

Een internationale vergelijking

# Concurrentiekracht biologisch varkensvlees



WAGENINGENUR

*For quality of life*

# Concurrentiekracht biologisch varkensvlees

Een internationale vergelijking

E.B. Oosterkamp

R. Hoste

L.F. Puister

S.T. Goddijn







Rapport 2009-077

December 2009

Projectcode 31000/31001

LEI Wageningen UR, Den Haag

LEI Wageningen UR kent de werkvelden:

-  Internationaal beleid
-  Ontwikkelingsvraagstukken
-  Consument en ketens
-  Sectoren en bedrijven
-  Milieu, natuur en landschap
-  Rurale economie en ruimtegebruik

Dit rapport maakt deel uit van het werkveld Sectoren en bedrijven.

Dit onderzoek is uitgevoerd binnen het Beleidsondersteunend onderzoek BO-04-006.014 in het kader van LNV programma's.

In Nederland vindt het meeste onderzoek voor biologische landbouw en voeding plaats in de, voornamelijk door het ministerie van LNV gefinancierde, cluster Biologische Landbouw. Aansturing hiervan gebeurt door Bioconnect, het kennisnetwerk voor de Biologische Landbouw en Voeding in Nederland ([www.bioconnect.nl](http://www.bioconnect.nl)). Hoofduitvoerders van het onderzoek zijn de instituten van Wageningen UR en het Louis Bolk Instituut. Dit rapport is binnen deze context tot stand gekomen. De resultaten van de verschillende kennisprojecten vindt u op de website [www.biokennis.nl](http://www.biokennis.nl). Voor vragen en/of opmerkingen over dit onderzoek aan biologische landbouw en voeding kunt u mailen naar: [info@biokennis.nl](mailto:info@biokennis.nl). Heeft u suggesties voor onderzoek dan kunt u ook terecht bij de loketten van Bioconnect op [www.bioconnect.nl](http://www.bioconnect.nl) of een mail naar [info@bioconnect.nl](mailto:info@bioconnect.nl).

Foto: VION Food Group

## **Concurrentiekracht biologisch varkensvlees; Een internationale vergelijking**

Oosterkamp E.B., R. Hoste, L.F. Puister en S.T. Goddijn

Rapport 2009-077

ISBN/EAN: 978-90-8615-379-4

Prijs € 10,50 (inclusief 6% BTW)

23 p., fig., tab., bijl.

Nederland is een sterke speler in de productie van biologisch varkensvlees in Noordwest-Europa. Het niveau van de productiekosten in de biologische varkenshouderij in Duitsland en Denemarken ligt lager dan in Nederland. Denemarken is een geduchte concurrent. Maar door een efficiënte organisatie van de productieketen is Nederland in staat rendabel te concurreren. Afzet naar Duitsland en het VK vergt een specifieke aanpak.

### **Bestellingen**

070-3358330

publicatie.lei@wur.nl

© LEI, 2009

Overname van de inhoud is toegestaan, mits met duidelijke bronvermelding.



Het LEI is ISO 9000 gecertificeerd.

# Inhoud

	<b>Woord vooraf</b>	<b>5</b>
<b>1</b>	<b>Inleiding</b>	<b>6</b>
<b>2</b>	<b>Kostprijsvergelijking</b>	<b>7</b>
<b>3</b>	<b>Biologische varkensproductie in Nederland</b>	<b>8</b>
<b>4</b>	<b>Biologische varkensproductie in Denemarken</b>	<b>9</b>
<b>5</b>	<b>Biologische varkensproductie in Duitsland</b>	<b>10</b>
<b>6</b>	<b>Biologische varkensproductie in het Verenigd Koninkrijk</b>	<b>11</b>
<b>7</b>	<b>Nederlandse concurrentiepositie en exportkansen</b>	<b>12</b>
	7.1 Concurrentiepositie	12
	7.2 Nederlandse exportkansen	12
<b>8</b>	<b>Aanbevelingen</b>	<b>13</b>
	<b>Gebruikte literatuur en websites</b>	<b>14</b>
	<b>Bijlagen</b>	
1	Aandachtspunten voor de concurrentievergelijking	16
2	Kostprijsverlaging	17

## Woord vooraf

Deze studie geeft inzicht in de concurrentiekracht van biologisch varkensvlees in Nederland ten opzichte van Duitsland, Denemarken en het Verenigd Koninkrijk. Hiervoor is een inschatting gemaakt van het niveau en de opbouw van de productiekosten van biologisch varkensvlees in de landen. Verder is de strategische concurrentiepositie van het Nederlandse biologisch varkensvlees ten opzichte van de genoemde concurrenten onderzocht en zijn exportkansen voor Nederland geschetst. Dit rapport is een beknopte uitgave van een uitgebreidere rapportage die uitsluitend beschikbaar is voor sectorgenoten in Nederland en op te vragen bij Biologica.

De studie is uitgevoerd binnen de Cluster Biologische Landbouw die door het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) wordt gefinancierd. De onderzoeksvragen binnen deze cluster worden geformuleerd door de marktpartijen zelf. Voor deze studie waren de betrokken actoren: de Vereniging Biologische Varkenshouders, vertegenwoordigd door Nico van den Broek en Henk Hulter, en De Groene Weg, vertegenwoordigd door Henk Gerbers en André Rutjes, later Rob van Dijk. Er is een begeleidingscommissie samengesteld waarin genoemde personen zitting hadden. Bovendien namen Maurits Steverink, Ketenmanager Task Force Marktontwikkeling Biologische Landbouw en Geert Peeters, later Paul Leenaers, van Rabobank Nederland deel aan deze begeleidingscommissie. Alle betrokkenen worden bedankt voor hun inbreng. De studie heeft zich uitgestrekt over de periode 2007-2008.

We spreken de wens uit dat deze studie mag bijdragen tot versterking van de concurrentiepositie en rentabiliteit van de spelers in de biologische varkenskolom in Nederland.



Prof.dr.ir. R.B.M. Huirne  
Algemeen directeur LEI

# 1 Inleiding

---

De vraag naar biologische producten is de laatste jaren toegenomen, zowel in Nederland als daarbuiten. Hoewel de markt van biologisch varkensvlees klein is (1 à 2% van het totale assortiment varkensvlees), zijn de vraag en de productie groeiend. Het productievolume is de laatste jaren echter niet gelijkmatig gegroeid. Bovendien is er sprake van internationale concurrentie. Om als Nederlandse biologische varkenshouderij in te kunnen spelen op relevante internationale ontwikkelingen is het van belang deze in kaart te brengen. Belangrijke exportmarkten voor de Nederlandse biologische vleessector zijn het Verenigd Koninkrijk en Duitsland. Belangrijke concurrent in de productie is vooral Denemarken, en daarnaast Duitsland en het Verenigd Koninkrijk.

