

Varkenshouderij

De kracht van
ondernemerschap



- Ondernemende sector in beweging
- 'Be good and tell it!'
- Meer productie op minder bedrijven
- Aansluiting zoeken bij dynamische markten
- Kansen voor multi-siteproductie in Nederland

Varkenshouderij maakt zich op voor nieuwe uitdagingen

Ondernemen wordt uitdagender! Naast schommelingen in opbrengstprijzen van biggen en vleesvarkens gebeurt dit ook voor de kosten. De afgelopen jaren zijn we gewend geraakt aan relatief stabiele voerprijzen. Met de lage wereldvoorraden van granen zullen voerprijzen grotere schommelingen laten zien. Naast de bekende varkenscyclus krijgen ondernemers in de varkenshouderij te maken met extra risico's. De dynamiek in de varkenshouderij zal fors toenemen.

De Nederlandse varkenshouderij heeft een toonaangevende positie in Europa. Deze positie wordt geschraagd door vakmanschap, infrastructuur en handelsgeest. Een belangrijke uitdaging blijft de positionering in de Nederlandse maatschappij. De komende jaren wordt aangaande milieu en dierenwelzijn van de sector verwacht dat aanpassingen aan de productiesystemen worden doorgevoerd.

Nieuwe uitdagingen kunnen aanleiding zijn tot het wijzigen van uw strategie. Hierbij is het inschatten van uw bedrijfsrisico, bewust of onbewust, een relevant onderdeel. In dit rapport komen twee ondernemers aan het woord die dit elk op hun eigen manier doen.

Omgaan met uitdagingen vergt ondernemerschap. Ondernemers in de varkenshouderij hebben zich al meerdere malen bewezen. ABN AMRO spreekt dan ook het vertrouwen uit dat de Nederlandse varkenssector haar positie zal behouden.

We wensen u veel leesplezier.

Wilbert Hilkens
Sectormanager Varkenshouderij
ABN AMRO Agrarische Bedrijven

Varkenshouderij: ondernemende sector in beweging

De Nederlandse varkenshouderij is een dynamische sector. Perioden van goede bedrijfsresultaten worden afgewisseld door mindere perioden. Een deel van de ondernemers werkt aan de groei van het bedrijf, een ander deel werkt aan consolidatie en optimalisatie ervan en de overige ondernemers zijn, doorgaans vanwege de leeftijd, bezig met de afbouw van het bedrijf.

De varkenshouderij heeft een tijd achter de rug met hoge prijzen voor voer (zie kader), mestafvoer en energie en lage opbrengstprijzen, met name voor biggen. Het gezinsinkomen staat daardoor onder druk; in 2007 was het gemiddelde inkomen van een vermeerderingsbedrijf € 97.000,- negatief, van een vleesvarkensbedrijf € 3.000,- negatief en van een gesloten bedrijf € 53.000,- negatief (LEI). Tekorten worden deels ingevuld met vreemd vermogen. Wanneer de lijn van afgelopen cycli wordt doortrokken zal een nieuwe piek zich rond 2010 aandienen. Het is belangrijk dat varkenshouders dan reserveren voor een nieuw prijsdal daarna.

Overgangstermijnen lopen af

De ontwikkeling en specialisatie in de sector gaat door, in combinatie met een afname van het aantal varkens-

bedrijven. Een belangrijk moment is het jaar 2013. In dat jaar zijn de overgangstermijnen uit het Varkensbesluit afgelopen en moet elk bedrijf aan nieuwe welzijnseisen voldoen. Dat betekent onder andere groepshuisvesting voor zeugen en een vierkante meter per vleesvarken oppervlakte. In datzelfde jaar gelden waarschijnlijk ook de overgangstermijnen voor het Besluit Huisvesting. Alle varkensbedrijven moeten dan zijn voorzien van een emissiearm systeem waardoor de ammoniakemissie afneemt. Mogelijk dat dit al in 2010 het geval is, dat is een beslissing die de politiek nog moet nemen naar aanleiding van het wel of niet realiseren van de zogenoemde NEC-doelstelling voor totale nationale ammoniakuitstoot.

