

De marges in de Nederlandse varkenshouderij zijn laag in vergelijking met de marges in sommige concurrerende landen. Is dat de keerzijde van het opereren in een vrije markt? In opdracht van het Productschap Vee en Vlees vergeleek ASG de Nederlandse varkensproductieketen met die in onder meer Brazilië. In dat land ontwikkelt de varkenshouderij zich explosief.

# Grootmachten in de mondiale varkensvleesproductie

## Het Nederlandse vrije ondernemerschap vergeleken met de Braziliaanse integratie-opzet

Door ing. Geesje Rotgers

In een vrije markt streven alle schakels in de keten een winstmarge na. In Nederland waren de marges in de afgelopen decennia niet voor alle ketenschakels even groot. “De vraag is dan of de structuur van Nederlandse varkenshouderij wel de beste is voor alle partijen in de keten”, zegt Ina Enting, clustermanager bedrijfsmanagement bij ASG. “Komen de lage marges inderdaad voort uit onze ‘open marktstructuur’ waardoor je veel transactiekosten maakt tussen de verschillende schakels”, vult onderzoeker Johan Zonderland aan. Samen met Enting reisde hij vorig jaar naar Brazilië om zicht te krijgen op de Braziliaanse varkenshouderijketen. Verder werd informatie verzameld via internet en werden ingewijden geïnterviewd om de opzet van de Nederlandse varkenshouderijketen te kunnen

vergelijken met de snelst groeiende concurrent op de wereldmarkt: Brazilië. Ook werd onderzoek gedaan naar de structuur van de keten in onder meer Spanje en de Verenigde Staten.

### Brazilië: sterk in uniformiteit

Enting en Zonderland reisden bijna drie weken door Brazilië om daar de varkensketen te bestuderen. Het land is als varkensvleesproducent sterk in opkomst. De export is het laatste decennium vertienvoudigd. Werd halverwege de jaren negentig nog ‘slechts’ 64.000 ton varkensvlees geëxporteerd, tegenwoordig is dat circa 800.000 ton. Het varkensvlees gaat vooral naar Rusland, Hongkong en Argentinië. Door de hoge invoertarieven is de Europese markt (nog) oninteressant, maar bovenal is de gezondheidsstatus van de

Braziliaans veehouderij nu beperkend. Brazilië zet zo sterk in op de export, dat de binnenlandse markt er onder lijdt en kampt met een tekort aan varkensvlees. “In eigen land is voor de Braziliaanen nog een hele markt te winnen”, concludeert Zonderland.

De agrarische primaire sector groeit in het land vooral op de immigranten uit Europa. Duitsers, Italianen maar ook Nederlanders timmeren er danig aan de weg en zetten soms volledige integraties op waarbij zij de primaire bedrijven, de voerproductie, de slachterijen en afzet volledig in eigen hand houden. “Tussen de graan- en soja-velden verrijzen grote slachterijen met daaromheen een cluster van varkensbedrijven. Het conglomeraat aan gebouwen wordt vlot gekopieerd van regio naar regio. Elk cluster lijkt exact dezelfde opzet te hebben”, aldus Enting. “De bedrijvigheid wordt flink gestimuleerd door de lokale overheid. Zo kan men in de Staat Goiás bijvoorbeeld worden ‘gefêteerd’ op een uitstel van belastingbetaling van maar liefst twee keer zeven jaar.

De Braziliaanse overheid is er veel aangelegen de welvaart in het land op te stuwten. Blevten buitenlandse investeerders tot eind jaren negentig weg vanwege het wankele investeringsklimaat, tegen-

woordig treffen zij hier een relatief stabiele economie en volop mogelijkheden om te ondernemen.

Integraties vieren hoogtij in Brazilië. Varkensbedrijven, en dan met name vleesvarkensbedrijven, zijn meestal onderdeel van een integratie. De varkenshouders krijgen een vergoeding voor hun arbeid en het gebruik van hun stallen. De integraties, meestal gestuurd door de slachterijen, dicteren de keten. Doordat zij de varkensbedrijven in eigendom hebben, weten de integraties op elk moment wat er op de slachterij aangevoerd gaat worden. Het werken in grote integraties maakt de Braziliaanse vleesgiganten buitengewoon slagvaardig. Enting en Zonderland kregen geen vinger achter de marges die deze werkwijze de verschillende partijen oplevert.

Dat deze structuur hier ontstond, is niet vreemd. Geldleningen bij de bank, zonder zekerheden over afzet van producten (en dus inkomsten), kennen een maandelijkse rente van 12 tot 15 procent en zijn daarmee onbetaalbaar. Daarvan wordt dan ook vrijwel geen gebruikgemaakt. Met een contract van een integratie kan wel een voordelige lening met een lager rentepercentage verkregen worden.

### Varkensvleesproductie (x miljoen ton) in de wereld

Land	2003	%
China	44,6	51
EU	17,8	20
Verenigde Staten	9,1	10
Brazilië	2,6	3
Canada	1,9	2
Rusland	1,7	2
Overig	10,3	12
<b>Totaal wereld</b>	<b>88,0</b>	<b>100</b>



### BRAZILIË

In winkelstraten worden de vleesmerken veelvuldig afgeprijsd (boven). Een gangbare varkensstal (onder).

