

Handelaren negatief over Nederlandse scharreleiprijzen op lange termijn

# 'Bouw geen nieuwe scharrelstal meer'

Kies bij nieuwbouw voor vrije-uitloop of biologisch en niet voor scharrel- of kooihuisvesting. Het rendement met biologische of vrije-uitloophennen is namelijk veel hoger. Dat is het advies van eierhandelaren aan leghennenhouders. Eierhandelaren zijn namelijk somber over de rendementen met scharrelhennen in Nederland op de lange termijn.

## Fipronil

Dit artikel over het langetermijnperspectief voor Nederlandse leghennenhouders is vóór de fipronilcrisis geschreven. Het is nog onduidelijk wat de gevolgen van de fipronilcrisis op de korte termijn zijn voor de vraag naar Nederlandse (scharrel)eieren.

**Kies bij nieuwbouw voor vrije-uitloop of biologisch – indien nodig op een nieuwe locatie – en niet voor scharrel- of kooihuisvesting. Het rendement met biologische of vrije-uitloophennen is namelijk veel hoger. Dat adviseren eierhandelaren aan leghennenhouders.**

De prijzen van scharreleieren in Nederland waren dit jaar na Pasen relatief hoog, maar staan – uitzonderingen daargelaten – al jaren onder druk. Daardoor is het langjarige gemiddelde volgens veel leghennenhouders te laag. Ook op de lange termijn zien eierhandelaren de scharreleprijzen niet stijgen. Dat blijkt uit een rondgang van Pluimveeweb langs Nederlandse en Duitse eierhandelaren.

„Ik zou geen nieuwe scharrelstal meer bouwen in Nederland”, zegt Henry Regelink. Hij is bij de West-Duitse eierhandelaar Eifrisch verantwoordelijk voor de inkoop van eieren. „Nieuwbouw van een scharrelstal in Nederland kost inclusief aankoop van rechten zo'n 40 euro per hen. Met een gemiddelde scharreleierprijs van 6 cent en gemiddelde voerprijs van 23 euro kan dat niet uit”, rekent Regelink voor. Ook de komende tien jaar gaan de scharreleprijzen in Nederland niet zo hard stijgen dat nieuwbouw uit kan. Eierhandelaren Roel van Zetten en Léon Clemens van eierhandelaar Omega Food onderstrepen de conclusie van Regelink.

### Rechten verleen

Een scharrelhennenhouders verdiende de afgelopen jaren met moeite tussen de 4 en 6 euro per hen per ronde, terwijl het rendement van vrije-uitloophennen 15 euro per hen per ronde bedroeg en dat bij biologisch zelfs tussen de 25 en 30 euro lag. Dat zegt een eierhandelaar die niet met naam en toenaam genoemd wil worden. Met die rendementen is het voor veel scharrelhennenhouders aantrekkelijker om de pluimveerechten te verleen. Als je 4 euro verdient door een ronde (anderhalf

jaar) je rechten te verleen, is dat voor veel scharrelhennenhouders interessanter. Petro Boon, directeur inkoop bij Gebr. Van Beek Group, beaamt dat de rendementen met biologische en vrije-uitloophennen beter zijn dan met scharrelhennen. Al is hij minder negatief dan zijn vier collega's. „De scharreleprijzen waren de afgelopen jaren helemaal niet zo laag. Maar de voerprijs lag een paar jaar boven de 30 euro, waardoor de verdiensten in die jaren minimaal waren. Maar grote scharrelbedrijven die technisch goed draaien, hebben de afgelopen tien jaar geld verdiend.” Ook over de komende tien jaar is hij niet zo negatief gestemd. „Veel West-Europese retailers en voedingsmiddelenbedrijven stoppen uiterlijk in 2025 met de verkoop of verwerking van kooi-eieren. Van die groep zal ook een groot gedeelte overschakelen naar scharreleieren. Dat biedt kansen.”

### Tijdelijke redding

Na het opheffen van de ophokplicht op 19 april van dit jaar bleven veel consumenten scharreleieren kopen in plaats van vrije uitloop-eieren. Begin juli van dit jaar was 25 procent van het marktsegment van vrije uitloopeieren nog niet teruggewonnen, waardoor er een groot overschot aan vrije-uitloopeieren in Nederland was. De relatief hoge scharreleprijzen in de zomer worden volgens de eierhandelaren veroorzaakt doordat er na de ophokplicht een tijdelijk tekort aan scharreleieren is. Een groot gedeelte van de consumenten blijft scharreleieren kopen omdat die hetzelfde smaken als vrije-uitloopeieren maar goedkoper zijn. Dit is volgens een eierhande-

Huisvestingssysteem	Aantal hennen	Percentage
Verrijkte kooi of kolonie	7	18 procent
Scharrel	21,3	63 procent
Uitloop	4,9	14 procent
Biologisch	1,8	5 procent
Totaal	35 miljoen	100 procent