De benodigde investeringen kunnen samenvallen met een dip in de varkenscyclus wanneer deze doortrokken kan worden vanuit het verleden (zie grafiek). Dat zal rond



2012/2013 voor extra uitstroom zorgen. Uit recent onderzoek (Prosu, 2008) blijkt dat ongeveer een derde van de varkenshouders aangeeft deze investeringen in welzijn en milieu niet meer te doen. Dat heeft redenen van praktische, economische en/of privé aard. Voor de varkenshouders die wel doorgaan, ontstaat op die manier extra productieruimte.

Gemiddelde kostprijs is goed

Ondanks dat Nederlandse varkenshouders geconfronteerd worden met hogere mest- en milieu-investeringen ten opzichte van Europese collega's, is de gemiddelde kostprijs goed. In het bijzonder het realiseren van goede technische resultaten is een sterk punt. Door het uitgebreide aanbod van soorten grondstoffen in Nederland stijgen de voerkosten ten opzichte van de ons omringende landen minder hard.

In een vergelijking van de integrale kostprijs van een kilo varkensvlees in 2004 en 2007 blijkt dat vooral Denemarken het verschil met Nederland vrijwel heeft laten verdwijnen. Dit wordt veroorzaakt door een verhoging van het aantal geproduceerde kilo's vlees per zeug. Om de voorsprong niet verder te laten slinken moet Nederland blijven inzetten op het verhogen van de technische resultaten. Daarnaast is het cruciaal dat de gezondheid van zowel biggen als vleesvarkens wordt verhoogd.

Risico's afdekken

Ondernemen in de varkenshouderij brengt vanwege de sterk stijgende en dalende prijzen voor varkensvlees automatisch risico's met zich mee die de continuïteit van het bedrijf in gevaar brengen. Varkenshouders hebben een aantal mogelijkheden om risico's af te dekken: via renteproducten (zoals renteswap en rentecap), voercontracten, indekken op de termijnmarkt of via afzetcontracten. Op dit moment worden vrijwel alle varkens op de vrije markt verkocht. Het maken van een mix van leveren op contract, indekken op de termijnmarkt en verkopen op de vrijemarkt zorgt voor een beter gespreid risico. Dat is vooral belangrijk bij het aangaan van grote investeringen waarbij de financiële risico's groter zijn. Voorwaarde is wel dat het bedrijf voldoende omvang heeft. In een samenwerkingsvorm is dat eerder mogelijk.

Door het aanpassen van het investeringsritme aan de varkenscyclus (investeren en reserveren op de juiste

momenten) kunnen de negatieve effecten van prijsdalen worden verminderd.

De noodzaak van risicoreductie wordt verlaagd door het hebben van een scherpe kostprijs. Dat betekent zowel technisch, kwalitatief als economisch op topniveau draaien.

Varkenscyclus gedreven door de voerwinsten

Het prijsdal in 2007/2008 kwam na jaren van investeringsgroei, waardoor het aanbod in Europa uit de pas liep met de vraag. De varkenscyclus duurt ongeveer vijf jaar.

