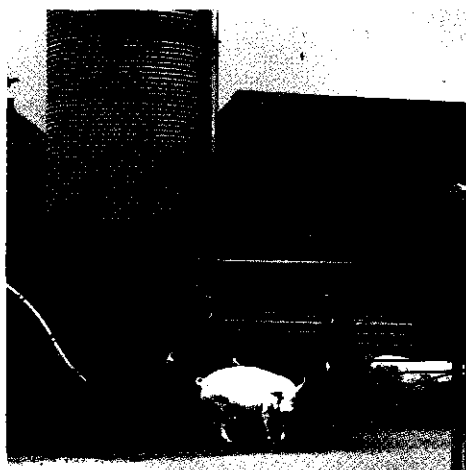


Visie op de internationale
concurrentiekracht in de
varkenshouderij.



392191

INHOUD

Voorwoord	1
1. Inleiding	2
Plaatsbepaling	
Concurrentiepositie van de varkenssector	
Onderzoekmethodiek	
Opbouw van de studie	
2. Wereldvraag	3
Ontwikkeling van de wereldvlees- consumptie	
Ontwikkeling van de varkensvlees- consumptie	
Perspectief	
3. Wereldaanbod	7
Ontwikkeling van de produktie van varkensvlees	
Perspectief	
4. Wereldhandel	8
Importontwikkelingen	
Exportontwikkelingen	
Perspectief	
5. Concurrentiekracht van de belangrijkste landen	11
Inleiding	
Nederland	
Denemarken	
België	
Frankrijk	
Duitsland	
Italië	
6. Internationale concurrentiekracht	26
7. Strategische opties voor Nederland	28
Inleiding	
Hoofdpijnen van de strategie	
Kostprijsefficiëntie en kwaliteits- bewaking	
Produktdifferentiatie	
Marktontwikkeling en diversificatie	
Aanbevelingen voor de schakels in de produktiekolom	

LEESWIJZER

Om op snelle wijze achter de essentie van dit rapport te komen, adviseren wij u de volgende hoofdstukken te lezen:

- 1 Onderzoekmethodiek
- 2 Wereldvraag: Perspectief
- 3 Wereldaanbod: Perspectief
- 4 Wereldhandel: Perspectief
- 6 Internationale concurrentiekracht
- 7 Strategische opties voor Nederland

Voor de fotografie in deze brochure hebben wij medewerking gekregen van:

- Uitgeverij Misset, Doetinchem.
- Voorlichtingsbureau vlees, Rijswijk.
- NVS, Nederlands Varkens Stamboek, Nijmegen.
- Weyand & Weyand Reclame, Amesfoort.
- Nieuw Dalland, Merselo.

Overname van de gegevens is toegestaan onder bronvermelding. Hoewel bij de uitgave de uiterste zorg is nagestreefd, kan Rabobank Nederland voor eventuele aanwezigheid van (druk)fouten en onvolledigheden geen aansprakelijkheid aanvaarden.

November 1993

auteurs:

- LEI:
 - ir M.H. Borgstein
 - drs A.F. van Gaasbeek
 - ir J.J. de Vlieger
- Rabobank:
 - ing. A.G.M. Colbers
 - ir W. Rijnsburger
 - ir J.A.G. Verheijen
 - drs A.M.M. van Acht

Voorwoord.

De internationale varkenssector wordt gekenmerkt door een groot aantal ontwikkelingen, zowel aan de vraag- als aanbodzijde van de markt. De vele veranderingen bemoeilijken een goed inzicht, terwijl dat in een tijd waarin het denken verandert van een produktoriëntatie naar een marktorientatie, van groot belang is. Tegen deze achtergrond heeft de Rabobank aan het LEI-DLO gevraagd de internationale concurrentieverhoudingen in de varkenssector in beeld te brengen.

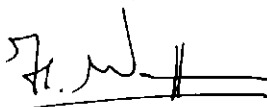
Deze brochure bevat de voor de Nederlandse varkenssector belangrijkste resultaten van het door het LEI-DLO, in samenwerking met Rabobank Nederland, uitgevoerde onderzoek. Bovendien is op basis van een analyse aangegeven welke strategische keuzemogelijkheden er zijn om de positie van de Nederlandse varkensvleessector veilig te stellen of te verbeteren. Daarnaast bevat de brochure enkele handvatten voor de verdere gedachtenvorming binnen de totale sector en de afzonderlijke geledingen.

Bij de samenstelling van het onderzoeksrapport is gebruik gemaakt van de actieve inbreng van:

- Bedrijfschap voor de handel in vee,
- Bond van Varkenshouders van de N.C.B.,
- Centrale Organisatie voor de Vleesgroothandel,
- Gezondheidsdienst voor dieren in Zuid-Nederland,
- Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij,
- Produktschap Vee en Vlees,
- Vereniging van Exporteurs in levende varkens.

Wij bedanken de betrokkenen hartelijk voor hun inbreng.

Eindhoven, Rabobank Nederland:



drs H.H.F. Wijffels

Rabobank 

Den Haag, Landbouw-Economisch
Instituut (LEI-DLO)



Prof. dr ir L.C. Zachariasse

lei-dlo



1 Inleiding.

PLAATSBEPALING

De varkenssector in de wereld omvat de voortbrenging van en handel in levende varkens (fok-, vermeerdering- en slachtdieren), varkensvlees en varkensvleesprodukten. In totaal werden in 1992 ruim 956 miljoen varkens geslacht (1991: 933 miljoen), hetgeen bijna 72 miljoen ton varkensvlees opleverde. De exportwaarde van levende varkens, varkensvlees en varkensvleesprodukten bedroeg in 1991 bijna 20 miljard gulden. Deze internationale handel omvatte 13,8 miljoen levende varkens, 3,0 miljoen ton varkensvlees en 0,36 miljoen ton bacon en ham. Hieruit is af te leiden, dat de internationale handel slechts enkele procenten van de totale productie uitmaakt.

CONCURRENTIEPOSITIE VAN DE VARKENSSECTOR

Een aantal ontwikkelingen beïnvloedt de internationale concurrentieverhoudingen in de varkenssector. Door de EG-landbouwbesluiten en het principebesluit over de handel in landbouwprodukten tussen de Verenigde Staten en de EG worden internationale handelsbeperkingen verminderd. Verder draagt de potentiële uitbreiding van de EG bij tot een vergroting van de interne EG-markt.

Tevens zijn de veranderende gewoonten van consumenten en de concentratie

van de detailhandel bij de grootwinkelbedrijven van belang. Op nationaal niveau spelen daarbij nog het overschot aan slachtcapaciteit, het milieubeleid, Integrale Keten Bewaking (IKB) en de veterinair situatie een rol.

De vele ontwikkelingen bemoeilijken een goed inzicht in het perspectief van de sector. Om tijdig te kunnen inspelen op kansen en bedreigingen voor de varkenssector is dit inzicht essentieel. Deze studie wil daaraan een bijdrage leveren.

ONDERZOEKMETHODIEK

Bij de bepaling van de concurrentieverhouding in de internationale varkenssector is gebruik gemaakt van de benadering van de Amerikaanse econoom Porter. Volgens hem wordt de kracht van een sector niet alleen bepaald door een lage kostprijs, maar zijn er meer factoren die een rol spelen. Genoemd kunnen onder andere worden de geografische ligging, het klimaat, de beschikbaarheid van grondstoffen, arbeid en kapitaal, de mate waarin binnen de keten wordt samengewerkt, de rol van de overheid, de economische orde waarin geopereerd wordt en de mate waarin de thuismarkt de sector aanspoort tot innovaties. Door de varkenssector in de diverse landen op de relevante aspecten te analyseren ontstaat een beeld van de internationale concurrentiekracht. Daarbij kunnen factoren elkaar versterken of tegenwerken. Het totale rapport geeft inzicht in de sterkten en zwakten van de produktiekolom en biedt daarmee openingen voor verbeteringen.

OPBOUW VAN DE STUDIE

In de hoofdstukken 2 t/m 4 wordt in het kort een overzicht gegeven van de ontwikkeling van de vraag, het aanbod en de handel in varkens en varkensvlees op wereldniveau. Hoofdstuk 5 gaat in op de internationale concurrentiekracht van landen die op het gebied van varkens en varkensvlees van belang zijn voor Nederland. In hoofdstuk 6 wordt vervolgens een analyse gemaakt van de internationale concurrentiekracht van die landen. Tenslotte worden in hoofdstuk 7 conclusies getrokken en worden strategische opties weergegeven, die de concurrentiepositie van de Nederlandse bedrijven in de produktiekolom ten goede kunnen komen.



2 Wereldvraag.



ONTWIKKELING VAN DE WERELDVLEESCONSUMPTIE

Zoals uit tabel 1 blijkt is in de periode tussen 1985 en 1992 de wereldvleesconsumptie met 23% gegroeid. In diezelfde periode nam de wereldbevolking met 13% toe. De vleesconsumptie per hoofd nam dus toe. De invloed van beide factoren, bevolkingsgroei en hogere consumptie per hoofd van de bevolking, op de totale vleesconsumptie is ongeveer even groot.

Tabel 1

DE WERELDVLEESCONSUMPTIE

(in de periode 1985 tot 1991 en het aandeel van de verschillende vleessoorten)

	1985	1989	1991
Totale consumptie (in mln. ton)	148,2	171,9	178,8
waarvan:			
Rund- en kalfsvlees	31%	30%	29%
Varkensvlees	39%	40%	40%
Pluimveevlees	21%	22%	23%
Overig vlees	9%	8%	8%

Bron: FAO en USDA

Het rundvleesaandeel is sinds 1985 afgenomen, dat van pluimveevlees gestegen. De groei van het pluimveevleesaan-

deel is een gevolg van de relatief lage prijs van dit vlees, het bereidingsgemak, het geringe vetgehalte, de smaak en het succes dat de pluimveeindustrie heeft gehad met de marketingprogramma's. Het aandeel van varkensvlees in de wereldvleesconsumptie is in de periode 1985 tot 1991 met 1%-punt toegenomen en bedroeg in het laatste jaar 40%.

ONTWIKKELING VAN DE VARKENSVLEESCONSUMPTIE

Het totale varkensvleesverbruik is in de periode 1985-1992 gestegen van 58,1 miljoen ton naar 71,8 miljoen ton, een stijging van 23,6%. Redenen voor dit toegenomen verbruik zijn de relatieve prijsdaling van varkensvlees, de toegenomen welvaart in belangrijke verbruikerslanden en de daardoor toegenomen consumptie per hoofd van de bevolking, alsmede de groeiende wereldbevolking.

Tabel 2

DE ONTWIKKELING VAN DE TOTALE VARKENSVLEESCONSUMPTIE

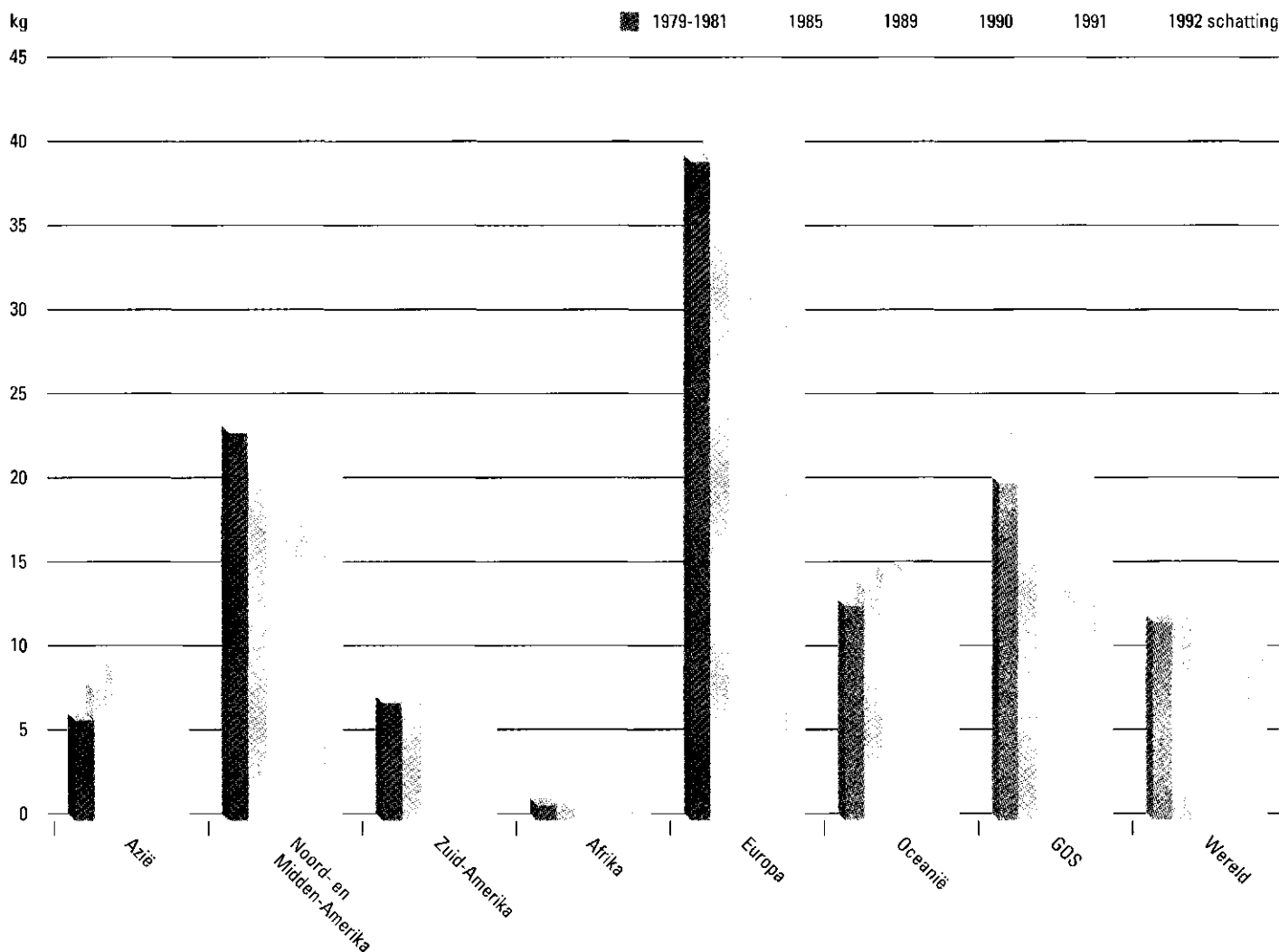
(in de periode 1985-1991 en de verdeling naar werelddelen)

	1985	1989	1990	1991	1992
Consumptie (in mln. ton)	58,1	67,9	69,8	70,9	71,8
waarvan:					
Azië	37%	40%	42%	44%	45,5%
Noord- en Midden-Amerika	14%	14%	13%	13%	14%
Zuid-Amerika	3%	3%	3%	3%	3%
Afrika	1%	1%	1%	1%	0,9%
Europa	34%	31%	31%	29%	28%
Oceanië	1%	1%	1%	1%	0,6%
GOS	10%	10%	10%	9%	8%

Bron: FAO en USDA

Het verbruik van varkensvlees is niet gelijk verdeeld over de wereld (tabel 2). In Azië wordt de grootste hoeveelheid varkensvlees geconsumeerd. Het aandeel van Azië in de varkensvleesconsumptie is sinds 1985 fors gestegen, met name door de groei van het verbruik per hoofd. Andere belangrijke consumptiecentra zijn Europa, Noord- en Midden-Amerika en het GOS. Hun betekenis voor de varkensvleesconsumptie neemt af. In deze gebieden blijft zowel de groei van de bevolking als die van de consumptie per hoofd achter bij die in Azië. Afrika en Oceanië zijn vrij onbetekenende markten voor varkensvlees.