**Tabel 1 – Omvang Nederlandse leghennenstapel, peildatum 31-12-2016.**  
Bron: Avined, database IKB Kip

laar de tijdelijke redding voor het scharrelei. De komende twee tot drie jaar ziet hij ook nog positief in. Maar daarna komen de prijzen volgens hem onder druk te staan omdat andere landen zoals Polen en Spanje goedkoper scharreleieren kunnen produceren. Clemens is dezelfde mening toegedaan. „Ik was onlangs in Spanje en daar schakelen ze ook in razend tempo om van verrijkte kooien naar scharrelhuisvesting.” Zo was hij op bezoek bij een bedrijf dat de verrijkte kooien uit 2011 na zes jaar eruit sloopte en ombouwde naar scharrelhuisvesting vanwege de markt vraag.

### Chauvinistisch

Hoewel er in landen als Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk momenteel een tekort is aan scharreleieren, zien alle handelaren weinig kansen voor de export van Nederlandse scharreleieren als tafelei naar deze landen. „Consumenten in Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk zijn zeer chauvinistisch. De Franse consument koopt liever een doosje Franse kooi-eieren dan een doosje Nederlands scharreleieren”, zegt Boon. Wel zien de handelaren kansen voor de verwerking van scharreleieren in eiprodukten voor de West-Europese markt. „Circa 30 procent van alle in Nederland geproduceerde eieren wordt verwerkt in eiprodukten. Dit is een aanzienlijk volume”, stelt Boon. Dit komt omdat er in Nederland heel veel voedingsmiddelenbedrijven zitten die eieren verwerken, al kiezen deze bedrijven meer en meer ook voor vrije-uitloopeieren. Zo gebruiken Calvé en Albert Heijn in hun mayonaises straks alleen nog maar vrije-uitloopeieren. Clemens adviseert leghennenhouders ►

### Kooi-ei aflopende zaak

Alle eierhandelaren zijn somber over de toekomst voor Nederlandse kooi-eieren. Dat is een aflopende zaak, stellen ze. „Supermarkten en voedingsmiddelenbedrijven in Duitsland, Frankrijk, Engeland maar ook in Spanje hebben aangegeven vanaf 2020 of uiterlijk 2025 geen kooi-eieren meer te willen verkopen of in hun producten te willen verwerken”, zegt eierhandelaar Léon Clemens. „In de Verenigde Staten hebben McDonald's en Unilever ook al aange-

geven vanaf 2023 geen kooi-eieren meer te willen verkopen”, voegt directeur inkoop Petro Boon toe. „Van de belangrijke exportmarkten van Nederlandse eieren heeft alleen Japan nog geen einddatum vastgesteld wat betreft kooi-eieren”, vertelt Boon. „Maar ik zou me als leghennenhouders niet richten op zo'n exportmarkt die zo ver weg is.” Boon verwacht dat Nederlandse leghennenhouders met verrijkte kooien of koloniehuisvesting de komende jaren

overschakelen naar scharrelhennen. „In veel gevallen gaat het om grote en kapitaalkrachtige bedrijven die geen grond voor uitloop naast hun stal hebben. Overschakelen naar scharrel is dan het meest logisch omdat ze dan alleen de inrichting hoeven te vervangen en enige omvang kunnen houden.” Vorig jaar waren de prijzen van kooi-eieren slecht, maar de jaren daarvoor waren de verdiensten redelijk goed, volgens Boon.

Een nieuwe scharrelstal bouwen in Nederland kan volgens eierhandelaren niet meer uit omdat het rendement te laag is. Scharrelhennhouders moeten de komende jaren hun kostprijs laag houden om te kunnen blijven bestaan.



om, op het moment dat ze een keuze moeten maken, over te schakelen op vrije-uitloop en biologisch in plaats van scharrel. „In Denemarken koopt een kwart van de consumenten biologische eieren en zijn andere biologische voedingsmiddelen ook erg in trek.” In Nederland ziet hij dat nog niet gebeuren. „De Nederlandse consument vindt vooral de prijs belangrijk. De laatste week waarin kooieieren werden verkocht in Nederlandse supermarkten, was de helft van de verkochte eieren in supermarkten nog een kooieier.” Hij denkt dat biologische eieren ook over tien jaar nog een relatief kleine markt blijft met een marktaandeel van maximaal 10 procent. „Alleen zeer bewuste consumenten kiezen hiervoor. De rest vindt het biologische ei dat voor 27 cent per stuk in de supermarkt ligt te duur ten opzichte van een vrije-uitlooper (23 cent) of scharrelei (18 cent).” Hier is Van Zetten het niet mee eens. „Vroeger kochten vooral oudere mensen biologisch, maar tegenwoordig is biologisch voedsel ook bij veel jonge consumenten in trek.” Hij denkt dat de vraag naar biologische eieren ook blijft stijgen de komende jaren. Al durft hij niet te voorspellen hoeveel.