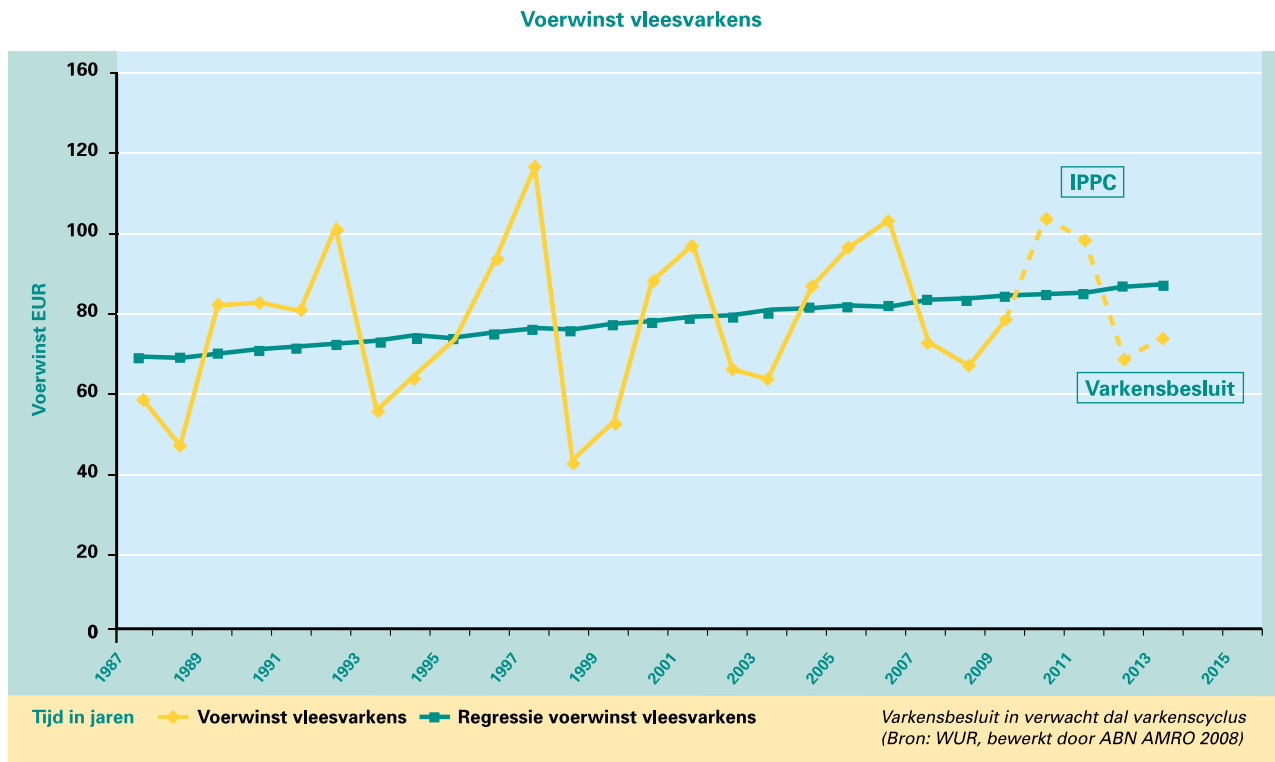
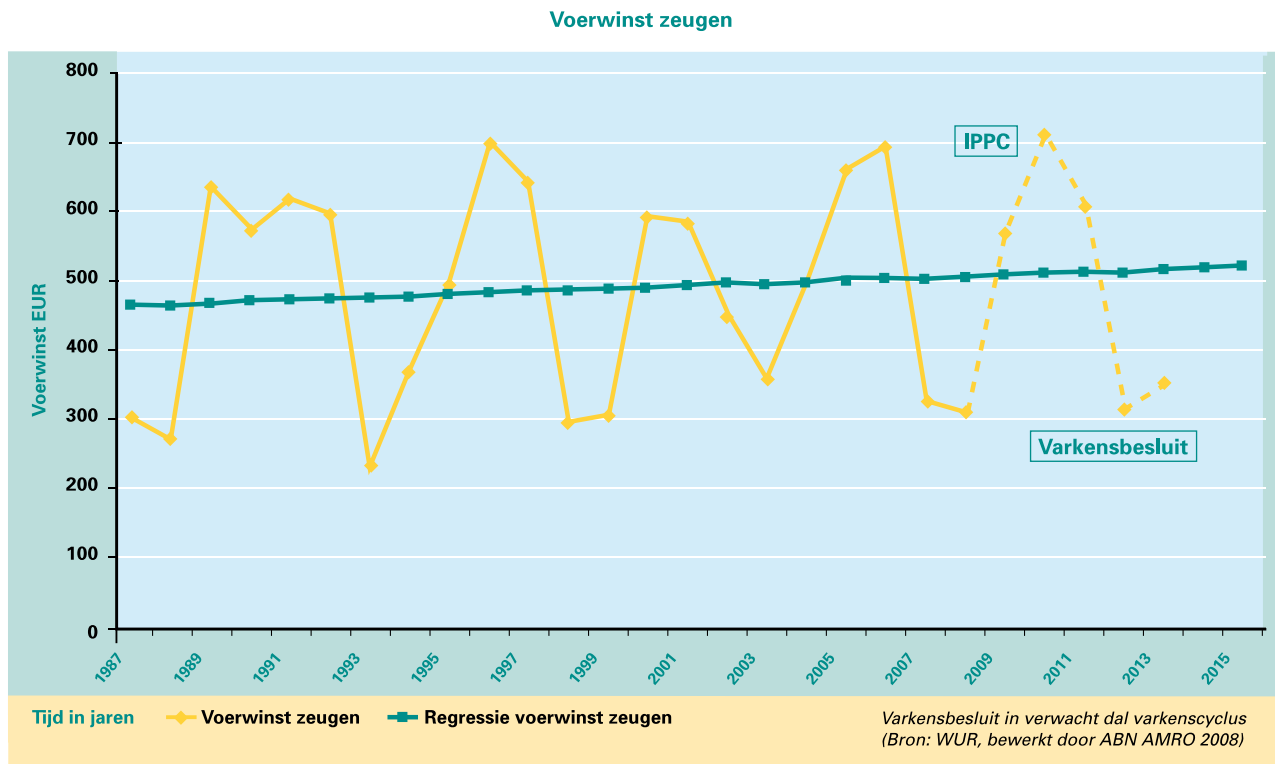
Op basis van voerwinst bij zeugen lag de laatste top in het najaar van 2006. Gelet op het patroon van de varkenscyclus is de productie in met name Midden-Europa afgenomen en worden vanwege de lage rendementen investeringsplannen uitgesteld. Geleidelijk komen vraag en aanbod in balans.