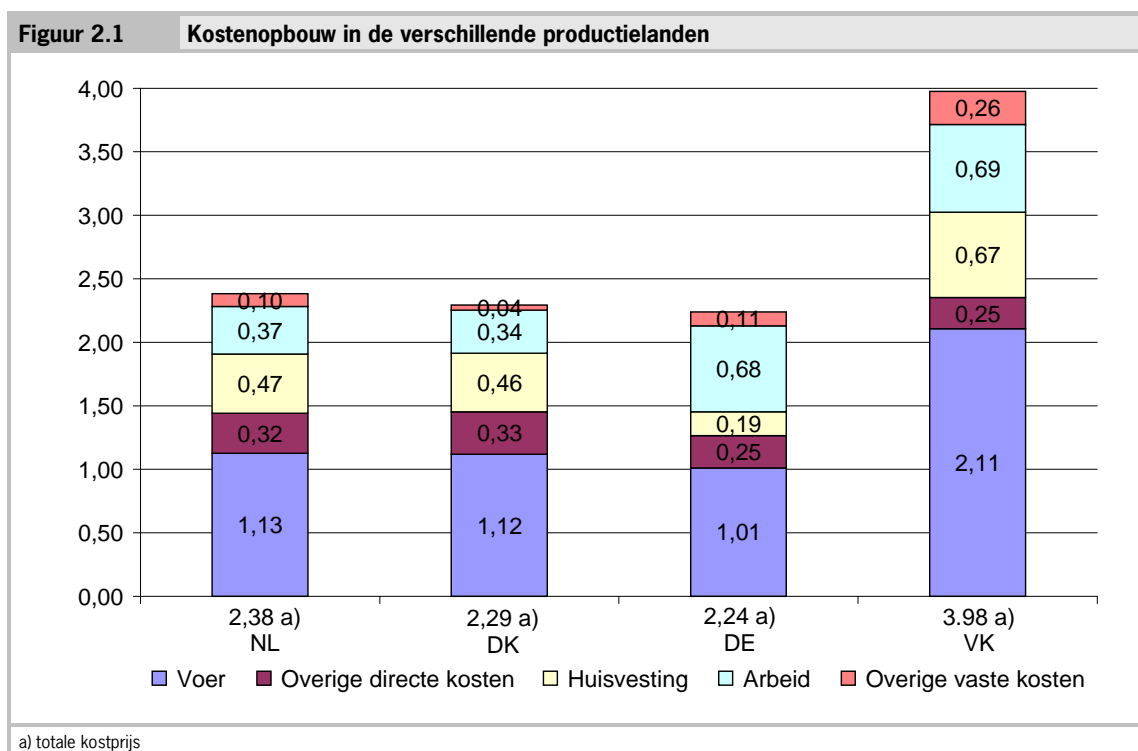
De onderzoeksvragen zijn aldus geformuleerd: (1) Wat zijn de productiekosten van de biologische varkensvleesproductie in het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Nederland en Denemarken?; (2) Wat is de concurrentiepositie van de Nederlandse biologisch varkensvleessector in vergelijking tot de concurrentiepositie van de belangrijkste concurrenten Denemarken, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk? en (3) Wat zijn de exportmogelijkheden op de afzetmarkten in Duitsland en het Verenigd Koninkrijk?

Voor de vergelijking van de productiekosten is per land een integrale kostprijs berekend. Vervolgens is in afzonderlijke hoofdstukken per land het resultaat van een op Porter gestoelde analyse van de biologische varkensvleessector weergegeven (zie bijlage 1 voor de onderliggende factoren). Deze analyses vormen samen met de internationale kostprijsvergelijking de basis voor de internationale vergelijking van de concurrentiekracht. Ook zijn de marktontwikkelingen en exportkansen naar het Verenigd Koninkrijk en Duitsland onderzocht.

## 2 Kostprijsvergelijking

Voor een vergelijking van productiekosten is per land een integrale kostprijs berekend over de periode 2005/2006. Bovendien is een schatting gemaakt voor het jaar 2007. In Nederland bedraagt de berekende kostprijs € 2,38 per kg slachtgewicht exclusief btw. Voor Denemarken is dat berekend op € 2,29, voor Duitsland € 2,24<sup>1</sup> en voor het VK € 3,98 per kg (zie figuur 2.1).

Figuur 2.1 laat zien dat de kostprijs in het Verenigd Koninkrijk op een hoger niveau ligt dan in de andere landen. Dit is grotendeels te wijten aan het hoge voerprijsniveau in het Verenigd Koninkrijk. Duitsland heeft weliswaar de laagste kostprijs, maar indien zou worden uitgegaan van nieuwbouw, zou dit per saldo geleid hebben tot een hogere kostprijs. De verouderde huisvesting op een deel van de bedrijven duidt erop dat dit deel van de Duitse biologische varkensproducenten op middellange termijn zal stoppen. Op korte termijn heeft Duitsland echter het voordeel dat er bij slechte opbrengstprijzen doorgeproduceerd of extra geproduceerd kan worden. De Duitse biologische varkenshouderij kan daarom in dit opzicht 'flexibeler' inspringen op marktschommelingen dan de Nederlandse sector. Uit figuur 2.1 blijkt dat Nederland in vergelijking met Denemarken een iets hogere kostprijs heeft.



De gemiddelde bedrijfsvoerconversie<sup>2</sup> is in Nederland 3,17, in Denemarken 3,45 en in Duitsland en het Verenigd Koninkrijk 3,70. De relatief gunstige voerconversie kan voor Nederland een interessant argument zijn in de discussie rond milieubelasting van de productie van biologisch varkensvlees. Omdat de voerprijzen in de vier onderzochte landen aan het eind van 2006 zijn toegenomen, is berekend wat het effect van de stijging in de voerprijs is. Nederland heeft wel een relatief voordeel van enkele centen per kg slachtgewicht door een gunstigere voerconversie, maar de productiekosten vallen er niet lager door uit dan in Denemarken. De Denen hebben een voordeel in productiekosten.

In bijlage 2 is de kostprijsberekening uitgebreid beschreven.

<sup>1</sup> De berekende kostprijs in Duitsland wijkt methodisch af van die in andere landen en is daardoor onderschat en niet goed vergelijkbaar.

<sup>2</sup> De bedrijfsvoerconversie wordt naar analogie van de Engelse term 'farm feed conversion ratio' berekend door het totale voerbruik van zeugen, biggen en vleesvarkens op een gesloten varkensbedrijf te delen door het (levend) aflevergewicht van de slachtvarkens.



### 3 De biologische varkensproductie in Nederland

---

In Nederland zijn in 2008 naar schatting 75.000 biologische varkens geslacht. De productie is over de periode 2005-2008 met 25% gegroeid. Naar schatting wordt meer dan de helft van de binnenlandse productie geëxporteerd, waarbij Duitsland en het Verenigd Koninkrijk de belangrijkste afzetlanden zijn. De zelfvoorzieningsgraad is 200-250%.

Het beleid van de overheid is gericht op vraaggestuurde marktontwikkeling en professionalisering van de sector. Ter ondersteuning van het beleid is een Task Force Marktontwikkeling Biologische landbouw opgezet. Het nieuwste beleidsplan voor de biologische sector (2008-2011) kent vier speerpunten. Het eerste bestaat uit vraagstimulering en ketenverbindingen. Er is een laatste convenant opgesteld tussen marktpartijen en de bedoeling ervan is dat de sector de marktontwikkeling zelfstandig kan overnemen. De ontwikkeling van de sector is een tweede speerpunt en bestaat uit ondersteuning in de vorm van vergoedingen voor innovatie-investeringen en voor certificeringskosten. Bijdragen voor de sector in de vorm van beloningen voor 'groene diensten' worden nog uitgewerkt. Het derde en vierde speerpunt bestaat uit regionale initiatieven, die verbindingen leggen met de samenleving, en kennis en innovatie. Voor dit laatste speerpunt is onder andere 'Bioconnect' georganiseerd. Dit is een netwerk waarin de sector vertegenwoordigd is en een rol heeft bij de sturing van onderzoek en kennisverspreiding.

Met een aandeel van 2% biologisch in de voedingsmiddelenmarkt hoort Nederland tot de middenmoot in Europa. Nederlanders zijn matige vleeseters en de prijs speelt een belangrijke rol bij de aankoop van vlees. De omvang van de Nederlandse markt voor biologisch varkensvlees (alleen vers vlees, zonder vleesproducten) is in 2007 € 9 miljoen. Het aandeel biologisch vlees in de totale vleesverkopen bedraagt circa 1,9%. Dit aandeel is groeiende en het hoogst in de EU. Tussensegmenten met diervriendelijker gangbare producten zijn in opkomst, maar de eerste signalen zijn dat deze geen negatief effect hebben op de omzet van biologische producten.

