

Copyright foto

**Deskundigen maken vitaliseringsplan concreter**

# 'Één IKB als basis voor Holland Varken'

Volgens deskundigen verandert er niet veel voor varkenshouder en sector door het onlangs gepresenteerde vitaliseringsplan.

Specialisten ondersteunen wel de gedachte dat betere samenwerking en mestverwerking de sector een impuls kan geven.

Over het opzetten van het 'Holland Varken' zijn ze echter sceptisch.

Het actieplan Vitalisering Varkenshouderij heeft de juiste intentie: Maak de Nederlandse sector weer sterk en concurrerend. Daarvoor wil de Producenten Organisatie Varkenshouderij (POV) meer samenwerking, verbetering van de marktpositie in het buitenland door introductie van het 'Holland Varken', een beter maatschappelijk imago en een hoger rendement voor de varkenshouder. Om dit te bereiken zijn drie actiepunten opgezet: markgericht product met nieuwe producten; sanering van oude stallen en voldoende ontwikkelingsruimte en innovatiekracht voor de 'blijvers'. Verder hoopt POV een kostenreductie te realiseren door vooral mestverwerking en -verwaarding. Het plan is nog vaag en onder varkenshouders en andere ketenpartijen rijst de vraag wat het nu in de praktijk betekent. Hoe moet de varkenshouder veranderen en wat moet hij op zijn bedrijf aanpassen? Datzelfde geldt voor de andere betrokkenen in de sector. Vragen die vooral door de POV beantwoord kunnen worden, maar de organisatie wilde (nog) niet meewerken om meer praktische duidelijkheid te brengen met als reactie: „De POV is nu bezig om de organisatiestructuur van het actieplan Vitalisering Varkenshouderij vorm te geven en kan hier niet op vooruit lopen.“ „Een broedende kip moet je ook niet storen“, zegt Robert Hoste, Econoom varkensproductie bij LEI Wageningen UR. „Het is een plan op hoofdlijnen en de richting van de ambities

lijken duidelijk te zijn. Maar de invulling om deze doelstellingen te bereiken, is er nog niet.”

### Versterken marktpositie

Het plan geeft Hoste wel de informatie om een aantal opmerkingen te plaatsen over wat de ambities in de praktijk kunnen betekenen. „Een van de zaken die mij opvielen in het plan was de 'branding' of marketing van het Holland Varken. Als dat gebruikt wordt om de positie op de buitenlandse markt te verbeteren, kan dat een hulpmiddel zijn. Ik denk echter niet dat je hiermee de wereld gaat redden. Nederland staat al goed bekend. De vraag is of de buitenlandse klant warmloopt voor het Holland Varken. Mijn gedachte is dat we, in plaats van teveel focus op de 'branding' van het Holland Varken, juist de markt buiten de Europese Unie in de gaten moeten houden. Het betreft risicovolle markten met een hevige concurrentie van onder meer Amerika en Brazilië; kans op grenssluitingen en natuurlijk de risico's van wisselkoersen. Nederland moet hier met het Holland Varken niet te zwaar op in zetten.”

### Prijs bepalend

De Econoom varkensproductie vindt dat Nederland zich moet richten op de binnenlandse ofwel EU-markt als belangrijkste afzetgebied: „En als je dan naar het Nederlandse varken kijkt dan zie je dat we het al goed doen met dierwelzijn, milieu en

duurzaamheid. Maar helaas scoren we daar niet altijd mee. De varkensvleeshandel is namelijk vooral een daghandel en gaat veel meer over prijs en minder over zaken als dierwelzijn. Men ligt daar niet wakker van. Dit zijn vooral onderwerpen die in Noordwest Europa spelen.”

Dat betekent niet dat alle inzet voor deze maatschappelijke kwesties nutteloos is. Hoste verwacht dat in de toekomst deze onderwerpen ook in de rest van de wereld belangrijker gaan worden. „Dat gaat echter nog een tijd duren. We zijn dus wel op de goede weg, maar op dit moment heeft het nog geen echte toegevoegde waarde in de business-to-business-handel.”

### Samenwerking

Een onderdeel waar de LEI-deskundige een heilig geloof in heeft, is meer samenwerking in de keten. „Dit is een aspect dat ik in de afgelopen tien jaar regelmatig aankaart. Varkenshouders zijn een te kleine schakel in het grote geweld. Boeren moeten onderling samenwerken in bijvoorbeeld producten-organisaties, die vervolgens weer samenwerken met de slachterijen. Dan ontstaan grotere partijen die een marktmacht hebben tegenover de retail. Nu zijn varkenshouder en slachterij teveel overgeleverd aan de daghandel met jojo-prijzen.”

