



Varkensafzet



'Onze zeugenhouders ontvangen al jaren een flinke meerprijs'

Slachtzeugenprijs blijft hoog en stabiel

De prijs voor slachtzeugen is het afgelopen jaar flink gestegen na jaren van stabiele lage prijzen. De worst- en vleeswarenindustrie koopt de zeugen graag als alternatief voor de 'dure' vleesvarkens. Wie nog meer voor zijn slachtzeug wil ontvangen, kan lid worden van UniFar. Via deze boeren in- en verkoopvereniging kan een zeugenhouder zomaar een paar duizend euro per jaar meer ontvangen.

De corebusiness van een zeugenhouderij is de biggenproductie. De zeugenhouder legt daar zijn focus op en lange tijd werd er nauwelijks aandacht besteed aan de afvoer en afzet van oude of overtollige zeugen. Slachtzeugen waren een bijzaak en de zeugenhouder ontving weinig geld voor deze dieren. De slachtzeugen werden vaak gelijktijdig met de slachtvarkens en biggen meegenomen. Van dit gebrek aan aandacht maakten handelaren en slachterijen dankbaar gebruik en de prijzen bleven laag; met voor iedereen hoge marges behalve voor de zeugenhouder. De verschillen in uitbetaling waren groot; soms meer dan 20 euro. Dergelijke grote verschillen zijn nooit te zien geweest bij vleesvarkens.

Grillige markt

Een slachtzeug levert weliswaar niet de kwaliteit op van een vleesvarken, maar het vlees is nog steeds van een goede kwaliteit. De vleesindustrie maakt er worsten en vleeswaren van en deze foodbusiness neemt de laatste jaren ook toe. Er is daarom nog steeds een groot aantal varkenshandelaren, dat in slachtzeugen handelt. De markt is echter grillig omdat de handelaren vaak niet kunnen voorspellen hoe groot het aanbod van slachtzeugen is.

Met de komst van UniFar negen jaar geleden, kwam er ineens vanuit de varkenshouder wel een focus te liggen op slachtzeugen en konden zeugenhouders meer geld ontvangen door een betere onderhandelingspositie. Veel zeugenhouders geven tegenwoordig de zeugen niet zomaar meer weg.

Handelaren konden daarentegen een stuk zekerheid kopen door via UniFar jaarlijks op de aangeboden slachtzeugen te bieden. En nu de prijzen drastisch zijn gestegen naar ruim 1,10 euro per kilogram levend gewicht (vorig jaar was dit omstreeks dezelfde tijd 70 cent), zien de meeste zeugenhouders dat hier ook een aardige boterham mee te verdienen valt.

Zestig zeugenhouders

Na negen jaar bestaat het aantal leden van UniFar nog steeds uit ongeveer 150 leden. De vereniging groeide vooral in de eerste jaren snel, maar in 2015 waren er veel stoppende zeugenhouders. Het ledenaantal is nu stabiel.

Volgens bestuurslid Martin Marsman zijn er zo'n zestig zeugenhouders die jaarlijks hun slachtzeugen via de vereniging verkopen. „Als zeugenhouders zich niet afmelden, worden elk jaar in februari alle zeugen aangeboden aan de handel”, vertelt Marsman. „Iedereen die geïnteresseerd is, kan dan een bod uitbrengen op deze zeugen. Als ze aan de voorwaarden van de bieding voldoen, pakken we de beste biedingen en die gelden dan voor een jaar.”

Het bod is een eigenlijk een meerprijs of toeslag bovenop de VEZG-prijs ofwel de Duitse Vereinigungspreis voor slachtzeugen. Dit is de prijs per kilo geslacht gewicht. De UniFar-prijs is daarmee gebaseerd op deze Duitse prijs; het gewicht wordt bepaald op de exportverzamelplaats. De VEZG-prijs is eigenlijk de belangrijkste prijs voor slachtzeugen en gebaseerd op de echte prijzen

die Duitse zeugenhouders ontvangen. Het is geen handelarennotering. Daarmee geldt de prijs als realistisch en onafhankelijk.

Goede prijs

De VEZG-prijs ligt over het algemeen ook hoger dan de andere prijzen. Tel daar de toeslag via UniFar bij op en het wordt duidelijk dat Nederlandse zeugenhouders dankzij UniFar een goede prijs ontvangen. „Vorig jaar zaten we 22 euro per zeug boven de landelijke prijs. Dat betekent ongeveer 3.500 euro extra per jaar als een zeugenhouder 160 tot 170 zeugen per jaar aflevert. In het verleden was het prijsverschil tussen UniFar en andere Nederlandse handelaren soms 40 euro. Nu is het soms nog een paar tientjes.”

Vorig jaar verhandelde UniFar tienduizend slachtzeugen. „Tienduizend zeugen klinkt wellicht leuk, maar het is maar 2 tot 3 procent van de markt. Het aantal slachtzeugen is dit jaar en in 2016 wel een beetje kleiner geworden, maar dit komt omdat een aantal zeugenhouders stopte en de Nederlandse zeugenstapel nu iets kleiner is.”