VARKENSVLEESCONSUMPTIE PER HOOFD VAN DE BEVOLKING (PER WERELDDEEL)



Bron: OECD, USDA

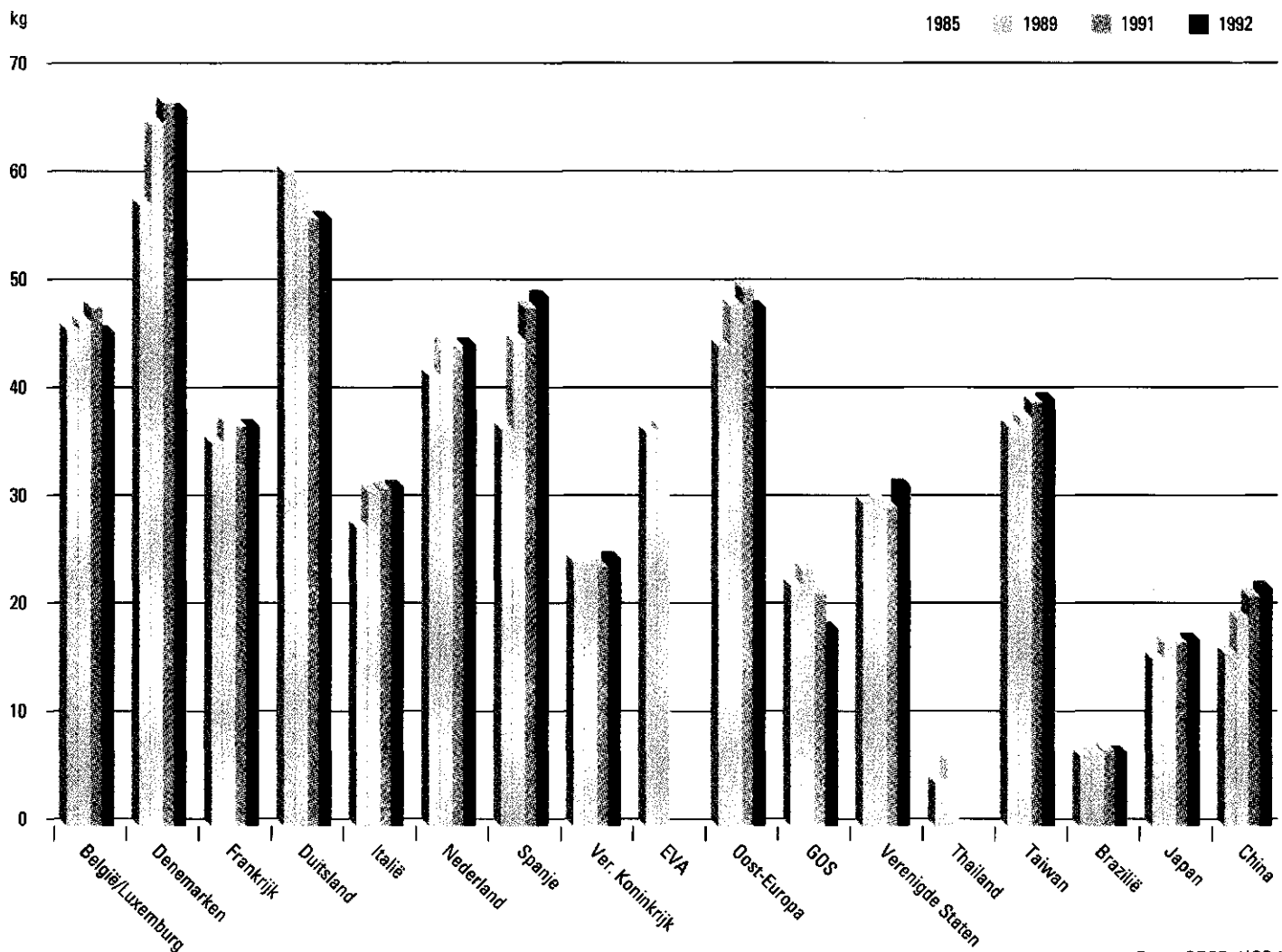
De gemiddelde consumptie per hoofd van de wereldbevolking bedroeg in 1992 13 kg per jaar. Ook daar zien we grote verschillen tussen de werelddelen. Gemiddeld nam in de periode 1985-1992 de consumptie per hoofd met 8% toe. In gebieden met een betrekkelijk lage consumptie per hoofd nam door de groei van de welvaart de consumptie per hoofd sterk toe. In regio's die reeds een hoog welvaartspeil kenden, was de groei van de consumptie per hoofd veel bescheidener. In West-Europa is zelfs sprake van marktverzadiging.

Binnen de werelddelen blijkt het totale verbruik per land nogal te verschillen. Dit hangt samen met de binnenlandse productie, bevolkingsomvang en -groei, het verbruik per hoofd, religieuze taboes en het welvaartsniveau. Op basis van hun bevolkingsomvang en/of de consumptie per hoofd zijn de volgende landen en groepen

van landen belangrijke consumptiecentra van varkensvlees: China, Verenigde Staten, GOS, Oost-Europese landen, Duitsland, Frankrijk, Japan, Italië, Spanje, Verenigd Koninkrijk en de EVA-landen. Binnen deze landen is het verbruik per hoofd het hoogst in Duitsland (56,0 kg); het laagst in Japan (16,9 kg). Japan kan worden beschouwd als een groeimarkt: de consumptie van varkensvlees zal sterker stijgen dan de productie. Van het totale verbruik van 1,2 miljoen ton varkensvlees importeerde Japan in 1991 395.000 ton bijna volledig in de vorm van vlees zonder been. Denemarken en Taiwan zijn de grootste leveranciers van varkensvlees aan Japan. Het grootste gedeelte van het geïmporteerde varkensvlees komt via tussenkomst van Japanse handelshuizen bij de vleesverwerkende industrie. Een kleiner deel belandt bij de supermarkketens.



VARKENSVLEESCONSUMPTIE PER HOOFD VAN DE BEVOLKING (PER LAND)



Bron: OECD, USDA

De consumptie van varkensvlees vindt plaats in de vorm van vers varkensvlees of vleeswaren. Dit laatste geldt met name voor landen met hogere gemiddelde dagtemperaturen dan die in Nederland. Vers varkensvlees wordt bij hogere dagtemperaturen snel als machtig ervaren. Daarnaast spelen de houdbaarheid van het verse varkensvlees en traditionele verschillen in consumptiegewoonten een grote rol.

Tot slot van deze paragraaf wordt ingegaan op de vraag in hoeverre de werelddelen zelfvoorzienend zijn voor varkensvlees. Uit tabel 3 blijkt, dat de overschotten en tekorten op werelddeelniveau tot enkele procenten beperkt blijven. Verder blijkt Europa het grootste overschot te hebben en het GOS het grootste tekort. In de tijd is dit beeld vrijwel stabiel. Alleen het GOS is, doordat de koopkrachtige vraag minder sterk afnam dan

DE ONTWIKKELING VAN DE VERHOUDING TUSSEN PRODUKTIE EN CONSUMPTIE PER WERELDDEEL (in de periode 1985-1991 in % en de omvang van het overschot of tekort 1000 ton geslacht gewicht)

	1985	1989	1991	Overschot(+) tekort(-)
Wereld	100	100	100	—
Azië	100	99	10	-135
Noord- en Midden-Amerika	99	100	100	- 17
Zuid-Amerika	100	98	101	+ 13
Afrika	111	98	97	- 23
Europa	101	102	102	+452
Oceanië	100	101	100	0
GOS	97	99	96	-290

Bron: FAO en USDA

de productie, een nadrukkelijker importland geworden.

Op de verhouding tussen productie en consumptie in de afzonderlijke landen wordt ingegaan in hoofdstuk 5.

Tabel 3



veevlees aantrekkelijk voor consumenten met een relatief laag inkomen. In de welvarende landen wordt pluimveevlees en met name kuikenvlees relatief vaak gegeten vanwege het gezondheidsimago, de malsheid, de smaak, de kwaliteit en het bereidingsgemak.

PERSPECTIEF

De consumptie van vers en verwerkt varkensvlees neemt toe. In de periode 1985-1992 is het verbruik met 23,6% gestegen. Een verdere stijging is te verwachten. Het verbruik in landen als China, Japan, Thailand, Taiwan en Brazilië stijgt snel. Van Oost-Europa en het GOS, waar vanouds vrij veel varkensvlees wordt gegeten, mag verwacht worden dat de consumptie zich weer in enige mate herstelt. Voorwaarden daarvoor zijn een geslaagde omschakeling naar een markteconomie en een toename van de welvaart. In West-Europa is de markt voor varkensvlees zo goed als verzadigd.

Behalve in Japan zal in de groeiende vraag vooral worden voorzien door een uitbreiding van de eigen produktie. Voor de varkensvleesmarkt in Japan kan gesteld worden dat het verzadigingsniveau nog niet is bereikt.

In veel landen vindt de verkoop van varkensvlees in toenemende mate plaats vanuit grootwinkelbedrijven in plaats van speciaalzaken. Deze verschuiving kan vooral worden verklaard uit de daarmee gepaard gaande logistieke voordelen. Bijkomend effect is dat de verkrijgbaarheid van de produkten verbetert.

Varkensvlees ondervindt steeds meer concurrentie van het goedkopere pluimveevlees. Vanwege de lage prijs is pluim-



▲
Stamboek NL



▲
Stamboek Yorkshire

Chinees varken Meishan



3 Wereldaanbod.

ONTWIKKELING VAN DE PRODUKTIE VAN VARKENS- VLEES

Globaal kan het aanbod van vlees in twee hoofdgroepen worden ingedeeld: verse produkten (karkasvlees, technische delen, uitgebeende en geportioneerde delen) en verwerkte produkten (worsten, hamsoorten e.d.). Vrijwel elk land en elke streek kent een aantal specialiteiten.

De belangrijkste productiecentra in de wereld bevinden zich in de gematigde klimaatzone van het noordelijk halfrond. In deze gebieden is een groot deel van de bevolking geconcentreerd, bevinden zich veel landen met een relatief hoog nationaal inkomen per hoofd van de bevolking en lenen de temperaturen zich goed voor de consumptie van het relatief machtige varkensvlees.

In 1992 bedroeg de wereldproductie aan varkensvlees 71,8 miljoen ton. Dit is bijna 1,3% meer dan in 1991 en ruim 5,7% meer dan in 1989. De varkensvleesproductie neemt op alle continenten toe. Deze toename is de resultante van de groei van het aantal slachtingen en een lichte toename van het geslacht gewicht. De stijging van de produktie ging gepaard met een toename van de varkensstapel van 847 miljoen stuks in 1989 tot 857 miljoen stuks in 1991 (+1,2%).

De verdeling van de produktie over de verschillende werelddelen is vrijwel gelijk aan die van de vraag. Dit wijst op een geringe betekenis van de inter-continentale handel.

De belangrijkste productiegebieden zijn Azië, Europa, Noord- en Midden-Amerika en het GOS. Hierbinnen zijn de belangrijkste produktielanden in volgorde van belangrijkheid: China, Verenigde Staten, GOS, Duitsland, Frankrijk, Spanje, Nederland, Japan, Denemarken, Italië, Brazilië, Taiwan, Verenigd Koninkrijk en BLEU. De vier grootste varkensvlees producerende landen (China, Verenigde Staten, GOS en

Duitsland) zijn goed voor 60% van de totale produktie. China heeft in de periode 1985 tot 1992 een van de hoogste groei-percentages voor de varkensvleesproduktie gerealiseerd. Andere niet-Europese landen waar de produktie naar verhouding sterk groeit zijn de Verenigde Staten, Taiwan, Brazilië en Thailand. In laatstgenoemd land is vanwege groeiende milieuproblemen inmiddels een einde aan de groei gekomen.

Het GOS en de Oosteuropese landen vertoonden tot 1989 een sterke produktiegroei. Na de politieke en economische omwenteling is in deze landen echter de produktie gedaald. Het betreft hier naar verwachting een tijdelijke daling. Binnen de EG vertoonden Duitsland, Nederland en het Verenigd Koninkrijk geen of nauwelijks groei en groeide de produktie in Spanje, Denemarken en de BLEU-landen relatief sterk.

De verdeling van de varkensstapel is niet overeenkomstig de vleesproduktie, wat duidt op een produktiviteitsverschil. In Europa wordt de hoogste produktiviteit behaald. De verschillen zijn de laatste 10 jaar kleiner geworden. Azië komt vooral sterk naar voren.

PERSPECTIEF

De verwachting is, dat de wereldproduktie de komende jaren zal blijven stijgen. Of de wereldconsumptie even snel zal groeien is gegeven de economische vooruitzichten nog onzeker, zodat rekening moet worden gehouden met (tijdelijke) overschotten. De produktie is in de meeste landen gericht op de interne voor-

Tabel 4

DE ONTWIKKELING VAN DE TOTALE VARKENS- VLEESPRODUKTIE (in de periode 1985-1992 (1992 schatting) en de verdeling naar werelddelen)

	79-81	85	89	90	91	92
Produktie (in mln. ton)	53,9	58,1	67,9	69,9	70,9	71,8
waarvan						
Azië	34%	37%	40%	42%	44%	45%
Noord- en Midden-Amerika	16%	14%	13%	13%	13%	14%
Zuid-Amerika	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Afrika	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Europa	35%	34%	32%	31%	30%	29%
Oceanië	1%	1%	1%	1%	1%	0%
GOS	10%	10%	10%	9%	8%	8%

Bron: FAO en USDA

▲
Stamboek Duroc

▲
Stamboek Fins Landras

▼
Stamboek Large White

DE ONTWIKKELING VAN DE VARKENSSTAPEL (in de periode 1979-1991 en de verdeling naar wereld- delen)

	79-81	1985	1989	1990	1991
Varkensstapel (in mln. stuks)	776,2	791,5	847,0	855,9	857,1
waarvan					
Azië	47%	48%	50%	51%	51%
Noord- en Midden-Amerika	13%	12%	11%	10%	10%
Zuid-Amerika	7%	6%	6%	6%	6%
Afrika	1%	1%	2%	2%	2%
Europa	22%	23%	21%	21%	21%
Oceanië	1%	1%	1%	1%	1%
GOS	9%	9%	9%	9%	9%

Bron: FAO en USDA

Tabel 5

ziening. Er zijn slechts enkele landen die vooral voor de export produceren (Nederland, Denemarken en BLEU) en enkele landen die in belangrijke mate van import afhankelijk zijn (Duitsland, Japan en het Verenigd Koninkrijk). Binnen de EG en de daarmee geassocieerde landen zal de interne handel verder toenemen en daarmee de concurrentie. Een goede gezondheidsstatus, een goede kwaliteit van het produkt en spreiding van de afzet zullen daardoor belangrijker worden.

De Russische markt is van belang voor goedkope produkten, uitgangsmateriaal en know how. De betekenis ervan zal echter beperkt blijven. Het GOS, met zijn dalende productie zal voorlopig geen concurrent zijn op de Nederlandse afzetmarkten. Ook van China is voorlopig weinig concurrentie te verwachten op belangrijke markten als Japan en Duitsland. Wel zal Nederland China als concurrent tegen blijven komen in landen die vooral letten op de prijs.

4 Wereldhandel.

IMPORTONTWIKKELINGEN

Levende varkens

In de periode 1985-1991 is de wereldhandel in levende varkens met 31% toegenomen tot bijna 14 miljoen varkens. Zij vertegenwoordigden een waarde van ruim 1,5 miljard dollar. De EG heeft een belangrijk aandeel in de import (55% in stuks, 62% in waarde). Het betreft vrijwel geheel intra-EG-handel. Belangrijke importlanden zijn Italië, België, Duitsland en Frankrijk. In Duitsland ligt de nadruk op vleesvarkens, in BLEU bestaat de import van levende varkens voornamelijk uit mestbiggen. Naast Europa spelen Azië en Noord- en Centraal-Amerika een rol in de handel van levende varkens. Oceanië en Afrika spelen geen enkele rol.

Belangrijke importerende landen in Azië zijn Hong Kong en Singapore. De import in de Verenigde Staten is goed voor ruim 80% van de Noord- en Centraal-Amerikaanse. De importontwikkeling op dit continent blijft achter bij die op wereldniveau.

Varkensvlees

De wereldhandel in varkensvlees bedroeg in 1991 2,9 miljoen ton met een waarde van 8,3 miljard dollar. Ook hierin heeft de EG met een intra-EG-handel van 2,25 miljoen ton en 6,2 miljard dollar, een groot aandeel. Belangrijke importlanden zijn Duitsland, Italië en Frankrijk. Naast Europa spelen Azië en Noord- en Centraal-Amerika een rol in de wereldimport van varkensvlees.

De import (in tonnen) in de EG-landen is in de periode 1988-1992 toegenomen met 22,4%. Buiten de EG neemt vooral de import in Japan en de EVA-landen toe. Japan is goed voor 92% van de Aziatische importwaarde. De Verenigde Staten heeft een aandeel van 82% in de importstroom van Noord- en Centraal-Amerika.



EXPORTONTWIKKELINGEN

Levende varkens

In de wereldexport neemt de EG een belangrijke plaats in voornamelijk door intra-EG-handel. Binnen de EG is Nederland de veruit belangrijkste exporteur. Andere Europese landen exporteren slechts geringe hoeveelheden. Nederland exporteert naast slachtvarkens en mestbiggen ook slachtzeugen en fokmateriaal. Het aandeel van slachtzeugen in de totale Europese export van levende varkens bedraagt slechts 5%. Naast Europa spelen Azië en Noord- en Centraal-Amerika nog



een rol. De handel in levende varkens wordt in Azië gedomineerd door China. Dat land exporteert hoofdzakelijk levende varkens naar Hong Kong. De huidige Britse kroonkolonie zal medio 1999 onderdeel uitmaken van China. Hierdoor zal deze exportstroom veranderen in een binnenlandse stroom. In Noord- en Centraal-Amerika is vooral de positie van Canada van betekenis.