De Nederlandse varkensvleessector wordt gekenmerkt door een gestroomlijnde keten. De afzet vindt voor een belangrijk deel plaats via de reguliere retail. De Groene Weg is met een marktaandeel van meer dan 90% in de slacht veruit de grootste speler. De Groene Weg is ingebed in de Vion Food Group en kan dus profiteren van de activiteiten op het gebied van verpakkingen, distributienetwerk en marktpositie in verschillende afzetkanalen. Het bedrijf heeft een sterke positie richting retail. Verder heeft De Groene Weg zusterbedrijven in Duitsland en het Verenigd Koninkrijk, wat gunstig is voor afzetmogelijkheden en voor de vierkantverwaardiging (optimaal verwaarden van alle onderdelen van het varken). In Nederland werkt De Groene Weg samen met de varkenshouders en fungeert als ketenregisseur. In gezamenlijk regulier overleg wordt de kwaliteit en het marktvolume van de productie geëvalueerd en afgestemd. Daarnaast wordt jaarlijks een kostprijsberekening vastgesteld ter ondersteuning van het door de ketenpartners gezamenlijk vast te stellen uitbetaalprijs.

De primaire sector heeft een hoge productiviteit en is goed georganiseerd. Wel wordt de sector in uitbreidingsmogelijkheden meer dan andere productielanden gehinderd door dure grond. Bovendien is uitbreiding door omschakeling vanuit de scharrelsector nauwelijks mogelijk, omdat scharrelbedrijven in het verleden al omgeschakeld zijn naar biologische productie.

## 4 Biologische varkensproductie in Denemarken

---

In 2007 werden ruim 70.000 biologische varkens geslacht. Sinds 2005 is het aantal met 70% gegroeid. De zelfvoorzieningsgraad in Denemarken bedraagt 250%-300%. Het aantal slachtingen bedroeg eind 2008 op jaarbasis 120.000 stuks: een sterke groei. Van de export van varkensvleesproducten gaat 77% naar Verenigd Koninkrijk met een waarde van rond de 5,5 miljoen euro in 2005. Het betreft bacon en vers vlees. Ten gevolge van de exportgerichtheid is in 2007 krapte op de binnenlandse markt voor varkensvlees ontstaan.

De Deense overheid is betrokken bij de afstemming van activiteiten die zijn gericht op de ontwikkeling van de binnenlandse markt en de exportmarkten. Er is een staatslabel voor biologische productie. Aan de productie kant zijn er subsidies voor de productie en voor de omschakeling van gangbare productie naar biologische productie.

Denemarken hoort met meer dan 5% biologische aandeel in de afzet van levensmiddelen tot de voorlopers in de EU. Retailorganisaties hebben sterk bijgedragen aan de biologische marktontwikkeling. Het aandeel biologisch varkensvlees bedraagt echter slechts 0,5% van de vleesomzet. De biologische varkensvleesmarkt in Denemarken hoort tot de minder ontwikkelde biologische varkensvleesmarkten in de EU. Dit wordt vooral gezien als een gevolg van de exportgerichtheid van de sector.

Er is een gestroomlijnde varkensvleesketen waarin Friland (Danish Crown) domineert en verkoopmacht heeft ten opzichte van de supermarkten. Er lijkt echter minder sprake te zijn van een gemeenschappelijke aanpak in de keten dan in Nederland. Daarnaast is Danish Crown eigenaar van een grote 'free range' vleesintegratie in het Verenigd Koninkrijk en bezit het in Duitsland een handelshuis voor biologische varkens.

De houderij wordt gekenmerkt door een hoge productiviteit. Typisch is dat de zeugen vaak 'outdoor' worden gehouden, terwijl vleesvarkens in toenemende mate binnen gehouden worden. Er is een even grote gangbare scharrelsector, die fungeert als bron voor bedrijven die naar biologisch omschakelen. Denemarken is zelfvoorzienend in biologische voedergranen. De Deense varkenshouderij heeft een meer 'natuurlijke' uitstraling (onder andere door het outdoor-systeem), wat een voordeel kan zijn in de vermarkting. De uitbetaalprijs voor biologische varkens heeft een eigen dynamiek door een markttoeslag, maar kent korte termijnschommelingen door de koppeling aan de prijs voor gangbare varkens.

## 5 Biologische varkensproductie in Duitsland

---

Het productievolume aan slachtvarkens in Duitsland bedroeg 200.000 varkens in 2007 en is over de periode 2005-2007 met 33% gegroeid. De zelfvoorzieningsgraad lag in 2007 tussen de 60% en 80%. Vooral het aantal zeugen is tussen 2007 en 2008 fors toegenomen. De uitbereiding van de productie is gerealiseerd door enerzijds 'gelegenheidsboeren' en anderzijds nieuwe toetreders die onder het Bio-Siegel produceren.

De ondersteuning van de federale overheid voor de biologische productie is teruggelopen. Per deelstaat is het subsidiebeleid verschillend. Er vindt geen actie plaats op het gebied van ketenontwikkeling. Wel heeft de federale overheid het Bio-Siegel geïntroduceerd om de herkenbaarheid van biologisch richting de consument te vergroten. Uitbreiding van biologische productie vindt veelal plaats onder dit label.

Het aandeel van biovlees in de totale vleesomzet is klein, minder dan 1%. De categorie vlees is echter wel bovengemiddeld gegroeid in het biologische voedingsmiddelenpakket. Het aandeel biologisch in de voedingsmiddelenomzet bedraagt 3%. Dit maakt dat Duitsland tot de betere middenmoot behoort in de ontwikkeling van de biologische markt. De afzet van biologisch (vooral voorverpakt) vlees via de retail is in opkomst. Slagers en boerderijverkoop zetten nog een belangrijk deel af. Er zijn in Duitsland enkele gespecialiseerde biologische supermarktorganisaties.

De Duitse biologische varkensvleesproductie is gefragmenteerd. Er zijn weinig spelers die ketens regisseren. Uitzonderingen zijn retailer EDEKA, een enkele regionale supermarktorganisatie en daarnaast een enkel vleesbedrijf. Een krimpand deel van de productie vindt plaats binnen de 'Verbände' (producentenorganisaties). De kleinere Verbände zetten de productie lokaal af. Retailers hebben voorkeur voor vlees dat voldoet aan de EU-eisen; ze binden zich minder graag aan kleinschalige Verbände die minder productvolume hebben, minder flexibel zijn en vaak ook hogere prijzen vragen.

Er is een grote diversiteit in de primaire bedrijven. Deels zijn de biologische varkensbedrijven klein en ligt de productiviteit niet hoog, voor een ander deel is er sprake van moderne bedrijven. Huisvestingseisen liggen op EU-niveau. De gemiddelde berekende kostprijs is laag, doordat een deel van de bedrijven produceert in afgeschreven stallen met bijbehorende productieresultaten. Dit leidt tot lagere huisvestingskosten, maar ook ongunstiger productieresultaten. Deze bedrijven zijn potentiële bedrijfsbeëindigers. De sector heeft voldoende grond voor uitloop en voor eigen teelt van grondstoffen. Alle varkensbedrijven die onder de vlag van een van de Verbände produceren, hebben te maken met aanvullende eisen bovenop de EU-voorschriften voor biologische productie en vervoer. Een van deze eisen is dat de helft van de voergrondstoffen op het eigen bedrijf geteeld moet worden. Dit geeft een liquiditeitsvoordeel in tijden met een hoge voerprijs, maar blijkt in de praktijk een nadeel te zijn voor de voerkwaliteit. De verwachting is dat een toenemend aantal modernere bedrijven biologisch voer professioneel zal laten produceren.

## 6 Biologische varkensproductie in het Verenigd Koninkrijk

---

De sector wordt gekenmerkt door een stabiel productieniveau van 50.000 slachtvarkens. Vlak na de eeuwwisseling, tijdens de herstructurering van de varkenshouderij, was de groei nog 15.000 biologische slachtvarkens per jaar. De groei over 2007 met 17.000 slachtingen tot 50.000 in 2008 laat zien dat er groeipotentieel is. De zelfvoorzieningsgraad is ongeveer 50%.

Het Britse overheidsbeleid is gericht op het subsidiëren van de biologische productie door hectaretoeslagen en nauwelijks op ketenafstemming en afzetbevordering. Verduurzaming is een leidend thema voor rurale ontwikkeling en binnen dat thema krijgen biologische landbouw, 'buy local' en 'food miles' aandacht.