Schone auto

Degene die de varkens koopt, moet aan een aantal voorwaarden voldoen. De zeugen moeten binnen 17 uur gewogen zijn. Er is geen korting op natte zeugen die vlak na het spenen nog een dikke uier hebben. Ook wordt er geen onderscheid in prijs gemaakt in dikke of magere zeugen. Voor elke zeug geldt dezelfde kiloprijs. Er zijn geen A of B zeugen. Marsman: „We willen zoveel mogelijk eenheid in de prijzen realiseren ▶

Het vlees van zeugen is van goede kwaliteit. De vleesindustrie maakt er worsten en vleeswaren van.



en voorkomen dat de zeugen vergeleken worden, zodat er geen onderlinge onderhandelingen zijn over de prijs.”

De zeugenhouders die via UniFar hun slachtzeugen leveren, zijn verplicht om de zeugen af te leveren; ook als ze in het jaar stoppen. Voor het transport kan men gebruikmaken van een schone auto die de zeugen op het bedrijf ophaalt. Of de zeugenhouder brengt de zeugen naar een opvangplek bij de weg vanwaar de vrachtauto de dieren oplaadt. De prijs voor een schone auto is 90 euro en opladen bij de weg kost 30 euro per keer.

Wat verwacht Marsman dat de prijs van slachtzeugen de komende tijd gaat doen? „De prijs is de afgelopen weken iets gedaald en dat werd eigenlijk veroorzaakt door het faillissement van twee Duitse verwerkers. De prijs staat echter nog steeds hoog. Als het aanbod van zeugen beperkt blijft en de vleesvarkensprijs gaat stijgen richting de 2 euro, dan is de kans groot dat ook de slachtzeugenprijs nog verder omhooggaat. Deze prijs hangt namelijk tegen

de vleesvarkensprijs aan. In ieder geval lijkt de toekomst voor slachtzeugen voorlopig nog rooskleurig.”

Eén afnemer

UniFar wil zoveel mogelijk handelaren bereiken om zo de beste prijs voor haar leden te kunnen bedingen. Maar de laatste jaren blijkt dat de aangeboden zeugen steeds naar één afnemer gaan. „Dat is voor ons het meest interessant. Voorheen moesten we nog weleens splitsen tussen Noord en Zuid. Dat hoeft niet met één afnemer. Dit jaar heeft varkenshandel Willy Tijs uit Haarlem alle zeugen gekocht.” Wat de toeslag is die Tijs heeft betaald, zegt Marsman niet. De afspraak met de afnemers is dat er niet over prijzen wordt gecommuniceerd. Welke voordelen zijn er voor de afnemer om met UniFar zaken te doen? „Voor hen is het interessant om een gegarandeerd aantal zeugen te ontvangen. Daardoor staan we richting de afnemers sterker. En door de zekerheid van aanbod ontzorgen wij de handelaar ook nog eens. Tijs heeft een eigen

verzamelplaats en moet altijd veel moeite doen om de zeugen te verzamelen. Een eigen verzamelplaats is voor een handelaar gunstig, omdat hij minder kosten maakt. Ondanks de toeslag verliezen ze geen geld op onze zeugen.”

Willy Tijs beaamt de voordelen die Marsman opsomt. Hij noemt nog andere voordelen van zakendoen met UniFar: „Van de zeugenhouders van UniFar komt voor 70 procent uit onze streek. Het is daardoor gemakkelijk om alles te plannen. Daarnaast hebben we nu de zekerheid van een groot aantal zeugen; in een krimpende markt komen wij op deze manier toch aan onze aantallen.”

Juist vanwege de grote vraag naar slachtzeugen geeft Marsman aan dat er nog ruimte is voor meer zeugenhouders die hun slachtzeugen via UniFar aanbieden. „Er is nog groei mogelijk en we zullen geen problemen hebben om afnemers te vinden.” ■

 **Reageren?**
redactie@pigbusiness.nl

Geen 1 ster-zeugen

De laatste tijd zijn er zeugenhouders die voor het Beter Leven keurmerk produceren en de vraag is gesteld of de zeugen met 1 ster ook niet hoger verwaard kunnen worden. De vleeswaren- en worstenindustrie wil immers ook 1 ster-producten kunnen aanbieden. „We hebben ernaar gekeken”, aldus UniFar-bestuurslid Martin Marsman. Volgens hem is er nu nog geen aparte afzet van 1 ster-zeugen; misschien dat het ook lastig te kanaliseren is. „De zeugen moeten dan apart worden geladen, geslacht en verwerkt. Dat blijkt te moeilijk voor de handel en de slachterijen. De

afnemers melden ook dat er geen aparte markt voor 1 ster-zeugen bestaat en dat er geen extra geld mogelijk is. Misschien dat er bij de kleine vleesverwerkers wel mogelijkheden zijn.”

Een andere reden is dat een groot gedeelte van de zeugen naar Duitsland gaat terwijl dit land pas aan het begin van een dierenwelzijnskeurmerk staat. Net als in Nederland zal eerst de reguliere vleesmarkt voorzien worden met varkensvlees met een dierenwelzijnslabel. Later kunnen de vleeswarenfabrikanten zich richten op dierenwelzijnslabels.

