

Advies innovatietraject Vleespluimvee op basis van Systeemanalyse van keten van vleespluimvee

voorjaar-zomer 2009

Karel de Greef, Arni Janssen en Ferry Leenstra

Inleiding

De verduurzaming van de pluimveehouderij is één van de speerpunten van het landbouwbeleid. Om in kaart te brengen op welke punten daar verbetering in zou kunnen komen heeft ASG daarom in opdracht van LNV in de zomer van 2009 een analyse van de pluimveevleessector uitgevoerd. Kip, eenden en kalkoenen blijven in deze studie buiten beschouwing, hoewel kalkoen en eend wel alternatieven voor kip zijn. De vleeskuikensector omvat nadrukkelijk ook vleeskuikenouderdieren.

Voor zowel het houderijsysteem als voor de gebruikte dieren geldt dat afgewogen moet worden of ingezet moet worden op integraal herontwerp of reparatie-interventies. Mogelijk geldt dit ook voor de ketenorganisatie.

Het doel van dit onderzoek is beoordelen of en zo ja voor welke onderdelen in de keten een RIO-traject perspectief biedt om een integraal duurzame ontwikkeling in te zetten of te versterken in de vleespluimveesector.

Gebruikte methode

Middels een beperkte literatuuranalyse is inzicht verkregen in de structuur van de vleeskuikensector en zijn bestaande issues geïnventariseerd. Twaalf interviews met vertegenwoordigers van de keten en haar maatschappelijke omgeving geven inzicht in het volgende:

- Perceptie en urgentie van duurzaamheidsproblemen
- Waargenomen oplossingen en ambities van partijen
- Visie op samenhang partijen (netwerk en rolopvatting/roltoewijzing)
- Draagvlak voor innovatietraject / verduurzamingsinitiatief

Bijlage 1 geeft een overzicht van de partijen waarmee is gesproken. Bijlage 2 geeft de structuur van de interviews aan.

Beschrijving van de productieketen

Kipproducten

De Nederlandse vleespluimveeketen produceert kipproducten voor twee te onderscheiden markten:

1. versmarkt Noordwest Europa. Met name filet. Goedkope regio's zoals Azië en Z-Amerika hebben geen toegang op deze versmarkt. Nederland heeft een sterke concurrentiepositie op deze markt
2. wereldmarkt voor diepvries- en andere lang houdbare producten

Deze twee markten zijn communicerende vaten; delen van de kip, die in NoordWest Europa niet worden afgenomen (b.v. pootvlees), worden afgezet op de wereldmarkt.

Bijlage 3 geeft een beschrijving van de opbouw van de sector en de omvang van de stromen.

De verwachting is dat de markt voor kipproducten zich in de komende jaren gunstig zal ontwikkelen vanwege:

- De economische crisis pakt gunstig uit voor goedkoop kippenvlees
- Kip heeft een verhoudingsgewijs lage klimaatbelasting
- Geen religieus taboe op kip
- De groeiende wereldbevolking doet de vraag naar vlees toenemen

Bulkproduct

De vleeskuikensector is sterk op kostprijs georiënteerd. Het resultaat daarvan is een behoorlijk uniforme productiewijze binnen de schakels, wat een uitwisselbaar bulkproduct oplevert. Toch is de keten subtiel gesegmenteerd in zich onderscheidende stromen. Verwerkers beheersen stromen die verschillen qua prijs-kwaliteits-strategieën (kwaliteit als 1e prioriteit versus prijs als onderscheidend kenmerk).

Ketenstructuur

De pluimveevleesketen bestaat uit een vermeerderingstak en een productietak, die gescheiden plaatsvinden. Beide takken worden gekenmerkt door een groot aantal vleeskuiken(ouderdieren)houders ten opzichte van de omringende schakels. Dit is sterk van invloed op de machtsverhoudingen binnen de sector.

Rollen in het netwerk

De partijen vormen een overzichtelijk en wat gesloten netwerk. De wereld is klein, men kent elkaar en elkaars positie.

In de Nederlandse pluimveevleesketen is geen wezenlijke verticale integratie in strikte zin. Wel is er een zachte vorm van integratie door langer durende (weliswaar ongebonden) relaties. Hierin wijkt Nederland sterk af van de meeste andere landen.

Er zijn wel horizontale verbindingen tussen de schakels. Deze zijn mogelijk vanwege de eenvormigheid in product en productiesysteem en het gebruikte diermateriaal. Verbindingen bestaan door switchen tussen afnemers / leveranciers en door uitwisseling van dier- en productstromen tussen slachters/verwerkers.

Partijen koesteren overwegend de autonome posities in de keten. Iedere partij is sterk gericht op de eigen activiteiten. De concurrentie tussen bedrijven in dezelfde schakel van de keten wordt gezien als een noodzakelijke incentive om het nog beter te gaan doen. Tegelijk noemen partijen het ook een belemmering om innovaties door te voeren door een gebrek aan samenwerking. Schakeloverschrijdende rollen beperken zich tot casussen zoals initiatief tussensegment 2009 (waarbij ook de rol in de eigen schakel domineert). Er is dus veeleer sprake van samenwerking dan van integratie. Er wordt weinig naar andere verwezen.

Overwegend geloofssysteem

“De vleespluimveeketen is een vrije markt waar schakels en partijen weliswaar in onderlinge afstemming maar toch autonoom kunnen blijven opereren. De keten is vitaal genoeg om te kunnen overleven. De huidige situatie is niet ongunstig, met wat incidentele bedreigingen. We zullen hard moeten werken om de kost te verdienen, maar dat gaat lukken. Er zijn geen aanleidingen om de koers aan te passen.”

Perceptie van duurzaamheidsknelpunten

Vershil in benadering duurzaamheid

Het is opvallend dat ketenpartijen duurzaamheid vanuit een andere invalshoek benaderen dan de maatschappelijke organisaties. Ketenpartijen zien

duurzaamheid als het laten voortbestaan van de sector, terwijl de maatschappelijke organisaties een bredere blik hebben en het welvaren van de hele maatschappij of specifieke elementen daarin (milieu, dier) benadrukken. De meeste knelpunten die de sector noemt gaan over profit. De knelpunten op de sociale en ecologische dimensie zijn voornamelijk relevant als er een economische consequentie aan zit.