De biologische markt in het Verenigd Koninkrijk is middelmatig ontwikkeld, met een aandeel van 1,6% in het totale voedingsmiddelenpakket. De Soil Association houdt rekening met een jaarlijkse groei van 8%. Het aandeel varkensvleesproducten in het pakket biologische voedingsmiddelen is minder dan 1%. Ook binnen de varkensvlees heeft biologisch vlees een minimaal aandeel. In 2005 is de markt voor biologisch varkensvlees aangetrokken, maar over 2006 nauwelijks gegroeid. In het Verenigd Koninkrijk ondervindt biologisch vlees sterke concurrentie van 'free range' en 'buy local' producten. Het scharrelgehalte van de gangbare sector die dit 'free range' varkensvlees levert, is divers en dit staat ter discussie.

De grootste groei van biologisch varkensvlees zat de afgelopen twee jaar in de directe verkoop, meestal via 'box schemes'. Het aandeel van het supermarktkanaal is ten koste van de groei van dit kanaal afgenomen van 90% naar 80%. Er bestaan twee korte ketens van biologische varkensproducenten die onder eigen merk produceren en verkopen in het supermarktkanaal. Dit is een premium segment biologisch. De supermarkten die voorop lopen op biologisch gebied hebben eigen ketens opgezet in contract slachter en primaire producenten. Dit vlees wordt verkocht onder het huismerk van de supermarkten. Deze supermarkten zijn ketenregisseur en zij bepalen voor een groot deel 'bio-slachtcapaciteit' in het Verenigd Koninkrijk. Andere supermarkten importeren (ook) biologisch varkensvlees. De onderhandelingspositie van de industrie ten opzichte van de supermarkt is gering zolang supermarkten internationaal aankopen.

De kostprijs is in het Verenigd Koninkrijk veel hoger dan in de overige productielanden. De houderij is volledig 'outdoor'. Hoewel de opbrengstprijzen niet erg transparant zijn, schatten we in dat de marges tussen kosten en opbrengstprijzen in het Verenigd Koninkrijk ongunstig zijn. De hoge kostprijs wordt naast de lage productiviteit veroorzaakt door hoge voerprijzen. Het Verenigd Koninkrijk is sterk afhankelijk van de import van voer. In de komende vijf jaar wordt in deze situatie geen verandering verwacht. Het VK kent een grote gangbare 'free range' sector, want 30% van de gangbare varkens wordt extensief gehouden. Hieruit is het in potentie makkelijker om om te schakelen, mits grasland beschikbaar is.

## 7 Nederlandse concurrentiepositie en exportkansen

---

### 7.1 Concurrentiepositie

Internationaal gezien heeft Nederland het hoogste aandeel biologische varkensvleesconsumptie (gemeten in vleesomzet in de retail). Uit de kostprijsvergelijking en de vergelijking tussen de landen blijkt de sterke positie van de Nederlandse en Deense biologische varkensvleessector. Beide landen hebben een sterke op export gerichte industrie met hoogproductieve primaire sectoren die tegen lage kosten produceren. De Denen hebben ten opzichte van Nederland het voordeel dat ze een iets lagere kostprijs hebben, meer mogelijkheden om uit te breiden, evenals een houderij met een natuurlijker imago. Nederland is door een efficiënte kolomsamenwerking in staat goed op kosten te concurreren. De lage berekende kostprijs in Duitsland is deels terug te voeren op de productie in kleinere bedrijven die op termijn stoppen met productie. Het Verenigd Koninkrijk kent een hoge kostprijs, die is terug te voeren op het 'outdoor' houderijsysteem, maar vooral op de hoge voerprijs. Dit relatieve nadeel zal op korte termijn niet veranderen.

### 7.2 Nederlandse exportkansen

De ontwikkelingen op de beide markten laten zien dat er bescheiden kansen zijn bovenop de huidige export. De Britse en Duitse afzetmarkt zijn uit oogpunt van vierkantverwaarding complementair. Het is gunstig beide markten te beleveren. Door de export te richten op meerdere markten en afzetkanalen wordt het risico gespreid. Door de bescheiden omvang is de biologische afzetmarkt gevoeliger voor verstoringen in de verhouding tussen vraag en aanbod. Structurele afzetrelaties met afnemers in binnen- en buitenland kunnen de risico's van volume- en prijschommelingen beperken en bieden mogelijkheden voor het creëren van meerwaarde.

In Duitsland is het aandeel biologisch vlees in de totale vleesomzet in 2006 gegroeid, maar nog steeds minder dan 1%. De verkoop van biologisch vlees via de supermarkt moet zich nog ontwikkelen. Op deze markt liggen mogelijkheden voor de afzet van een heel assortiment vlees en vleesproducten. Voorwaarde is dat de prijs voor biologisch varkensvlees niet sterk stijgt. Duitsland kent een sterke prijsfocus. Op deze markt zal Nederland rekening moeten houden met concurrentie vanuit Denemarken, maar ook die van de Duitse sector. In 2007 en 2008 was er sprake van een sterke groei van de eigen productie. De kansen voor Nederlands biologisch varkensvlees op deze markt worden mede bepaald door de Vion Food Group, die een goede positie heeft als leveranciers van vers Nederlands vlees, maar ook slacht in Duitsland.

Het Verenigd Koninkrijk is een grote markt. De omvang van de markt voor biologische varkensvleesproducten wordt geschat op 3.800 ton (2007). In 2005 is de markt voor biologisch varkensvlees aangetrokken, maar over 2006 is de markt nauwelijks gegroeid. Het aandeel biologisch in het assortiment varkensvleesproducten is minder dan 0,1%. Er is nog een markt te ontwikkelen, ondanks de aanwezige aandacht voor diverse 'tussensegmenten'. Vergeleken met het gangbare assortiment varkensvleesproducten is het huidige aandeel vers vlees in het biologische assortiment relatief groot. Er lijkt dus ruimte voor biologische (varkens)vleeswaren. Ook voor biologisch geldt dat er meer vraag naar bacon is dan naar ham. Verder zijn kant-en-klaarproducten een groei-markt in het Verenigd Koninkrijk. Het Verenigd Koninkrijk zal met de huidige kostprijs afhankelijk blijven van buitenlandse import. In het premiumsegment binnen biologisch is geen plaats voor import. Op de Britse markt zal Nederland rekening moeten houden met Deense concurrentie.

## 8 Aanbevelingen

---

1. *Aanbevolen wordt blijvend aandacht te besteden aan productiekostenbeheersing op de primaire bedrijven. Dataverzameling en kostprijsvergelijking in zowel binnenland (tussen bedrijven) als buitenland (tussen landen) is daarvoor noodzakelijk.*

De Nederlandse sector moet inzetten op kostprijsbeheersing om de gunstige positie in internationaal verband te handhaven. Daarom wordt de varkenshouders aanbevolen om structureel kostprijs- en bedrijfsvergelijkingen te maken. Het onderling vergelijken kan de basis zijn voor verbeteringen.

Er is gebrek aan voldoende, voldoende betrouwbare en voldoende vergelijkbare kwantitatieve gegevens voor de internationale vergelijking van kostprijzen. Aanbevolen wordt om in internationaal verband kostprijsgerelateerde data te verzamelen en uit te wisselen om die onderling te kunnen vergelijken.

2. *De Britse en Duitse afzetmarkt zijn vanuit oogpunt van vierkantverwaarding complementair voor de Nederlandse export, dus het verdient aanbeveling beide markten in combinatie verder te ontwikkelen.*

De Britse en Duitse afzetmarkt zijn vanuit oogpunt van vierkantverwaarding complementair voor de Nederlandse export. Het verdient aanbeveling beide markten in combinatie verder te ontwikkelen. Nader marktonderzoek op deze markten kan hierbij zinvol zijn.

- a. De Duitse markt biedt mogelijkheden voor de afzet van grondstoffen voor de vlees-verwerkende industrie, vers voorverpakt vlees, 'convenience'-producten en vleeswaren in het supermarktkanaal (inclusief de biologische supermarkten) en het 'food service' kanaal en voor vleeswaren en worst in de natuurvoedingswinkels.
- b. Op de Britse markt liggen er mogelijkheden voor vleeswaren en kant-en-klaar producten in het supermarktkanaal.