Wanneer de varkenscyclus doorgetrokken wordt, dan gaan vanaf de tweede helft van 2008 de gemiddelde voerwinsten weer omhoog en komt het volgende dal in 2012 te liggen.

Bedrijven kunnen proberen in te spelen op deze cyclus. Door te reserveren tijdens de pieken kunnen prijsdalen worden opgevangen. Investeren in een dal is lastig, maar de kosten voor bouw en varkensrechten zijn dan doorgaans lager. Bovendien is het belangrijk om maximaal in productie te zijn op het moment dat de prijzen aantrekken, mede vanwege het wegwerken van de piek in financieringslasten.

Het is te verwachten dat het volgende dal van de varkenscyclus op veel bedrijven samenvalt met extra investeringen ten behoeve van het Varkensbesluit en Besluit Huisvesting in 2013. Ondernemers dienen voor die tijd hun bedrijf zoveel mogelijk op orde te hebben.

Varkenscyclus probleem voor grote investeringen in 2013



Het jaar 2012 is een belangrijk jaar: er is een dip in de varkenscyclus terwijl veel bedrijven moeten investeren.

Grondstofmarkt: historisch lage voorradengranen

De Europese markt voor granen is door de verdere afbouw van interventies steeds meer verweven met de wereldmarkt. Dit heeft grote consequenties voor de voerprijzen in de varkenshouderij. De graanprijzen zijn in 2007 opgelopen tot ongekende hoogte, waardoor de voerkosten zijn opgestuwd. De graanmarkt staat de laatste jaren in het teken van een groeiende vraag in combinatie met een tegenvallende productie. De vraag zal de komende jaren stijgen door de groei van de wereldbevolking en een toename van de consumptie van melk, vlees, eieren en de extra vraag naar biobrandstoffen. Door de hogere marktprijzen die dit tot gevolg zal hebben, zullen gebruikt productieareaal en de productiviteit stijgen.