Profit

Het bestaande beeld van de kostprijsklem is door de geïnterviewde partijen erkend en genuanceerd. Door de kleine marges is de financiële ruimte voor investeringen van de primaire sector beperkt. Ondernemerschap blijkt in de praktijk vooral handelsgeest te zijn. Grote partijen in de keten maken daar gebruik van. De sector heeft ketenbrede innovatie niet als core business. Waarde wordt vooral toegevoegd aan de verwerkingskant. Initiatieven om een gehele keten met meerwaarde te ontwikkelen zijn beperkt, maar bestaan wel (biologisch, Kemper, Volwaard), maar worden gezien als 'vooral aardig voor een niche, positief zolang ze zich niet afzetten tegen conventioneel'. De kostprijsklem werd neergezet als een fact of life, met een redenering waarom de eigen organisatie daarbinnen kan floreren.

Door de specifieke situatie in Nederland staat de concurrentiepositie van de pluimveevleessector op de wereldmarkt onder druk. Genoemd zijn:

- Verlaging van de bezettingsgraad bij implementatie richtlijn welzijn vleeskuikens
- Hoge arbeidskosten
- Hoge milieukosten
- Achteruitgang van de grootste exportmarkten (Duitsland, Verenigd Koninkrijk)
- Verbod op gebruik van diermeel

People

Door bovengenoemde kostprijsklem is de samenwerking in de keten beperkt. Dit belemmert de sector om schakeloverschrijdende initiatieven op te zetten. Het slechte imago van de sector ervaren de ketenpartijen als knelpunt. De consument is maar beperkt geïnteresseerd echter in de pluimveehouderij, wat het lastig maakt de meerkosten van duurzamere producten terug te verdienen.

Dierziekten en antibioticagebruik in de sector wordt door alle partijen erkend als knelpunt met negatieve consequenties voor volksgezondheid, economie en het imago.

Er is technisch gezien voldoende ruimte voor aanpassing van praktijken en processen, maar:

- dat haalt partijen uit een delicate balans
- het gevoel van noodzaak ontbreekt bij de kernspelers in de keten
- de marktdrive ontbreekt (markt = lange termijn haalbaarheid)
- en er zijn geen incentives die dat compenseren

dus wat technisch mogelijk is, wordt niet opgepakt omdat het marktperspectief ontbreekt, het wordt niet gezien als een start van een renderende ontwikkeling. En de partij die eventuele systeeminnovaties daar 'doorheen zou kunnen trekken' ontbreekt door de beperkte integratie.

Planet

De maatschappelijke organisaties zien een noodzaak tot verbetering van de prestaties van de vleeskuikensector op het gebied van dierenwelzijn, landschappelijke inpassing, milieubelasting en energieverbruik.

De ketenpartijen zijn reactief ten aanzien van deze kwesties. Als er economisch voordeel te behalen valt is het wel interessant. Op genoemde gebieden doet de Nederlandse sector het al beter ten opzichte van internationaal. Een level playing field is belangrijk Extra investeringen moeten er op de wereldmarkt wel uitgehaald kunnen worden.

Wat betreft dierenwelzijn is met name het hongergevoel bij vleeskuikenouderdieren en de problemen door snelle groei bij vleeskuikens een issue voor de maatschappelijke organisaties. Voor ketenpartijen is dit een onvermijdelijk effect van de optimalisatie op efficiëntie van het systeem; zij benoemen het probleem niet uit zichzelf.

Tabel 1 Houding van de pluimveevleesketen en maatschappij ten aanzien van oplossingen voor duurzaamheidsknelpunten

Oplossing	Keten	Maatschappij
Profit		
Schaalvergroting	Nodig om te concurreren	Liever niet
Kostprijsverlaging	Sterke nadruk	Te veel nadruk / feit
Level-playing field	Voorwaarde	Sector moet eigen bestaan verdienen
Vraaggericht produceren	Noodzakelijk, nog onvoldoende ontwikkeld	neutraal
Vierkantsverwaardin g	Problematisch door gescheiden markten filet/overig producten	Geen issue
People		
Samenwerking met andere schakels	Onvoldoende; wel nodig om in vraag te kunnen voorzien	Niet genoemd
Samenwerking binnen schakel	Beperkt; sterke concurrentie	Niet genoemd
Maatschappij informeren	Is onwetend, wil daardoor niet meer betalen voor duurzamer product	Is onwetend
Kennis exporteren	Belangrijke kans	Belangrijke kans
Productveiligheid vergroten	De Nederlandse sector doet het al heel goed	Salmonella nog verder terugdringen
Ziektedruk omlaag brengen	Nodig voor imago; antibioticagebruik problematisch	antibioticagebruik problematisch
Planet		
Dierenwelzijn verbeteren	Alleen als de markt er voor betaalt. Juiste indicatoren nodig Juiste tools nodig	Voorwaarde; kans voor de Nederlandse sector om zich te profileren.
Uitstoot naar milieu verminderen	Nederlandse sector is al heel goed. Alleen als de markt er om vraagt	Vaak strijdig met dierenwelzijn; ammoniak, broeikasgassen en fijnstof
Verschuiving eiwit consumptie naar plantaardige	Niet in belang keten	Mogelijkheid; dierlijke productie in Nederland te groot in omvang

producten		
Kringlopen sluiten	Alleen als de markt er voor betaalt.	randvoorwaarde
Energieverbruik verminderen	Nodig, maar strijdig met milieubeleid (luchtwassers)	Niet genoemd

Een overzicht van de door de geïnterviewde partijen waargenomen knelpunten en oplossingen staat in bijlage 4.

Ruimte voor een herontwerptraject: overwegingen

- 1) Typisch commodity systeem
 - sterk eenvormig
 - geloof van de spelers dat dit de norm is
 - lock in situatie – moeilijk om zich aan dit systeem te onttrekken
- 2) Geen onderkenning van structurele bedreigingen op de middellange termijn.
 - pluimveeconsumptie wordt als stabiel tot stijgend gezien
 - er wordt vertrouwd op een zekere bescherming van de Europese versmarkt
 - Nederland is technisch voorloper, en dat compenseert een aantal kostprijnadelen
 - Lokale en nationale maatschappelijke druk wordt niet onderkend als structureel belemmerend voor het bestaan of werkwijze van de sector.
- 3) Er zijn geen ‘lonkende perspectieven’ die ketenpartijen warm maken voor grote sprongen zijwaarts
 - Vernieuwingen zoals bv ‘responsible soy’ worden geïncorporeerd in het bestaande systeem.
- 4) De urgenties die geuit zijn betreffen vooral bedreigingen op de korte termijn
 - bv verlies rendement door richtlijn bezettingsnorm, marktverstoring door importen, suboptimale technische resultaten, geweten aan afwezigheid diermeel).
- 5) De onderscheiden schakels zijn relatief onafhankelijk, koesteren dat ook. Dit houdt ze gevangen in het bestaande systeem: ontwerp van ketendoorsnijdende initiatieven wordt gecompliceerd door de kosten- en opbrengstverdelingsproblematiek en door de wens/mogelijkheid zich aan elkaar te onttrekken.