3. *Om voldoende kritische massa te verkrijgen voor het verder ontwikkelen van het biologische assortiment varkensvleesproducten, is het verder ontwikkelen van de thuismarkt noodzakelijk en kansrijk.*

Om voldoende kritische massa te verkrijgen voor het verder ontwikkelen van het biologische assortiment varkensvleesproducten en investeringen in afnemers mogelijk te maken, is het ontwikkelen van de thuismarkt noodzakelijk en kansrijk. Nog niet alle supermarkten zijn aangesloten, en de omzet van biologische vleeswaren is in het supermarktkanaal achtergebleven. Andere kanalen zoals het 'food service'-kanaal, de natuurvoedingswinkels, slagers en horeca zijn nog beperkt benut.

Ook om redenen van risicospreiding wordt aanbevolen om verschillende afzetkanalen te ontwikkelen, zowel in het binnenland als in het buitenland.

4. *Aanbevolen wordt dat de Nederlandse biologische verwerking structurele afzetrelaties zoekt met afnemers in binnen- en buitenland (i.c. retailers).*

Uitgaande van de constatering dat 1) de markt door geringe omvang nog gevoelig is voor verstoringen in de verhouding tussen vraag en aanbod en dat 2) de Nederlandse houderij minder flexibiliteit kent in productieomvang bij zeer lage prijzen, en dus, meer dan de andere landen, baat heeft bij een stabiele prijsvorming, wordt aanbevolen dat de Nederlandse biologische verwerking zich richt op het aangaan van strategische allianties met afnemers in binnen- en buitenland.

## Literatuur en websites

---

Hoste, R., *Kostprijberekening biologische varkensbedrijven 2006*. Notitie. LEI Wageningen UR, Den Haag, 2007.

Hoste, R., *Kostprijberekening biologische varkensbedrijven 2007*. Notitie. LEI Wageningen UR, Den Haag, 2008a.

Kledal, P.R., *The Danish organic pork chain*. Report no. 192. Institute of Food and Resource Economics, Copenhagen, 2007.

Lampkin, N., M. Measures en S. Padel (eds), *2007 Organic Farm Management Handbook*. Institute of Rural Sciences University of Wales/Elm Research Centre, VK, 2006.

Löser, R., 'Gut, aber noch nicht gut genug'. In: *Bioland* 03 (2007) pp. 18-19.

Löser, R., 'Futter und Ferkel schlagen zu Buche'. In: *DGS Magazin* 18 (2007) pp. 48-51.

Löser, R., en R. Bussemas, 'Nur die Guten haben Chancen'. In: *DLZ* 3 (2006) pp. 2-5.

Porter, M.E., *The Competitive Advantage of Nations*. The Macmillian Press Ltd., Londen, 1990.

Schindler, M. 'Bio-Schweine - das Erfolgsrezept?' In: *Land&Forst* 3 (2007) 18, pp. 8-9

### Websites

[www.agriholland.nl](http://www.agriholland.nl)

[www.bioland.de](http://www.bioland.de)

[www.bio-einzelhandel.de](http://www.bio-einzelhandel.de)

[www.bundesprogramm-oekolandbau.de](http://www.bundesprogramm-oekolandbau.de)

[www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)

[www.danishcrown.dk](http://www.danishcrown.dk)

[www.friland.dk](http://www.friland.dk)

[www.helenbrowningorganics.co.uk](http://www.helenbrowningorganics.co.uk)

[www.oekolandbau.de](http://www.oekolandbau.de)

[www.statbank.dk](http://www.statbank.dk)

[www.zmp.de](http://www.zmp.de)

### Persoonlijke communicatie

Bahrtdt, mevr. K., FIBL

Balliet, U., Goldswien GmbH

Basset, mevr. A, Soil Association

Browning, mevr. H., Helen Browning Organics, VK

Diepen, mevr. P. van, Rural Management Group Wales

Engelhardt, mevr. H., ZMP

Finney, T., Helen Browning Organics, VK

Gerbers, H., De Groene Weg

Haxsen, G., FAL

Hinssen, K., Thönes Natur

Horne, Peter van, LEI Wageningen UR

Jäger, W., Tönnies

Jørgensen, H. E., biologisch varkenshouder in Denemarken

Leeijen, J., De Groene Weg

Moorhouse, D., ADAS, VK

Nijland, mevr. R., Landbouwraad Denemarken

Röder, mevr. E. en mevr. K. Adam, BNN  
Rutjes, A., De Groene Weg  
Serup, mevr. T., Danish Agricultural Advisory Service  
Simons, J., Institute for Food and Resource Economics, Bonn University  
Smith, R., Vion, VK  
Sonntag, T., Naturland  
Stapf, F., Vion Duitsland  
Udesen, F. en M.G. Christiansen, Danish Crown  
Vollrath, dhr., Basic  
Weissmann, F., FAL-OEL



# Bijlage 1

## Aandachtspunten voor de concurrentievergelijking

<i>Positie (succes van de sector)</i>
- Zelfvoorzieningsgraad
- Exportmarkten
- Exportproducten
- Binnenlandse productie (in geslachte dieren)
- Groei productie over 2006 en 2007 samen
<i>Overheid</i>
- Hectaretoeslagen
- Marktontwikkeling en ketenafstemming
<i>Vraagcondities</i>
- Potentiële markt biologisch varkensvlees
- Prijs of kwaliteitsfocus
- Biologisch marktaandeel (algemeen)
- Aandeel bio varkensvlees/gangbaar
- Groei markt bio varkensvlees
- Prijsverschil met gangbaar (varkensgehakt)
- Substitutie
<i>Strategie, structuur en rivaliteit</i>
- Rol van de supermarkt
- Vleesindustrie
- Schaalgrootte
- Positie t.o.v. opzichte van supermarkt
- Primaire sector
- Huisvesting
- Schaalgrootte/productiviteit
- Primaire kostprijs bio euro/kg
- Weerbaarheid tegen lage marktprijs
- Onderlinge rivaliteit
- Prijsafstemming (positie t.o.v. industrie)
- Kostprijs gangbaar
<i>Netwerk</i>
- Parallele verwerking met gangbaar
- Parallele afzet met gangbaar
- Internationale oriëntatie gangbare sector
<i>Factorvoordelen</i>
- Vakmanschap (bedrijfsvoerconversie/biggenproductie)
- Beschikbaarheid van grond
- Voerbeschikbaarheid
- Uitbreidingsmogelijkheden

# Bijlage 2

## Kostprijsvergelijking

### 1. Introductie

Voor een goede vergelijking van productiekosten tussen de varkenshouderijtakken in de landen is gekozen voor de berekening van de integrale kostprijs. Hierbij wordt gebruik gemaakt van de 'opportunity cost'-methode, wat betekent dat kosten, bijvoorbeeld kapitaal-, arbeids-, voer- en mestafzetkosten, volledig worden ingerekend tegen marktwaarde. Op deze wijze is een zuivere vergelijking mogelijk. Deze werkwijze wordt ook toegepast in de jaarlijkse kostprijsberekening voor biologische varkensbedrijven in Nederland die door het LEI wordt uitgevoerd (zie bijvoorbeeld Hoste, 2007, 2008a).

In de verschillende landen zijn nauwelijks data voorhanden die een integrale kostprijsberekening mogelijk maken. Daarom is gebruik gemaakt van bestaande kostprijsberekeningen. Deze zijn omgerekend naar een min of meer vergelijkbare basis, maar in Duitsland hebben we geen rekening kunnen houden met kosten voor nieuwbouw. Gebruikte bronnen zijn voor het VK: Lampkin (2006), voor Denemarken: Kledal (2007), voor Duitsland: Löser (2007a, 2007b), Löser en Bussemas (2006), Schindler (2007) en voor Nederland: Hoste (2007, 2008a). Ontbrekende data zijn aangevuld in persoonlijke communicatie met economen uit het InterPIG-netwerk<sup>1</sup> en met Udesen en Christiansen voor Denemarken en Weissmann voor Duitsland. De gehanteerde kengetallen zijn in tabellen opgenomen.