Overigens geeft Hoste wel aan dat er nu al sprake is van samenwerkende varkenshouders en slachterijen. Hij wijst naar de ►

### Interessante niche

Volgens LEI-deskundige Hoste biedt de markt buiten de EU ook kansen en zou de overheid hier ook een actievare rol kunnen spelen om deuren en markten te open. „Er gaat een massale stroom varkens naar China en de import neemt toe. Er liggen kansen voor het Holland Varken om op de Chinese markt producten te leveren, die onderscheidend zijn op het gebied van smaak, voedselveiligheid en dierwelzijn. Dat mag natuurlijk iets extra kosten en de doelgroep is nog klein. Maar zelfs als 0,1 procent van de Chinezen een dergelijk product wil kopen, is die specifieke niche-markt zeer interessant.”

Copyright foto

### Ondernemerschap

Hoste stelt dat er voor samenwerking in de sector te weinig vertrouwen is. „Samenwerking vraagt om een vertrouwensrelatie. Die samenwerking zal niet gebaseerd zijn op het Spaanse voorbeeld van integraties, waar varkenshouders onder contract werken voor voerleveranciers en slachterijen. Hoewel ze hierdoor goed kunnen inspelen op de markt, is dit niets voor Nederland. Veel varkenshouders zijn hier echt ondernemer en dat moeten we koesteren. Maar in een verticale integratie wordt ondernemerschap van primaire producenten niet zo gevraagd; dat zal ten koste gaan van de efficiëntie en innovatie in de varkenshouderij.”

biologische varkenshouderij, maar ook naar de Keten Duurzaam Varkensvlees (KDV) van Westfort en Good Farming Star van Vion: „KDV werkt goed samen op ooghoogte en met goede afspraken, en doet iedere keer een stapje vooruit om onderscheidend van de rest te zijn.”

## Één kwaliteitssysteem

Het Holland Varken is wellicht een goed idee, maar in feite is het een oud concept dat jaren terug al werd weggezet in het buitenland. Inmiddels hebben verschillende partijen die in het buitenland actief zijn hun eigen afzet en netwerk geregeld met producten die aan die specifieke markt voldoen.


Met de opzet van het Holland Varken is wel een opening gecreëerd voor de totstandkoming van één IKB. Dat is een opvatting waar marketing- en communicatiedeskundige Marc van der Lee van Ruemour - met een ruime ervaring in de wereld van slacht en afzet - een voorstander van is: „Als de keten met een nieuw concept voor het buitenland komt, is dit de kans om één IKB te realiseren. Op dit moment bestaan er twee kwaliteitssystemen en dat werkt kostenverhogend en verwarrend. Hoe leg je dat aan de buitenlandse klant uit? Is één van de twee systemen dan niet goed genoeg? Ga met een leeg vel papier en een 'out of the box'-houding een nieuwe IKB opstellen met de doelstelling om tot een wereldleidend 'state of the art' kwaliteitssysteem te komen dat een benchmark is voor alle andere kwaliteitssystemen. We hebben de kennis in Nederland om dit te bewerkstelligen. Deze nieuwe IKB zou de basis kunnen zijn van het Holland Varken met nieuwe voorwaarden die passen bij de veranderde afzetmarkt. Dit zou een concrete invulling zijn van het Holland Varken dat nu toch een beetje een vaag begrip is.” Met de voorgenomen fusie tussen de LTO Varkenshouderij en NVW zou dit volgens Van der Lee realiteit kunnen worden en sommige NVW-ers zijn hier ook voorstander van.

## Versnipperde promotie

„Het Holland Varken. Dat is een kreet uit het

plan”, reageert Jaap de Wit sr. van Westfort. „Of dát de manier is om meer afzet te generen, weet ik niet. Maar we hebben al wel vaker gezegd dat we als gezamenlijk Holland wel in het Verre Oosten moeten gaan staan en het Nederlandse varken moeten promoten. Dat doen de Denen ook. Nederland is teveel versnipperd en krijgt te weinig overheidsondersteuning voor een gezamenlijke promotie. Op dit moment zijn we heel slecht vertegenwoordigd. Één IKB-systeem is bijna een voorwaarde en eerste stap naar het Holland Varken, want dan komen we natuurlijk sterker over. Maar zelfs met één goed kwaliteitssysteem blijft het lastig, want dat hebben andere landen ook. We zouden het wel toejuichen: één systeem, één organisatie en één PR-campagne.”

