

BEDRIJFSONTWIKKELING NAAR MOGELIJKHEDEN

De varkenshouderij loopt steeds vaker tegen grenzen aan. Tegen de grenzen van het bouwblok, de grenzen van de regelgeving, maar vooral tegen financiële grenzen. Onafhankelijk adviesbureau Exitus in Veghel schetst de mogelijkheden voor varkensbedrijven die verder willen.

De provincie Noord-Brabant heeft in 2010 besloten grenzen te stellen aan de grootte van het bouwblok. In verwevingsgebieden is het maximum 1,5 hectare. Die maximale grootte wordt alleen vergund als de ondernemer daarvoor goede argumenten heeft. En geregeld moet dan 10 procent van het bouwvlak worden voorzien van beplanting voor de landschappelijke inpassing. In LOG-gebieden gaat het ook om een bouwblok van 1,5 hectare. In uitzonderlijke gevallen is 2,5 hectare mogelijk, maar dan moet wel worden aangetoond dat het bedrijf geen 'log obstakel' vormt in het landschap. Vergroting van het staloppervlak is in extensiveringsgebieden niet meer mogelijk. Ook een extra bouwlaag onder of boven



Passen en meten

De omgeving (bewoners en milieu) krijgt een steeds grotere stem in de bouwplannen. Deze ondernemer heeft zijn plan klaar en de bouw kan van start. Op de voorgrond liggen de spoelgoten al klaar.

Foto: Marcel Bekken

IS CREATIEF ZOEKEN

de grond is verleden tijd: dat mag niet meer. Gezien de landelijke discussie over megastallen is het de verwachting dat meer provincies paal en park gaan stellen aan de omvang van varkensbedrijven. "Bedrijfsontwikkeling is voor veel bedrijven een moeilijke zaak geworden", constateert John Koeken, adviseur veehouderij bij Exitus. Niet alleen vanwege de extra regelgeving voor megastallen, maar vooral financieel. De laatste jaren is er te weinig verdiend in de sector. En er zijn nog veel bedrijven die een slag moeten maken om te kunnen voldoen aan de welzijnswetgeving (2012) en de milieuregelgeving (2013).

Uitbreiden, verkoop, extensief?

Volgens Koeken is de verkoop van het bedrijf lang niet altijd een optie. Er staat op dit moment veel te koop. Grote bedrijven (>800 zeugen of >5.000 vleesvarkens) zijn goed te verkopen, maar voor gemiddelde bedrijven (tot 300 zeugen of 1.800 vleesvarkens) zijn vrijwel geen kopers te vinden. De omvang van een gezinsbedrijf is voor kopers die verder willen in de varkenshouderij te klein. De huidige marktsituatie heeft zijn weerslag op de prijzen: die zijn extreem laag voor minder courante bedrijven. Ook de courante bedrijven halen geen topprijs. "Het geld is op in de sector", constateert Koeken.

Voor veel bedrijven wordt het de komende tijd 'kiezen uit kwaden': als verkopen niet lukt en de ondernemer toch verder wil (of moet), dan kan het goedkoper zijn om een aantal dierrechten te verkopen en het bedrijf iets in te krimpen. Hierdoor ontstaat er ruimte om de zeugen in groepshuisvesting te houden. Ook zal het bedrijf emissiearm gemaakt moeten worden. "Met een uitbreiding zou het bedrijf financieel zwaarder komen te zitten dan met een kleine krimp." Zijn er ondernemers die voor het 'bescheiden krimp'-scenario kiezen? "Varkenshouders hebben zich jarenlang alleen gericht op uitbreiden. Inleveren op het aantal dieren is

nieuw en verre van een ideale situatie", stelt Koeken. "Maar soms heeft een ondernemer geen keus en is dit de enige optie waarbij het bedrijf kan blijven bestaan. Maar nogmaals: het is kiezen uit kwaden, voor sommige bedrijven zijn er gewoon geen goeden." Verder is een spant aan de stal zetten, zoals in de rundveehouderij gebruikelijk is, voor een varkensstal geen optie. Je krijgt dan een stal met onmogelijke looplijnen.