Verder bestaat onzekerheid over de representativiteit van de voorhanden zijnde kostprijsberekeningen, gezien de grote spreiding tussen bedrijven qua omvang en professionaliteit. Dit maakt ook dat er vragen gesteld kunnen worden bij de representativiteit van de berekende kostprijs. Daarom moeten de uitkomsten met de nodige voorzichtigheid geïnterpreteerd worden.

Om de vergelijkbaarheid mogelijk te maken is toegewerkt naar een kostprijs op basis van de periode juli 2005-juni 2006. Dit is in paragraaf 2 en 3 uitgewerkt voor respectievelijk de zeugenhouderij en de vleesvarkenshouderij. In paragraaf 4 staat de invloed van verschillende factoren op de kostprijzen centraal. Er zijn enkele gevoeligheidsanalyses uitgevoerd. Omdat na 2006 een sterke stijging van voerprijzen heeft plaatsgevonden, is expliciet aandacht geschonken aan de invloed van voerprijzen. Verschillen in bedrijfsomvang zijn daarbij echter niet gecorrigeerd, omdat deze typisch zijn voor de landen. Bovendien is in paragraaf 5 een kritieke kostprijs berekend om meer inzicht te krijgen in de kostenverhoudingen tussen landen. Ten slotte moet nog worden vermeld dat in de loop van 2008 de waarde van het Britse pond gedaald is en daarmee de kostprijs in het VK op een lager niveau is komen te liggen. In de berekeningen van dit hoofdstuk is dit 'pond-effect' niet verdisconteerd. Het hoofdstuk sluit af met conclusies.

Tot slot, in dit hoofdstuk betekent 'gazeug' gemiddeld aanwezige zeug en 'gavlv' gemiddeld aanwezig vleesvarken.

### 2. Zeugenhouderij

Tabel B2.1 geeft de voor de kostprijsvergelijking gehanteerde kengetallen in de biologische zeugenhouderij in de verschillende landen.

<sup>1</sup> InterPIG is een internationale groep varkensconomen die informatie uitwisselen over de varkenshouderij in de aangesloten landen.

Tabel B2.1		Kengetallen zeugenhouderij (2005/06)			
		NL	DK	DE	VK
Bedrijfsomvang	Aantal zeugen	91	160	47	?
Biggenproductie	Biggen/zeug/jaar	20,0	19,3	15,8	17,1
Weide	m <sup>2</sup> /zeug	401	833	?	1.417
Voerverbruik zeugenvoer	kg/zeug/jaar	1.400	2.062	1.390	1.709
Voerprijs zeugenvoer	euro/100 kg	€ 25,20	€ 23,70	€ 24,50	€ 38,80
Voerverbruik biggenvoer	kg/zeug/jaar	649	633	637	528
Voerprijs biggenvoer	euro/100 kg	€ 33,70	€ 30,00	€ 32,30	€ 55,60
Ruwvoerkosten	euro/zeug/jaar	€ 16,04	€ 0	€ 32,70	€ 0
Gewicht biggen	Kg/big	25,9	30,0	28,5	32,0
Arbeidsinzet	uur/gazeug/j	23	18	40	30
Arbeidstarief	€/uur	18,59	20,10	15,00	12,97
Totale kosten	€/gazeug/j	1.859	1.588	1.576	1.676

Tussen landen verschillen de totale kosten in de vermeerdering duidelijk. Hiervoor zijn de volgende oorzaken aan te wijzen:

- *de manier van uitloop*

De zeugen in Nederland (NL) worden in stallen gehouden, met uitloopmogelijkheid, terwijl ze in Denemarken (DK) en het VK in een 'outdoor' systeem gehouden worden. Dit systeem kent veel lagere huisvestingskosten.

- *de benodigde arbeidsinzet die samenhangt met de bedrijfsomvang en de staat van de gebouwen*

In Duitsland zijn de bedrijven gemiddeld klein en zijn stallen veelal sterk afgeschreven, wat meer arbeid vraagt. Dit leidt er enerzijds toe dat, gegeven een bepaald arbeidsaanbod op bedrijfsniveau, uitbreiding niet eenvoudig is, en anderzijds dat, gegeven de betrekkelijk lage marktprijs die in Duitsland tot begin 2007 veelal betaald werd, er nauwelijks marge is opgebouwd voor herinvestering. Het is daarmee onzeker hoeveel van deze bedrijven op middellange termijn nog kunnen blijven produceren.

- *de biggenproductie*

Deze is in Nederland en Denemarken duidelijk hoger dan in het VK en in Duitsland. Dit hangt samen met een hoog niveau van vakmanschap van de varkenshouders.

- *het voerverbruik*

Dit ligt in Denemarken met meer dan 2.000 kg fors hoger dan in NL en DE. Dit is deels te verklaren door de langere zoogperiode (7 weken), wat er ook toe leidt dat er op het eind van de zoogperiode goedkoper voer gebruikt kan worden, zodat de gemiddelde kosten van biggenvoer iets lager liggen.

Tot slot is de voerprijs in het VK fors hoger dan in de andere landen, door dure importen en onvoldoende eigen voorziening.

### 3. Vleesvarkenshouderij

In tabel B2.2 staan de kengetallen voor de vleesvarkenshouderij. Deze laten een vergelijkbaar patroon zien als in de vermeerdering: Denemarken en Nederland hebben goede productieresultaten, terwijl Duitsland en het VK hierin achterblijven. De voerconversie in DE en VK ligt op circa 3,5, terwijl dit in NL en DK iets onder 3,0 ligt. In Duitsland wordt voer samengesteld uit eigen teelt. De stijgende grondstoffenprijzen van de afgelopen jaren leidde tot een ongunstiger voersamenstelling met als gevolg dat de voerconversie in 2005/06 ten opzichte van het jaar ervoor verslechterde (Löser, 2007b). Het voordeel van de besparingen door de eigen teelt in de afgelopen twee jaar, is daardoor deels tenietgedaan. Bij de huidige hoge voerprijzen heeft een hoge voerconversie forse consequenties voor de kostprijs.

De slachtgewichten vertonen verschillen die ook in de gangbare houderij te vinden zijn, met dat verschil dat de biologische slachtvarkens in Duitsland wel zwaarder worden afgeleverd dan de gangbare. Het zijn typische slagervarkens, met een slachtgewicht van bijna 100 kg.