De export vanuit de landen in Azië en Europa neemt toe, dit in tegenstelling tot de landen in Noord- en Centraal Amerika.

Varkensvlees

De EG intra-handel speelt met 6,2 miljard dollar een belangrijke rol bij de export van



varkensvlees in de wereld. De export in varkensvlees op het Europese continent wordt door drie landen gedomineerd: Nederland, Denemarken en België. Daarnaast speelt in Oost-Europa Hongarije als enige een rol van betekenis. De handelsstroom van varkensvlees vanuit Nederland naar andere EG-landen is qua omvang vergelijkbaar met de handelsstroom vanuit Denemarken. De Deense handelsstroom heeft naast EG-landen ook niet-EG-landen als bestemming (Japan). Buiten Europa dragen China en Taiwan zorg voor varkensvlees-handelsstromen van enige betekenis. Deze grootste Aziatische handelsstromen zijn beduidend kleiner dan de grootste Europese. De handelsstroom vanuit China is bestemd voor het GOS en Hong Kong. De handelsstroom vanuit Taiwan is volledig bestemd voor Japan.

PERSPECTIEF

Varkens en varkensvlees(-produkten) worden in toenemende mate over de hele wereld verhandeld. De handel speelt zich vooral af tussen landen van hetzelfde continent. De kosten voor conservering en transport liggen op een dusdanig niveau dat de produktie in of nabij de consumptiegebieden voordelig is.

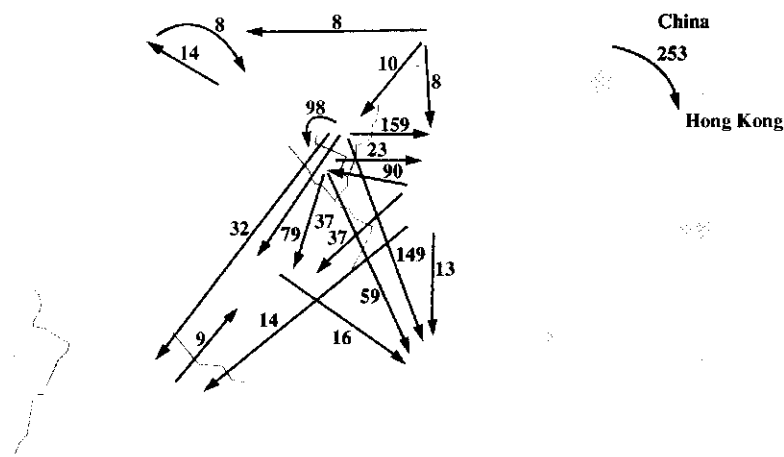
De handel wordt in belangrijke mate bepaald door de varkensgezondheidssituatie in het land van herkomst. Wanneer deze niet aan de eisen van het importeerende land voldoet, is export van levende varkens uitgesloten, terwijl de export van varkensvlees in gevaar kan worden

gebracht. Behalve veterinaire ontwikkelingen kunnen wijzigingen in kostprijsverhoudingen de bestaande handelsstromen beïnvloeden. Landen die voor een belangrijk deel zijn aangewezen op de

export dienen daarom uiterst alert te zijn op deze zaken.

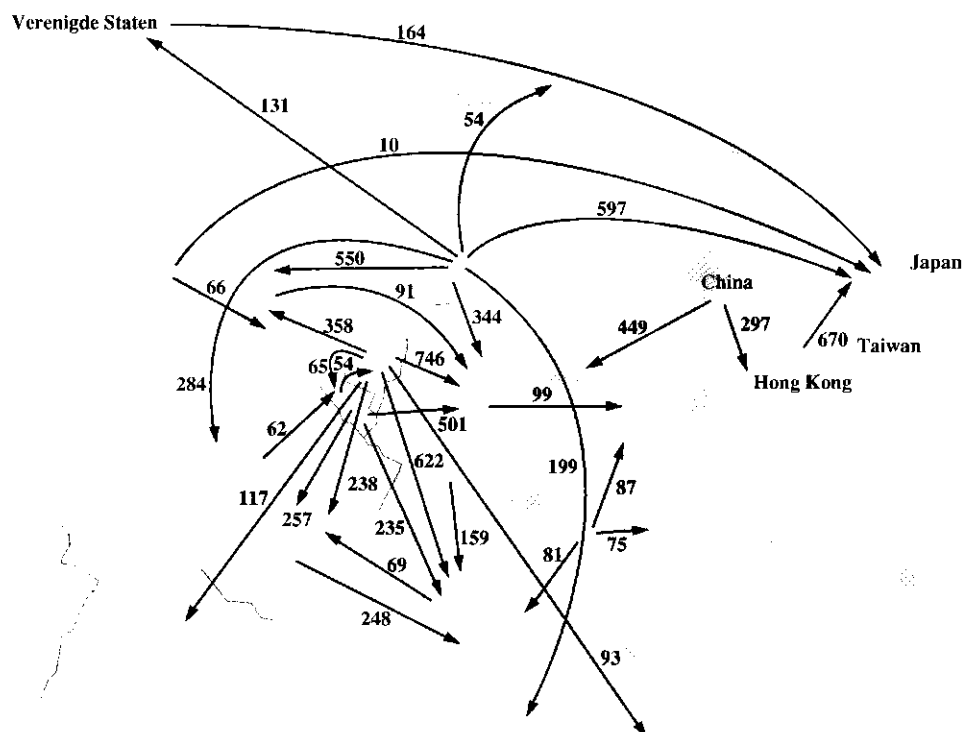
Binnen de EG zullen strengere transport-eisen de mogelijkheden van export van levende varkens verkleinen.

WERELDHANDELSSTROMEN LEVENDE VARKENS (x mln. dollar, 1991)



Bron: FAO

WERELDHANDELSSTROMEN VARKENSVLEES, EXCLUSIEF VERWERKT VLEES (x mln. dollar, 1991)



Bron: FAO

5 Concurrentiekracht van de belangrijkste landen.

INLEIDING

Op basis van hun rol op de wereldmarkt voor varkensvlees (tot uiting komend in een groot exportoverschot, exportomvang of importomvang) en het belang voor de Nederlandse varkensvleessector zullen in dit hoofdstuk de volgende landen uitgebreid beschreven worden: Nederland, Denemarken, België, Frankrijk, Duitsland en Italië. In de beschrijving komen de factoren terug die in hoofdstuk 1 zijn gepresenteerd.



NEDERLAND

Netwerk - Produktiekolom

Producent

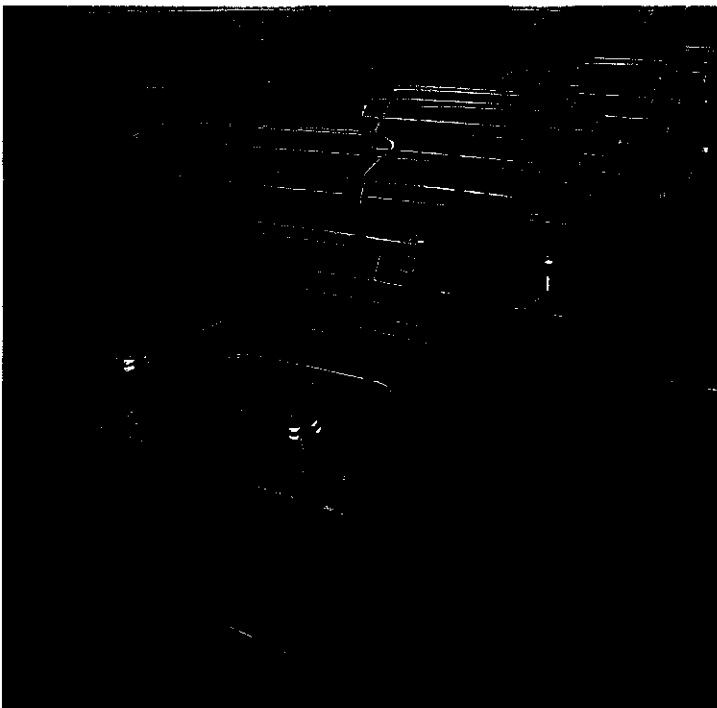
Het totaal aantal varkens bedroeg in mei 1992 14,2 miljoen; een groei van 14% ten opzichte van 1985. In diezelfde periode is het aantal bedrijven afgenomen met 25% tot bijna 27.000. Hierdoor is er op primair bedrijfsniveau sprake van een verdergaande schaalvergroting en toenevende efficiëntie. De grote fokbedrijven met meer dan 100 fokvarkens, ongeveer 45% van het totaal, huisvesten ruim 80% van de fokvarkens. Van het totaal aantal

vleesvarkens wordt 55% gehouden op 20% van de bedrijven. De varkenshouderij is geconcentreerd in het Zuiden en Oosten van Nederland. De sterke concentratie van de productie heeft tot een aantal milieu-problemen geleid. Dit zal er toe leiden dat in de toekomst de houderijsystemen verder moeten worden aangepast. Het mestoverschot (circa 60% van de totale mestproductie op bedrijfsniveau) moet worden verplaatst naar tekortregio's. De kosten van de mestafzet zijn in Nederland hoger dan in de andere productiegebieden in de EG en zullen naar verwachting verder stijgen. Onderzoek heeft uitgewezen dat de gespecialiseerde bedrijven in verband met milieumaatregelen rekening moeten houden met (voor het jaar 2000) f 30.000 tot f 80.000 hogere kosten. Indien deze kostenstijging niet leidt tot hogere opbrengsten kunnen hierdoor 20 tot 50% van de bedrijven in financiële moeilijkheden komen.

De varkenshouderij vindt gedeeltelijk plaats op gesloten bedrijven: hier zijn zowel zeugen als vleesvarkens aanwezig. In dit systeem vindt er minder transport plaats, waardoor het besmettingsgevaar wordt verkleind. Gespecialiseerde vleesvarkensbedrijven willen steeds vaker hun mestbiggen van een kleiner aantal herkomstadressen betrekken. Dit is overeenkomstig de doelstelling van de gewijzigde veewet. Deze tendens is sterk nadelig voor de kleine vermeerderingsbedrijven.

De varkens worden verkocht aan een veehandelaar of aan een vertegenwoordiger van een integratie. De integraties zijn niet alleen actief ten aanzien van de verwerking van varkens en de afzet van varkensvlees. Zij hebben ook activiteiten met betrekking tot aan- en verkoop van biggen, fokmateriaal, stalinrichting, administratie en veevoer. Globaal kan gesteld worden dat de grotere varkenshouderijbedrijven minder handelen met de veehandel dan de kleinere. De grotere bedrijven kiezen vaker voor directe contacten met een slachterij.

Het merendeel van het voer is afkomstig van de mengvoederindustrie, die zijn grondstoffen (voornamelijk niet-graان veevoedergrondstoffen) via de zeehavens aanvoert. De relatief lage prijs van deze grondstoffen levert de Nederlandse pri-



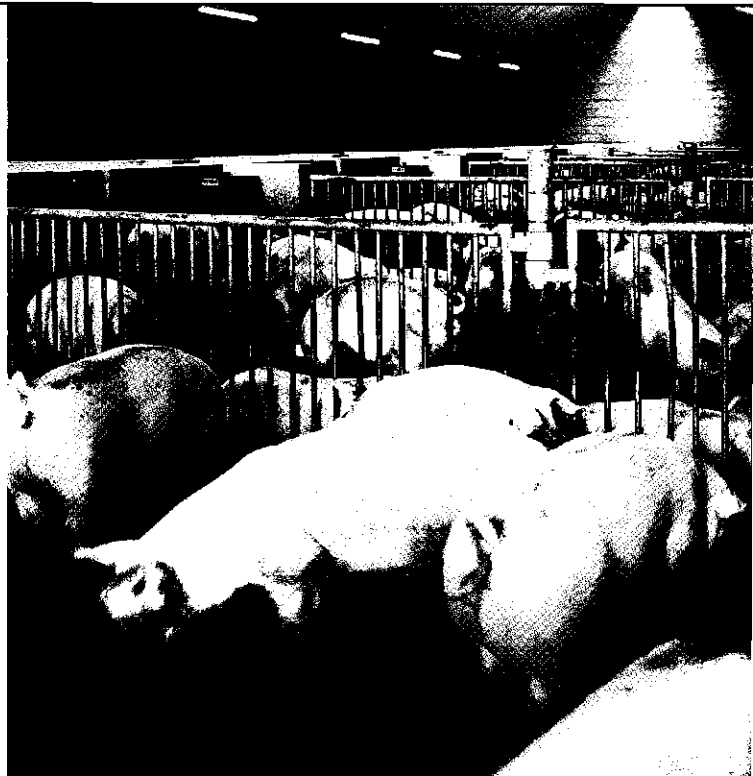
maire sector een kostenvoordeel op ten opzichte van andere produktiegebieden. Door de hervormingen van het landbouwbeleid (lagere graanprijzen) zal Nederland een deel van dit voerkostenvoordeel moeten inleveren.

Met betrekking tot het gezinsinkomen staat Nederland samen met België voor de vermeerderingsbedrijven op een hoger niveau dan Denemarken. Bij de vleesvarkensbedrijven is het gezinsinkomen vergelijkbaar met Denemarken, België en Italië. In de andere produktiegebieden zijn de inkomens voor beide sectoren minder gunstig.

Veehandel

Als één van de grootste exporteurs van levende varkens en varkensvlees beschikt Nederland over een goed ontwikkeld handelsapparaat. De veehandel speelt een belangrijke rol bij de afzet van mestbiggen en slachtvarkens naar het buitenland. Men is goed op de hoogte van de heersende prijsverschillen in de verschillende landen, waardoor men kan beoordelen of export lonend is. Van de aangeboden mestbiggen wordt 10% geëxporteerd en van de slachtvarkens 13%. De import valt daarbij in het niet. Belangrijke bestemmingslanden van de Nederlandse export zijn Duitsland, Frankrijk en Italië.

De regelgeving voor het transport van levende dieren vormt een belangrijke factor voor de concurrentiepositie bij de



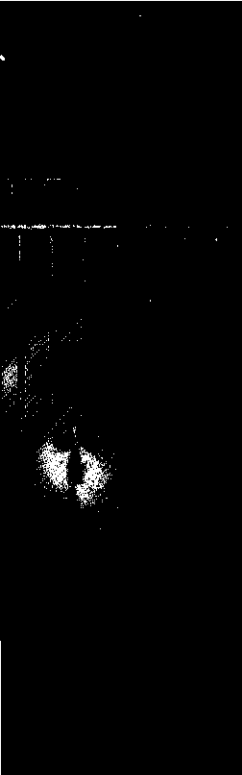
export van levende varkens. Hoewel de varkens door de uitrusting van de handel in principe over elke afstand verantwoord vervoerd kunnen worden, zullen beperkingen van reistijden e.d. kostenverhogend werken. Het wordt dan nog interessanter om (zoals nu reeds op beperkte schaal gebeurt) in het buitenland fokkerijbedrijven op te richten.

Slachterij en verdere verwerking

De levende varkens vormen de grondstof voor de slachterijen en vleesbewerkende bedrijven. In de grondstof wordt in Nederland grotendeels voorzien door Nederlandse varkens. Van het Nederlandse aanbod van slachtvarkens wordt circa 85% in Nederland geslacht, het overige deel vindt zijn weg, levend, naar het buitenland. Het aantal slachtingen in 1992 bedroeg ongeveer 18,6 miljoen. Dit leverde ruim 1,5 miljard ton varkensvlees op waardoor de zelfvoorzieningsgraad boven de 400% uitkwam. Momenteel zijn er 35 varkensslachterijen met meer dan 100.000 slachtingen per jaar. Hiervan behoren er 13 tot een coöperatieve organisatie en zij hebben een aandeel van circa 35-40% in het totaal aantal varkensslachtingen. De slachterijen beschikken over een goede, moderne outillage.

Slachterijen trachten het grote aanbod zoveel mogelijk in Nederland te slachten. Nadat de varkens geslacht zijn, worden de karkassen geëxporteerd of in het binnenland verder bewerkt, alvorens het vlees





geconsumeerd wordt in binnen- of buitenland. Dit verder bewerken betekent voor de slachterij verder uitsnijden van de karkassen. Op deze manier wordt meer waarde aan het karkas gegeven. Vervolgens kunnen de uitgesneden karkassen in Nederland verder worden bewerkt (4e en 5e snit) bij de groothandel (zogenaamde koude uitsnijderij) of bij de vleeswarenfabrikant. Nederland beschikt niet zoals andere landen over een bepaalde specialiteit op vleeswareng gebied.