Ruimte voor een herontwerptraject: advies

Gezien bovenstaande overwegingen is het advies op te delen in drie onderdelen:

1. Urgentiebesef en perspectief

Start een RIO traject met als doel om de keten bewust te maken van de duurzaamheidsproblemen in de sector en van de mogelijkheden om daar wat aan te doen. Dit omvat de volgende onderdelen:

- 1) de duurzaamheidsprestatie van het huidige systeem scherp in kaart brengen, en via creatieve sessies oplossingen te identificeren voor eventuele knelpunten
- 2) enkele inspirerende ‘out of the box’ ontwerpen te maken die bepaalde duurzaamheids-issues uitdrukkelijk aanpakken.

Door middel van deze strategie wordt voldoende inspiratie en voorbeeld klaargezet om buiten de getreden paden te gaan. Het is dan aan de partijen om resultaten hiervan te benutten voor hun eigen innovatieroute.

Het bereiken van de ambities van de overheid, die een integraal duurzame ontwikkeling voorstaat maar het initiatief bij marktpartijen laat, is daarmee op korte termijn beperkt.

2. Van push naar pull

Betrek de hele keten van fokkerij tot retail bij het ontwerpproces van de pluimveevleeshouderij. Richt het ontwerpproces op het verbeteren van de duurzaamheid en het beter kunnen bedienen van de afnemers. Trekkracht van de markt is vanuit het perspectief van de keten een belangrijk incentive.

Deze ontwerpen betreffen dan de hele keten (fokkerij, vermeerdering, productie, verwerking, mogelijk zelfs tot aan het retail-kanaal). Bij elk ontwerp dienen stakeholders betrokken te zijn die een eigen ambitie potentieel verwezenlijken met het ontwerp.

3. Ontwerp integraal

Gezien de beperkte probleem-urgentie van de ketenpartijen en de neiging om problemen separaat op te pakken moet het onderzoeksproject wellicht bewust op integraliteit inzetten. Dit betreft vooral de samenhang tussen de diverse problemen, zodat oplossingen geen onverwachte nadelen voor andere duurzaamheidsaspecten meebrengen. Maar ook binnen de thema's dient de integraliteit bewaakt te worden. Zo kan een systeem niet duurzaam gemaakt worden voor het thema dierenwelzijn als, naast de kuikens, niet ook de moederdieren met de daarbij behorende problematiek (zoals honger en ingrepen) betrokken worden. Het welzijn en de gezondheid krijgen op meer plaatsen momenteel aandacht, mede vanwege de komende broilerrichtlijn en de aandacht van de Europese Commissie voor selectie bij vleespluimvee. De welzijns- en gezondheidsprobleemanalyse kan mogelijk aansluiten bij de EFSA-acties. Hier wordt dit najaar gewerkt aan een database waarin kennisbronnen verzameld worden over broilerwelzijn en gezondheid. Met name de relatie fokkerij-gezondheid&welzijn is hierbij een relevante. Deze focus in Europa op fokkerij bij vleespluimvee is wel een mogelijke stimulans voor voorloper/ontwerp trajecten.

Vervolgtraject

Voorgesteld wordt om een vervolgtraject in te zetten, zoals verder uitgewerkt in het document 'Verloop innovatietraject Pluimvee'.

Bijlage 1 Overzicht van geïnterviewde partijen voor systeemanalyse pluimveevlees

	Organisatie	Vertegenwoordiger van
Keten		
	PPE, Fonds Pluimveebelangen	Gehele sector
	Nutreco	Veevoerder
	Hendrix Genetics	Fokkerij
	Probroed&Sloot	Broederij
	NVP	pluimveehouderij
	Storteboom	Slachterij
	Plukon	Slachterij/verwerking
	Interchicken	Verwerking
	AH	Retail
Maatschappij		
	LNV	Hele maatschappij
	Dierenbescherming	Dierenbelang
	SNM	Natuur- en milieubelang

Bijlage 2 Interviewvragen

Introductie: Toelichting doel interview

Doel: achterhalen of er ruimte en mogelijkheden binnen de sector zijn voor een innovatietraject in opdracht van LNV.

1. Wat is uw huidige rol en wat houdt dat in voor uw dagelijkse praktijken?
2. Hoe verhoudt u zich tot andere onderdelen van de keten?
 - a. Met wie heeft u contact?
 - b. Welke partijen hebben het voor het zeggen?
3. Ons beeld van de sector: kostprijsklem. Deelt u dat?
 - a. Wat zijn daarvoor achterliggende oorzaken?
 - b. Wat zou er gebeuren als de sector op dezelfde manier doorgaat?
4. Met welke duurzaamheidsproblemen kampt de sector?
 - a. Zijn die voor u persoonlijk van belang of voor anderen?
 - b. Hoe worden die veroorzaakt?
 - c. Checklist:
 - i. Milieu: fijn stof, ammoniak, mest, energie
 - ii. Dierenwelzijn: bezettingsgraad, voetzoollaesies, doodgroei, bloedluis, honger bij moederdieren, verdoving voor slacht, transport
 - iii. Gezondheid: salmonella, campylobacter, antibiotica, AI, enterococcen, diermeel, darmgezondheid, ILT
 - iv. Profit: verlaging bezetting (Welzijnswet), concurrentieverhoudingen EU/globaal, vierkantsverwaarding, rentabiliteit, hoge risico's
5. Welke kansen (externe bewegingen, ontwikkelingen, die positief kunnen bijdragen aan de sector) ziet u?

6. Welke oplossingsrichtingen ziet u

- a. Zijn er mogelijkheden om het anders te doen?
- b. Zo ja, hoe?
- c. Wie moet daartoe initiatief nemen? Wat gaat u zelf doen? Wie heeft u nodig?
- d. Korte / lange termijn

7. Afsluiting

- a. Vervolgafspraken

Bijlage 3 Voorraden en Stromen in de Nederlandse Pluimveevleessector

Onderstaande getallen geven de Nederlandse Pluimveevleessector in 2007 weer. Dat is het meest recente jaar waarin het productschap de getallen voor de sector heeft vastgesteld.

