

De marktberichten van agrarische producten en grondstoffen staan wekelijks in de krant. Maar hoe ontwikkelt de markt zich op de middellange termijn? Welke indicatoren moet de melkveehouder in het vizier houden? Deze editie gaat de rubriek 'Markt' over exportvee.

De prijs voor gebruiksvet ligt al enige tijd op een historisch gezien hoog niveau. Op zichzelf opmerkelijk, want de export naar het buitenland blijft op dit moment achter. Als gevolg van het Schmallenbergvirus blijven diverse grenzen vooralsnog gesloten. Het is de binnenlandse markt die de prijzen voor fokvee in de benen houdt. 'Het slachtvee is duur en ook de hoge melkprijs leidt ertoe dat melkvee op dit moment in trek is', vertelt Job Postma, directeur bij exportorganisatie European Livestock. Zijn vakgenoot Henk Bles beaamt die analyse en vult aan dat de dreiging van dierrechten ook zijn weerslag heeft. 'Boeren houden het vee zo veel mogelijk aan door onzekerheid over mogelijke invoering van dierrechten. Ze willen daarmee voorsorteren op 2015.' De basis voor een hoge prijs is hiermee gelegd (figuur 1) volgens de directeur van exportorganisatie Bles Dairies. 'Normaal gaan de prijzen bij een dalende export omlaag, nu zie je dat niet.'

### Meer melken uit mentaliteit

Voor de lange termijn verwachten beide exporteurs een aanhoudende tot stijgende vraag naar fokvee. Postma: 'Het is heel eenvoudig, de wereldbevolking blijft groeien en de beschikbaarheid aan zuivel kan die groei maar moeilijk bijbenen. Tien jaar geleden was het niet voor te stellen dat Chinezen hier de supermark-

Na 2015 zal er een nieuwe balans ontstaan tussen vraag en aanbod van exportvee

# Nieuw evenwicht voor fokveeprijzen

De vraag naar goed fokvee voor export blijft voorlopig bestaan.

Een structureel stijgende vraag naar melk nodigt buitenlandse veehouders uit om fokvee aan te schaffen. Een prijsdaling zit er daarom vooralsnog niet in.

tekst Tijmen van Zessen

ten komen leeghalen op zoek naar baby-melkpoeder.'

Postma koppelt de zuivelhonger één op één aan een grotere vraag naar exportvee. 'Zuivelimporterende landen willen zo veel mogelijk zelfvoorzienend worden in hun zuivelbehoefte. Dat is een proces dat je in alle werelddelen ziet.' Maar is er op de lange termijn wel voldoende aanbod van vee om aan die stijgende vraag te voldoen? Als na de quotering elke boer het maximale uit zijn mestruimte wil halen, zal hij de bezetting aan jongvee tot een minimum beperken. Postma: 'Boeren kunnen wel hard willen melken, ze moeten er wel wat aan verdienen. Waar is al dat land om die dieren van voer te voorzien? Met name de 25 procent minst sterke bedrijven zullen niet zo snel meer koeien gaan melken.'

Henk Bles vraagt zich ook af of het Nederland en Vlaanderen lukt om substantieel meer te melken vanaf 2015. Aan de mentaliteit van de Nederlanders zal het niet liggen, denkt hij. 'Nederlandse melkveeouders hebben van nature een drang naar vooruitgang in zich. Ze willen graag meer melken in 2015, maar of dat lukt hangt af van de voerprijzen en de uitwerking van de mestwet. Het ziet er hoe dan ook naar uit dat het aanbod vaarzen beperkt blijft en dat houdt de prijzen op niveau. Waarschijnlijker is het nog dat de prijzen licht gaan stijgen, maar hoeveel hoger de prijzen kunnen gaan, is moeilijk te zeggen. Na 2015 komt er een nieuwe balans in de markt.'

### Belangenverstrengeling

Als in geen andere markt is de prijsontwikkeling van exportvee sterk afhanke-

## Boeren opleiden in het buitenland stimuleert export

Het gebeurt nog te vaak dat Nederlands/Vlaamse vaarzen met een potentiële melkproductie van circa 25 kilo melk per dag in hun nieuwe land blijven steken op achttien kilo melk per dag. 'De conclusie is dan meestal dat het Nederlandse vee niet geschikt is voor die regio of dat klimaat. Maar als je er vaarzen dumpst, dan wordt het natuurlijk nooit wat', vertelt Siebren van der Zwaag, directeur bij The Friesian Dairy Development Company. Zijn bedrijf brengt

melkveeouders in het buitenland praktijkkennis bij op het gebied van melkveehouderij. 'Wij helpen onze klanten meer te melken, schoner te melken en goedkoper te melken. Dan gaat het om het beter voeren van de koeien en het op tijd weer drachtig krijgen van de koeien. Met een sterkte-zwakteanalyse proberen we de zwakke plekken van een bedrijf naar voren te halen', zegt Van der Zwaag. Als voorbeeld noemt hij een nieuw opgezet bedrijf in Azerbeidzjan waar ruim zeshonderd Nederlandse vaarzen naar-