In de praktijk blijkt dat ondanks de grote verwerkingscapaciteit veel slachtvarkens en mestbiggen levend worden geëxporteerd. In de slachterij is dan ook sprake van een overcapaciteit van circa 20%. Dit kan behalve door onderbezettingen verliezen langs twee andere wegen de concurrentiepositie van deze schakel negatief beïnvloeden. De binnenlandse slachterijen moeten om een zo hoog mogelijke benutting van de capaciteit te bereiken, concurreren met de export van levende varkens. Het binnenlandse prijspeil wordt hierdoor omhoog gedreven. Van de andere kant moeten de slachterijen bij de afzet weer concurreren met in het buitenland gemeste en/of geslachte varkens van Nederlandse (dus kwalitatief vergelijkbare) herkomst.

Groothandel en detailhandel



De slachterijen verkopen zowel aan de vleesgroothandel als aan de grotere detailhandel. In Nederland zijn momenteel ongeveer 650 vleesgroothandelaren actief. Zij zijn overwegend gericht op de binnenlandse markt.

De detailhandel in vlees en vleeswaren had in 1992 ruim 5500 verkoopplaatsen. Hiervan bestaat het overgrote deel uit ondernemingen met één filiaal. Deze ondernemingen kunnen zowel slagers als kleine supermarkten zijn. Gekeken naar het marktaandeel blijken de supermarkten (met één of meer vestigingen) een marktaandeel van 61% voor vlees en 75% voor vleeswaren te hebben. De prijs in de detailhandel is sinds 1989 licht gestegen met 6%.

Het Nederlandse distributiesysteem is efficiënt en sterk internationaal georiënteerd.

Thuismarkt

Nederland heeft een vrij kleine thuismarkt van 15 miljoen mensen. De consumptie van varkensvlees stagneert rond 44 kg per hoofd per jaar. Dit is ongeveer 30% van de totale vleesconsumptie en dit aandeel staat onder druk. De consument eet steeds meer panklare produkten en snacks. Een deel van de thuismarkt gaat steeds meer kwaliteitseisen stellen aan het geproduceerde varkensvlees. Dit heeft niet alleen gevolgen voor de slachterij maar ook voor de varkenshouderij. Zo spelen naast gezondheid voor de consument, ook in toenemende mate milieu, diervriendelijkheid, gemaksvvoeding en behoefte aan meer afwisseling een rol. De sector probeert hier op in te spelen door nieuwe produkten te ontwikkelen en een kwaliteitsborgingssysteem op te zetten door de hele keten heen en ook voor de levende export (IKB, IKZ, erkenningensysteem, NEN-ISO norm).

Economische orde

In de varkenshouderij bestaat op producentenniveau een grote vorm van collegialiteit. Dit uit zich in de mate van informatieuitwisseling tussen de verschillende producenten in studieclubverband en door standsorganisaties en mengvoederindustrie. In Nederland wordt door ongeveer de helft van de varkenshouders een technisch-economische administratie bijgehouden, waarvan de resultaten worden gepubliceerd.



Overheid

De overheid heeft steeds minder middelen beschikbaar voor haar voorwaardescheppend beleid. Van oudsher vond dit zijn weerslag in het OVO-drieluik: Onderzoek, Voorlichting en Onderwijs. De voorlichting is nu geprivatiseerd. Dit biedt meer mogelijkheden voor aansturing vanuit de sector maar kan ook leiden tot kostenverhoging.

De laatste jaren is het beleid van de overheid sterk gericht op zaken die met het milieu te maken hebben. Verder is de overheid door middel van regelgeving, ook in internationaal verband, betrokken bij het voorkomen van uitbraken en de verspreiding van besmettelijke dierziekten. Een aantal taken is toebedeeld aan het Produktschap voor Vee en Vlees (PVV) en de Gezondheidsdienst voor Dieren.

Diergezondheid

De diergezondheidssituatie is bepalend voor de exportmogelijkheden van een land. In 1991 (klassieke varkenspest) en 1992 (blausjesziekte) heeft Nederland

ziekte-uitbraken gekend die de export en de prijzen zeer nadelig hebben beïnvloed. Om te trachten ziekte-uitbraken te voorkomen wordt gedacht aan erkenningsregels voor varkenshouders, veehandelaren en transporteurs. Hierdoor kunnen de keuringskosten verlaagd worden en ontstaat een beter sluitend systeem voor controle op ziekten. Inmiddels is Nederland gestopt met het enten tegen mond- en klauwzeer en wordt er naar gestreefd om de Aujezsky-vrije status te verkrijgen.



DENEMARKEN

Netwerk - Produktiekolom

Producent

Op de ongeveer 30.000 bedrijven met varkens werden medio 1992 bijna 11 miljoen dieren gehouden. De productie van varkensvlees bedroeg in 1992 1.370.000 ton. Hiervoor waren ruim 18 miljoen slachtingen nodig. De varkensvleesproductie resulteert in een zelfvoorzieningsgraad van boven de 400%. Voor de



PRODUKTIEFACTOREN VOOR NEDERLAND

	STERK	ZWAK
Geografie	■ gunstige ligging t.o.v. Europese markten ■ Rotterdam en Amsterdam als invoerhaven voor voedergrondstoffen ■ efficiënte distributiestructuur	■ kleine thuismarkt
Klimaat	■ mild klimaat, zonder veel extremen	
Grondstoffen	■ geïmporteerde niet-graau veevoedergrondstoffen ■ voldoende aanbod van goed uitgangsmateriaal	■ gevoelig voor ontwikkelingen t.a.v. export levende varkens en biggen
Arbeid	■ arbeidskosten zijn stabiel ■ hoge produktiviteit ■ veel familiebedrijven ■ hoog opleidingsniveau	■ relatief hoge arbeidskosten ■ weinig flexibele inzet van arbeid mogelijk
Kapitaal	■ vrij lage reële rente ■ lage inflatie ■ ruim beschikbaar	
Infrastructuur	■ wegennet goed ontwikkeld	■ opstoppen in de spits
Keteninfrastructuur	■ sterke vermogenspositie primaire sector ■ open kennis-infrastructuur ■ veel onderzoek (fundamenteel en praktisch) ■ kwal. goede opleidingen op diverse niveaus ■ varkenssector specifiek aandachtspunt in OV-drieluik-gespecialiseerde dierenartsen ■ actieve sectororganisaties	■ relatief laag aandeel van produkten met een hoge toegevoegde waarde ■ overcapaciteit slachterijsector ■ naast grote ook nog veel kleine bedrijven
Diergezondheid	■ IKB en aanzetten voor IKZ-erkenningensysteem ■ gestructureerde organisatie m.b.t. diergezondheid ■ nog relatief weinig gesloten bedrijven	■ besmettingsgevaar door vele verplaatsingen



komende jaren wordt een verdere toename van de productie verwacht.

De varkensstapel is gelijkelijk verdeeld over het land. Hierdoor kan de mest in de directe omgeving worden afgezet. Bovendien is de gemiddelde varkensdichtheid niet erg groot. Dit leidt ertoe dat de milieukosten in Denemarken beperkt zijn ten opzichte van andere belangrijke productiecentra.

Naar verhouding zijn er in Denemarken veel gemengde bedrijven die een combinatie van akkerbouw en varkenshouderij hebben. Deze bedrijven verbouwen (voor een deel) hun eigen voer in de vorm van graan. Hierdoor zijn de voerkosten relatief laag. Gezien de dalende graanprijzen wordt getracht het door de boer zelf geproduceerde graan beter tot waarde te brengen. Dit gebeurt o.a. door het verder vergroten van de varkensstapel.

De huisvestingskosten zijn gemiddeld hoog. Omdat de bedrijven relatief met veel vreemd vermogen zijn gefinancierd, zijn de Deense bedrijven erg gevoelig voor renteschommelingen. Ook wordt met veel vreemde arbeid gewerkt waardoor de arbeidskosten hoger zijn dan in andere landen. Hoewel het saldo (opbrengst - variabele kosten) in Denemarken het hoogst is in de EG, blijft door de hogere vaste kosten het gezinsinkomen in geringe mate achter bij Nederland en België.

Veehandel

Bij de distributie van biggen en levende varkens spelen veehandel en veilingen een geringe rol. De aankoop van slachtvarkens wordt volkomen gedomi-

neerd door de slachterijen. Deze slachterijen zijn overwegend coöperatief. Denemarken exporteert nauwelijks levende varkens. De Deense varkenssector streeft naar een zo hoog mogelijke verwaarding van het varken. Dit resulteert in het zo ver mogelijk verwerken.

Slachterijen en verdere verwerking

Een zestal slachterijen verwerkt ongeveer 94% van de geproduceerde slachtvarkens. Zij vormen samen het Dansk Slagterier (Deense slachterijen organisatie). Deze organisatie heeft als doel onderzoek, voorlichting en afzet te stimuleren en daarmee de kwaliteit en effectiviteit van de Deense varkenssector te verhogen. Naast deze zes slachterijen is er nog een 20-tal kleinere slachterijen actief. De slachterijen hebben in veel gevallen ook de beschikking over een verwerkingsafdeling. Gezien de grote export naar Japan en de Verenigde Staten moeten de desbetreffende slachterijen aan veel voorwaarden voldoen.

Tussen varkenshouder en slachterij worden vaste afspraken (leveringscontracten) gemaakt. Hierbij wordt de leverings- en afnameplicht tegen een van te voren overeengekomen prijs geregeld. Het verschil tussen de slachterijen wordt bepaald door de hoogte van de nabetalin-

gen. Denemarken is een van de weinige landen waar reeds op wat grotere schaal berevlees wordt geproduceerd en verwerkt. Met behulp van detectiemethoden worden in de slachtlijn de karkassen met beregeur er uit gehaald. De detectiemethode wordt op dit moment aangevochten door de Duitsers als gevolg waarvan de export van berevlees is stopgezet. De Denen bevinden zich hierdoor in een wat geïsoleerde positie. De hoge investeringen in automatische classificatiesystemen bij de slachterijen hebben niet geleid tot een efficiëntere bedrijfsvoering. De hoge financieringslasten maken ook de slachterijen gevoelig voor rentefluctuaties.

Op de traditionele exportmarkten van Denemarken (de Verenigde Staten, Japan en het Verenigd Koninkrijk) treedt een stagnatie op. Hierdoor gaat Denemarken zich in toenemende mate richten op de interne EG-markt en dan met name de Duitse markt.

Groothandel en detailhandel

De grote slachterijen hebben meestal direct contact met de detailhandel. Grootverbruikers worden beleverd via groothandelsbedrijven. Het aantal verkooppunten van levensmiddelen (excl. speciaalzaken en kiosken) bedraagt circa 4500 winkels. Verder zijn er circa 900 slaggers die meer de speciaalprodukten verkopen. Kwaliteit speelt bij deze produkten een grotere rol dan prijs. Het overige vlees wordt veelal in de supermarkt gekocht waar de prijs ook lager is.

Thuismarkt

De Deense thuismarkt wordt gekenmerkt door een licht toenemende vraag naar varkensvlees. Voor de Denen is varkensvlees een produkt dat je koopt om de prijs. Het jaarlijkse verbruik per hoofd bedraagt circa 66 kg. Het grootverbruik is in Denemarken van weinig betekenis. De geringe thuismarkt van 5 miljoen inwoners noopt de Deens varkenssector een groot deel van de geproduceerde hoeveelheid varkensvlees te exporteren.

Economische orde

In Denemarken bestaat een professionele varkenshouderijsector. Dit geldt niet alleen voor de producenten maar ook voor de verwerking en afzet. De sterk aanwezige coöperatieve gedachte komt met name tot uiting bij de slachterijen. Doordat deze coöperatieve slachterijen

een groot marktaandeel hebben, zijn zij het die in belangrijke mate de verhoudingen in de produktiekolom bepalen.

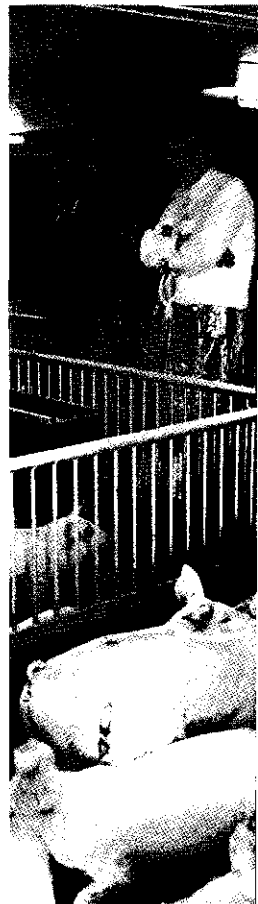
De Deense georganiseerde landbouw wordt vertegenwoordigd door de Landbouwwaad. Hierin zijn met name boerenbonden en coöperaties verenigd. De Deense Landbouwwaad is een volwaardige gesprekspartner van de overheid.

Overheid

De Deense overheid besteedt veel aandacht aan het ziektevrij houden van de varkensstapel. Hierdoor zijn verre exportmarkten als de Verenigde Staten en Japan bereikbaar geworden voor Deens varkensvlees. Ook Denemarken kent vanaf 1987 een mestwet met als doel te komen tot een lagere belasting van bodem en water met nitraat. Dit betekent dat de grondgebondenheid van de varkenshouderij in Denemarken verder toeneemt.

Diergezondheid

In het algemeen kan gesteld worden dat de diergezondheidssituatie in Denemarken niet beter is dan in Nederland. Denemarken heeft met het S(pecific) P(athogeen) F(ree)-systeem een vorm van Integrale Keten Bewaking waarbij de geproduceerde dieren vrij zijn van specifieke dierziektes. Van de geproduceerde biggen is 25 tot 30% afkomstig van dergelijke bedrijven (bestemd voor fokkerij of mesterij).



PRODUKTIEFACTOREN VOOR DENEMARKEN

	STERK	ZWAK
Geografie	■ brugfunctie tussen Scandinavië en West-Europa	■ afstand tot belangrijke consumptiecentra
Klimaat	■ mild klimaat zonder veel extremen	■ kleine thuismarkt
Grondstoffen	■ gemengde bedrijven met graanproduktie voor eigen vervoeding	
Arbeid	■ hoog opleidingsniveau	■ kleine produktie eenheden
Kapitaal	■ lage inflatie	■ hoge arbeidskosten
Infrastructuur	■ goed wegennet	■ hoge reële rente
Keteninfrastructuur	■ OVO-drieluik	■ slechte vermogenspositie (veel vreemd kapitaal)
	■ sterk streven naar toegevoegde waarde	
	■ sterke coöperatieve gedachte bij zowel primaire bedrijven als bij slachterijen	
Diergezondheid	■ speciaal programma gericht op het vrij zijn van dierziektes	■ bedrijfsinterne ziektesituatie
	■ weinig hergroepering c.q. besmettingsgevaar	

Netwerk - Produktiekolom**Producent**

De Belgische varkensstapel had in 1992 een omvang van ruim 7 miljoen dieren. In vergelijking met ander Europese landen neemt het aantal gedekte zeugen sterk toe. Dit betekent dat de varkensstapel verder zal groeien. Het aantal varkenshouderijbedrijven blijft verder afnemen. Momenteel zijn er ruim 15.000 bedrijven. De productie van varkensvlees bedroeg in 1992 888.000 ton. Dit resulteert in een zelfvoorzieningsgraad van 180%. Hiervoor waren ruim 10 miljoen slachtvarkens nodig.

De varkensstapel is sterk geconcentreerd in West-Vlaanderen. Deze concentratie kan nadelige consequenties hebben zoals is gebleken bij de varkenspestuitbraak van 1990.

In België zijn naar verhouding veel meer mesters dan vermeerderaars. Van de slachtvarkens wordt ruim de helft op basis van een contract of afspraak afgemest. De Belgische vermeerderaars blijken in de praktijk niet voldoende te kunnen concurreren met hun Nederlandse en Duitse collega's.

In België wordt veel mengvoer gevoerd, waarvoor gebruik gemaakt van geïmporteerde niet-graan veevoedergrondstoffen. Evenals Nederland heeft België hierdoor een kostenvoordeel dat onder invloed van de hervorming van het EG-landbouwbeleid zal afnemen. De huisvestingskosten zijn erg laag; daar staan relatief hoge arbeidskosten tegenover. In België zullen de milieu-investeringen op primair niveau aanzienlijk zijn. De financiële situatie van de bedrijven is echter redelijk goed.

Veehandel

De Belgische veehandel speelt een belangrijke rol bij de aan- en verkoop van slachtvarkens en mestbiggen. Dit geldt niet alleen voor de binnenlandse situatie maar ook voor de im- en export.

België heeft een tekort aan mestbiggen, waardoor er op grote schaal importen plaatsvinden vanuit Duitsland en Nederland. Vervolgens worden levende varkens en varkensvlees geëxporteerd.