Economisch belang

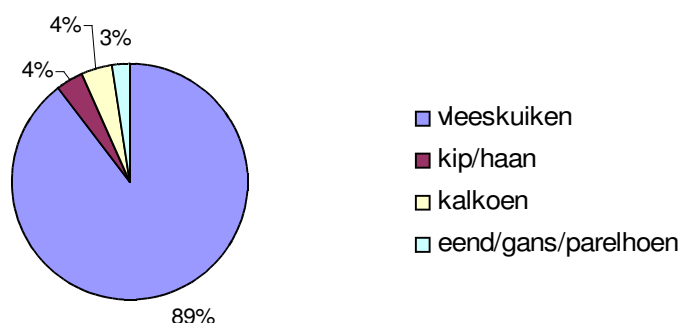
De toegevoegde waarde van de pluimveevleessector in 2007 bedroeg 722 miljoen euro, op een totaal van 9,1 miljard voor de gehele veehouderij {CBS, 2008 #4, p.158}.

Soorten vlees

De Nederlandse Pluimveevleessector produceert vleeskuikens, kalkoenen en eenden.

Het overgrote deel van de productie bestaat uit vleeskuikens. De onderverdeling van de productie naar pluimveetype is te zien in Figuur 1. Omdat het meeste pluimvee in Nederland vleeskuiken is, zijn vleeskuikens de focus van deze studie.

**Bruto eigen productie Pluimveevlees,
onderverdeeld naar soort**



Figuur 1 Aandeel van verschillende soorten pluimvee in de bruto eigen productie {Productschappen Vee, 2008 #1}

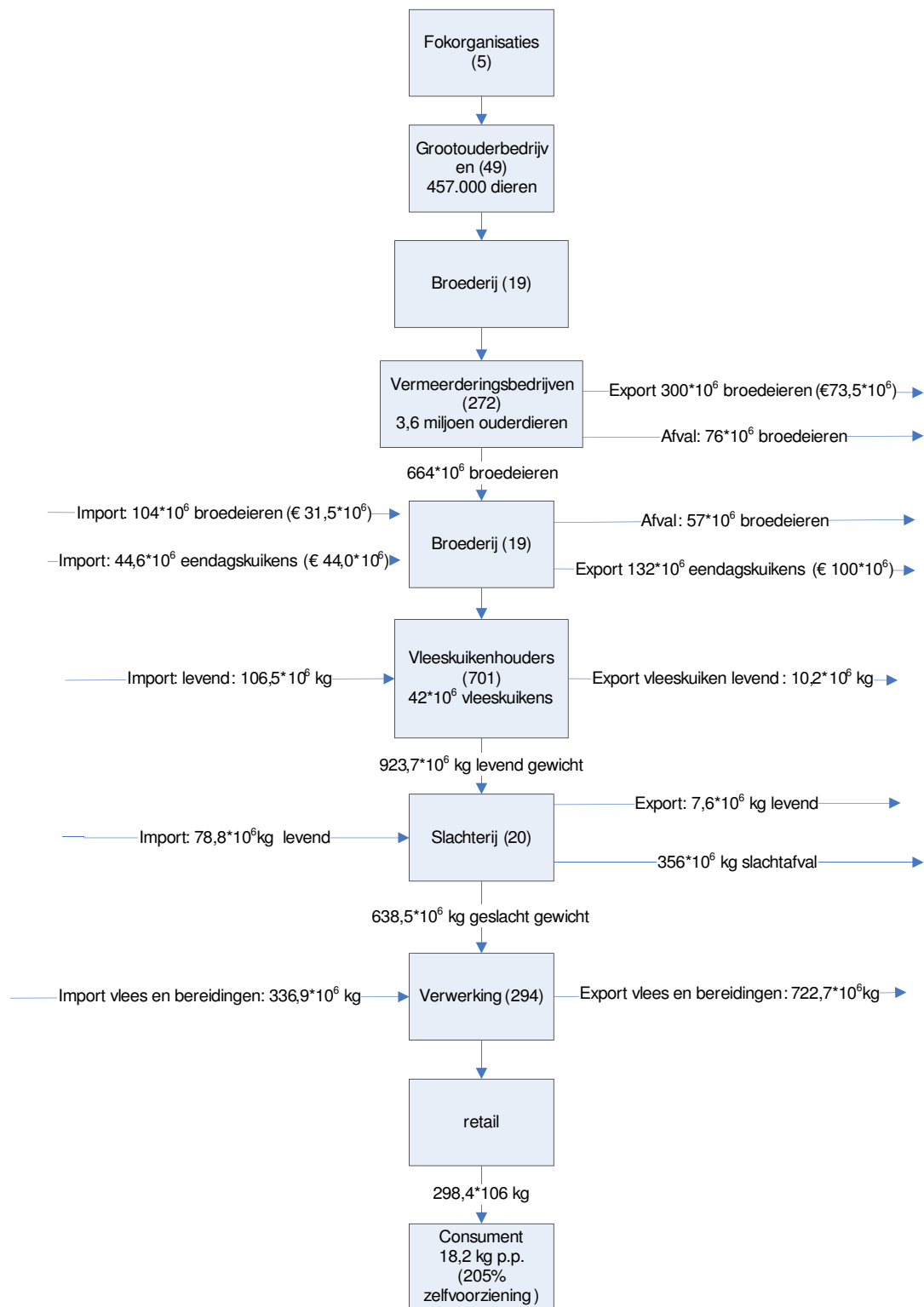
Vleeskuikens

Opbouw en omvang

De Nederlandse vleeskuikensector bestaat uit gespecialiseerde schakels in een keten. In de fokkerij worden rassen geselecteerd en verder verbeterd. De broedeieren gaan daarna naar de broederij, die ze uitbroedt tot vleeskuikenouderdieren. Bij de vermeerderaar worden hennen en hanen gekruist. De eieren die dit oplevert worden uitgebroed bij de broederij tot vleeskuikens. Bij de vleeskuikenhouder volgroeien de kuikens. Vervolgens gaan de dieren naar de slachterij, de verwerker verwerkt en verpakt het vlees. De consument koopt uiteindelijk via de retail het product. {Productschappen Vee, 2009 #3} Figuur 2 geeft een overzicht van de vleeskuikenketen.

In Figuur 2 is tevens de omvang van de vleeskuikensector (in aantal broedeieren, eendagskuikens, levende vleeskuikens en kilo's vlees en bereidingen) weergegeven per schakel. Gemiddeld bevonden zich 3,6 miljoen vleeskuikenouderdieren en 42 miljoen vleeskuikens in Nederland.