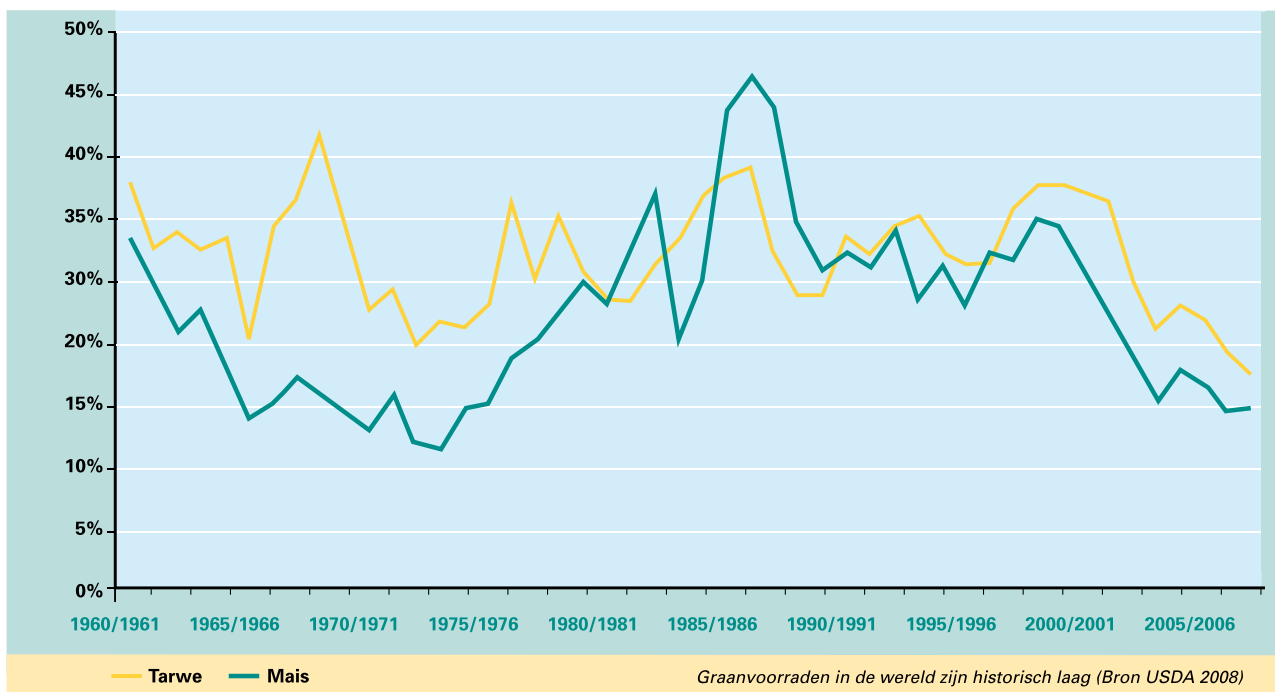
Opvallend zijn de historisch lage voorraden voor tarwe op dit moment. De verhouding voorraad/consumptie van tarwe is afgenomen tot het laagste niveau sinds 1960. Een fors deel van de komende oogsten is dan ook noodzakelijk voor het aanvullen van de voorraden. Lage voorraden betekenen ook dat het marktevenwicht zwakker wordt, waardoor de prijzen meer zullen gaan schommelen. Bij een tegenvallende oogst kunnen de prijzen fors oplopen, bij een goede oogst zullen de prijzen weer snel kunnen dalen. Graanprijzen zullen ten opzichte van het verleden de komende periode op een hoog niveau stabiliseren.



Wereldvoorraden tarwe nemen af

Productie, vraag en voorraden van tarwe in de wereld in de afgelopen jaren. De ontwikkeling hiervan veroorzaakt een afnemende voorraad.

Ontwikkeling van stocks-to-use ratio 1960-2007



Igor Huijbregts, Reusel

Risico's op meerdere fronten afgedekt

Varkenshouder annex akkerbouwer Igor Huijbregts heeft op een aantal plaatsen op zijn bedrijf de risico's verkleind. Sommige bewust, andere zijn het gevolg van keuzes die in het verleden zijn gemaakt. Alles bij elkaar heeft het zijn bedrijf sterker gemaakt.

