

Copyright photo

Handelaren voorzichtig positief over broedeimarkt

'Goede vraag, maar het blijft onstabiel'

Broedeihandelaren Pluriton, Haanstra en Incubel zijn voorzichtig positief over de broedeiprijzen tot het eind van de zomer. „De vraag naar broedeieren is op dit moment goed. Maar als Rusland, Irak of het Midden-Oosten tegelijkertijd de grenzen sluiten, dan dalen de prijzen fors. Dat hebben we vorig jaar kunnen zien”, licht Arno van de Steeg van Pluriton toe.

Na de dramatisch verlopen tweede helft van vorig jaar trokken de prijzen van broedeieren de afgelopen maanden aan. De NOP/NVP-broedeiprijnsnotering - waar de meeste vermeerderaars op uitbetaald krijgen - bedraagt op moment van schrijven

(13 april jl.) 17,16 eurocent exclusief BTW en de vrije marktprijs staat op 23 cent inclusief BTW. De vraag naar broedeieren is momenteel vrij goed. Dat zeggen broedeihandelaren Arno van de Steeg van Pluriton, Jeroen Zantingh van Haanstra en Carl

Destrooper van Incubel (Belgabroed). „De kostprijs voor een broedei ligt voor een vermeerderaar in Nederland en België tussen de 18,5 en 19 eurocent exclusief BTW; mede door de lage prijzen voor de oude hennen. De broedeiprijzen moeten wel stijgen

Als vraag zo blijft aantrekken, stijgen de broedeiprijzen volgens broedeihandelaren de komende maanden. „Dat is ook nodig zodat vermeerderaars weer meer betaald krijgen dan hun kostprijs van 18,5 tot 19 cent”, stelt Carl Destrooper van Belgabroed.

omdat niemand langdurig onder de kostprijs kan produceren”, stelt Destrooper. Als de vraag zo blijft aantrekken, verwacht hij ook dat de NOP/NVP-notering de komende maanden verder stijgt naar 18 of misschien 19 cent exclusief BTW.

Ook Van de Steeg en Zantingh zijn positief over een verder prijsherstel. „Als de markt blijft aantrekken, stijgt de vrije marktprijs de komende maanden met 1 of 2 cent”, verwacht Zantingh. De komende maanden zijn de meest gunstige van het jaar. In de zomer is er jaarlijks veel vraag naar kip en dus ook naar broedeieren.

Onstabiele markten

De drie handelaren benadrukken echter dat diverse factoren roet in het eten kunnen gooien voor een verder prijsherstel. „Geen markt is lastiger te voorspellen dan de broedeimarkt”, stelt Destrooper. „Nederland exporteert ongeveer 45 procent van alle geproduceerde broedeieren als broedei of eendagskuiken en België circa 30 procent. Die eieren gaan naar onstabiele landen als Rusland, Irak en het Midden-Oosten. Door oorlogen, een onstabiele politieke situatie of uitbraken van vogelgriep in Nederland of België kunnen die landen besluiten hun grenzen te sluiten. Dan dalen de prijzen

ineens fors. Dat hebben we vorig jaar gezien toen Rusland minder ging afnemen”, vertelt Destrooper. Volgens de handelaren is het de vraag wat de prijzen na de zomer gaan doen. „De opzet van vermeerderingsdieren in Nederland daalde sinds de tweede helft van vorig jaar licht van 6,6 naar 6,3 miljoen. In België bleef deze stabiel rond 3,3 miljoen moederdieren. Het aanbod blijft de komende tijd dus vrij stabiel. Maar we weten nog niet hoe de vraag eruit gaat zien”, verklaart Destrooper.