Foto's: ASG



# Advertentiepagina pag. 40

## Handelsstructuren in de varkensketen

Land	Open markt	Marketingcontracten	Integratie (alle schakels in een hand)
Nederland	Ja	Nee	Nee
Duitsland	Ja	Nee	Nee
Spanje	Ja	Ja	Ja, met name opgezet vanuit voerbedrijven
Brazilië	Zeer beperkt	Soms, bijvoorbeeld coöperaties die aan een integratie leveren	Ja, met name opgezet vanuit slachterijen
Verenigde Staten	Ja	Ja, gestuurd door slachterijen of vanuit voerfirma's	Ja, opgezet vanuit slachterijen en vanuit voerbedrijven

### Nederland wil vrij ondernemen

Het nadeel van de Nederlandse open markt is dat slachterijen maar moeten afwachten wat zij aangeboden krijgen. Er is continu variatie in de hoeveelheid aangeleverde dieren, en het type varken dat aan de poort verschijnt. In Brazilië daarentegen is alles vooraf bepaald. Er zit dan ook weinig variatie in het type product. Dezelfde rassen worden gebruikt, de voerstrategie is overal dezelfde zodat ook de vleeskwaliteit en bijvoorbeeld de afmetingen van de hammen steeds gelijk zijn. Een sterk punt, waarvan Nederland nog wat kan leren, menen Enting en Zonderland. Dat zou je kunnen bereiken als één partij in de keten meer gaat sturen met bijvoorbeeld contracten. Op die manier kun je het vrije ondernemerschap behouden en toch meer uniformiteit creëren. Bovendien geeft het rust op bedrijven omdat er vaste prijzen zijn afgesproken. Deze marktopzet werd besproken op een discussiebijeenkomst met Nederlandse ondernemers in de varkensketen en banken. Een ver doorgevoerde integratiestructuur zoals in Brazilië kan niet op sympathie rekenen. Zo doodt je namelijk het vrije ondernemerschap en daarin blinken de Nederlandse varkensbedrijven juist uit, zo meenden zij. Bovendien is het Nederlandse financieeringsklimaat erop gericht dat iedereen vrij kan ondernemen.

siebijeenkomst met Nederlandse ondernemers in de varkensketen en banken. Een ver doorgevoerde integratiestructuur zoals in Brazilië kan niet op sympathie rekenen. Zo doodt je namelijk het vrije ondernemerschap en daarin blinken de Nederlandse varkensbedrijven juist uit, zo meenden zij. Bovendien is het Nederlandse financieeringsklimaat erop gericht dat iedereen vrij kan ondernemen.

### Spanje: te versnipperd

De varkenshouderij in Spanje heeft zich de afgelopen tien jaar flink ontwikkeld en het zag er naar uit dat dit land de Europese markt zou gaan domineren. Er was volop ruimte voor bedrijven, de investeringskosten waren relatief laag en het milieu stelde weinig beperkingen. Toch heeft de verwachte schaalvergroting zich in Spanje niet doorgezet. Het aantal bedrijven groeide wel, maar de organisatiegraad groeide niet navenant

mee. Vandaag de dag zijn er veel relatief kleine ketenpartijtjes op de markt, die samen niet in staat zijn een vuist te maken naar de Europese grootwinkelbedrijven. "De structuur is erg versnipperd", aldus Enting. "Maar dat kan veranderen. Langzamerhand fuseren veel bedrijven en krijg je toch de gewenste schaalvergroting. Het land groeit wel als exporteur van varkensvlees, maar zal waarschijnlijk nog jaren nodig hebben om een serieuze rol te spelen op de wereldmarkt."

### Verenigde Staten: saldo belangrijkst

In de Verenigde Staten is een diversiteit aan marktbenaderingen. Zo zijn er vergaande vormen van integraties te vinden, maar ook is er een vrije markt, vergelijkbaar met Nederland. "Elke organisatievorm is mogelijk", aldus Enting. Wel opvallend is de Amerikanen niet streven naar de hoogste technische resultaten. In het land waar vooral ruimte en voer goedkoop zijn, wordt gestreefd naar een maximaal saldo en dus kilo's vlees. Er wordt dan geen dure arbeid ingezet om extra biggen per zeug te realiseren.

### Handelsmerken

Opvallend is dat in landen waar slachterijen de markt dicteren, er merknamen worden gevoerd. In Brazilië zijn het onder meer Sadia en Perdigão die ijveren om de beste plek in de supermarkten. Via het merk, onderscheiden de vleesbedrijven zich van elkaar. Ook de Verenigde Staten en Spanje zijn sterk in het voeren van merken. Het is niet uitgesloten om merken te creëren in een open markt zoals in Nederland, denken Enting en Zonderland. "Het risico van afbreuk is wel groter als je minder controlemogelijkheden hebt over de voorgaande schakels in de keten."

Begin 2006 stelt ASG rapporten beschikbaar over de structuur van de varkensketens in Brazilië, Verenigde Staten, Spanje en Duitsland. De rapporten worden gepubliceerd op [www.asg.wur.nl](http://www.asg.wur.nl).

### SPANJE

Gangbare vleesvarkensstallen.