Het bedrijf dat Igor Huijbregts samen met zijn broer exploiteert, heeft een stevige basis met in totaal 300 hectare grond, 550 zeugen en ruim 8.000 vleesvarkens (waarvan 4.000 plaatsen in aanbouw). Het bedrijf is nog steeds een maatschapsvorm. "Tot nu toe maakt dat het bedrijf sterker", is de mening van Igor die bij één van de twee locaties in Reusel woont. De situatie is ontstaan vanuit het verleden, waar vader met de twee zoons in maatschap zat. Door bepaalde investeringen in locaties kon de maatschap niet eerder uit elkaar worden gehaald. Huijbregts verwacht dat dat op termijn wel een keer gebeurt, zeker als kinderen in het bedrijf komen.

Voelsprietten uitzetten

Het samen runnen van een bedrijf op meerdere locaties met redelijke afstand heeft volgens hem een aantal voordelen. Op meerdere fronten is er sprake van risicospreiding: als er in het ene gebied bijvoorbeeld geen vervoer mogelijk is, kan dat mogelijk in het andere gebied wel. Tijdens de varkenspest in 1997 bleek het in ieder geval een groot voordeel. Misschien wel het belangrijkste voordeel is dat de ondernemers op meerdere plaatsen hun voelsprietten uitzetten. "Je hoort altijd signalen vanuit de omgeving die bruikbaar zijn in het bedrijf." Het belangrijkste praktische nadeel is dat regelmatig akkerbouwmachines van West- naar Zuid-Oost-Brabant moeten worden gereden. "Maar dat weegt niet op tegen het voordeel dat we maar één keer hoeven te investeren."

Nieuwe stal gebouwd

Naast het werken met meerdere locaties in maatschap verlaagt de ondernemer ook op andere manieren de

kwetsbaarheid van zijn bedrijf. Een belangrijke strategische keuze is het bouwen van een nieuwe stal voor 4.000 vleesvarkens op de tweede locatie in Reusel. "Nu gaan de biggen nog naar het bedrijf in De Heen. Met de nieuwe stal ben ik hier gesloten en hoeven we minder ver met de biggen te rijden. Dat scheelt werk en is beter voor de gezondheid van de biggen en dus de technische prestaties."

Dat heeft wel tot gevolg dat het bedrijf in De Heen voortaan biggen moet aankopen. "Er zijn biggen genoeg in Nederland, als je ziet dat er steeds meer over de grens moeten." Dat was ook één van de redenen om te investeren in vleesvarkens en niet in zeugen. "Afzet moet geregeld zijn, want dat is een bedreiging voor de continuïteit van je bedrijf. Er hoeft maar iets te gebeuren en de biggen kunnen niet weg." Ook het arbeidsaspect speelde een rol bij die keuze.



Grote aantallen varkens

Het afgelopen jaar is de voerprijs fors opgelopen met een grote impact op de kostprijs tot gevolg. Om hoge prijsniveaus van het voer weg te nemen wordt voor een groot deel tarwe van eigen land in de automatische droogvoerinstallaties gebruikt. Een bijkomend voordeel is dat de ondernemers de kwaliteit zelf in de hand hebben.

Ook op het gebied van afzet zijn stappen gezet. Voor het maximaliseren van de opbrengstprijzen zitten de broers in een samenwerkingsverband met zes varkenshouders. Daardoor kunnen ze grote aantallen varkens in de handel zetten en dus optimaal kwantumvoordeel genereren. En net zo belangrijk: meer mensen bij elkaar horen en weten meer. "Bij de afzet ben ik dan ook nauw betrokken en ben er dan ook veel bewuster mee bezig dan wanneer ik het alleen moest doen." Overigens denkt Huijbregts dat de groep niet te groot moet worden; marktpartijen zijn beducht op te grote afhankelijkheid van één club met veel varkens en zullen dat risico weer afwentelen op de varkenshouders.

Een gedeelte van de renterisico's zijn verkleind door de renteproducten van ABN AMRO. Met een renteswap is

het risico op rentestijging voor 10 jaar ingedekt. "De tijd zal het leren of we dat goed hebben gedaan. De keuze hebben we gemaakt met de informatie en verwachtingen die toen voorhanden waren en dat moeten we respecteren."