Vleeskuikens in Nederland 2007



Figuur 2 Overzicht van de vleeskuikenketen. {Productschappen Vee, 2008 #1} {PVE, 2008 #5}

Handel

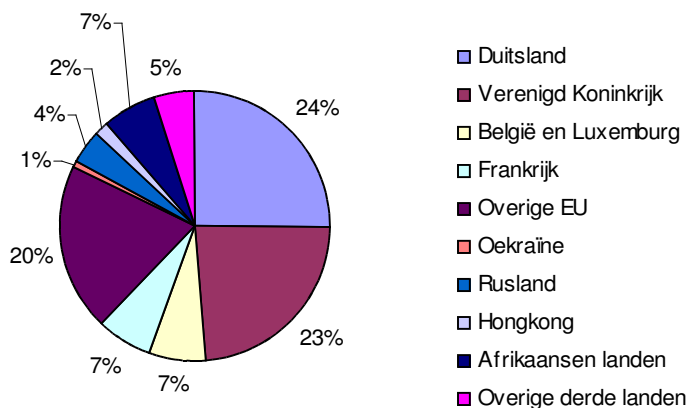
Nederland is een handelsland. De totale uitvoer is groter dan de productie in Nederland. Dat is te verklaren door import en vervolgens doorvoeren van kipproducten. Uit Figuur 2 blijkt dat meer kipproducten Nederland worden ingevoerd, dan de Nederlandse bevolking consumeert (import 337 miljoen kilo t.o.v. 298 miljoen kilo consumptie).

Nederland had in 2008 een aandeel van 39% in de Europese import van pluimveevlees uit derde landen. Het vlees is vooral uit Brazilië, maar ook uit Thailand en Chili afkomstig en bestaat uit kipbereidingen en bevroren of gezouten kuikenfilet. {PVE, 2009 #7}

De Nederlandse primaire sector produceert met name voor Noord-West Europa. Filet is het meest populaire kipproduct in dit gebied. De overige delen worden veelal in Oost-Europa en derde landen afgezet.

In 2007 bedroeg de export van pluimveesvlees 742.000 ton voor een bedrag van 1,2 miljard euro {Productschappen Vee, 2008 #1}. Ter vergelijking; de exportwaarde van de vee-, vlees- en eiersector in zijn geheel bedroeg 7,5 miljard euro {PVE, 2009 #6}. 2 geeft weer waar pluimveevlees naartoe wordt geëxporteerd.

Uitvoerbestemming pluimveevlees



Figuur 2 De uitvoerbestemming van pluimveevlees {PVV, 2009 #3}

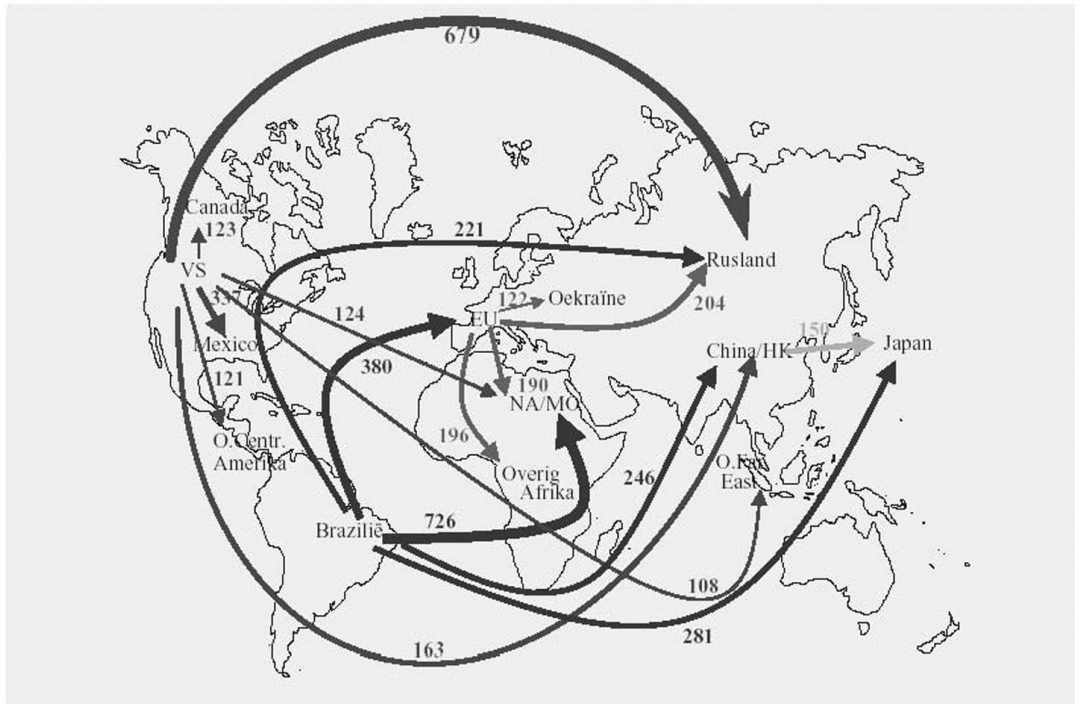
De uitvoer naar zowel het Verenigd Koninkrijk als Duitsland is in 2008 afgenomen, vanwege respectievelijk de zwakke positie van het pond en een voorkeur voor Duitse producten van Duitse consumenten {Productschappen Vee, 2009 #3, p 38}.

Nederland was in 2008, op Frankrijk na, de grootste exporteur van pluimveevlees naar derde landen met 11% van de export in de EU. Rusland, Saudi Arabië en Oekraïne zijn de voornaamste bestemmingen van Europees pluimveevlees (voornamelijk bevroren hele kip, vleugels en MDM) {PVE, 2009 #7}.

Internationale Context

De wereldwijde productie van pluimveevlees (volume) is de afgelopen decennia sterk toegenomen (sterker dan andere typen vlees). De productie is verschoven

van EU en VS naar China en Brazilië. Nederland was in 2004 de derde exporteur van pluimveevlees op de wereld (na de US en Brazilië), met een aandeel van 7.2 % in het exportvolume. De grootste importeur van pluimveevleesproducten, Duitsland, haalde in 2004 haar producten voornamelijk uit Nederland. Tegelijkertijd was Nederland de achtste importeur, qua volume van pluimveevlees. {Windhorst, 2006 #8}



Figuur 3 Voornaamste handelsstromen in pluimveevlees in 2004 (in 1000 ton) {Van Horne, 2008 #11}

Internationale Integraties

In veel landen zijn verschillende onderdelen van de pluimveevleesketen geïntegreerd met centrale aansturing van de hele kolom. Nederland vormt wat dat betreft een uitzondering, met een kolom die bestaat uit onafhankelijke, gespecialiseerde schakels. Deze zijn overigens wel sterk afhankelijk van elkaar qua productstromen.