Afhankelijk van rampen

Na het rampjaar 2011 door de oorlog in Libië kende de vermeerderingssector in Nederland en België tot halverwege 2016 goede jaren met als hoogtepunten 2014 en 2015. „Door de oorlog met Rusland raakten vermeerderingsbedrijven van grote integraties in delen van de Oekraïne halverwege 2014 buitengesloten van de rest van het land. Ze konden daardoor geen broedeieren meer leveren aan de broederijen rondom Kiev. De grote Oekraïense integraties kochten daarom opeens massaal broedeieren op de wereldmarkt. Daardoor steeg de vrije marktprijs naar 31 cent en bleef deze in 2014 het hele jaar boven de 25 cent. Van die verhitte markt hebben Nederlandse en Vlaamse vermeerderaars meege profiteerd”, analyseert Destrooper.

per. Volgens hem is zo'n te hoge prijs - net als een te lage prijs - niet goed omdat vermeerderaars prijzen van 25 cent niet normaal moeten gaan vinden. „Net als in andere landen is er ook in Nederland en België door de hoge prijzen relatief veel nieuw bijgebouwd. Maar na anderhalf jaar had Oekraïne haar broedeiproduktie weer op peil en moesten exporteurs weer op zoek naar andere afnemers.”

Sneeuwbaaleffect

Volgens Koen Lafaut van de gelijknamige Belgische broederij heeft de enorme prijsval in de tweede helft van vorig jaar vier hoofdoorzaken. „Door de opkomst van de concepten in Nederland schakelden veel vleeskuikenhouders om van regulier naar traag groeiend. Circa 30 procent van de Nederlandse vleeskuikenproductie bedraagt momenteel concepten. Een gedeelte van de vermeerderaars is ook mee omgeschakeld. Maar er zijn ook relatief veel nieuwkomers bij gekomen, zoals voormalig leghennenhouders. Daardoor nam het totale aanbod van broedeieren toe waardoor meer geëxporteerd moeten worden”, legt Lafaut uit. Daarnaast is het aantal vermeerderingsdieren in Polen, Tsjechië en Turkije fors gestegen omdat vermeerderaars in die landen dachten ook te kunnen profite- ▶

‘Vleeskuikenconcepten zijn ingevuld’

Er is op korte termijn niet veel ruimte voor nieuwe toetreders tot concepten met trager groeiende vleeskuikens omdat de benodigde volumes voor supermarkten grotendeels zijn behaald en daarmee de vraag is ingevuld. Dat zegt inkoopdirecteur Kees van Oers van slachterij Plukon. De broedeihandelaren bevestigen zijn verhaal en stellen dat er daardoor ook niet meer broedeieren nodig zijn in dat segment. „De vraag naar broedeieren van traag groeiende vleeskuikens komt momenteel alleen uit Nederland. Weinig landen lopen zover voor de troepen uit als Nederland”, zegt Van de Steeg. „In Frankrijk hebben productsegmenten zoals Label-Rouge en dergelijke een marktaandeel van 25 tot 35 procent. In Engeland en Duitsland zie je het ook opkomen. Maar broedeieren van traag groeiende vleeskuikens zijn lastig af te zetten. Die planning luistert dus heel nauw”, vertelt Van de Steeg. Zantingh en Destrooper bevestigen dit. Naar schatting zitten er zo'n 800.000 vleeskuikenouderdieren in Nederland voor die concepten.

Copyright photo

De opzet van vermeerderingsdieren in Nederland is sinds de tweede helft van vorig jaar iets gedaald van 6,6 naar 6,3 miljoen. In België bleef deze stabiel op 3,3 miljoen moederdieren. Dat blijkt uit de opzetcijfers, zegt Carl Destrooper van Belgabroed.

ren van de hoge broedeiprijzen in 2014 en 2015. Zo steeg het aantal vermeerderingsdieren in Polen de afgelopen paar jaar naar 10 miljoen. „De toename van het aantal vermeerderingsdieren in Europa zorgde voor overproductie. Russische afnemers konden daardoor Oost-Europese broedeieren voor 14 cent kopen en kwamen hun contracten met Nederlandse en Belgische afnemers niet meer na.”

Bovendien werd Nederland in november vorig jaar getroffen door vogelgriep waardoor de grenzen van Rusland voor de getroffen provincies een tijdlang dicht bleven. Tenslotte leidde het faillissement van Plumex ertoe dat de broedeieren van de zeven vermeerderders die aan Plumex leverden, op de vrije markt verhandeld moesten worden. „Deze vier oorzaken zorgden voor een sneeuwbaaleffect waardoor de prijzen in rap tempo kelderden”, licht Lafaut toe. De snelle stijging of daling van de prijzen ligt volgens Destrooper ook aan het product. „Broedeieren zijn beperkt houdbaar. Voor de prijs zijn we puur afhankelijk van de vraag.”