### Naar vrije-uitloop

Clemens voorziet dat vooral de vraag naar vrije-uitloopeieren fors gaat stijgen de komende jaren. „Vooral supermarkten in het hogere marktsegment willen zich hiermee onderscheiden richting de consument. Voor de uitbraken van vogelgriep in november vorig jaar steeg de verkoop van vrije-uitloopeieren in supermarkten ieder jaar een paar procent waardoor er een krapte aan vrije-uitloopeieren ontstond.” Naast Plus hebben ook andere supermarkten aan hem door laten schemeren dat ze ook over willen schakelen naar vrije-uitloop als mainstream segment. „Voor een regionale supermarktketen kan dat, maar voor grote landelijke spelers met honderden winkels is dat nu nog niet mogelijk omdat die eieren er gewoonweg niet zijn.” Boon denkt dat de vraag naar vrije-uitloopeieren op de lange termijn stijgt. Al schat hij in dat het aanbod van vrije-uitloopeieren in 2018 te hoog zal zijn omdat te veel leghennhouders omschakelen. „Als de vraag stijgt, kan er in 2019 wel weer een

tekort zijn. Maar het is afwachten hoe de vraag zich ontwikkelt.”

### Ruimte voor blijvers

Clemens verwacht dat de omvang van de Nederlandse legstapel de komende jaren gaat inkrimpen. Eind 2016 telde Nederland 35 miljoen leghennen (zie tabel). „De Nederlandse zelfvoorzieningsgraad voor eieren is momenteel 330 procent. 200 procent hiervan gaat naar Nederland en Duitsland en 130 procent naar andere EU-lidstaten en derde landen. Door de hoge kostprijs gaat de zelfvoorzieningsgraad binnen nu en tien jaar zakken tot onder de 300 procent”, voorspelt Clemens. „In landen zoals Spanje en Polen kunnen ze goedkoper scharreleieren produceren dan in Nederland. Daardoor is het voor voedingsmiddelenbedrijven aantrekkelijk om daar hun scharreleieren te kopen. Hierdoor gaat de export van Nederland naar derde landen omlaag.” Volgens Clemens is dit niet rampzalig maar biedt dit juist kansen voor de blijvers. „Elk bedrijf moet winst maken. Het is geen gezonde zaak dat leghennhouders jarenlang nauwelijks geld verdienen. De scharreleiprijzen staan al jaren onder druk. Daarom zullen er bedrijven stoppen. En daardoor daalt het aanbod van scharreleieren en komt er meer ruimte voor de blijvers.”

Volgens Clemens denken steeds meer leghennhouders ook anders. „Ik kom regelmatig op studieclubs. Vroeger hadden veel leghennhouders plannen voor een nieuwe stal. Tegenwoordig denken ze meer na over wat de consumenten vragen en daar stemmen ze hun bedrijfsplannen op af. Zo zijn vele (gedeeltelijk) overgeschakeld van scharrel naar vrije-uitloop vanwege het hogere rendement.” Ook Boon verwacht dat er scharrelbedrijven zullen stoppen. Het gebeurt al. In de Achterhoek stonden de scharrelbedrijven van familie Heijink in Zutphen (97.000 scharrelhennen) en familie Gussinklo in Eibergen (78.000 scharrelhennen) maanden lang te koop. Maar ondanks de omvang was er geen koper te vinden. Boon is ook benieuwd wat gemengde bedrijven met

30.000 scharrelhennen – die je in Oost- en Midden-Nederland regelmatig tegenkomt – de komende jaren beslissen. „Gaan ze door, stoppen ze of schakelen ze over naar vrije-uitloop of biologisch”, vraagt Boon zich af.

### VLOG

Alle handelaren verwachten dat de vraag naar Nederlandse eieren uit Duitsland blijft bestaan. „Duitsland is al jaren voor 70 procent zelfvoorzienend in eieren. Nederland en Duitsland moet je zien als één markt. Nederland is de grootste exporteur van eieren ter wereld en Duitsland de grootste importeur. Dat blijft de komende jaren ook zo”, verwacht Clemens. Nieuwbouw in Duitsland is namelijk erg lastig omdat het moeilijk is een vergunning te krijgen, stellen de handelaren. Nederlandse leghennhouders hebben regelmatig kritiek op de toenemende regelgeving. Maar volgens Regelink zijn zaken als Non-GMO, VLOG-voer en onbehandelde snavels heel belangrijk. „Hiermee onderscheiden Nederlandse leghennhouders zich waardoor ze hun eieren naar Duitsland kunnen blijven exporteren”, benadrukt hij. Zijn collega-handelaren beamen dit. „De kosten in Nederland zijn te hoog om scharreleieren voor bulkmarkten te produceren. Alleen door zich te onderscheiden, houden Nederlandse leghennhouders bestaansrecht”, stelt Clemens. ■



De vraag naar vrije-uitloop- en biologische eieren gaat de komende jaren verder stijgen, volgens eierhandelaren.