Hier een overzicht van de internationale integraties:

1. Brasil Foods (Br)
2. Doux (Fr)
3. Tyson Foods (US)
4. Pilgrim's Pride (US)
5. PHW-Gruppe (De)
6. Charoen Pohphand Foods (Thailand)
7. Srithai (Thailand)
8. VION (niet in Nederland, maar wel via hun Britse aankoop)

Alternatieve segmenten

Naast de gangbare productie worden vleeskuikens ook op alternatieve wijze gehouden. Alternatieve kipproducten worden onder andere verkocht onder de noemers Beter Leven (Volwaard), scharrelvlees (PROduCERT), Label Rouge en Biologisch. Daarnaast kunnen nog andere certificaten van toepassing zijn. Deze zogenaamde tussensegmenten verschillen op een aantal aspecten van de gangbare productie. Tabel geeft de verschillen weer tussen de houderijomstandigheden van de verschillende segmenten {Voedingscentrum, 2007 #10}.

Tabel 2 Houderijomstandigheden van gangbare, biologische en tussensegment vleeskuikens.

	Gangbaar	Beter Leven (Volwaard)	Scharrel	Label Rouge	Biologisch
Aantal dieren/m ²	24	17	13	11	10
Leeftijd bij slacht (dagen)	37-42	56	56-63	81-87	70-81
Voer	standaard	Meer graan	70% graan (plantaardig)	80% graan (plantaardig)	65% graan (Biologisch)
Uitloop	nee	overdekt	1 m ²	2 m ²	4 m ²

Biologisch

In 2004 was 0,13% van de vleeskuikens en 0,07 van de vleeskuikenouderdieren in Nederland biologisch geproduceerd {CBS, 2005 #2}. In 2007 was 0,1% van de geslachte vleeskuikens biologisch {Dierenbescherming, 2009 #9}.

Tussensegment

Het tussensegment was in 2008 goed voor 600.000 vleeskuikens {Dierenbescherming, 2009 #9}. Dat is 1,4% van de Nederlandse vleeskuikenstapel.

Bijlage 4 Knelpunten en oplossingen pluimveevlees

Ten behoeve van het go/no go advies voor een RIO traject vleeskuiken zijn 12 interviews gehouden met stakeholders. Daarvan vertegenwoordigen 9 stakeholders een schakel in de keten 3 de maatschappij of een specifiek belang daarin. In Bijlage 1 staat een overzicht van de partijen waarmee is gesproken.

De informatie uit deze interviews wordt in dit document geanalyseerd. Uit ieder gesprek is gehaald:

1. knelpunten die de stakeholder ziet voor de duurzaamheid van de pluimveevleessector
2. mogelijke oplossingen voor bestaande knelpunten

De genoemde knelpunten zijn geanonimiseerd per actor weergegeven. Actoren zijn gegroepeerd in ketenpartijen en maatschappelijke actoren.

Perceptie van duurzaamheidsknelpunten

Keten

Ketenpartij #1

- Afname omvang primaire sector sleept kennisinfrastructuur, toeleveranciers en afnemers mee in de afgrond.
- Toename voerkosten
- Onduidelijkheid over duurzaamheidsstatus soja (boottransport relatief milieuvriendelijk, efficiëntie alternatieve gewassen (erwt, boon), GMO discussie) Dit punt kan dus ook een kans zijn.
- Diermeel
- Wetgeving
- Importeisen alleen aan product, niet aan productiewijze. Daarom mag in Brazilië zonder respect voor dierenwelzijn geproduceerd worden

Ketenpartij #2

- Ziekte-uitbraken (b.v. vogelpest)
- Voor export
 - Duitsland (grote exportmarkt) wil 5xD
 - België: lastenboek, non-GGO
- EU wetgeving en aanvullende regelgeving: Oneerlijke concurrentie binnen EU door verschillen in huisvesting (relatie bezettingsgraad – warmte – welzijn, technische mogelijkheden) en wel gelijke regels.
- Verschil binnen EU in handhaving wetgeving
- Schaalvergroting → grotere financieringslasten → groter bedrijfsrisico
- Verdoven voor slacht
- Verschaald voer → meer darmontstekingen → preventieve antibiotica /slechte kwaliteit strooisel → voetzollaesies
- Overheid te langzaam in besluitvorming; handelt niet
- Dierenwelzijn bij vangen
- Wat de consument denkt dat goed is voor het dier, is niet altijd goed voor het dier (b.v. grasei)
- Voetzollaesie slechte indicator dierenwelzijn
- Nederlandse overheden houden megastallen tegen
- Fijn stof / geur

- Cultuurverschillen maken het moeilijk om dezelfde eisen als in EU aan buitenlandse (m.n. Chinese) kipproductie op te leggen; → oneigenlijke concurrentie voor de verwerkte kipproducten
- Gevaar voor imago en dus consumptie kip (denk aan melamine schandaal)

Ketenpartij #3

- Schakels in keten niet verbonden
- Slachterij moet voldoende omvang hebben om nee te kunnen zeggen tegen retail
- Nederlands bestuur op sector die in internationaal verband opereert
- Pluimveesector verplaatst zich steeds meer naar het oosten, omdat het daar goedkoper geproduceerd kan worden.
- Graan voor veevoeder concurreert met graan voor humane voedselconsumptie en biofuel
- Antibioticagebruik
- Verdwijnen fokkerij uit Nederland in toekomst?
- Teruglopen genetische diversiteit in vleeskuikenrassen

Ketenpartij #4

- Slachter heeft baat bij gebrek aan regie in de keten; lagere inkoopprijs
- Bezettingsgraad volgens Europese richtlijn (heeft grootste consequenties hier omdat bezettingsgraad hier het hoogst ligt).
- Dierenwelzijn meten aan de hand van voetzoollaesies → negatieve consequenties voor dierenwelzijn op ander vlak (uitruil voor diermeel in voer experiment)
- wetgeving stuurt op middel ipv doel
- Antibioticumgebruik
- oneerlijke concurrentie door opgespoten kip, bevroren kip als vers (Thai, Br)
- hoge kosten arbeid in Nederland
- milieudruk in Nederland
- strengere handhaving in NL dan andere EU-landen
- wantrouwen burger t.o.v. sector
- onrealistische maatschappelijke groeperingen die zich hard maken voor dierenwelzijn in NL, internationaal perspectief ontbreekt.
- consument betaalt niet voor meerkosten diervriendelijker product.
- Sterke concurrentie in sector belemmert samenwerking
- Bloedluis
- Voedselcrisis