Slachterijen en verdere verwerking

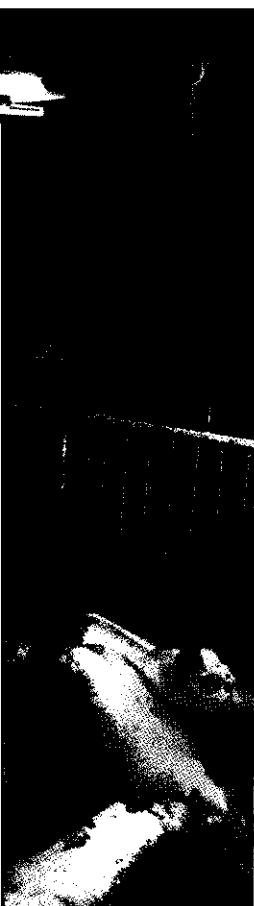
In België zijn circa 170 slachterijen actief. Bijna de helft van de bedrijven is gevestigd in Vlaanderen. Veel van de slachterijen zijn klein en zullen problemen hebben om aan de EG-richtlijnen te voldoen. Het overgrote deel van de varkens-slachtingen wordt echter voor rekening genomen door 52 slachterijen met een omzet van meer dan 10.000 stuks/jaar. Zij zijn goed geoutilleerd.

Het aantal uitsnijderijen komt ongeveer overeen met het aantal slachterijen en deze zijn ook met name in Vlaanderen gevestigd. Van de uitsnijderijen is ongeveer een derde gelieerd aan een slachterij. De vleesverwerkende industrie krijgt zijn grondstoffen aangeleverd via de uitsnijderijen. Vervolgens vindt afzet plaats bij de verschillende detailhandelspunten.

Groothandel en detailhandel

Door het grote aantal kleine slachterijen met een sterk regionale functie, speelt de groothandel een ondergeschikte rol.

Ook in België komt het aandeel van de slagers verder onder druk te staan; de grote detailhandelorganisaties krijgen een steeds groter marktaandeel.



Thuismarkt

De thuismarkt heeft een omvang van circa 10 miljoen mensen met een verbruik van bijna 46 kg/hoofd. Gezien de omvang van de thuismarkt is export ook voor België noodzakelijk.

Economische orde

De varkenshouderij wordt gekenmerkt door een geringe mate van samenwerking. Coöperaties zoals in Nederland zijn er nauwelijks en de producenten onderling zijn individualistisch van aard.

Overheid

In België is men begonnen met de aanpak van de mestproblematiek. Dit heeft in 1985 geresulteerd in een mestdecreet. Vervolgens is en wordt dit decreet steeds verder aangescherpt. Verder streeft de overheid naar een verbetering van de dierziektesituatie. Dit betekent verdergaande strenge controle en allerlei maatregelen voor de verschillende schakels in de produktiekolom. Hieronder valt ook meer spreiding van de productie en het opzetten van een gesloten varkenshouderijsysteem. De Belgische overheid probeert verder het tekort aan mestbiggen te ondervangen door de vermeerdering te stimuleren.

Diergezondheid

Mede door de import van mestbiggen van verschillende herkomst is de diergezondheidssituatie niet gunstig. Er is behoefte aan meer gesloten bedrijven waardoor de kans op ziekteverspreiding en -uitbraken afneemt.



FRANKRIJK

Netwerk - Produktiekolom

Producent

De Franse varkensstapel had medio 1992 een omvang van ruim 12 miljoen dieren. De varkensstapel bevindt zich voor ruim 50% in Bretagne op ongeveer 10.000 bedrijven, 7% van het totaal. Een dergelijke concentratie heeft negatieve gevolgen voor het milieu. Ook in Frankrijk gelden beperkingen voor het uitrijden van mest. Toch is de plaatsingsruimte in Bretagne dusdanig dat de mest in het algemeen slechts over korte (15 km) afstand verplaatst hoeft te worden. In de toekomst wordt verplaatsing over langere afstand noodzakelijk. Om de transportkosten te reduceren is men reeds bezig met verhoging van het droge stof-gehalte. Naar verwachting zullen de bedrijven in Bretagne mede door hun goede financiële positie de overigens beperkte investeringen met betrekking tot het milieu zonder problemen kunnen doen. Hun concurrentiepositie ten opzichte van de andere produktiegebieden zal vanuit milieu-oogpunt eerder versterkt dan verzwakt worden.

Veel varkenshouders zijn aangesloten bij een "groupement de producteurs" (producentengroepering). Hierin is op juridische basis de samenwerking tussen boeren met dezelfde belangen geregeld. In Frankrijk zijn ongeveer 131 van dergelijke verenigingen actief waarbij ruim 80% van de varkensstapel is betrokken.

Ook in Bretagne bestaat een belangrijk



PRODUKTIEFACTOREN VOOR BELGIË

STERK

- Geografie
 - gunstige ligging t.o.v. Europese markten
 - Antwerpen en Rotterdam als importhaven voor voedergrondstoffen
- Klimaat
 - mild klimaat zonder veel extremen
- Grondstoffen
 - export varkensvlees
- Arbeid
 - veel familiebedrijven
- Kapitaal
 - vrij lage inflatie
 - staatsgarantie op investeringen
- Infrastructuur
 - goed wegennet
- Keteninfrastructuur
 - goede opleidingen
 - veel onderzoek

ZWAK

- sterke regionale verschillen
- kleine thuismarkt
- tekort aan mestbiggen (importafhankelijk)
- hoge arbeidskosten
- vrij hoge reële rente
- kennis-infrastructuur is minder open
- geen directe lijn tussen mester en slachterij
- slechte terugkoppeling consument-slachterij
- groot besmettingsrisico door import levende biggen
- weinig gesloten bedrijfssystemen



deel van het voer uit mengvoeders, maar het aandeel granen in veevoeder is beduidend hoger dan in Nederland. Hierdoor zullen de Franse varkenshouders kunnen profiteren van de daling van de graanprijs als gevolg van de hervorming van het EG-landbouwbeleid. Het gezinsinkomen per gezinsarbeidskracht ligt in Frankrijk lager dan in Nederland. De berekende arbeidskosten zijn laag, zeker in vergelijking met Denemarken en Duitsland.

De productie van varkensvlees bedroeg in 1992 bijna 2 miljoen ton. Dit is een lichte stijging ten opzichte van 1991 (+2,6%). Deze toenemende productie resulteert in een zelfvoorzieningsgraad van 92%. Hiervoor werden ruim 21 miljoen varkens geslacht. Voor de komende jaren wordt een verdere toename van de zelfvoorzieningsgraad verwacht.

Veehandel

Bij de distributie van biggen en levende varkens spelen de producentengroepen een belangrijke rol. Zij hebben rechtstreeks contact met de slachterijen. Wanneer de producentengroep niet aan de vraag kan voldoen, wordt op de Bretonse veiling bijgekocht. Deze veilingprijs vormt de basis voor de afrekening door de slachterij.

Frankrijk heeft een tekort aan levende varkens en varkensvlees. Hierdoor vindt er naast Franse export een grotere importstroom plaats. De levende import van slachtvarkens gebeurt rechtstreeks door de Franse slachterij.

Slachterijen en verdere verwerking

In Frankrijk zijn circa 375 slachterijen actief. Het overgrote deel, 75%, zijn openbare slachterijen die overwegend klein zijn en geen export-vergunning hebben. De slachtcapaciteit van deze groep bedrijven ligt rond de 10% van de totale Franse slachtcapaciteit. De investeringen die gemoeid zijn met het voldoen aan de EG-richtlijnen zullen, vanwege het subsidiebeleid van de Franse overheid, de internationale concurrentiekracht van Frankrijk niet of nauwelijks aantasten. De slachterijen zijn sterk geconcentreerd in Bretagne, 50%. Van alle slachterijen hebben de 14 grootste (productie > 30.000 ton) een marktaandeel van 60%. In deze schakel kunnen als negatieve punten genoemd worden het tekort aan koude opslag en de relatief lage produktiviteit.

Contractproductie neemt in Frankrijk steeds verder toe. Dit is mede een gevolg van de verdergaande specialisatie en het groter worden van de verschillende schakels in de produktiekolom.

Het uitsnijden gebeurt door slachterijen, gespecialiseerde uitsnijderijen, vleeswarenproducenten of detailhandelaars. In tegenstelling tot de situatie bij het slachten van varkens spelen met name de kleinere bedrijven een rol bij het uitsnijden. De uitsnij-activiteiten zijn minder geconcentreerd in Bretagne. De verdere verwerking van het vlees, industrieel of meer ambachtelijk, wordt ook meer door kleinere bedrijven gedaan.



Groothandel en detailhandel

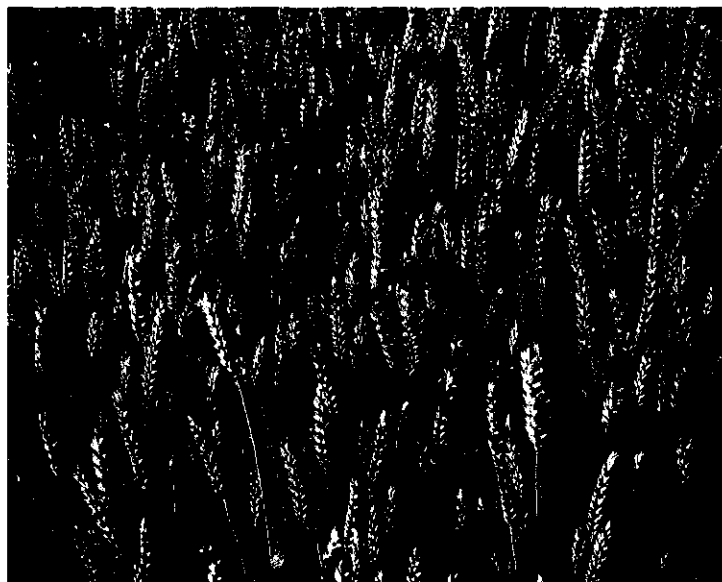
Varkensvlees en vleeswaren worden met name aangekocht via het moderne kanaal: hypermarchés, supermarchés en supérettes. Hun aandeel is ongeveer 75%. Het aandeel van het traditionele kanaal (slagers, markt) komt verder onder druk te staan. Bij de moderne distributie is in toenemende mate sprake van achterwaartse integratie.

Thuismarkt

De thuismarkt heeft een behoorlijke omvang van ruim 56 miljoen mensen. De omringende landen hebben tevens een behoorlijk marktpotentieel. In vergelijking met andere landen besteden Fransen veel geld aan voedingsmiddelen. De consumptie van varkensvlees bedraagt circa 37,3 kg/hoofd en varkensvlees is hiermee de populairste vleessoort in Frankrijk. Door toenemende concurrentie en promotie van rundvlees en de relatieve hoge detailhandelsprijzen van varkensvlees zal de consumptie van varkensvlees zich naar verwachting stabiliseren. Zoals in andere landen heeft ook in Frankrijk de consument behoefte aan kwalitatief hoogwaardige producten en meer variatie in het consumptie-patroon. Echter de markt voor kwaliteitsvlees, gekoppeld aan een merk met bijbehorende hogere prijs, is nog maar weinig ontwikkeld.

Economische orde

In Frankrijk maken de producentengroepen afspraken met de slachterijen. Vervolgens gaat het vlees naar andere schakels voor verdere verwerking. Iedere



schakel komt hier sterk op voor zijn eigen belangen. Een sectororganisatie waarin alle schakels uit de produktiekolom zijn vertegenwoordigd, ontbreekt nog. Verder is men nog weinig gericht op de wensen van de consument die steeds meer hoogwaardige producten vraagt.

Overheid

De overheid tracht een oplossing te vinden voor de milieubelasting door nieuw te bouwen bedrijven aan bepaalde voorwaarden te binden. Er moet een minimale opslag op het bedrijf aanwezig zijn en er zijn voorwaarden geformuleerd ten aanzien van de mestverspreiding.

Diergezondheid

Frankrijk heeft de diergezondheidssituatie aardig in de hand. Zijn er uitbraken van varkenspest, dan is dit goed te localiseren in een klein gebied.

PRODUKTIEFACTOREN VOOR FRANKRIJK

STERK

- Geografie
 - grote thuismarkt
 - gunstige ligging t.o.v. Europese markt
- Klimaat
 - Bretagne: gematigd klimaat
- Grondstoffen
 - veel graan beschikbaar
- Arbeid
 - lagere arbeidskosten
- Kapitaal
 - lage inflatie
- Infrastructuur
 - goed wegennet
- Keteninfrastructuur
- Diergezondheid
 - diergezondheidssituatie goed in de hand

ZWAK

- sterke regionale verschillen
- regionale verschillen
- lage zelfvoorzieningsgraad
- rente als instrument voor positie Franc
- lange transportlijnen binnenland door sterke regionale concentratie
- sectororganisatie ontbreekt
- afstand tussen productie en verwerking
- te weinig consument gericht



DUITSLAND

Netwerk - Produktiekolom

Producent

In 1992 nam in Duitsland de varkensveestapel af met 10% tot 40 miljoen varkens. De daling komt bijna in z'n geheel door de inkrimping van de varkensveestapel in de voormalige DDR. Dit brengt de netto eigen varkensvleesproductie in 1992 op 3.490.000 ton. De zelfvoorzieningsgraad voor varkensvlees is daarmee in 1992 teruggelopen naar 80%. De zelfvoorzieningsgraad voor vleeswaren is in Duitsland bijna 100%. De belangrijkste vleeswaren betreffen allerlei variëteiten worst.

De Westduitse varkenshouderij kenmerkt zich door een groot aantal kleine bedrijven. 17% van de varkens wordt gehouden op bedrijven met minder dan 50 vleesvarkens. De grote bedrijven komen voor in de hoofdproductiegebieden Nieder-Sachsen en Nordrhein-Westfalen. Bijna de helft van de Duitse varkensstapel bevindt zich in deze gebieden. In de voormalige DDR wordt bijna 45% van het aantal vleesvarkens op grote bedrijven met meer dan 2.000 varkens gehouden.

De bedrijven beschikken (in vergelijking met Nederland) in het algemeen over veel grond en hebben een bouwplan dat voor 50 tot 70% bestaat uit granen. Eigen vervoeding speelt een belangrijke rol. Door de grotere grondgebondenheid van de varkenshouderij zijn de afzetkosten voor mest en de milieu-investeringen geringer dan in Nederland. Vooral in Nieder-Sachsen is de financiële positie van de bedrijven echter vrij slecht en zullen de (geringe) milieu-investeringen de concurrentiepositie verder verzwakken.

Veehandel

Duitsland importeert vleesvarkens als gevolg van de overcapaciteit van de Duitse slachterijen. In 1992 werden er 2,3 miljoen vleesvarkens geïmporteerd voornamelijk vanuit Nederland en BLEU. Daarnaast exporteert Duitsland levende varkens (in 1992 1,5 miljoen), voornamelijk naar België en Luxemburg. Biggen hebben een belangrijk aandeel in deze export.

In Duitsland wordt het grootste gedeelte

van de varkens rechtstreeks of via commissionairs aan de slachterijen geleverd. De handel via de veemarkt bedraagt slechts 3%.

Slachterij en verdere verwerking

Slechts 127 van de 400 slachterijen in Duitsland hebben een productie van meer dan 10.000 ton vlees. Ongeveer 80% van de slachtingen vindt plaats op deze bedrijven, het coöperatieve aandeel hierin is 29%. In West-Duitsland worden relatief nog veel varkens geslacht bij slagers (bijna 30%). De herstrukturingsplannen voor de Oostduitse slachtsector geven aan dat in de nabije toekomst 19 slachtlocaties voldoende zullen zijn. De schaalgrootte is hierbij gesteld op 60.000 ton geslacht gewicht per jaar. De (West)-Duitse slachtsector heeft een grote overcapaciteit. In 1990 lag de bezettingsgraad tussen de 60 en 70%.

In 1992 importeerde Duitsland 881.358 ton varkensvlees, voornamelijk uit Nederland, Denemarken en BLEU. De tendens is dat de laatste twee landen meer van de toegenomen importbehoefte profiteren dan Nederland. De belangrijkste importprodukten zijn karkassen en schouders. Duitsland exporteert ook varkensvlees. De totale export van varkensvlees is



in 1992 gedaald met 40% tot 128.025 ton. Vooral de export naar het GOS en Polen is vrijwel geheel weggefallen.

De Duitse invoer van vleeswaren kwam in 1992 op 86.836 ton en was voor een belangrijk afkomstig uit BLEU. Bereidingen en conserven van varkensvlees zijn de belangrijkste importprodukten. Duitsland exporteerde in 1992 48.173 ton vleeswaren. De belangrijkste afzetmarkten binnen de EG zijn Frankrijk en Nederland en buiten de EG het GOS. De belangrijkste exportprodukten zijn de vele worstspecialiteiten.