Net als Hoste twijfelt De Wit wel aan de toegevoegde waarde van het Holland Varken. Tenminste, hij geeft aan het nut er nu nog niet van in te zien. „Wat de POV verder met het Holland Varken wil, weet ik niet. Misschien is men in de veronderstelling dat het Nederlandse varken goed aangeschreven staat, maar in het buitenland vinden mensen vooral hun eigen producten beter. Bovendien is er een heftige concurrentie vanuit Amerika en Brazilië op de markt in het Verre Oosten. We moeten veel meer de concurrentie in Europa aangaan. Daar gaat het om.” De Wit waarschuwt ook dat Nederland niet per definitie moet inzetten op inkrimping van de sector, een onderdeel van het Vitaliseringsplan. „De gedachte heerst dat als je in Nederland met 10 procent inkrimpt, de prijs zal stijgen. Vergeet het. Dit is een wereldmarkt en een prijsstijging gaat met een Nederlandse inkrimping niet gebeuren. Een paar procent aanbod in de EU gaat geen verschil maken. We moeten handelen vanuit de motivatie om de sector sterker te maken en zorgen dat we juist de concurrentie met Spanje aankunnen. De sector heeft niets aan minder varkens in Nederland; de politiek daarentegen wel.” ■

 **Reageren?**  
redactie@pigbusiness.nl

Copyright foto

## Mestverwerking voor lagere kostprijen

Het POV-plan wil een kostenreductie realiseren door onder meer mestverwerking en –verwaarding met als doel een hoger rendement voor de varkenshouder van 6 tot 8 procent. Dat is naar de mening van Econoom varkensproductie van het LEI Robert Hoste behoorlijk ambitieus. „Als de sector in staat is de mestkosten met tien euro omlaag te brengen, dan maken varkenshouders een behoorlijke klapper van drie cent kostprijsverschil.”

Is dit haalbaar? Een kostenreductie van tien euro acht Jan Pijnenburg, mestverwerkingsdeskundige bij DLV-advies, een behoorlijk ambitieus doel. „Op dit moment schat ik dat de mestafzetkosten naar de 15 euro gaan door mestverwerking. Maar vraag en aanbod in de regio's kunnen beter op elkaar afgestemd worden.” Groot probleem op dit moment is het maatschappelijk draagvlak voor mestverwerkingsinstallaties door gebrek aan kennis bij de burgers. De vergunningverlening wordt daardoor bemoeilijkt. Initiatiefnemers van mestverwerking moeten volgens Pijnenburg daarom de gevolgen inzichtelijk maken. „Ze moeten laten zien dat de overlast juist minder wordt. Een centrale mestverwerkingsinstallatie zorgt in feite voor minder transportbewegingen in het dorp. Alleen gaat het transport over één route.” Stankoverlast is iets waarin geïnvesteerd moet worden, want dat kan technisch opgelost worden. Pijnenburg ziet bijvoorbeeld nog steeds bedrijven waar het laden en lossen buiten gebeurt, terwijl een hal aanmerkelijk minder stankoverlast veroorzaakt. „De wet- en regelgeving moeten daarom wellicht iets strikter.” Was mestverwerking in het recente verleden niet echt succesvol, Pijnenburg meent dat dit nu aan het veranderen is: „De varkensbedrijven worden groter en dit betekent dat mestverwerking op bedrijfsniveau kan, mits de bedrijven minimaal 10.000 kubieke meter mest produceren. Dat elimineert de noodzaak van mesttransport en verlaagt de kosten met 3 euro. Een gezamenlijke verwerker van een aantal kleine varkenshouders is evenwel niet rendabel, omdat je dan nog steeds met transport zit. De mest moet vanuit de put meteen verwerkt worden.” Mestverwerking als kostenreductiemiddel zal inhouden dat bedrijven groter gaan worden en dit stuit weer op maatschappelijk verzet. Bovendien moet een beleidspijnpunt uit de weg geruimd worden: de grootte van het bouwblok. Dat is in veel provincies maximaal 1,5 hectare, terwijl volgens de DLV-adviseur minimaal 2 hectare nodig is voor een installatie. „Een gigastal is het mooiste wat er is voor mestverwerking.”