Ketenpartij #5

- Antibiotica
- Dierziekten
- Welzijn, m.n. pootproblemen
- Acceptatie honger bij ouderdieren inherent aan efficiënte productie; politieke keus tot hoever men wil gaan
- Structuur Nederlandse sector; onafhankelijke schakels, sterke onderlinge concurrentie
- Vierkantsverwaarding biologisch/tussensegment kip
- Het traditionele wensbeeld van de consument is niet realistisch
- Nederlandse consument kiest niet op basis van smaak

- Biodiversiteit
- Te hoge zelfvoorzieningsgraad en daardoor te intensieve dierlijke productie in Nederland
- Grote bedrijfsrisico's bij veranderingen in bedrijfsvoering door bedrijfsomvang (→ specialisatie sector maakt productie efficiënt en goedkoop, maar ook kwetsbaar, omdat geen risicospreiding mogelijk is)

Ketenpartij #6

- Atmosferisch verpakt vlees uit Brazilië
- De consument heeft geen beeld van wat de pluimveesector inhoudt → slecht imago op het gebied van dierenwelzijn (strooisel, ruimte, leeftijd).
- Paniek door ziekte-uitbraken
- Strakke marges voor schakels binnen de keten, door prijsstunten
- Vierkantsverwaarding niet haalbaar voor de hele kip voor 'tussensegment' prijs

Ketenpartij #7

- Laag, sterk fluctuerend inkomen van de pluimveehouder
- Implementatie richtlijn welzijn vleeskuikens; verlaging bezettingsgraad.
- Verslechterende concurrentiepositie t.o.v. rest EU
- Sturen op voetzoollaesies levert verslechterd welzijn (standaard antibioticagebruik en dorst) op.
- Uitbreiding moeilijk door vergunning (milieu, bouwblokken)
- Beperkte concentratie van de sector geeft supermarkten de mogelijkheid de prijs te bepalen.
- Weinig slachterijen
- Grote integraties in omringende, concurrerende landen
- Vierkantsverwaarding tegen meerprijs van nicheproducten
- Lage koers van het pond
- Prijsstunten supermarkten
- Consument over het algemeen niet bereid om meer te betalen voor dierenwelzijn
- Fijn stof
- Preventief antibioticagebruik

Ketenpartij #8

- Duurzame producten niet zo herkenbaar voor consument in bewerkt product; wordt dus ook niet verwaard.
- Bio-industrie doorgeschoten; niet aantrekkelijk om te zien.
- Gat tussen biologisch en gangbaar in prijs te groot
- Soja
- Dierziekte uitbraak – ophokplicht
- Gezamenlijke strategie verantwoorde vleesproducten supermarkten door scherpe concurrentie niet te realiseren.
- Normen / eisen (e.g. Global Gap) kosten veel tijd om uit te werken.
- Cultuurverschillen maakt borging van productspecificaties in verre landen moeilijk.
- Slachterij kritiek punt voor voedselveiligheid
- Specificaties tussensegment levert sterke wederzijdse afhankelijkheid in de keten.

Ketenpartij #9

- Beperkte openheid tussen schakels maakt duurzaamheidsbeoordeling lastig.
- Achterin de keten bestaat weinig zicht op wat er voorin de keten gebeurd.
- Lastig om afspraken te maken over duurzaamheidsspecificaties;
- Nederlandse slachters nodig om lokaal duurzaamheidsambitie waar te maken, maar die gaan voor het commerciële belang
- Druk vanuit Brazilië, Thailand en VS op diepvriesmarkt
- Soja
- Salmonella
- Duitsland trekt zich terug op eigen markt
- Kiloknaller in supermarkt
- Effect dierziekten op markt
- Lage consumentenwaardering in Nederland
- Slachtproces in Nederland niet ambachtelijk, in tegenstelling tot DE
- Consument wil uniform product, wat een dier per definitie niet is.
- Een lief klein kuikentje, dat je dood maakt, geeft de sector een slecht imago.
- antibiotica

Maatschappij

Maatschappelijke organisatie #1

- EU welzijnswet (2010) weinig ambitieus; geen breed draagvlak voor welzijn in andere landen
- Consument heeft verwachting van lage prijs door kiloknallers.
- Bedwelming voor slacht
- Milieu-eisen moeilijk te verenigen met dierwelzijnseisen (strooisel-fijn stof, uitloop-ammoniak).
- Schaalvergroting
- Beheersing dier/volksgezondheid
- Slecht voor dierenwelzijn
- Slecht voor mens-dier relatie
- CBL geen invloed om een gezamenlijke strategie voor de retail in te zetten door scherpe concurrentie tussen supermarkten.
- Behoudende Cultuur pluimveesector, m.n. bij belangenorganisaties, die elkaar ook nog eens beconcurreren

Maatschappelijke organisatie #2

- Voor bulk geldt kostprijsklem
- Fijn stof
- Landschappelijke inpassing
- Mest
- Ammoniak (bij overschakeling naar vrije uitloop huisvesting)
- Antibioticagebruik
- Hoge dierdichtheid
- Voetzoollaesies
- Biodiversiteit
- Beslag landbouwgronden
- Protectionisme Frankrijk graan in voer
- Import soja

Maatschappelijke organisatie #3

- Fijnstof
- Kippenmestverwerking door verbranding
- Druk op natuur
- Afname bodemvruchtbaarheid (door landbouw in zijn algemeenheid)
- Dierenwelzijn
- Voedselzekerheid
- Subsidieregelingen voor duurzaamheid zijn maar beperkt beschikbaar, waardoor overheidsbeleid onbetrouwbaar wordt.

2 Oplossingen voor duurzaamheid

Keten

Ketenpartij #1

- Schaalvergroting dwingt fokkerij tot robuustere kippen
- Standaardisering vleeskuikens
- Spreiding toeleverende pluimveehouders
- Anticiperen op problemen met verdoven door goed te luisteren naar MIJ/VWA en over te schakelen op gasverdoving
- Goede Salmonella beheersing
- Zorgen dat retail gaat vragen om duurzame producten en er voor betaalt
- Vraaggestuurd tussensegment met voldoende omvang
- Ondersteunen pluimveehouders om aan specificaties tussensegment te kunnen voldoen.
- (bestaande) beschermende handelsafspraken
- Productie-eisen aan import hetzelfde als aan productie hier
- Diermeel in veevoer door scheiden stromen bij Rendac
- Fijn stof afvangen
- Van middel- naar doelvoorschriften (Campylobacter: welke concentratie wordt je ziek van? Doel is niet ziek worden)
- veilige marge systeem bacteriën
- bedrijven incentive geven om het beter te doen.