Groothandel en detailhandel

De gemiddelde omzet per bedrijf van de Duitse vlees- en vleeswarengroothandel is stijgende. Dit is een gevolg van een groeiende totale omzet en een dalend aan-

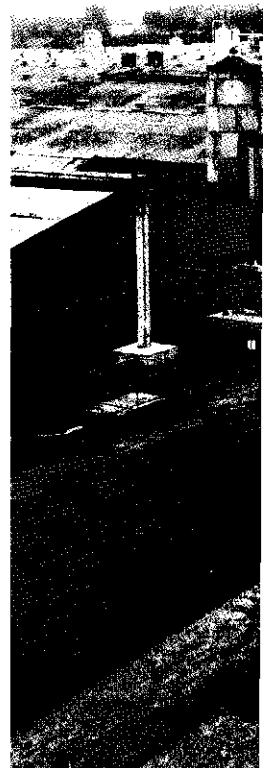
tal bedrijven. Ook het aantal slagerijen neemt af. Het verkoopaandeel van warenhuizen en supermarkten stijgt. De inkoop van deze bedrijven gebeurt grotendeels door aan de bedrijven verbonden groothandelaren of inkoopcombinaties. Binnen de algemene levensmiddelenhandel zal de komende jaren een verdere concentratie optreden.

Thuismarkt

In 1992 is het totale verbruik van varkensvlees iets toegenomen tot 4.490 miljoen ton geslacht gewicht. Het totale vleesverbruik per hoofd van de bevolking daalde met 0,2 kg tot 55,8 kilogram. Deze daling wordt voornamelijk veroorzaakt door een lager verbruik in het oosten van Duitsland. In 1993 lijkt het verbruiksaandeel varkensvlees zich te gaan herstellen. Ook het vleeswarenverbruik is in (West)-Duitsland afgenomen, het aandeel verpakte vleeswaren in de verkoop neemt toe. Het Duitse assortiment vleeswaren is zeer breed en diep.

Economische orde

De Duitse landbouw, samen met gelieerde sectoren (toelevering, verwerking, enz.) draagt 7% bij aan het bruto nationaal produkt. Het grootste gedeelte komt voor rekening van de aan de landbouw aanverwante sectoren. De primaire agrarische sector beslaat 1% van het bruto nationaal produkt. In 1992 is het aantal



PRODUKTIEFACTOREN VOOR DUITSLAND

	STERK	ZWAK
Geografie	■ centrale ligging in Europa ■ lage transportkosten ■ grote thuismarkt	
Klimaat	■ mild, zonder extremen	
Grondstoffen	■ grote eigen graanproductie	■ import levende varkens en biggen
Arbeid	■ geschoold personeel ■ vaste tweede inkomensbron door deeltijd-bedrijfsvoering ■ veel familiebedrijven ■ flexibele losse arbeid	■ relatief hoge arbeidskosten
Kapitaal	■ vrij lage reële rente	■ vrij hoge inflatie
Infrastructuur	■ in voormalig West-Duitsland goed ontwikkeld	■ in voormalige DDR slecht ontwikkeld
Keteninfrastructuur	■ goed technisch onderzoeksapparaat ■ aantal zeer moderne slachterijen	■ overcapaciteit op slachterijniveau ■ OVO-drieluik weinig gespecialiseerd
Diergezondheid		■ groot besmettingsrisico door veel verplaatsingen en import levende dieren



ITALIË

Netwerk - Produktiekolom

Producent

In 1992 nam in Italië de varkensstapel af met 1% tot 9 miljoen varkens. Toch kon de productie van 970.000 ton op peil blijven door de investeringen in productieverbeteringen. De zelfvoorzieningsgraad voor varkensvlees is 74%. De verwachting is dat Italië voorlopig niet zelfvoorzienend wordt, omdat de productie jaarlijks slechts licht groeit. De zelfvoorzieningsgraad van vleeswaren is ruim 100% en blijft redelijk constant.

Als gevolg van het verminderde aantal zeugen in 1991 is de biggenproductie in 1992 afgenomen. Door de importtoename van het aantal jonge vleesvarkens is het aantal vleesvarkens gestegen. Het gewicht van de vleesvarkens is afhankelijk van het produktiedoel. Alle varkens die bestemd zijn voor de productie van Parma of San Daniele hammen moeten voldoen aan strenge eisen op het gebied van herkomst, hygiëne en fok/mestmethodes.

In Italië liggen de grote bedrijven voornamelijk in Lombardije en Emilia-Romagna; hier bevindt zich 50% van de varkenspopulatie. Het gemiddeld aantal varkens per bedrijf in Italië bedraagt 19,7 dieren (Nederland: 405,9).

Veehandel

De import van levende varkens is licht aan het afnemen. De import van levende biggen stijgt nog wel.

landbouwbedrijven wederom gedaald. Meer dan de helft van de landbouwbedrijven zijn deeltijdbedrijven. In de oude deelstaten wordt 27% van het ondernemersinkomen gesubsidieerd door de overheid; in de nieuwe deelstaten kan dit oplopen tot 70%.

De Duitse boeren zijn onder andere verenigd in het Deutsche Bauernverband en het Arbeitsgemeinschaft für bäuerliche Landwirtschaft.

Overheid

Het beleid van de overheid is erop gericht de Duitse landbouw te herstructureren met behulp van overheidsgelden om te komen tot een concurrerende sector waarin de marktbenadering centraal staat.

Een van de oorzaken voor de overcapaciteit in de varkensslachterijfase is de vaak door de overheid gesubsidieerde nieuwbouw zonder dat bestaande varkensslachterijen volledig gesloten zijn. Verder steunt de overheid ook de gemeentelijke slachthuizen. In het voormalige Oost-Duitsland zijn saneringsplannen voor de (varkens)slachterijsector in werking gesteld.

Diergezondheid

In 1992 is een toenemend aantal gevallen van varkenspest geconstateerd. Vooral dieraankopen bij verschillende leveranciers worden als mogelijke oorzaak aangemerkt.





Slachterij en verdere verwerking

In 1992 is het aantal slachtingen in Italië licht gestegen en kwam op ruim 12,2 miljoen stuks. In het noordwesten van Italië vindt het grootste aantal slachtingen plaats. Het totaal aantal slachtingen kent een duidelijk seizoenspatroon. In de winter is de vraag naar varkensvlees het grootst.

De particuliere slachterijen slachten 70% van het totale aanbod varkens, de coöperatieve 20% en de gemeentelijke 10%. De slachterijstructuur is kleinschalig. Om capaciteitsproblemen te voorkomen worden levende varkens geïmporteerd. Vele slachterijen importeren ook karkassen en vervullen hiermee de uitsnijderij- en de groothandelsfunctie.

Italië neemt in EG-verband een officiële uitzonderingspositie in ten aanzien van het SEUROP classificatiesysteem. Slechts een beperkt aantal slachterijen (alleen enkele coöperatieve) betaalt uit naar kwaliteit. Alleen ten aanzien van de productie en verwerking van de Parmahammen bestaan duidelijke regelingen die de kwaliteit waarborgen.

De vleeswarenfabrieken zijn weinig geïntegreerd met de onderlinge schakels van de bedrijfskolom. Slechts een klein aantal Italiaanse vleeswarenfabrieken slacht zelf of beent zelf uit.

Er is een tendens dat de slachterijen-/vleeswarenproducenten hun assortiment en dan met name de vleeswaren gaan uitbreiden om de bijprodukten van het varkensvlees meer te kunnen verwaarden.

De Italiaanse vleeswarenindustrie is sterk gefragmenteerd. Bijna 80% van de bedrijven ligt in het noorden (Bologna). De vier grootste vleeswarenfabrikanten hebben een marktaandeel van 12%.

Momenteel mogen in Italië 124 slachthuizen, 57 uitsnijderijen en 365 vleesverwerkende bedrijven varkensvlees exporteren naar de EG en derde landen. Italië exporteert uitsluitend vleeswaren en spek. In 1992 stabiliseerde de export op een niveau van 44.000 ton. Deze export vertegenwoordigt een waarde van ruim 40 miljoen ECU. Duitsland is de belangrijkste afzetmarkt met een aandeel van ruim 50%. De inkomsten van de Italiaanse export worden voor 90% gerealiseerd door de export van vleeswaren.

Door de stabilisatie van de Italiaanse varkensvleesproductie is de import van varkensvlees toegenomen. De totale invoer van vers, gekoeld en bevroren varkensvlees bedroeg in 1992 703.100 ton. Italië importeert uit Nederland, Duitsland en BLEU. Deze laatste twee landen hebben de afgelopen twee jaar sterk geprofiteerd van de toegenomen vraag naar varkensvlees in Italië. De invoer van vleeswaren blijft de laatste jaren vrij constant, circa. 29.000 ton. Een belangrijk deel komt uit BLEU.

Groothandel en detailhandel

In de distributie van varkensvlees en -vleeswaren nemen de slager en de traditionele levensmiddelenhandel een steeds kleiner deel voor hun rekening. Daarentegen neemt het aandeel van de super- en hypermarkten in de vleesverkoop sterk in betekenis toe. In het supermarktassortiment is vlees na conserven de belangrijkste produktcategorie. Bijna alle supermarkten beschikken in de filialen over een vleesverwerkingsafdeling. Karkassen en delen worden hier verder versneden.



De distributie van voedingsmiddelen verloopt via een netwerk van importeurs, distributeurs en detailhandelaren.

Thuismarkt

In 1992 steeg in Italië het varkensvleesverbruik per persoon tot 31,3 kg. In het totaal werd 1,6 miljoen ton varkensvlees verbruikt. De Italiaanse consument hecht veel belang aan kwaliteit van varkensvlees, gevolgd door de produktiemethode. De prijs vindt men minder belangrijk. Het verbruik van vleeswaren in Italië neemt toe en ligt rond de 19 kg per per-

soon. Rauwe ham, mortadella en gerookte ham zijn de meest geconsumeerde vleeswaren.

Economische orde

Italië heeft een markteconomie, de invloed van de nationale overheid is gering. De landbouw heeft een aandeel van 4% in het bruto nationaal produkt en van 10% in de beroepsbevolking.

De professionaliteit binnen de Italiaanse varkenshouderij-sector varieert sterk. Dit geldt niet alleen voor de producenten, maar ook voor de verwerking en afzet. De sector is over het algemeen kleinschalig van opzet. Door de individualistische inslag van de Italiaanse ondernemer zijn de mogelijkheden tot samenwerking beperkt. De marktaandelen zijn sterk versnipperd, er zijn geen echte marktleiders aanwezig. Verticale integratie komt nauwelijks voor in de Italiaanse varkenssector.

Overheid

De varkenssector heeft met toenemende regelgeving van de overheid te maken. De overheid voert een beleid om de produktie en verwerking van varkens te stimuleren.

Onder het Ministerie van Landbouw valt een aantal instituten met uitvoerende taken. De algemene voorlichting wordt gegeven door standsorganisaties en co-operaties. Onderzoeksresultaten moeten door deze organisatie vertaald worden in een professionelere aanpak bij de Italiaanse producent.



PRODUKTIEFACTOREN VOOR ITALIE

	STERK	ZWAK
Geografie	■ uitstekende thuismarkt	■ hoge transportkosten voor geïmporteerde biggen ■ uithoek in Europa
Klimaat	■ hoge temperatuur en daardoor lage huisvestingskosten	
Grondstoffen		■ onvoldoende biggen (en vleesvarkens)
Arbeid	■ voldoende gespecialiseerde arbeid ■ lage lonen	■ matig management
Kapitaal		■ hoge inflatie
Infrastructuur	■ goed ontwikkeld	
Kennisinfrastructuur	■ uitstekend afgestemd op regionale problemen	■ voorlichting beperkt en weinig op elkaar afgestemd ■ zeer beperkte samenwerking ■ nauwelijks verticale integratie
Diergezondheid		■ omvangrijke invoer levend materiaal ■ mond- en klauwzeer

6 Internationale concurrentiekracht.

In hoofdstuk 5 is een overzicht gegeven van de concurrentiekracht van de voor Nederland belangrijke landen op het gebied van varkensvlees. In dit hoofdstuk zal een analyse gemaakt worden van de concurrentiepositie van deze landen onderling.

Landen kunnen hun concurrentiekracht ontleen aan een lage kostprijs, aan een hoog investeringsniveau, aan snelle innovaties of aan de concurrentiepositie en innovaties uit het verleden. Zij die hun concurrentiekracht ontleen aan snelle innovaties hebben de grootste concurrentiekracht, aangezien zij hun produkt snel kunnen aanpassen aan de snel wijzigende marktomstandigheden. Deze landen zijn niet afhankelijk van een lage kostprijs of van investeringen in innovaties door andere landen, maar hebben zelf de kracht om tot innovaties te komen. Deze innovaties zijn het resultaat van een goede afstemming tussen produktiefactoren, de economische orde, de binnenlandse vraag en de netwerken. Er wordt actief gezocht naar nieuwe kansen en naar het beste antwoord op bedreigende ontwikkelingen.

Nederland

Nederland is sterk in de factoren kennis, infrastructuur en netwerken waardoor we een zeer efficiënte (primaire) produktie hebben. Door de relatief lage kostprijs en een vrij uniform produkt is de export van varkens en varkensvlees in de laatste twintig jaar sterk toegenomen. Het kostprijsvoordeel van Nederland zal naar verwachting afnemen onder invloed

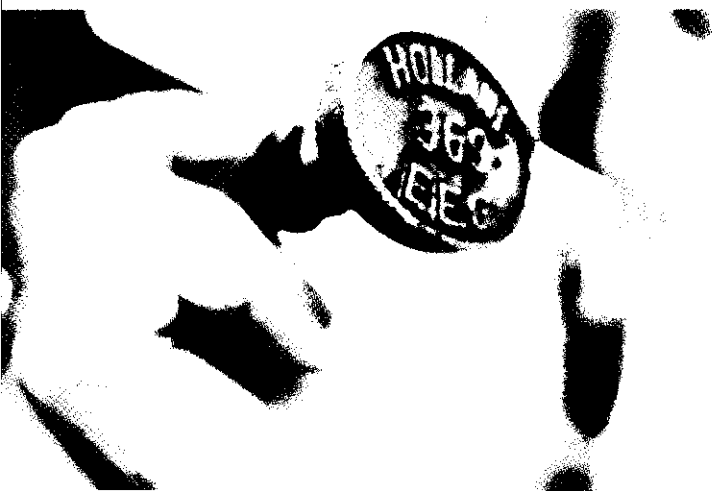
van het EG-beleid en milieu-maatregelen. Negatieve punten zijn de relatief hoge arbeidskosten, de betrekkelijk kleine en vrij traditionele thuismarkt en de stijgende kosten voor milieubehoud. De geringe impuls van uit de thuismarkt tot produktontwikkeling en -vernieuwing bemoeilijkt de overgang van een kostprijsleidersstrategie naar een marktleiders- of nichestrategie. Deze overgang is gewenst met het oog op de stijgende kosten voor milieubehoud. In het belang van de grote export is de diergezondheidssituatie zeer belangrijk zowel voor de kwaliteit van het eindprodukt als voor de toegang tot de exportmarkten. Met IKB zijn de eerste aanzetten gegeven tot kwaliteitsborging in de keten, terwijl IKZ een erkenningensysteem in onderzoek zijn. De export van levende biggen en vleesvarkens draagt in belangrijke mate bij aan het inkomen op primair niveau maar is een zwak punt voor de keten als totaal. De Nederlandse export van varkensvlees ondervindt hierdoor concurrentie van kwalitatief gelijkwaardig vlees van in het buitenland gemeste en/of geslachte Nederlandse varkens.

Denemarken

Denemarken is sterk in de factoren kennis, infrastructuur en met name netwerk. Het land levert produkten van relatief hoge kwaliteit. Het innovatieve vermogen is er door het goede netwerk en de kennisuitwisseling hoog. De exportgerichtheid is er nog hoger dan in Nederland. Hoewel de diergezondheidssituatie niet beter is dan in Nederland, heeft Denemarken met het SPF-programma wel een beter imago op dit gebied opgebouwd. Gezien de infrastructuur, het netwerk en de kennissituatie is te verwachten, dat de concurrentiekracht van Denemarken groot zal blijven. Door de geringere investeringen op milieugebied en de lagere kosten van mestafzet zal de concurrentiekracht ten opzichte van Nederland verbeteren.

België

In België zijn de produktiefactoren overwegend gunstig, onder andere klimaat, geografie en infrastructuur, waardoor de produktiekosten relatief laag zijn. Het innovatieve vermogen is gering door het ontbreken van een goed netwerk en kennisuitwisseling. De noodzakelijke



milieu-investeringen zullen de concurrentiekracht ten opzichte van Bretagne en Denemarken verminderen.