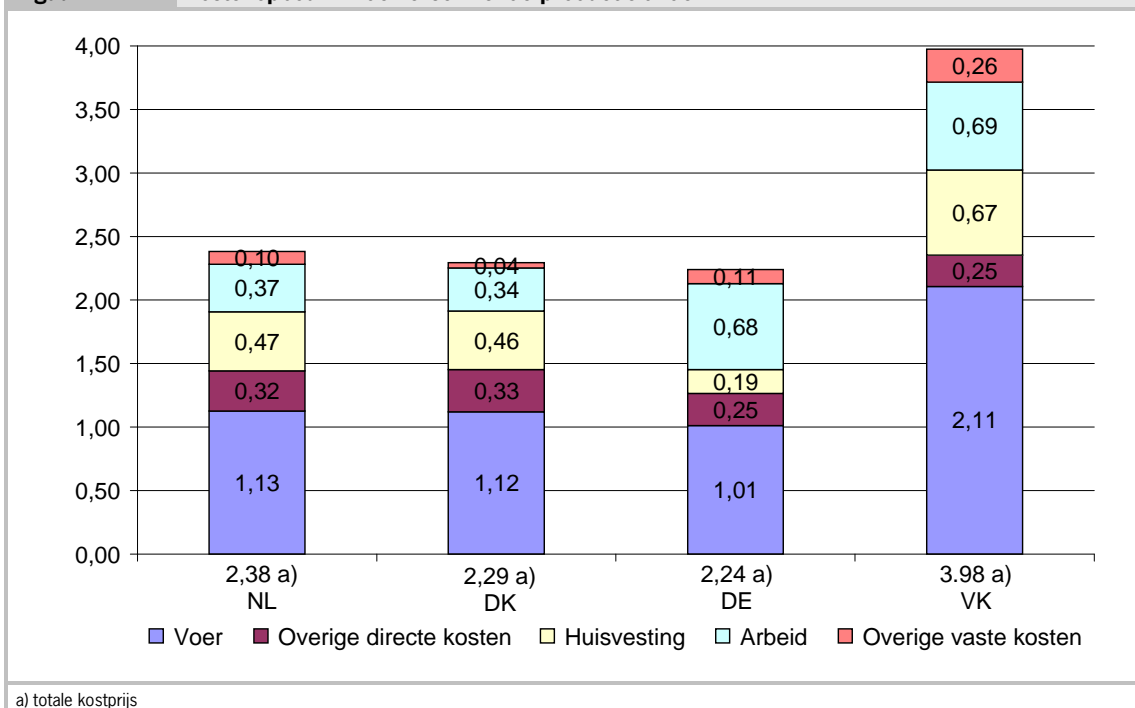
<b>Tabel B2.2</b>		<b>Kengetallen vleesvarkenshouderij (2005/6)</b>			
		<b>NL</b>	<b>DK</b>	<b>DE</b>	<b>VK</b>
Bedrijfsomvang	Aantal vleesvarkens	534	?	392	?
Opleggewicht	Kg	25,9	30,0	29,9	32,0
Aflevergewicht	Kg	110,2	104,1	126,8	100,0
Slachtgewicht	Kg	87,6	79,4	98,1	74
Daggroei	g/dag	714	754	632	694
Voerconversie	Kg/kg	2,92	2,96	3,50	3,53
Omzetsnelheid	Rondes/gavlv/j	3,08	3,71	2,38	3,58
Uitval%	%	5%	5%	4,5%	2%
Voerverbruik	kg/gavlv/jaar	759	815	799	859
Voerprijs	euro/100 kg	26,10	24,50	21,70	41,70
Bezetting	%	90%	?	80%	?
Arbeidsinzet	Uur/gavlv/j	1,7	1,5	6,7	2,2

Op basis van de kengetallen in de tabellen B2.1 en B2.2 is de kostprijs berekend. Tabel B2.3 geeft de opbouw van kosten. Hieruit blijkt dat Nederland een iets minder gunstige kostprijs heeft dan Denemarken en Duitsland. De kostprijzen liggen hier rond de € 2,30 per kg slachtgewicht. De kostprijs in het VK is sterk afwijkend met bijna € 4 per kg slachtgewicht. Deze hoge kostprijs wordt veroorzaakt door duur voer, een lage productiviteit en het gemiddeld lage slachtgewicht, waardoor de biggenkosten zwaar drukken op de geproduceerde kilo's slachtgewicht.

De kostprijs per big is in Denemarken het laagst met € 82, gevolgd door Nederland en daarna het VK en Duitsland. Echter, door verschillende biggewichten zijn deze niet goed vergelijkbaar. Per big van 25 kg komt Nederland duidelijk ongunstiger uit, op een gelijk niveau als Duitsland, achter het VK en met DK als koploper. De kostenopbouw wordt verder geïllustreerd in figuur B2.1.

<b>Tabel B2.3</b>		<b>Kostprijsopbouw gesloten varkenshouderij (€/gavlv/jaar, tenzij anders aangegeven, 2005/6)</b>			
		<b>NL</b>	<b>DK</b>	<b>DE</b>	<b>VK</b>
Huisvesting		122	136	43	178
Arbeid		98	100	155	183
Weidegang		7	0	1	0
Rente dieren, voer, kasgeld		11	8	10	20
Uitval		21	0	0	0
Voerkosten		296	330	232	558
Energie, water		13	13	17	4
Gezondheidszorg		12	10	9	8
Kl/Fokkerij		3	16	2	11
Stro		8	33	15	11
Mestkosten		9	14	0	0
Algemene kosten		20	12	25	69
Inhoudingen slachterij		6	4	4	11
Totaal		627	676	514	1.053
Productie slachtgewicht (kg/gavlv/j)		263	295	230	265
<i>Kostprijs (€/kg slachtgewicht)</i>		<i>2,38</i>	<i>2,29</i>	<i>2,24</i>	<i>3,98</i>
Kostprijs per big (€)		94	82	100	98
Kostprijs per big omgerekend naar 25kg (€)		93	73	93	85

**Figuur B2.1 Kostenopbouw in de verschillende productielanden**



#### 4. Gevoeligheidsanalyse

De productieomstandigheden zijn tussen landen niet erg goed vergelijkbaar. Daarom zijn enkele gevoeligheidsanalyses gegeven om meer inzicht te hebben in de daadwerkelijke verschillen tussen landen op (middel)lange termijn. Factoren zijn gelijk getrokken aan de waarden in Nederland (zie tabel B2.4 voor de uitgangspunten).

**Tabel B2.4 Uitgangspunten voor de gevoeligheidsanalyses**

Factor		Waarde
Arbeidsinzet zeug	Uur/gazeug/jaar a)	23,0
Arbeidsinzet vleesvarkens	Uur/gavlv/jaar	1,7
Huisvestingskosten zeugen	€/gazeug/jaar	439
Huisvestingskosten vleesvarkens	€/gavlv/jaar	54
Prijs zeugenvoer	€/100 kg	25,24
Prijs biggenvoer	€/100 kg	51,19
Prijs vleesvarkensvoer	€/100 kg	26,07
Bigproductie	Biggen/zeug/jaar	20,0
Productie slachtgewicht	Kg/gavlv/jaar	263

a) gazeug = gemiddeld aanwezige zeug; gavlv = gemiddeld aanwezig vleesvarken.

De effecten van de gevoeligheidsanalyses zijn gegeven in de tabellen B2.5 en B2.6. Deze effecten zijn onderling niet optelbaar.

<b>Tabel B2.5</b>		<b>Effect op de biggenprijs bij gelijke uitgangspunten van enkele factoren (€/big 25 kg)</b>		
<b>Factor</b>	<b>DK</b>	<b>DE</b>	<b>VK</b>	
Kostprijs	€ 73	€ 93	€ 85	
Arbeidsinzet	+6	-15	-5	
Huisvesting	+8	+16	+17	
Voerprijs	+9	+6	-15	
Productiviteit	-3	-21	-14	

Uit tabel B2.5 blijkt dat bij gelijke uitgangspunten met Nederland de biggenprijs in Denemarken stijgt; alleen een hogere zeugenproductiviteit zou de kostprijs 3 euro doen dalen. De Denen hebben in de vermeerdering dus voordelen ten opzichte van Nederland op zowel de arbeidsinzet en de huisvestingskosten als de voerprijs. De iets lagere productiviteit wordt hiermee ruimschoots gecompenseerd.

In Duitsland ligt de huidige kostprijs evenals in Nederland op € 93 per big (25 kg). Deze kostprijs zou duidelijk dalen bij lagere arbeidsinzet en verbeterde productiviteit. Gelijke huisvestingskosten, wat op langere termijn een min of meer reëel uitgangspunt is, zouden de kostprijs doen stijgen met 16 euro. Als hierdoor echter de productiviteit zou verbeteren, zou dit weer een duidelijk gunstig effect hebben op de productiekosten.

De biggenkostprijs in het VK ligt op € 85 (25 kg); door goedkoper voer of verbeterde productiviteit zou deze kunnen dalen met circa 15 euro.

<b>Tabel B2.6</b>		<b>Effect op de kostprijs bij gelijke uitgangspunten van enkele factoren (eurocent/kg slachtgewicht)</b>		
<b>Factor</b>	<b>DK</b>	<b>DE</b>	<b>VK</b>	
Kostprijs	€ 2,29	€ 2,24	€ 3,98	
Arbeidsinzet	+8	-29	-16	
Huisvesting	+1	+10	-13	
Voerprijs	+16	+0	-72	
Productiviteit	+10	-28	-19	

De kostprijs in DK ligt op € 2,29, dat is 9 cent lager dan in NL (€ 2,38). Gelijke uitgangspunten zouden een kostprijsstijging betekenen. Op voerprijs en productiviteit in de vleesvarkenshouderij heeft DK een voorsprong op Nederland, wat enkele tientallen centen voordeel voor hen betekent. Ook heeft Nederland een betrekkelijk hoge arbeidsinzet (door gemiddeld kleinere bedrijven), wat leidt tot 8 cent nadeel.