Streepje voor

Belgische broedeieren gaan van oudsher veel naar Irak en Nederlandse veel naar Rusland. „Waar Nederlandse broedeieren in Rusland vroeger duidelijk een streepje voor hadden, is dat nog steeds zo, maar wel minder prominent dan voorheen”, zegt Van de Steeg. Rusland is nog steeds tevreden over de kwaliteit van Nederlandse broedeieren. Maar andere landen zoals Polen, Tsjechië en Turkije exporteren tegenwoordig ook broedeieren van toenemende kwaliteit. Daardoor zijn er meer concurrenten voor

Nederland en België en zijn vermeerderders in onze landen meer afhankelijk geworden van de prijzen op wereldmarktniveau.

„De kostprijs in Polen, Tsjechië en Turkije is circa 16,5 cent. Dat is 1,5 cent lager dan de onze doordat ze goedkoper kunnen bouwen en lagere lonen hebben”, vertelt Destrooper. Aangezien de bevruchting van onze eieren beter is, kopen de Russen liever Nederlandse eieren. „Nederlandse en Vlaamse vermeerderders moeten voor een kostprijs van 19 cent broedeieren kunnen leveren. Anders kiezen Russische afnemers voor andere leveranciers”, stelt Destrooper. Als vermeerderder kun je in Nederland echter nog steeds geld verdienen, volgens Van de Steeg. „Als je technisch goed draait en 160 broedeieren of meer raapt met een cumulatieve uitkomst van 84 à 85 procent of meer dan heb je de afgelopen jaren goed verdiend. 2011 was een slecht jaar en het merendeel van 2016 ook. Maar daartussenin waren de prijzen goed.”

Vermeerderder Twan Engelen - die zijn eigen broedeieren exporteert naar onder meer Rusland - beaamt dit. „Het is wel van belang in welke tijd van het jaar je broedeieren hebt kunnen leveren. Als je eieren kunt leveren wanneer de prijzen hoog zijn, profiteer je hiervan. Maar als je dan net geen kippen aan de leg hebt en je kunt pas eieren leveren wanneer de prijzen laag zijn, verdien je nauwelijks iets.”

Engelen vergeleek ook de NOP/NVP-notering met de vrije marktprijs. „De afgelopen tien jaar - van 2007 tot 2017 - zat hier gemiddeld 0,5 cent tussen. Het sentiment dat vermeerderders die de vrije marktprijs uitbetaald krijgen meer verdienen, klopt dus niet.” ■

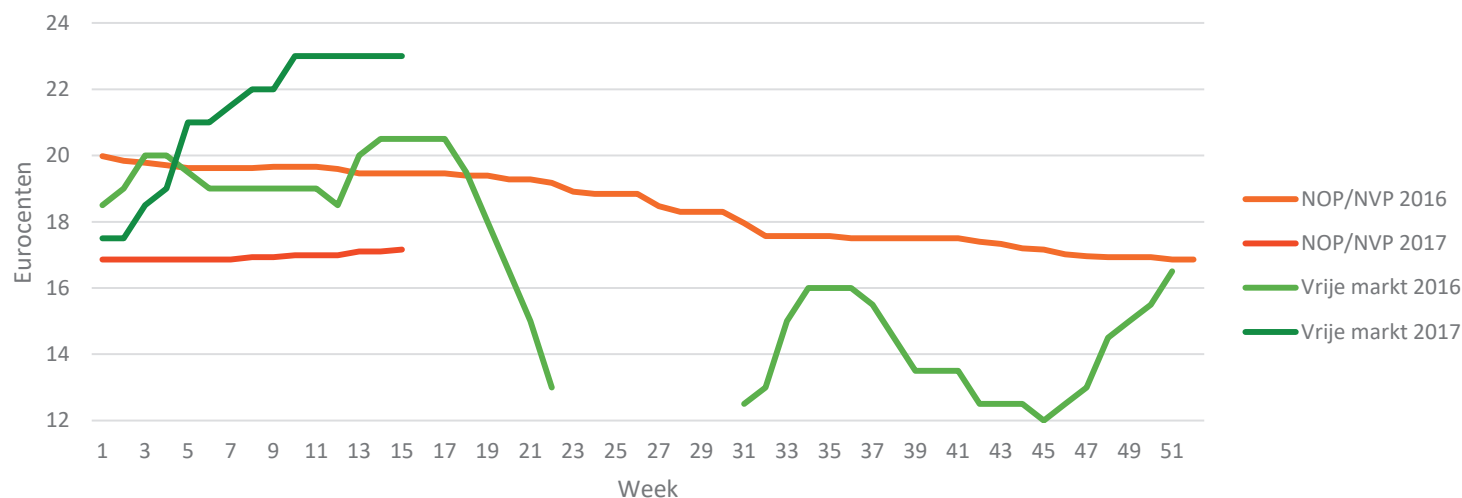
‘Handel met Rusland onvermijdelijk’