Duitsland

De Duitse concurrentiekracht is gebaseerd op de innovatieve grote thuismarkt, de goede infrastructuur en de kennisstructuur in het Westelijke deel. Dit komt tot uiting in een groot en gevarieerd aanbod van kwalitatief goede vleeswaren. De productiefactor arbeid is flexibel doch door de hoge kosten minder gunstig, evenals het netwerk en het financieringssysteem. De toenemende kosten voor milieubehoud, met name ook in het belangrijke produktiegebied, Nedersaksen, zullen een negatieve invloed hebben op de concurrentiekracht van dit land.

Frankrijk

In het hoofdproductiegebied, Bretagne, zijn de productiefactoren gunstig, onder andere infrastructuur en klimaat. De produktiekosten liggen er op ongeveer hetzelfde niveau als die in Denemarken en Nederland. Het innovatieve vermogen is er redelijk hoog, hoewel de situatie ten aanzien van netwerk en kennisuitwisseling niet ideaal is. Gezien de nog niet verzadigde thuismarkt en de relatief geringe noodzaak tot investeringen ten behoeve van milieubehoud is te verwachten, dat de concurrentiekracht van het Franse produkt zal toenemen.

Italië

Italië is ten aanzien van zijn grondstofvoorziening voor een belangrijk deel aangewezen op het buitenland. Dit heeft niet alleen negatieve gevolgen voor de kostprijs, maar houdt ook risico's in voor de diergezondheidssituatie. Het is niet te verwachten dat Italië er op korte termijn in slaagt zelfvoorzienend te worden wat betreft varkensvlees. Daarvoor is de sector over het algemeen te kleinschalig van opzet en is er te weinig sprake van samenwerking. Op de exportmarkten voor vleeswaren blijft Italië wel een belangrijke speler. Mede als gevolg van zijn kritische thuismarkt heeft Italië enkele belangrijke specialiteiten.



VERGELIJKING VAN DE CONCURRENTIEKRACHT VAN EXPORTLANDEN

	Nederland	Denemarken	België	Duitsland	Frankrijk	Italië
Geografie	■	■	■	■	■	
Klimaat	■		■	■	■	■
Grondstoffen	■	■	■	■	■	
Arbeid						■
Kapitaal	■	■	■	■	■	■
Infrastructuur	■	■	■	■	■	■
Kennis	■	■	■	■	■	■
Thuismarkt				■	■	■
Netwerk	■	■				
Overheid	■	■	■	■	■	■
Economische orde		■		■	■	
Diergezondheid	■	■			■	
Milieu		■				■

■ Zeer goed/ruim beschikbaar en goedkoop ■ Goed
 ■ Matig ■ Slecht/zeer schaars en duur

7 Strategische opties voor Nederland.



INLEIDING

De Nederlandse varkenssector heeft van oudsher een sterke exportpositie. Deze is gebaseerd op de homogene kwaliteit van het varkensvlees, de gunstige ligging ten opzichte van Europese afzetmarkten gekoppeld aan een efficiënte distributiestructuur, een concurrerende kostprijs en een goede kennis-infrastructuur. Op de belangrijkste afzetmarkten, zowel in binnen- als buitenland, wordt de sector geconfronteerd met duidelijke marktverzadigingsverschijnselen. Bovendien zullen de liberalisatie van de wereldhandel en de opkomst van nieuwe aanbieders van varkensvlees leiden tot een verscherpte concurrentie. Dit terwijl met name op het gebied van kostprijsverschillen er de komende jaren verschuivingen optreden. Door de veranderingen in het EG-graanbeleid zal Nederland een deel van zijn huidige voederkostenvoordeel moeten prijsgeven. Op het gebied van milieu zal de Nederlandse varkenshouderij verdere maatregelen moeten treffen die kostprijsverhogend werken. De verwachte reductie van de Nederlandse varkensstapel onder invloed van o.a. het milieubeleid bemoeilijkt een optimale capaciteitsbenutting in de slachterijsschakel, waardoor de resultaten van die schakel negatief worden beïnvloed. Alle inspanningen van de sector als totaal die-

nen daarom gericht te worden op een handhaving en mogelijk versterking van de concurrentiekracht.

HOOFDLIJNEN VAN DE STRATEGIE

In een situatie van verzadigde markten staat een sector in principe een drietal strategische opties open:

1. Kostprijs efficiëntie gecombineerd met kwaliteitsbewaking;
2. Produktdifferentiatie;
3. Marktontwikkeling en diversificatie.

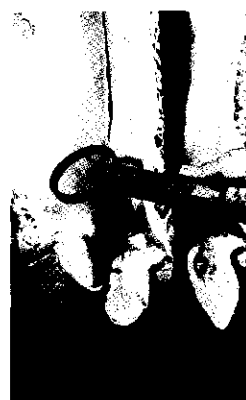
Deze strategische opties kunnen afzonderlijk of in combinatie met elkaar gekozen worden.

Kostprijs efficiëntie gecombineerd met kwaliteitsbewaking

In verzadigde markten speelt de prijs een grote rol, zeker wanneer het gaat om niet-identificeerbare (bulkachtige) producten. Een verhoging van de kostprijs efficiëntie met behoud van kwaliteit versterkt de marktpositie. Van wezenlijk belang hierbij is dat die efficiëntie wordt nagestreefd in de totale produktiekolom met een goede onderlinge communicatie. Want anders bestaat de kans dat een kostprijsverlaging in de ene schakel teniet gedaan wordt in de volgende schakel. In de afstemming van de opeenvolgende schakels is vaak de meeste winst te halen. Kwaliteitsbewaking vormt hierbij een cruciaal onderdeel en dan met name het voorkomen van negatieve kwaliteitsaspecten. Een enkel negatief incident kan de totale marktpositie danig verzwakken. Een sterk exporterend land als Nederland is hiervoor extra gevoelig.

Produktdifferentiatie

Een mogelijkheid om aan de sterke prijsdruk te ontkomen en de afzet te vergroten is het op de markt brengen van nieuwe producten. Door producten verder te verwerken wordt een groter deel van de toegevoegde waarde in huis gehaald en komt men op een markt die in het algemeen minder prijsgevoelig is. Maar ook het wijzigen van de uitstraling van een bestaand produkt om daarmee nieuwe afnemers te bereiken valt onder deze strategie. Van wezenlijk belang hierbij is dat





de produkten worden afgestemd op de ontwikkelingen in de markt. Door de toetsnijding van het produkt op de specifieke wensen van die markt (marktsegment) ontstaat een min of meer uniek produkt dat minder gevoelig is voor de concurrentie vanuit de "bulkmarkt". Waardetoevoeging aan produkten die niet is afgestemd op de wensen van de afnemers leidt slechts tot hogere kosten zonder dat daar meer opbrengsten tegenover staan.

Een voorbeeld waar deze strategie zeer succesvol is geweest is de pluimvee-veessektor. De omschakeling van het bulkprodukt "diepvrieskip" naar allerlei kipspecialiteiten heeft die sector geen windeieren gelegd.

Marktontwikkeling en diversificatie

Door nieuwe markten te gaan bewerken waar de verzadigings-verschijnselen minder zijn, wordt een deel van de druk op bestaande markten verlicht. Dit kan men doen met produkten uit het bestaande produktassortiment (marktontwikkeling), of met speciaal voor die nieuwe markt ontwikkelde nieuwe produkten (diversificatie). Deze laatste strategie is risicovol, omdat het gevaar aanwezig is dat men onvoldoende bekend is met de kenmerken van de nieuwe markt zoals distributiestructuur, concurrentie, cultuur. Vanwege dit risico wordt vaak bij de uitvoering van deze strategie samenwerking gezocht met een bedrijf dat al opereert in die nieuwe markt.

KOSTPRIJSEFFICIENTIE EN KWALITEITSBEWAKING

Op de markt voor varkensvlees zal de kwaliteit-prijs-verhouding belangrijk blijven. Dit vraagt om een grote kostprijs-efficiëntie en kwaliteitsbewustzijn. Gezien de verwachte relatieve toename van de kostprijs in de primaire sector zal de concurrentiepositie van Nederland bij ongewijzigd beleid worden aangetast, met name ten opzichte van Frankrijk en Denemarken. Een antwoord kan gevonden worden in een verbetering van de kostprijs-efficiëntie door de gehele produktiekolom heen. Kostprijsreductie door schaalvergroting van de primaire bedrijven wordt met het oog op de regelgeving nog steeds bemoeilijkt. De aandacht zal daarom vooral gericht moeten worden op:

■ Het voorkomen van verliezen door dierziekten

Binnen de huidige structuur van de varkenssector vinden veel verplaatsingen plaats met bovendien hergroepering van dieren van verschillende herkomst. De kans op besmettingen is daardoor groot. Afgezien van verlies aan marktpositie vormen dierziekten een verliespost, die over het totaal genomen kostprijsverhogend werkt. Minimalisering van verplaatsingen leidt daarom naast een verlaging van de transportkosten ook tot een verminderd risico op dierziekten. Binnen de sector zouden alle bedrijven, van klein tot groot, hieraan voortdurend zorg moeten besteden. Een sterk exporterend land als Nederland heeft veel te verliezen bij een uitbraak van dierziekten. Stagnatie in de export heeft langdurig negatieve gevolgen voor de marktpositie, omdat de betrouwbaarheid met betrekking tot zowel kwaliteit als leveringszekerheid ondermijnd wordt. Door het grote belang van de export zal Nederland strikt moeten voldoen aan de internationale regelgeving op dit gebied. Het is daarom essentieel dat de harmonisatie van de regelgeving in EG verband aansluit op de Nederlandse situatie. Daarvoor zal Nederland zich vooral in de voorbereidingsfase van het EG-besluitvormingsproces sterk moeten maken. Daarnaast is het van belang dat de controle op de handhaving van de regelgeving in alle EG-lidstaten op adequate en onderling vergelijkbare wijze geschiedt.



■ Optimaliseren van het productieproces

De afstemming van de goederenstromen van de ene schakel op de volgende in termen van kwaliteit en kwantiteit werkt kostenverlagend voor de keten als totaal. De huidige overcapaciteit in de slachterij-schakel is in principe kosteninefficiënt. Het is daarom noodzakelijk dat de slachterijen hun slachtcapaciteit, produktenpakket en kostenstructuur optimaliseren. Uitgangspunt daarbij dienen de internationale marktpotenties te zijn. Mogelijkheden van internationale samenwerkingsvormen tussen slachterijen dienen daarbij dan ook serieuze aandacht te krijgen.

Een complicerende factor bij de optimalisatie van het productieproces is de export van levende vleesvarkens. Hoewel gesteld kan worden dat deze export een duidelijke bijdrage levert aan de rentabiliteit van de primaire sector en de handel, is het vanuit een kolom-benadering minder gewenst. Enerzijds wordt hierdoor een

deel van de toegevoegde waarde niet in Nederland gerealiseerd (hoewel de capaciteit wel aanwezig is), terwijl anderzijds incidentele tekorten of overschotten in het buitenland een grote invloed hebben

op de prijsvorming in Nederland. Bij de afstemming van de productie- en verwerkingscapaciteit dient de export van levende varkens betrokken te worden. Deze handelsstroom moet dan echter een structureel karakter krijgen en niet het vullen van gaten zijn. Daarnaast kan gedacht worden aan het, binnen strenge veterinaire randvoorwaarden, importeren van levende vleesvarkens om hiermee een gedeelte van de overcapaciteit in de slachterij-schakel te benutten.

■ Optimalisering van de Integrale Keten Beheersing

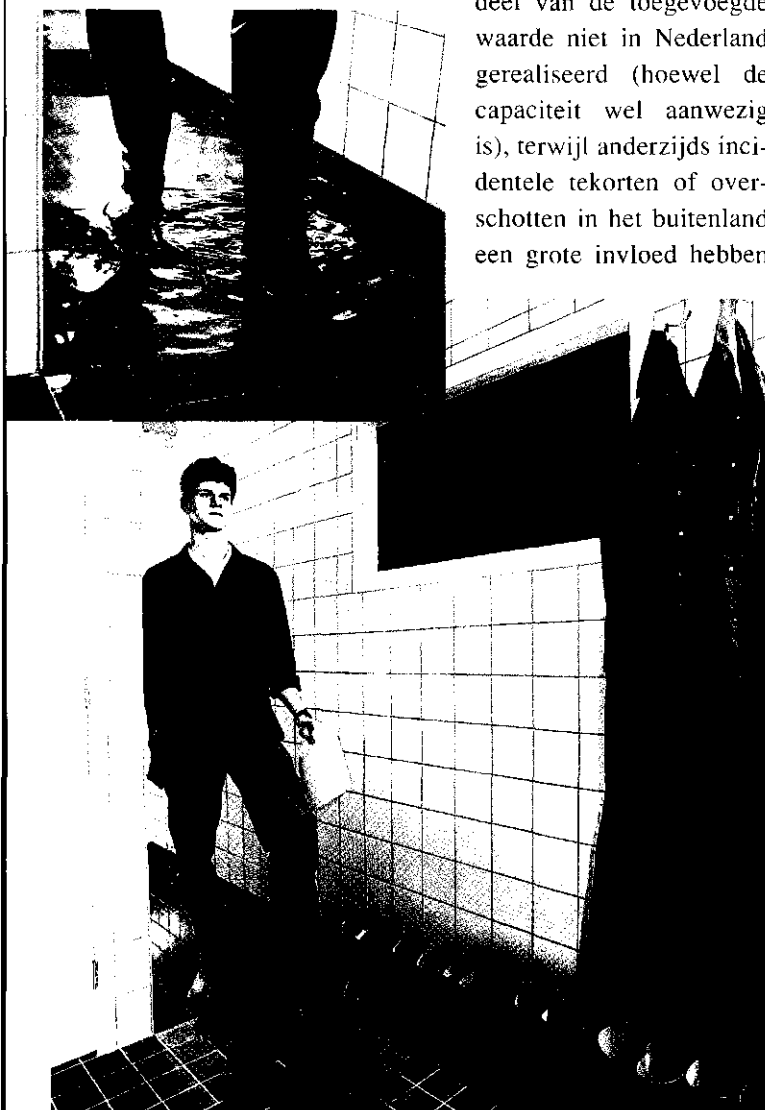
Het huidige IKB- en IKZ-beleid (Integrale Keten Zorg) is gericht op kwaliteitbehoud en het voorkomen van negatieve kwaliteitsaspecten. Dit betekent dat IKB/IKZ, zeker wanneer men er van uitgaat dat het op langere termijn de basis zal zijn voor de gehele varkenshouderij, feitelijk een minimumgarantie inhoudt. De negatieve publiciteit rond een aantal incidenten heeft het vertrouwen van consumenten in het afwezig zijn van schadelijke stoffen in varkensvlees en de instemming met de produktiemethoden aangetast. De bij consumenten waargenomen associatie tussen IKB en een hogere kwaliteit kan wellicht aanknopingspunten bieden dit vertrouwen weer te herstellen. IKB heeft zeker een belangrijke functie in de efficiëntie van de produktiekolom in die zin dat ze afkeuringsverliezen voorkomt.

PRODUKTDIFFERENTIATIE

Toegevoegde waarde

De Nederlandse export heeft voornamelijk betrekking op karkassen en deelstukken. Een verdere bewerking tot consumentenprodukten levert een grotere toegevoegde waarde op. In het algemeen geldt bovendien dat produkten met een hogere toegevoegde waarde minder prijsgevoelig zijn. Een verder be- of verwerking van het produkt vraagt echter ook om een andere distributiestructuur en markt-bewerking. Een verder bewerkt produkt zal op een hogere plaats in de produktiekolom in het buitenland moeten worden afgezet en vraagt ook een specifiekere toespitsing van produktspecificaties op die betreffende markt.

Een tweede optie met betrekking tot





het produkt is een verdere verbreding en verdieping van het (consumenten) produktassortiment. Met name de vraag naar "gemaks"produkten neemt sterk toe. Afgezien nog van de hoge toegevoegde waarde van deze produkten, is de vraag in het algemeen (nog) weinig prijsgevoelig.

Een derde optie is die van merk vlees. Met een merkprodukt wordt de consument garanties geboden ten aanzien van de kwaliteit van het produkt. Uit onderzoek is gebleken dat een groep consumenten duidelijk behoefte heeft aan die garantie om het keuzeproces te vereenvoudigen. De garanties moeten in elk geval betrekking hebben op het ontbreken van negatieve kwaliteitsaspecten. Ook positieve intrinsieke of emotionele kwaliteitsaspecten kunnen gekoppeld worden aan merk vlees. Het belangrijkste is echter het handhaven van een constante kwaliteit zodat de consument weet dat het merk vlees altijd (bijna) hetzelfde smaakt, op de zelfde manier bereid kan worden en de zelfde textuur heeft. Om deze garanties af te kunnen geven is een hechte samenwerking noodzakelijk tussen alle schakels in de produktiekolom.

