

Opleving vleesprijzen

In Europa alleen redelijk eindresultaat met behulp van subsidies

Het International Farm Comparison Network (IFCN) analyseerde de vleesveehouderij op alle onderdelen wereldwijd. Europese vleesveehouders redden het enkel dankzij overheidssteun.

De vleesveehouderij klimt uit het dal. Na de BSE-crisis en het mond-en klauwzeerdruma lijken de vleesprijzen weer herstellende. Toch lukt het slechts enkele vleesveebedrijven wereldwijd winst te maken. Dat wil zeggen dat alle kosten goedge maakt worden door de vleesprijzen en er ook geld overblijft om te herinvesteren en de arbeid en het geld dat de ondernemer inbrengt volwaardig te betalen. Een klein biologisch bedrijf met 15 Fleckviehdieren in Oostenrijk en megabedrijven met duizenden dieren in Argentinië lukte dit wel, zo blijkt uit de analyse van het IFCN. De subsidies (dier-subsidies én overheidsbijdragen) maakten het bedrijf in Oostenrijk winstgevend, terwijl de Argentijnen het moeten hebben van het schaalvoordeel, extreem lage kosten en een opleving van hun export. Zowel het biologische bedrijf met 600 dieren in Argentinië alsook de opzet met 2700 stuks gangbaar gehouden vleesvee wisten volledig uit de kosten te komen. De dieren zijn Angus, Hereford en kruisingen daarvan en worden op het vleesveebedrijf gefokt en afgemest. De meeste bedrijven in de ons omringende landen, zoals Duitsland en Frankrijk, konden alleen een redelijk resultaat neerzetten met behulp van de subsidies.

Tussen 1 en 2,5 euro

Het International Farm Comparison Network (IFCN) analyseerde de cijfers van 30 vleesveebedrijven over het jaar 2002. De variatie was enorm: van drie stieren op een bedrijf in Pakistan tot 7250 ossen en vaarzen die gehouden werden op een Amerikaans bedrijf dat



Zuid-Amerika moet het vooral hebben van het schaalvoordeel

net zo'n beetje quitte draaide door hogere arbeidskosten. Ook de prijzen die betaald werden voor het vleesvee liepen enorm uiteen: 1 euro per kilo geslacht gewicht werd in Zuid-Amerika en Namibië aan de vleesveehouders betaald tot aan 2,5 euro per kilo in de meeste EU-landen. Het succesvolle Oostenrijkse vleesveebedrijf doet vermoeden dat het biologische segment winstgevender is. Ook dat varieert enorm. De Duitse en Tsjechische biologische bedrijven hebben dermate hoge kosten (tussen 4 en 6 euro per kilo geslacht gewicht) dat het voor hen zelfs lastig is de toegerekende kosten (voer, dierenarts etc.) goed te maken. De input van voer en de omstandigheden in Argentinië liggen zo dicht tegen de biologische productie aan dat er amper verschil is in technische en financiële resultaten tussen gangbaar en biologisch.

Resultaten zoogkoeien

De resultaten die de zoogkoeienhouderij op de vleesveebedrijven haalden, heeft het IFCN apart geanalyseerd. 19 bedrijven uit 11 landen mestten de dieren af die ook op het bedrijf geboren waren. Het aantal gespeende kalveren per 100

zoogkoeien varieerde tussen 70 en 95, waarbij het gemiddelde tussen 85 en 95 schommelde. Een Braziliaans low-input-systeem scoorde 70, terwijl een Frans zoogkoeienbedrijf (met Charolais) meer dan 95 kalveren wist groot te brengen. Het speengewicht varieerde tussen 150 tot 200 kilo levend gewicht in Zuid-Amerika tot 250 tot 300 kilo op de EU-bedrijven, Australië en Namibië. De prijs voor de kalveren bedroeg tussen 0,75 en 2,5 euro per kilo levend gewicht.

De hoeveelheid geproduceerde kilo's levend gewicht per zoogkoe per jaar bedroeg tussen 200 en 400 kilo. Het vervangingspercentage varieerde ook van minder dan 10 procent (in Tsjechië, Hongarije en Polen) tot 20 tot 30 procent in Duitsland en Frankrijk, waar een goede afzetmarkt voor de zoogkoeien is. De eerste keer kalven de zoogkoeien tussen 24 en 36 maanden. De vaarzen die op tweejarige leeftijd voor het eerst kalven zijn Hereford-Anguskruisingen. De Nelo-res uit Brazilië en de Franse zoogkoeien kalven door een lage voerinput op driejarige leeftijd voor de eerste keer.

Alice Booij