



DGBenchmark helpt varkenshouder opbrengst verhogen

'Marktkennis onontbeerlijk'

Varkenshouderij | Tekst: Tessa Nederhoff

Een gebrek aan marktkennis is volgens Leo Verheijen van DGB Advies het grootste probleem van varkenshouders. "Wanneer ze op de hoogte zijn van de ontwikkelingen, kunnen ze hogere opbrengsten behalen."

DGBenchmark en DGB Advies helpen de boer daarbij.



"Boeren met kennis van de markt staan sterker bij onderhandelingen", aldus Leo Verheijen.

DGBenchmark is de nieuwe naam voor wat vorig jaar nog het Varkens- en Biggenprijzenonderzoek (VPO en BPO) heette. Dit onderzoek is gestart in 1998 als een systeem waarbij de opbrengstrijzen voor vleesvarkens werden doorgefaxt. De dienst was in handen van de NVV, maar sinds 2004 werkt de DGB de resultaten online in hun database. Vanaf dat moment bracht de DGB voor de NVV ook een notering uit. Bijzonder aan deze notering is dat deze vooraf aan de week van leveren bekend wordt gemaakt. In-

middels is de DGB niet meer betrokken bij de NVV-notering en is DGBenchmark uitgegroeid tot een onafhankelijke adviesdienst.

Benchmarken

Deelnemers aan DGBenchmark weten wat er in een bepaalde week werkelijk wordt betaald voor de varkens of biggen, doordat ze hun opbrengstgegevens kunnen vergelijken met de landelijke groep deelnemers. Ook hebben ze inzicht in de ontwikkelingen van de toeslagen per notering. "Hierdoor hebben ze een betere

onderhandelingspositie", weet Leo Verheijen, werkzaam bij DGB Advies. Vleesvarkenshouders en vermeerderders die deelnemen aan DGBenchmark behalen over het algemeen een hogere opbrengst voor hun varkens, volgens hem. "Dit komt doordat ze meer kennis hebben van de ontwikkelingen op de markt en deze kennis kunnen gebruiken bij onderhandelingen." Vergelijken op basis van noteringen is lastig. "Voor een goede vergelijking moet je naar het totaal kijken van noteringen, toeslagen, kosten en de werkelijk ontvangen opbrengstprijis, maar het benchmarken loont", stelt Verheijen (zie tabel 1).

Noteringen

De NVV-producenten-referentieprijis geldt voor een varken met 56 procent vlees, type A, inclusief toeslagen en min alle kosten, omgerekend naar een varken van 90 kilogram. De referentieprijis komt tot en met 2010 wekelijks erg dicht bij de gemiddelde resultaten die uit DGBenchmark blijken. Deze prijs noteert veel dicht bij de resultaten uit het onderzoek dan de noteringen van slachterijen die gedurende de week van leveren achteraf hun prijs bekendmaken, zo blijkt uit het jaarverslag 'NVV Varkens- en biggenprijzenonderzoek 2010'.

De NVV-biggenprijis is de prijs die een vermeerderaar netto voor een big van 25 kilogram moet kunnen ontvangen bij een koppelgrootte van 140 tot 160 biggen van gemiddelde kwaliteit, inclusief btw. Onder de 25 kilogram geldt een verrekening van 70 cent per kilogram en boven de 25 kilogram een verrekening van 50 cent.

Betrouwbaar

De varkenshouder voert in de DGB-database online gegevens in, zoals varkensras, bedrijfsgrootte, regio, naam van de slachterij of handelaar waarmee hij werkt en de behaalde opbrengst. Het invoeren is 24 uur per dag mogelijk en duurt ongeveer een minuut, weet Verheijen. De database voert direct een eerste controle uit op invoerafwijkingen. Via specifieke controles worden regelmatig afrekeningen opgevraagd van de ingevoerde koppels. Bij het niet toesturen van de afre-





Een halve cent meer per kilo levert al snel duizenden euro's op.

kening wordt de toegang tot het programma ontzegd.

Om een betrouwbare prijs te kunnen doorgeven, moeten per week minstens dertig boeren hun gegevens hebben ingevoerd. "Maar er doen veel meer boeren mee", stelt de adviseur. De prijzen die uit DGBenchmark rollen, zijn voorlopig; boeren kunnen hun gegevens ook met terugwerkende kracht invoeren. De varkenshouders blijven anoniem voor de andere deelnemers en voor de deelnamekosten hoeven de boeren het volgens Verheijen niet te laten. "Die paar honderd euro heb je er zo uit."