In Duitsland zou gelijke arbeidsinzet een forse kostprijsdaling betekenen van 29 cent, terwijl gelijke huisvestingskosten een duidelijke kostprijsstijging van +10 cent per kg zou betekenen. De lage productiviteit door lage daggroei heeft momenteel een negatief effect op de kostprijs van bijna 30 cent per kg.

De kostprijs in het VK wordt vooral sterk beïnvloed door de voerprijs. Bij gelijke voerprijs als in NL daalt de kostprijs met ruim 70 cent per kg. Ook de andere factoren hebben een duidelijk kostprijs effect. Verbetering van de voersituatie, en daarmee een verlaging van de voerprijs, lijkt voor het VK van strategisch belang in de concurrentieslag.

#### *Voerprijsstijging*

Omdat de voerprijzen over de periode 2005/06 tot kalenderjaar 2007 sterk gestegen zijn, is ook doorgerekend wat deze voerprijsstijging betekent voor de kostprijs. Zeugenvoer is in Nederland in die tijd gestegen met circa € 9,00, biggenvoer met € 9,80 en vleesvarkenvoer met € 10,20 (exclusief btw) per 100 kg. Deze voerprijsstijging is gelijk verondersteld in alle landen en doorgerekend op kostprijs effect. Tabel B2.7 geeft het resultaat van de berekening. Hieruit blijkt dat de kostprijsstijging in Nederland geringer is dan in de andere landen. Dat wordt veroorzaakt door gunstiger voerconversie. De *bedrijfsvoerconversie*<sup>1</sup> (inclusief zeugen- en biggenvoer) bedraagt in Nederland 3,17, tegen 3,45 in DK en 3,7 in DE en VK.

<sup>1</sup> De bedrijfsvoerconversie wordt naar analogie van de Engelse term 'farm feed conversion ratio' berekend door het totale voerverbruik van zeugen, biggen en vleesvarkens op een gesloten varkensbedrijf te delen door het (levend) aflevergewicht van de slachtvarkens.

<b>Tabel B2.7</b>		<b>Kostprijsstijging door voerprijsstijging over 2007 (€/big en €/kg slachtgewicht)</b>			
	<b>NL</b>	<b>DK</b>	<b>DE</b>	<b>VK</b>	
Per big	11,10	18,10	12,30	16,20	
Per kg slachtgewicht	0,41	0,46	0,48	0,49	

## 5. Kritieke kostprijs

Verschillen in productiekosten tussen landen en levensvatbaarheid van bedrijven worden deels veroorzaakt door de mate van afschrijving van gebouwen en de mate van eigen teelt van voergrondstoffen. Om inzicht te krijgen in het effect hiervan op de kostprijs, is de kritieke kostprijs berekend. De kritieke kostprijs is de prijs die bij gemiddelde productieresultaten minimaal uitbetaald moet worden om op middellange termijn te kunnen overleven. Het verschil tussen de integrale kostprijs en de kritieke kostprijs geeft een indicatie van de flexibiliteit van bedrijven om tijdelijke lage marktprijzen te kunnen opvangen, maar is afhankelijk van de gekozen uitgangspunten en de beschikbare gegevens.

<b>Tabel B2.8</b>		<b>Schatting van kritieke kostprijs (€/kg slachtgewicht, exclusief btw)</b>			
	<b>Nederland</b>	<b>Denemarken</b>	<b>Duitsland</b>	<b>VK</b>	
Integrale kostprijs	2,38	2,29	2,24	3,98	
Kritieke kostprijs	2,08	2,00	1,78	3,48	
Vershil	-0,30	-0,30	-0,46	-0,49	
Waarvan:					
Huisvesting	-0,11	-0,11	0,00	-0,16	
Arbeid	-0,13	-0,14	-0,17	-0,05	
Rente omlopend kapitaal	-0,04	-0,03	-0,05	-0,08	
Voerprijs	-0,02	-0,02	-0,24	-0,20	

Bij het bepalen van de kritieke kostprijs is uitgegaan van een situatie waarin de uitgaven betaald moeten kunnen worden (aflossing, rentelasten, betaalde arbeid) en een beperkte vergoeding voor eigen arbeid. Voor voer is in deze berekening verondersteld dat voor het deel zelf geteelde grondstoffen een € 10/100 kg lagere prijs geldt dan voor het voer dat aangekocht moet worden. Tabel B2.8 laat de resultaten zien.

De kritieke kostprijs is in Duitsland en het VK bijna een halve euro lager dan de integrale kostprijs; in Nederland en Denemarken scheelt dat maar € 0,30 per kg slachtgewicht. Het effect in Duitsland en het VK wordt vooral veroorzaakt door een veronderstelde prijsverlaging van voergrondstoffen uit eigen teelt. Bij extreem lage marktprijzen zal de varkenshouderij in Duitsland langer kunnen doorgaan met productie dan in Denemarken en Nederland. In het VK ligt de kritieke kostprijs beduidend hoger dan in de andere landen; productie hier is dus alleen mogelijk doordat de marktprijs in het VK hoger ligt dan op het continent.

## 6. Conclusie en Discussie

- Tussen de onderzochte landen bestaan geen onderling goed vergelijkbare data voor kostprijsberekeningen. Van de bestaande kostprijsberekeningen in het buitenland is niet precies bekend hoe representatief ze zijn. De kostprijsberekeningen moeten met de nodige voorzichtigheid geïnterpreteerd worden.
- De Nederlandse varkenssector wordt gekenmerkt door gunstige productiecijfers, maar heeft te maken met hogere kosten in vergelijking met Denemarken en Duitsland. Het VK kent in vergelijking tot NL een kostprijs op veel hoger niveau door duur voer, een lagere productiviteit en een gemiddeld lager slachtgewicht. De waardedaling van het Britse pond over 2008 is echter niet in de berekeningen verdisconteerd.
- Duitsland heeft een lage kostprijs door de gemiddeld verouderde huisvesting en hoge eigen arbeidsinzet. Samen met ongunstige productieresultaten kan dit op middellange termijn leiden tot het stopzetten van een deel van de bedrijven, als de opbrengstprijs onder druk komt te staan. De kritieke kostprijs is echter gunstig,

wat erop duidt dat deze bedrijven niet snel door de marktsituatie gedwongen worden te stoppen. Onduidelijk is hoe de Duitse productie zich op middellange tot lange termijn zal gaan ontwikkelen.

- Voor Nederlandse varkenshouders is het van belang om in internationaal verband niet verder terrein te verliezen in kostprijspositie. Tussen bedrijven in Nederland is er een grote variatie in productiekosten, wat erop duidt dat er door een deel van de bedrijven nog kostprijsverbeteringen mogelijk zijn (en dit laatste geldt waarschijnlijk ook voor de andere landen). De biologische sector is nog bezig met de opschaling en op zoek naar een goede balans in vraag en aanbod. Schommelingen in opbrengstprijzen kunnen een sterke invloed hebben op de bedrijfscontinuïteit van vooral de Nederlandse (en Deense) bedrijven. Dat betekent dat de Nederlandse biologische varkenssector baat heeft bij een constante, voldoende hoge marktprijs. Een beheerste groei van het aanbod past hierbij.
- De gunstige bedrijfsvoerconversie geeft Nederland bij stijgende voerprijzen een relatief voordeel van een aantal centen per kg slachtgewicht. De productie in Denemarken is echter voordeliger dan in Nederland, zeker in de biggenproductie, en dat blijft zo bij de gestegen voerprijzen.
- De relatief gunstige voerconversie is een voor Nederland interessant argument in de discussie rond milieubelasting van de productie van biologisch varkensvlees.