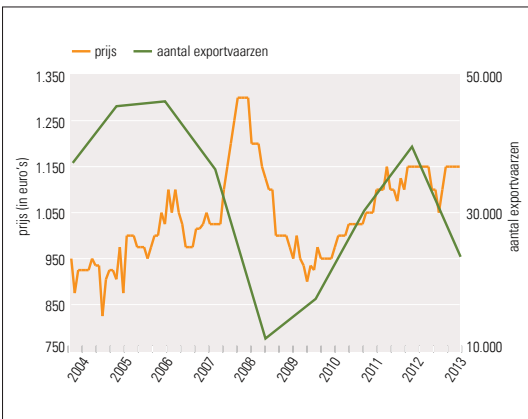
toe verhuisden. 'We hebben daar een Nederlandse bedrijfsleider neergezet en een aantal veterinaire studenten van Universiteit Utrecht. Daardoor bleef het sterftepercentage beperkt tot anderhalf procent.' Andere regio's waar Van der Zwaags bedrijf de handen uit de mouwen stak, zijn Zuidoost-Azië, Rusland, het Midden-Oosten en Oost-Afrika. Van der Zwaag ziet een niet aflatende vraag naar fokvee: 'Er is veel kennis en investering nodig voordat landen als Rusland en China zelfvoorzienend zijn.'

## Melkveehouder Gerben Iemhoff, Radewijk



‘De prijzen voor gebruiksvet liegen op een mooi niveau op dit moment, ondanks de beperkte mogelijkheden voor export. Gezien de stijgende opfokkosten voor jongvee zijn de huidige prijzen welkom. Het zijn prijzen die nodig zijn om uit de kosten te komen.’

‘Ik houd alle vaarskalveren aan en verkoop de vaarzen die we voor de vervanging van de veestapel niet nodig hebben. Met een vervangingspercentage van 22 procent is dat elk jaar nog een redelijk aantal dieren. Vanaf 2015 wil ik het aandeel jongvee op ons bedrijf echter flink verlagen en zo veel mogelijk mestplaatingsruimte invullen met melkvee. Ik verwacht dat meer melkveeouders hiervoor gaan kiezen. Als de afgevoerde vaarskalveren in het mesthok verdwijnen, vertaalt zich dat in een hogere prijs voor gebruiksvet.’



Figuur 1 – Prijzen en aantallen exportvaarzen (bron: European Livestock en Veevro)

lijk van veterinaire beperkingen. Job Postma: ‘Dierziekten zullen de export altijd blijven doorkruisen. Dat is moeilijk om mee om te gaan. Ik erger me soms aan logge overheden waar mensen moeilijk zijn te benaderen. Neem nu de situatie met blauwtong. We zijn als exporteurs gezamenlijk in Den Haag geweest, maar je krijgt soms het gevoel dat men er daar het belang niet van inziet. Nederland had minstens een jaar eerder blauwtongvrij kunnen zijn.’

De exporteur vermoedt een sterke belangverstrengeling met de kalvermestrij, die baat heeft bij een lage veterinaire status van Nederland, om zo eenvoudig kalveren uit het buitenland te kunnen importeren. ‘Als wij eerder vrij waren geweest van blauwtong dan Duitsland, dan zou de kalverimport stil komen te lig-

gen. Dat is niet in het belang van de kalverintegraties en ik heb sterke aanwijzingen dat die partijen een dikke vinger in de pap hebben.’

### Gemis aan fokveeveiling

Reinoud van Gent, directeur bij Veevro, onderkent dat de molens langzaam draaien waar het gaat om het opheffen van grensblokkades. ‘In sommige landen spelen politieke redenen een rol om grenzen dicht te laten. Met Rusland zijn we op dit moment in gesprek om de blokkade wegens Schmallenberg op te heffen. Dat soort processen gaat helaas langzaam, maar er gebeurt tenminste iets.’

De Veevro-voorman is positief gestemd over de vooruitzichten van de exportmarkt. ‘Ik ben niet somber, ook na 2015 blijft er vraag naar fokvee in het buitenland. Het is niet zo dat boeren maar kunnen melken wat ze willen, er blijft altijd wel een deel over voor export. In een goed jaar kunnen dat zomaar 45.000 vaarzen zijn.’

Hoewel de stemming over de export van fokvee gemiddeld genomen positief is, wil Postma nog wel een kanttekening maken waar het gaat om de prijsvorming. ‘We missen in Nederland een fokveeveiling. In Duitsland en België zie je dat de prijzen die daar betaald worden toch als een leidraad gelden voor het andere gebruiksvet. In Duitsland lift het gros van de markt mee op de prijzen die veehouders op veilingen betalen.’

