

Er zijn altijd varkenshouders waarvoor het systeem aantrekkelijk is

Er blijft markt voor varkens op voergeld

Het aantal varkens dat wordt gehouden op basis van voergeldcontracten lijkt af te nemen. Toch is de voergeldconstructie niet volledig door de tijd ingehaald. Voor ondernemers met beperkte middelen en financieringsruimte of een specifieke bedrijfssituatie, kunnen voergeldcontracten een geschikt middel zijn.

Hoeveel varkens er in Nederland worden gemest met een voergeldconstructie is niet bekend. Niemand kan of wil daar harde uitspraken over doen. Handelaren schatten dat het al gauw om enkele honderdduizenden vleesvarkensplaatsen zal gaan.

Bij een voergeldcontract krijgt een contractnemer, iemand met varkenstallen, een vergoeding voor de inbreng van zijn stal,

productierechten en arbeid. De contractgever zorgt voor varkens en voer, en betaalt vaak ook de kosten van de dierenarts. Het risico voor degene die zijn stal inbrengt en de varkens verzorgt, is dus beperkt.

Stallen blijven leeg

Voorals varkenshouders met kleine, wat oudere vleesvarkensstallen lijken te werken

op basis van voergeldcontracten. Juist in die categorie zullen de komende jaren nogal wat ondernemers het bijltje er bij neergooien, onder meer vanwege de emissie-eisen waaraan stallen per 2013 moeten voldoen. Je kan dus verwachten dat het aantal varkens met een voergeldconstructie de komende jaren zal afnemen.

Toch lijkt dat vooral koffiedikkijken te zijn.

Voercoöperatie Rijnvallei in Wageningen (Gld.) heeft een werkgebied waarin voergeldcontracten van oudsher veel voorkomen. Zelf treedt Rijnvallei niet op als aanbieder van voergeldcontracten. „Maar natuurlijk hebben we er in het veld regelmatig mee te maken. Zonodig brengen we verschillende partijen bij elkaar”, zegt Martin Grift, algemeen directeur van Rijnvallei.

Volgens Grift is er geen zinnig woord te zeggen over de toekomst van voergeldconstructies in de varkenshouderij. „Hoe zich dat ontwikkelt, hangt vooral af van wat ondernemers in de varkenshouderij willen en doen. We vermoeden misschien wel dat een flinke groep stallen per 2013 leeg zal blijven staan, omdat ondernemers niet investeren in emissiereducerende maatregelen, maar ook daarover ontbreken harde cijfers”, aldus Grift.

Cor van Doorn, directeur-eigenaar van varkenshandel Revarco in Scherpenzeel (Gld.), waagt zich niet aan uitspraken over de ontwikkeling van aantallen contractvarkens. Van Doorn is er wel van overtuigd dat voergeldcontracten geen uitstervend fenomeen zijn. „Er blijven altijd situaties waarin een voergeldcontract interessant kan zijn voor zowel een contractgever als een contractnemer. Dan heb ik het zeker niet alleen over kleine oude stallen. Soms is het interessant om een moderne stal te benutten via een voergeldcontract. Het kan bijvoorbeeld fiscaal goed passen als de eigenaar de stal in box III heeft ondergebracht. Of als een ondernemer op andere vlakken risicovolle activiteiten heeft, kan het voor hem zinvol zijn om met de varkensstallen via een voergeldcontract zo min mogelijk risico te lopen.”

Voldoende aanbieders

Remco Beltman in Markelo hoort tot de grotere spelers in Nederland op het gebied van aanbieders van voergeldcontracten. Beltman houdt enkele tienduizenden varkens op contract. Exacte getallen noemt hij liever niet. Beltman heeft ook niet veel behoefte om uitgebreid in te gaan op vragen over voergeldconstructies in de varkenshouderij. „Voor nieuwe klanten hoef

ik niet met mijn naam in Pig Business. De ruimte om varkens op te leggen bij geïnteresseerde varkenshouders is groter dan ik gefinancierd kan krijgen”, aldus Beltman. Hij beaamt dat de komende jaren diverse kleine varkenshouders hun bedrijf zullen beëindigen. Maar volgens hem zal dat niet betekenen dat het mesten van varkens met een voergeldcontract geen toekomstperspectief heeft. „Het is een glijdende schaal. Steeds weer komen er varkenshouders met hun leven en bedrijf in een fase waarin ze het werken op basis van voergeld interessant gaan vinden.”