Het faillissement van Plumex - dat voor circa 95 procent afhankelijk was van de handel met Rusland - toont aan dat je als bedrijf niet te afhankelijk van één markt moet zijn. Volgens Jeroen van den Hurk van de Rabobank moet de Nederlandse vermeerderingssector daarom over op andere businessmodellen met meerdere afnemers en meer vaste contracten.

„Nederland exporteert circa 45 procent van haar broedeieren binnen of buiten Europa. Circa 80 procent van de export naar derde landen gaat naar Rusland. Dat is een gevaarlijk businessmodel”, beaamt Destrooper. „Maar Nederlandse broedeieren zijn gewild in Rusland. Dus ontvangen we er een goede prijs voor”, stelt hij. „Rusland is een stabiele afnemer. Ook ontvangen we er vrij stabiele prijzen. Daarom is de handel met Rusland interessant”, zegt Zantingh.

Na de uitbraken van hoogpathogene vogelgriep in Nederland sloot Rusland tijdelijk de grenzen voor Nederlandse broedeieren uit de provincies waar de uitbraken plaatsvonden. Later voldeed Rusland aan de vraag van Nederland om dit terug te brengen naar gemeentenniveau. Dat geeft volgens de handelaren aan dat Nederlandse broedeieren gewild zijn in Rusland. „Rusland heeft een groot tekort aan broedeieren. En kan op korte termijn ook niet zonder Nederlandse broedeieren”, legt Destrooper uit. Hij adviseert vermeerderders om zaken te doen met partijen die meerdere afnemers hebben. „Vorig jaar hebben we veel eieren die niet naar Rusland konden, af kunnen zetten in Irak en het Midden-Oosten. We hebben weliswaar een klein verlies geleden met de handel van broedeieren, maar zo viel de schade nog enigszins mee.” Zantingh en Van de Steeg bevestigen dat het als handelaar goed is om meer afnemers te hebben om risico's te spreiden.

Volgens de handelaren is de handel met Rusland en andere onstabiele landen echter onvermijdelijk. „Stabiele landen willen zelfvoorzienend zijn voor voedsel en dus ook qua kipproductie en broedeiproduktie. In onstabiele landen lukt dit door politieke onrust of oorlogen niet. Daarom moeten ze broedeieren importeren en hier kunnen Nederlandse en Vlaamse vermeerderders van profiteren omdat die bekend staan om hun goede kwaliteit”, legt Destrooper uit. „Al gaat dit gepaard met onvermijdelijke risico's.” Vermeerderder Twan Engelen bevestigt dat handel met Rusland risico's met zich meebrengt. „In Nederland gelden contracten. Maar in het buitenland worden contracten minder goed nagekomen. Door de dramatisch lage broedeiprijzen kwamen met name Russische afnemers hun contracten niet meer na maar kochten ze goedkopere broedeieren op de vrije markt voor 10 cent. Dat heeft Plumex de kop gekost.”



De ontwikkeling van de NOP/NVP-broedeiprijzennotering exclusief BTW en de vrije marktprijs inclusief BTW vanaf 1 januari 2016. Vooral in de tweede helft van vorig jaar daalden de prijzen hard, tot ver onder de kostprijs. Vanaf week 23 tot en met week 30 vorig jaar werd de vrije marktprijs niet gepubliceerd. In week 22 bedroeg de vrije marktprijs 13 cent en in week 31 12,5 cent.