrijf brengt minder op. Maar ik zie toch nog regelmatig dat ondernemers niets meer willen en dan is de kans op faillissement groot.”

„Gelukkig is faillissement niet vaak aan de orde”, weet ook Klemans uit ervaring. „Banken willen dit ook niet, onder meer vanwege het imago.” Bankier Hilkens benadrukt dat de insteek is om zowel voor ondernemer als bank een goede oplossing te vinden. „Het faillissement is niet het eerste dat een bank gaat doen. We kijken in een bijzonder beheer situatie naar de mogelijkheden van een bedrijf. Zijn er aanpassingen mogelijk die de resultaten verbeteren en hoe kunnen we die veranderingen doorvoeren? We kijken eerst naar alle opties. Daarbij kies je in overleg met de ondernemer voor de minst slechte optie. Stoppen is nooit leuk. Niet voor de ondernemer en niet voor de bank. We kijken dus hoe we voor iedereen de schade kunnen beperken. Schuldsanering is een optie, maar

in feite is het maatwerk. Elk bedrijf en elke ondernemer is weer anders.”

### Blijf goed draaien

Ook Hilkens geeft het advies om juist nu nog strakker de regie te voeren. „Probeer te concentreren op het technisch goed laten draaien van het bedrijf. Goed de focus op een lage kostprijs hebben, maar maak daarbij geen verkeerde beslissingen door bijvoorbeeld op vaccinatie of vervanging te beknijsbelen. Dat zijn bedrijfsprocessen die weliswaar op de korte termijn voor ruimte te zorgen, maar op de lange termijn funest zijn.”

Hilkens acht het, net als Van Heijden, belangrijk dat iedere ondernemer met een liquiditeitsplanning aan de slag gaat. „Door planning maak je het bedrijf inzichtelijk en kun je zien wat er de komende tijd gaat gebeuren. Waarschuw ook de crediteuren en banken tijdig. Vorig jaar waren er zeugenhouders die al in oktober aangaven dat zij in januari dit jaar in de problemen zouden komen. Op dat moment kun je nog verschillende processen regelen. Geef je de problemen pas in januari aan, dan krijg je een heel ander overleg. Een liquiditeitsplanning is dus belangrijk voor de discussie met banken, leveranciers en verwerkers. Nog meer de vinger aan de pols; mensen die wegduiken, komen met de vingers tussen de deur.” ■

„De keuze om door te gaan is bij een goede onroerendgoedmarkt gemakkelijker te maken”, zegt Wilbert Hilkens.

 **Reageren?**  
redactie@pigbusiness.nl