Twee ondernemers

Niet altijd ligt een voergeldconstructie voor de hand. „Bij een voergeldcontract zijn er twee ondernemers die aan één stal moeten verdienen. Ze zullen dus heel goed moeten bekijken of samenwerking op basis van een voergeldcontract leidt tot voldoende rendement voor beiden. De koek, die in de varkenshouderij al niet groot is, moet worden verdeeld”, zegt Albert Knijnenburg, sectormanager varkenshouderij bij Rabobank Nederland. „Het liquiditeitsmanagement voor de aanbieders van dergelijke contacten is dan ook van groot belang, evenals zicht houden op rendement”, benadrukt Knijnenburg. Hij stelt vast dat er, ondanks de haken en ogen, toch steeds weer situaties zijn waarin ondernemers met een voergeldcontract goed uit de voeten kunnen. „Bijvoorbeeld een varkenshouder die zijn bedrijf net niet gesloten heeft. Voor zo iemand kan het interessant zijn om via een voergeldcontract een aantal vleesvarkens bij een ander onder te brengen.”

Voergeldcontracten passen ook goed bij de trend om all in - all out op bedrijfsniveau toe te passen. Dat is een prima werkwijze om de gezondheid en de technische resultaten op een hoger plan te brengen. Individuele vleesvarkenshouders vinden bedrijfs all in – all out echter vaak te risicovol, omdat ze dan maar een paar keer per jaar varkens afleveren. En als dat net op een moment met slechte prijzen is, zijn ze zuur. Voor een contractgever met veel voergeldstallen vervalt dat prijsrisico, omdat hij

iedere week wel een stal met varkens aan de slachterij te leveren heeft.

Kwetsbaar

Aanbieders van voergeldcontracten nemen bijna alle bedrijfsrisico's over van de varkenshouder die op contract de varkens van de contractbieder verzorgt. De brutomarge per vleesvarken (verschil tussen opbrengstprijis vleesvarken en inkoopprijs big) was de afgelopen vier jaar gemiddeld 81,16 euro, zo blijkt uit het varkens- en biggenprijzenonderzoek van DGB in Hardenberg. Van die marge moet een contractaanbieder al zijn financiële verplichtingen kunnen voldoen. Van Doorn: „Een aanbieder van een voergeldcontract is wat dat betreft kwetsbaarder dan een gewone varkenshouder. De laatste heeft op papier dezelfde kosten, maar die hoeven niet altijd daadwerkelijk te worden betaald. Denk aan kostenposten als arbeid en afschrijven. En ook tijdelijk stoppen met aflossen is bij een varkenshouder met een eigen bedrijf vaak nog een optie als de markt tegenzit. Dat kan iemand die in andermans stallen varkens houdt met een voergeldcontract, allemaal niet. Die moet iedere maand over de brug komen, ook al zijn de opbrengstprijzen nog zo slecht.” ■



Reageren?

b.kleinswormink@pigbusiness.nl

Revarco wil voergeldcontracten snel weer kwijt

Eind januari schrok varkenshoudend Nederland op van het faillissement van Jadivar bv, het bedrijf van Jan Boon uit Ederveen. Boon hield zo'n 31.000 vleesvarkens op basis van voergeldcontracten op vijftig verschillende adressen.

Varkenshandel Revarco in Scherpenzeel heeft na het faillissement de 30.000 varkens die bij het faillissement waren betrokken, overgenomen. Het is echter niet de insteek van Revarco om een grootschalige aanbieder van voergeldcontracten te worden. „Reden voor de overname was het creëren van rust in de markt. We zijn een varkenshandel en hebben niet de intentie om varkenshouder te zijn”, zegt Cor van Doorn, directeur van Revarco.

Bij het faillissement van het bedrijf van Boon waren zo'n tien tot elf voerleveranciers betrokken. Revarco heeft inmiddels al zo'n 80 procent van de contracten ondergebracht bij deze voerleveranciers en verwacht ook de resterende 20 procent binnenkort aan andere partijen over te kunnen dragen.