Ketenpartij #2

- Concurrentie van buiten EU beperkt door:
 - Handelsafspraken (Brazilië)
 - Gezondheidsproblemen (Thailand)
- Goede technologische beheersing stalklimaat in NL → geen gezondheidsproblemen.
- Onderscheidend product door
 - bewerking (b.v. kip in zak)
 - salmonella vrij
 - Langzaamgroeiend ras
- Verantwoord en selectief antibioticagebruik
- Europese grondstoffen

Ketenpartij #3

- Internationaal zoeken naar partijen met duurzaamheidsambitie.
- Ketenregie
- Innovatieve en creatieve producten
- Houdbaarheid vers fileet verlengen
- EuroGAP: vrije handel in EU

- beter voer → betere kip
- verlengen houdbaarheid door verpakking
- afbreekbare verpakkingen

Ketenpartij #4

- Gehele pluimveeketen betrekken bij het zoeken naar innovaties (melting pot van pluimveehouders met wetenschap, stalinrichting, fokkerij etc.)
- Wettelijk afdwingen maatregelen
- Goede voerconversie
- Risicospreiding

Ketenpartij #5

- In internationaal verband rekenregels voor CO2 footprint opstellen
- Beter begrip mineralen efficiency → sturingsmogelijkheden
- Investeren in voederwaardering, zodat goed met co- en bijproducten omgegaan kan worden.
- Additieven ontwikkelen om bijproducten op te waarderen

Ketenpartij #6

- Regie op keten
- Diermeel in voer (managementtools (wetenschappelijk onderbouwd) om voetzollaesies tegen te gaan ontwikkelen)
- Digitaal openstellen stallen
- andere promo acties: uitnodiging 'kom in pluimveestal'
- 'Made in Holland' kip
- Fokken/voeren om nog gezondere kip te krijgen (meer witvlees)
- Nicotine voor bloedluisbestrijding
- Onderbouwen dat fijn stof problematiek relatief minder is in een intensieve sector dan een extensieve en op basis daarvan ruimte in de vergunning verruimen.
- GMO voedsel toelaten om voedseltekort op te lossen
- Goede marketing kip om consument te beïnvloeden

Ketenpartij #7

- beter doen (dan andere EU landen) voor wat betreft gezondheidsstatus.
- diermeel in voer
- ruimte in tijd (en geld!) creëren in de keten
- incentives voor boeren om het beter te doen t.o.v. concurrent.
- Onderscheidend product door bewerking (b.v. stoommaaltijden)
- Lopende initiatieven voor duurzaam veevoer
- atmosferisch verpakte kip

Ketenpartij #8

- Verbinding schakels onder één duidelijke vlag door informatiesystemen, tracking en tracing
- Samenwerken in keten voor onderzoek voor optimalisatie
- Managementtool voor verhogen kuikenvitaliteit door effectief energiegebruik
- Gebruik maken van warmte kuiken
- Kwalitatief consumentenonderzoek om beter aan te kunnen sluiten bij marktvraag. Vooral interessant voor voerindustrie
- Kip produceren daar waar dat het beste kan (lage kosten oost-EU)

- Betaalbaar graan invoeren
- Bijproducten graan benutten voor veevoer
- Aansprekende naam aan product geven (zoals bv. scharrelkip)
- aantonen dat je minderwaardige nutriënten opwaardeert.
- Op robuustheid fokken
- Verkorten keten door direct aan consument te verkopen of rond het broedproces zaken anders in te richten
- Imago pluimveesector verbeteren door de bedrijfstak op een positieve manier te presenteren.
- Ideaalbeeld met LNV uitwerken voor pluimveehouderij 2020
- AKK met ICT/technen netwerk om concrete vraagstukken uit te werken
- Webcams
- Nederlandse kennis uit de pluimveesector overdragen op zich ontwikkelende pluimveesectoren in andere landen (b.v. Polen)

Ketenpartij #9

- Door onafhankelijke certificeringsinstanties duurzaamheid borgen
- Onderhandeling over voorwaarden certificering
- Herkenbare lay-out als koepel over duurzame certificaten
- Tussensegment aanbieden in samenwerking met grote slachterij
- Vergroot werkplezier /trots bij pluimveehouders in tussensegment
- Meer transparantie mogelijk!
- Duurzaamheid in fases aanpakken (dierwelzijn, klimaat en milieu, fair)
- Deelname aan RTRS
- Verschuiving naar consumptie vegetarische producten (niet een oplossing voor de pluimveesector, wel voor duurzaamheid in zijn algemeenheid)
- Robuust ras
- Overdekte uitloop
- Kwaliteitsniveau garanderen bij primaire producent
- DNA check om herkomst producten te achterhalen
- EU grondstoffenkringloop ipv import soja
- Tussensegment met grote partijen op zetten

Maatschappij

Maatschappelijke actor #1

- Welzijnsproblemen via genetica aanpakken
- Huisvesting toespitsten op jonge dieren
- Terugbrengen veestapel in Nederland (aanbeveling SNM)
- Lagere vleesconsumptie
- Positief profileren door labelling/certificering
- Prikkel voor pluimveehouders om 'het beter te doen' door:
- Financiering
- Vergunning
- In de watten leggen
- Omschakelen naar een vraag-gestuurde sector: oplossingen voor ketenintegratie
- Kostprijsanalyse voor alternatieve huisvestingssystemen
- Dierenwelzijnsnormen betrekken in wetgeving handelsnormen.

Maatschappelijke actor #2

- Opwaardering mest tot hoogwaardige producten

- mestverbranding
- Verantwoorde mestafzet
- Robuuste dieren fokken
- Huisvestingssystemen met beter stalklimaat
- Zonnecellen
- Lichaamswarmte dier gebruiken
- Warmteopslag in de grond
- Sluiten voer-mest kringloop regionaal
- Duurzame soja
- Diermeel in veevoer
- Agro-export: perifere industrie en kennis pluimveehouderij (b.v. landschappelijke inpassing)
- Concrete knelpunten voor bedrijfsleven bij innovaties door wetgeving aanpakken

Maatschappelijke actor #3

- Gehele pluimveeketen betrekken bij het zoeken naar innovaties (melting pot van pluimveehouders met wetenschap, stalinrichting, fokkerij etc.)
- Wettelijk afdwingen maatregelen
- Goede voerconversie
- Risicospreiding