Samenwerken met groot bedrijf

Grote bedrijven ontvangen al gauw 3 euro per big meer dan een bedrijf van gemiddelde omvang, de voerwinst per zeug is al gauw 80 euro hoger en de leencapaciteit 400 euro per zeugenplaats meer. Dat alleen vanwege de schaalgrootte. Soms zijn er mooie mogelijkheden voor een gezinsbedrijf om samen te werken met een groter bedrijf en daarmee bestaanszekerheid op te bouwen met meer inkomsten. Koeken heeft voorbeelden waarbij ondernemers de geltenopfok voor hun rekening zijn gaan nemen voor grote bedrijven. De grote bedrijven konden hierdoor de vrijgekomen ruimte benutten voor uitbreiding van de zeugenstapel. Bovendien is de geltenopfok, die er voorheen wat bij inschoot, nu in goede handen. De varkenshouder met het kleinere bedrijf is gebaat bij de samenwerking, omdat hij nu meer geld verdient, fiscaal de zaken heeft kunnen regelen in verband met staking op termijn en minder risico loopt.

Bij een samenwerking zou je ook kunnen denken aan een multi-site-variant. Op het ene bedrijf liggen de zeugen, op het tweede bedrijf de biggen en op het derde de vleesvarkens. Uit dierziektenoogpunt is dit een ideale situatie. Praktisch en financieel kent het systeem nadelen. Je hebt steeds op één moment een grote groep biggen nodig. Heel grote zeugenbedrijven zouden die koppels kunnen leveren. Een groter probleem ligt echter bij de vleesvarkenshouder. Hij heeft drie momenten

per jaar waarop de vleesvarkens worden afgeleverd en er nieuwe biggen moeten worden aangekocht. Als de prijzen juist op die momenten ongunstig zijn, heeft dat grote consequenties. Door wekelijks af te leveren en aan te kopen, houdt hij de risico's gespreid. Als samengewerkt kan worden met een vorm van margeverdeling, zouden hier mooie constructies mogelijk zijn, denkt Koeken. Koeken rekent tegenwoordig vaker aan structuren waarbij grotere en kleinere bedrijven aan elkaar gekoppeld worden. "Er zijn leuke vormen van samenwerking te bedenken, maar financieringstechnisch zijn die samenwerkingen wel ingewikkeld en uitdagend voor bedrijfsadviseurs."

Bestaande of nieuwe locatie

Schaalvergroten op één locatie is qua arbeid en overzicht vaak het meest ideaal, maar aan de andere kant vaak duurder, en het duurt langer om het voor elkaar te krijgen. Als het bouwblok vergroot moet worden, kan het al gauw één tot vijf jaar duren voordat de procedure is doorlopen, aldus Kristel Weren, bedrijfsadviseur ruimtelijke ordening bij Exitus. En bij juridische procedures nog langer. Een bouwblockverruiming kost zo'n 10.000 tot 15.000 euro. Voor bijbouwen op dezelfde locatie is het belangrijkste advies: ga op tijd aan de slag met de volgende stal. "En houd de omgeving in de gaten", stelt Weren. "Betrekt de burens bij je plannen. Als je laat zien dat je voor een effectievere combiluchtwasser kiest die ook geur reduceert, heb je een verhaal richting de omgeving. Dat kan helpen." Een tweede locatie heeft als nadeel dat je er als ondernemer steeds naartoe moet. "Toch is het aankopen van een nieuwe locatie geregeld financieel gunstiger en sneller te realiseren dan bijbouwen", zegt Koeken. Mits de aankoop aan een aantal eisen voldoet: een voldoende groot bouwblok, een gunstige ligging en 'voldoende ammoniak'. Er moet goed op de mogelijkheden van de locatie worden gelet. <