Relatiemarketing

Een verdere produktontwikkeling legt niet alleen de basis voor een hogere toegevoegde waarde, maar tevens voor een actievere relatiemarketing. Hiermee wordt bedoeld het opbouwen van een goede en intensieve relatie met de afnemer zodat zijn wensen en behoeften bekend zijn en in goede samenwerking zo

goed mogelijk aan zijn wensen tegemoet gekomen kan worden. Enerzijds neemt hierdoor de afhankelijkheid van het betreffende marktsegment toe, maar anderzijds neemt ook de afhankelijkheid van de afnemer toe. Hij kan niet meer zomaar een andere leverancier kiezen. De marktpositie wordt hierdoor versterkt. Tot nu toe is het kwaliteitsbeleid in de Nederlandse varkensvleessector in het algemeen gericht op het verkrijgen van een homogeen produkt. Een voordeel hiervan is dat het produkt op elk moment in de kolom nog alle kanten uit kan. Als een bepaalde exportmarkt wegvalt kan het produkt op andere markten worden afgezet, zij het vaak ten koste van de prijs. Een nadeel is dat het onbewerkte Nederlandse produkt gemakkelijk vervangen kan worden door produkten van andere herkomst en dat niet tegemoet gekomen wordt aan specifieke wensen van afnemers.

Relatie met IKB

De systematiek van IKB lijkt uitermate geschikt voor de afstemming van de productie op de wensen en behoeften van de verschillende geselecteerde marktsegmenten. De samenwerking in de keten is dan niet gericht op de realisatie van een bepaalde minimumkwaliteit voor de massamarkt, maar op specifieke kwaliteitsaspecten van marktsegmenten. Ieder bedrijf dat in een dergelijke IKB-omgeving functioneert heeft in zijn handelen continu de wensen van de eindafnemer voor ogen. Op deze wijze kunnen de vakbekwaamheid van de Nederlandse varkenshouders en de goede Nederlandse (kennis-)infrastructuur goed benut worden. Er worden dan varkens gefokt en afgemest voor specifieke toepassingen.

MARKTONTWIKKELING EN DIVERSIFICATIE

De Nederlandse varkenssector is sterk op het buitenland gericht. De prijs die in Nederland wordt uitbetaald, wordt in sterke mate bepaald door het resultaat op de verschillende buitenlandse markten. De huidige afzetmarkten voor Nederlandse varkens en varkensvlees bevinden zich voornamelijk in Europa. Voor verder weg liggende landen speelt naast het daar geldende prijsniveau ook het niveau van de transportkosten een rol. Dit betekent in





het algemeen dat deze markten alleen interessant zijn voor kwalitatief hoogwaardige en/of verder bewerkte producten, aangezien anders de transportkosten een onevenredig deel gaan uitmaken van de kostprijs ter plekke. Bovendien moet rekening gehouden worden met andere gebruiken en gewoonten op verre markten. Het bewerken van een markt als de Japanse vraagt derhalve een inspanning die verder gaat dan het exporteren naar onze traditionele exportlanden. Hoge kwaliteit en/of verdere bewerking vraagt een goede kennis van de gevraagde produktspecificaties, maar ook een inspanning van alle schakels om betrouwbaar aan die specificaties te voldoen.

De markt voor levende biggen en varkens kan gekarakteriseerd worden als een grondstoffenmarkt. Dit betekent dat de prijsconcurrentie groot is en dat internationale ontwikkelingen een grote invloed hebben op de "thuismarkt". Op dergelijke markten blijft prijsconcurrentie het belangrijkste wapen. Gegeven de verhoging van kostprijzen door milieumaatregelen en de vermindering van het voerkostenvoordeel voor de Nederlandse primaire sector lijkt deze markt minder aantrekkelijk te worden. Mede in het licht van verhoging van toegevoegde waarde en versterking van de marktpositie lijkt een bewerking van deze markten met een verder gedifferentieerd produkt aantrekkelijk.

AANBEVELINGEN VOOR DE SCHAKELS IN DE PRODUCTIEKOLOM

Toeleverende industrie

De ontwikkelingen in het EG graanbeleid en het mestbeleid hebben consequenties voor de voervoorziening in de varkenshouderij. De daling van de voerkosten in de EG zal voor Nederland naar verwachting minder zijn dan in grote delen van het buitenland. Dit legt een zware druk op de mengvoederindustrie om verder te gaan in de optimalisatie van de samenstelling van het mengvoer bij zo laag mogelijke kosten. Dit is van belang zowel voor positie van de mengvoederindustrie zelf als voor de varkenssector als totaal.

De concentraties van mineralen in dierlijke mest worden mede bepaald door de samenstelling van het voer. Een beperking van de mineralenuitstoot via varkensmest is bepalend voor de omvang van de varkenssector in Nederland en daarmee ook voor de omvang van de mengvoederindustrie. Een verdere versterking van de inspanningen op dit gebied is derhalve noodzakelijk.



In een situatie waarbij de Nederlandse varkenshouderij produceert voor verscheidene geselecteerde marktsegmenten dient de toeleverende industrie er rekening mee te houden dat ook zij specifieke kwaliteitsprodukten zal moeten leveren voor verschillende produktieketens. Een vleesvarkensbedrijf dat varkens mest voor de Japanse markt bijvoorbeeld zal andere eisen stellen aan uitgangsmateriaal, voer, geneesmiddelen en dergelijke dan een vleesvarkenshouder die voor de massamarkt produceert. De toeleverende industrie zal in een vroegtijdig stadium nadrukkelijk betrokken moeten worden bij de concrete invulling van de marktstrategie en de keuze van de produkt-marktcombinaties.

Primaire sector

De kwaliteit van het eindprodukt wordt voor het overgrote deel bepaald door de primaire sector. Volgende schakels in de produktiekolom (met uitzondering van de vleeswarenindustrie) kunnen de vleeskwaliteit niet of nauwelijks verhogen, er kan alleen afbreuk gedaan worden aan de basiskwaliteit. Dit legt een zware druk op het primaire niveau voor de concurrentiekracht van de sector als totaal.

Het voorkomen van negatieve kwaliteitsaspecten op primair niveau laat zich vertalen in diergezondheid, dierwelzijn en kwaliteit van het bedrijf. Een gezonde veestapel zonder stress, met vakmanschap verzorgd en optimaal gehuisvest minimaliseert de kans op ziekten, medicijngebruik en daarmee de kans op afwijkingen en residuen van medicinale behandelingen. Uit onderzoek is gebleken dat een gesloten bedrijfssysteem de minste kans op besmetting geeft en uit dit oogpunt de voorkeur verdient. Ook de bedrijfsinterne ziekten kunnen dan beter aangepakt worden. Het aanvoeren van biggen van meerdere vermeerdereaars verhoogt de ziektedruk en moet derhalve vermeden worden.

De kwaliteit van bedrijven en de gezondheid van dieren zijn te belangrijke zaken om alleen aan de individuele veehouder over te laten. Immers een mogelijke fout van een individueel bedrijf schaadt de belangen van de sector als totaal. De primaire sector in samenwerking met de handel zal moeten werken aan



goede richtlijnen, eventueel uitmondend in regelgeving om de kwaliteit van de produktie te waarborgen.

De primaire sector zal de komende tijd verdere milieu-investeringen moeten plegen en geconfronteerd worden met hogere kosten voor mestafzet. Ook in het verleden werd de varkenshouder geconfronteerd met stijgende kosten. Door schaalvergroting bleven de kosten per eenheid beperkt. Aangezien schaalvergroting sinds een aantal jaren wordt bemoeilijkt door de wet- en regelgeving nemen de kosten van milieumaatregelen per eenheid toe. Deze kosten zullen in de concentratiegebieden hoger zijn. Ook de ziektedruk is in concentratiegebieden hoger en daarmee de kans op besmettingen groter. Bij bedrijfsverplaatsing en/of substantiële bedrijfsaanpassingen verdient het alternatief van bedrijfsverplaatsing buiten de concentratiegebieden serieuze aandacht. Temeer daar door de toegenomen communicatiemogelijkheden en mobiliteit de voordelen van vestiging binnen het concentratiegebied afnemen ten opzichte van de buitengebieden. Hierbij dient nog wel aangetekend te worden dat op dit moment er een zeker voerkostenvoordeel in de concentratiegebieden geldt.



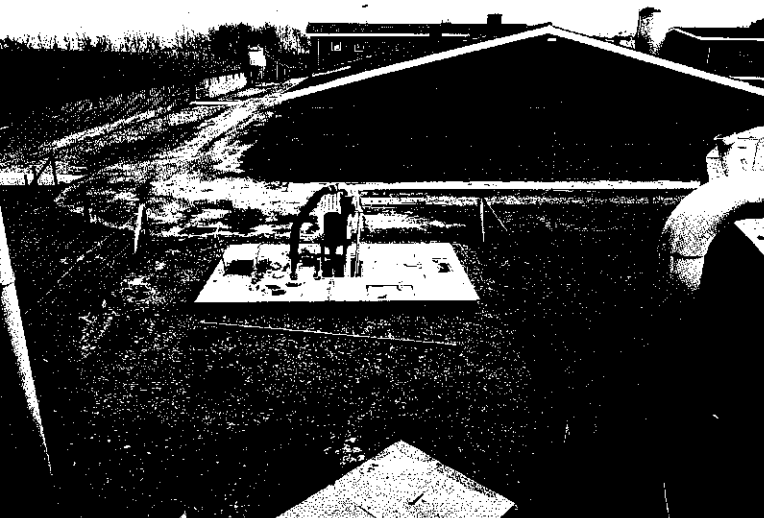
Gegeven de verhouding tussen het aantal vleesvarkensplaatsen en fokzeugenplaatsen is er in Nederland een structureel biggenoverschot. Voor dit overschot zal een structurele afzet in het buitenland gevonden moeten worden. Een strategische optie is dat een aantal vermeerderings- en handelsbedrijven zich

expliciet gaat toeleggen op de export. Voorwaarden daarvoor zijn dat:

- de Nederlandse varkenssector aantoonbaar ziektevrij is, waardoor de door het buitenland opgeworpen grensbelemmeringen geminimaliseerd worden;
- de veterinaire regels binnen de EG hetzelfde zijn;
- de uitvoering en controle van de regels binnen de EG op vergelijkbare wijze geschieden.

Ten aanzien van de laatste twee punten dient Nederland zich in de voorbereidingsfase van het EG-besluitvormingsproces sterk te maken.

Voor zover met de export van levende biggen op basis van prijs en kwaliteit de biggenproductie in het buitenland vervangen wordt, hoeft de structurele biggenexport geen nadelige gevolgen te hebben voor de export van vleesvarkens en varkensvlees.



Handel

Ten aanzien van het risico van besmetting met dierziekten vormt de handel een cruciale schakel. Het is met name hier waar dieren van verschillende herkomst worden samengebracht, gehergroepeerd en verder gedistribueerd. Het komen tot systemen die de besmettingskansen minimaliseren is van groot belang voor het voortbestaan van deze schakel en voor de concurrentiekracht van de sector als totaal.

Het aan de afnemer aanbieden van het produkt dat hij vraagt is vooral een kwestie van communicatie. Men dient goed te

weten wat de afnemer wenst en dit door te spelen naar de vorige schakels in de produktiekolom. Dit is een essentiële functie van de handel. Een te grote aandacht voor de prijs verzwakt het kwaliteitsdenken en daarmee de concurrentiekracht. De sterke prijsconcurrentie zou voor een aantal marktsegmenten moeten worden omgebogen naar het centraal stellen van het voldoen aan de (kwaliteits)-wensen van de afnemer.

De export van levende biggen en varkens vormt een belangrijke activiteit van de handel. Nederland speelt hiermee in op de produktiekorten in het buitenland en heeft zich mede door een lage kostprijs een positie verworven. Omdat Nederland aanvullend is op de eigen produktie in het buitenland wordt de prijs bepaald door de ontwikkelingen in het buitenland.

De bestaande overcapaciteit aan slachthaken in het buitenland maakt dat de Nederlandse slachterijen voor hun totale aanvoer moeten concurreren met de buitenlandse. Een sterke positie in het buitenland zonder dat dit ten koste gaat van de binnenlandse sector is alleen goed mogelijk als de structurele export ook een structurele plaats krijgt in de totale produktiekolom. Dan is het ook mogelijk om de buitenlandse klanten een produkt aan te bieden dat zo goed mogelijk aansluit bij hun wensen met betrekking tot gewicht, vetgehalte en de veterinaire aspecten.

Slachterij en uitsnijderij

Het is deze schakel die het dichtst bij de markt staat en die derhalve ook bij uitstek de verantwoordelijkheid heeft om markt-wensen op te sporen en te vertalen naar voorgaande schakels in de produktiekolom. Bij implementatie van een strategie van produkt- en/of marktontwikkeling zullen slachterijen en uitsnijderijen het voortouw moeten nemen. Produktinnovaties





die vanuit de markt worden gestuurd hebben de meeste kans van slagen. Een goed inzicht in marktwensen en een positie dicht bij de markt is hiervoor noodzakelijk. Ook voor de slachterijen geldt dat de relatiemarketing meer aandacht moet krijgen. Een hechte en goede relatie met de afnemers is noodzakelijk om goed zicht te hebben op en mee te denken over hun specifieke produktspecificaties.

Het is van groot belang dat de vleessector, eventueel in samenwerking met andere agrarische sectoren, haar imago in het buitenland verbetert. Een beter imago van Nederland bij buitenlandse afnemers kan alleen worden opgebouwd als kwaliteit een belangrijke rol speelt als marketinginstrument. Naast een goede relatie met de afnemers is een goede relatie met de toeleveranciers (varkensmesters en handelaren) evenzeer van groot belang (achterwaartse relatiemarketing). Voor het voorzien in de behoeften van hun afnemers zijn de slachterijen voor een belangrijk deel van de kwaliteit van de door hen gebruikte grondstoffen afhankelijk.

De bestaande overcapaciteit in de slachterijsector vormt een barrière voor investeringen in produktontwikkeling. Tevens is de overcapaciteit in deze schakel de aanleiding voor de sterke prijsconcurrentie.

De verwachte inkrimping van de veestapel zal het probleem van de overcapaciteit alleen maar vergroten. Argumenten ter verdediging van die overcapaciteit als zijnde noodzakelijk bij calamiteiten (regionale epidemieën) zijn oneigenlijk; de inspanningen dienen dan gericht te worden op het voorkomen van calamiteiten.

Voor de slachterij is het van belang dat op korte termijn een aanvang wordt gemaakt met de optimalisatie van capaciteit, produktenpakket en kostenstructuur aan de mogelijkheden die er liggen in de markt en in de bedrijven. Gezien de verdere liberalisatie van de wereldhandel en de verdere Europese integratie verdient het aanbeveling dit optimalisatieproces in internationaal perspectief te bezien. Internationale fusies, samenwerkingsverbanden of allianties kunnen mogelijkwerwijs het juiste antwoord zijn op de internationalisatietendenzen die nu waarneembaar zijn. Dit kan niet alleen bijdragen tot een optimale produktie, maar tevens tot een succesvolle penetratie in nieuwe markten. Afwachten kan een koude sanering betekenen en die zal ook de financiële positie van de overblijvers aantasten. Dit kan ten koste gaan van de noodzakelijke investeringen in produkt- en marktontwikkeling, waardoor de concurrentiekracht van de sector als totaal op langere termijn negatief wordt beïnvloed.





Vleesverwerkende industrie

Op het gebied van de produktontwikkeling neemt de vleesverwerkende industrie een centrale plaats in. Evenals slachterijen voor vlees staat deze schakel voor de verwerkte produkten het dichtst bij de markt en heeft derhalve de eerste verantwoordelijkheid voor het implementeren van een produkt- en/of marktdiversificatiebeleid. De consumententrends naar gezonde voeding en een hoogwaardige kwaliteit spelen op deze markt sterk. Het is met name bij deze produkten met een

hoge toegevoegde waarde waar de consument op zoek is naar specialiteiten en nieuwe produkten. Een continue produkt-innovatie is noodzakelijk om de marktpositie te verdedigen en/of te versterken. Vanwege de aard van het produkt is het voeren van een merkenbeleid in deze markt goed mogelijk. Dit vindt als zodanig reeds plaats. Binnen een Europese markt zullen merken ook steeds meer internationaal gaan opereren. Het is voor de verwerkende industrie van belang een dusdanige positie op te bouwen dat de interne (EG) concurrentie het hoofd geboden kan worden. De inspanningen om een merk internationaal te positioneren en te vermarkten zijn niet onaanzienlijk. Een zeker concentratie om tot voldoende omvang en marktmacht te komen lijkt hiervoor gewenst.