Onderhandelen

"Met een tussenpersoon of handelaar kan vaak worden onderhandeld over de toeslagen, maar veel boeren zijn hier niet goed in." Een gebrek aan marktkennis is volgens Verheijen het grootste probleem. "Wanneer de boeren die kennis wel hebben, staan ze sterker en laten ze zich minder meeslepen door de verhalen van de handelaar. Handelaren en slachterijen houden de noteringen en toeslagen graag zo ondoorzichtig mogelijk, omdat de boer dan geen voet heeft om op te staan. Maar op welke notering afspraken worden gemaakt, is de verantwoordelijkheid van de boer", aldus Verheijen. "De actievere varkensboeren, die hun gegevens in DGBenchmark als eerste invoeren, behalen hogere opbrengsten", weet de adviseur. Nu de rendementen steeds verder teruglopen, meldt een groeiend aantal boeren zich aan. "Voerkosten nemen toe en var-

kenshouders moeten investeren om aan de milieu- en welzijnseisen te voldoen."

DGBAdvies

Om de opbrengstprijs omhoog te krijgen, kunnen varkensboeren bij DGB een adviesdienst inschakelen: DGBAdvies. "Wanneer een boer ons benadert, brengen we eerst het bedrijf in beeld. Alles wordt meegenomen, inclusief de afspraken die een boer met een handelaar of slachterij maakt. Dan wordt gekeken welk opbrengstniveau voor de varkenshouder haalbaar is." De boer wordt er nauw bij betrokken. "We laten de boer zien op welke manier hij onderhandelt en wat hieraan kan worden verbeterd. Ge-

DGB

DGB Advies is een onderdeel van De Groene Belangenbehartiger (DGB). Dit dienstverlenende bedrijf bestaat verder uit DGB Energie, DGB Juridisch en DGB Groep. DGB Energie levert energie aan de agrarische sector. DGB Juridisch zorgt voor juridische dienstverlening en DGB Groep beheert het kwaliteitssysteem IKB Nederland Varkens.

bruikt hij verkeerde woorden of komt hij te onzeker over? Uiteindelijk zorgen we er middels training voor dat de boer een goede handelaar wordt."

DGB Advies werkt daarnaast als klankbord en kennisbaak. "Een boer kan bijvoorbeeld bellen voor advies wanneer een handelaar zijn biggen niet meer wil hebben. Maar wanneer alles goed loopt, kan het best zijn dat we bijvoorbeeld drie maanden geen contact hebben." Toch blijft DGB een belangrijke rol vervullen voor de boer, meent Verheijen.

"Veel informatie kan de boer zelf uit DGBenchmark halen, maar volledig op de hoogte kan een boer nooit zijn. Ik ben full-time bezig met varkensprijzen en vind het nog lastig, maar in een half uur per week kunnen we de boer redelijk bijpraten", stelt Verheijen.

Boeren die DGB Advies inschakelen, weten een duidelijk financieel voordeel te behalen uit deze dienst, zo blijkt uit het jaarverslag 'NVV Varkens- en biggenprijzenonderzoek 2010'. Toch adviseert hij boeren zelf meer tijd en aandacht te besteden aan de marktontwikkelingen. "Veel boeren zijn er niet meer dan 15 minuten per week mee bezig, terwijl het om enorme bedragen gaat. Een halve cent meer per kilo levert al snel duizenden euro's op." ♦

Tabel 1. Gemiddelde noteringen over 2007, 2008, 2009 en 2010.

Noteringen	2007	2008	2009	2010	Vershil 2009-2010
DGB-prijs (gem. DGBenchmark)	€ 1,292	€ 1,506	€ 1,372	€ 1,371	- € 0,001
NVV producenten referentieprijs	€ 1,291	€ 1,503	€ 1,377	€ 1,365	- € 0,012
Vleuten geslacht (hoogste)	€ 1,282	€ 1,492	€ 1,363	€ 1,351	- € 0,012
Vion	€ 1,251	€ 1,454	€ 1,322	€ 1,381*	+ € 0,059
Hilckmann	€ 1,201	€ 1,403	€ 1,275	€ 1,301*	+ € 0,026
Van Rooi Meat	€ 1,236	€ 1,445	€ 1,314	€ 1,301	- € 0,013
ISN Duitsland	€ 1,356	€ 1,567	€ 1,424	€ 1,407	- € 0,017

*In 2010 start Vion met een aangepaste uitbetalingssystematiek, ook Hilckmann doet een correctie in de toeslagen (bron: DGB Advies jaarrapportage 2010).