"Mee in economisch proces"

Alles bij elkaar zijn een deel van de risico's afgedekt en is de kostprijs aangescherpt. Dat maakt volgens de ondernemer een verdere groei mogelijk. Die zal met name op de tweede locatie plaatsvinden. "Geen groei is achteruitgang, je moet in het economische proces mee." Welke omvang het varkensbedrijf moet krijgen, weet hij niet. "De grootste zorg is het vinden van goede medewerkers, zeker bij de hoge technische productie die gedraaid moet worden."

Ondernemer: Igor Huijbregts te Reusel (N.-Br.).

Bedrijf: in maatschap met zijn broer een bedrijf met drie locaties. In Reusel een locatie met 550 zeugen, 350 vleesvarkens en 220 hectare akkerbouw en een kilometer verderop een locatie met een kippenstal (verhuurd) en de bouw van een stal voor 4.000 vleesvarkens. In De Heen een bedrijf van 80 hectare akkerbouw en 3.800 vleesvarkens.

Arjan Nijbroek, Enter

Groeispurt door lef en ondernemerschap

Tien jaar geleden verhuisde Arjan Nijbroek vanuit de Achterhoek naar een bestaande locatie met 400 zeugen in Enter. Ondanks slechte prijzen in de beginjaren heeft hij het bedrijf gemoderniseerd en uitgebreid tot 900 zeugen. Dankzij lef en ondernemerschap, maar vooral door goed te weten waar de risico's én de kansen liggen.

De nieuwe zeugenstal van Arjan Nijbroek is net klaar. Het was een grote uitbreiding voor de varkenshouder: een sprong van 500 naar 900 zeugen doe je niet zomaar. Toch heeft deze ondernemer in het verleden bewezen niet bang te zijn: begonnen op het gemengde bedrijf van zijn oom heeft hij in 1998 met zijn vrouw Angela deze locatie

gekocht. Een prima plek, aldus de varkenshouder. "We zitten tegen de grens en alle biggen gaan naar Duitsland. Ook zitten we vlakbij de snelweg."

Toen hij goed en wel draaide volgde het prijsdal van de biggen; later kreeg hij nog allerlei overheidsmaatregelen op zijn dak. "Die periode was niet gemakkelijk, maar ach-

teraf heb ik er veel van geleerd”, vertelt de ondernemer in zijn kantoor aan huis. Hij moest scherp op zijn kostprijzen letten en technisch bij de top behoren om te overleven. “En ik moet eerlijk zeggen: als je jonger bent zie je ook minder risico’s. Ik moest en zou varkenshouder worden en dan moet je er 100 procent voor gaan.”

Risico’s weggenomen

In de afgelopen tien jaar zijn de bestaande stallen gemoderniseerd, heeft in 2002 nog een uitbreiding plaatsgevonden en in 2007 de meest recente. Het zal niemand verwonderen dat het bedrijf zwaar gefinancierd is. Dat de bank in zijn plannen meeding sterkte hem in de keuzes. “Je moet bij de beste behoren.” Mede door de hoge financiering per zeugenplaats mag er weinig fout gaan. Een aantal risico’s heeft de ondernemer weggenomen, onder andere de rente door een renteswap en langetermijnafspraken over de mestprijs. “Ik wil zoveel mogelijk aspecten vastzetten zodat ik daar geen aandacht aan hoeft te besteden. Ik kan mijn aandacht dan volledig richten op datgene waar ik goed in ben, en dat is varkens houden.” Mochten in de toekomst van andere aspecten het risico kunnen worden afgedekt, bijvoorbeeld de voerprijs, dan zal hij dat zeker overwegen.

Qua werk gemakkelijker

Ondanks zijn bovengemiddelde omvang verwacht de ondernemer niet dat dit aantal zeugen het eindstation is. Als rasechte ondernemer vindt hij het mooi om zijn bedrijf te laten groeien en telkens met nieuwe plannen bezig te zijn. Maar ook in praktische zin ziet hij voordelen: “Qua werk krijg ik het alleen maar gemakkelijker. Nu neemt het personeel de taken over tijdens onze afwezigheid.” Verder is groei van het bedrijf in de visie van de ondernemer nodig om een scherpe kostprijs te kunnen handhaven. “En eerlijk gezegd geeft het plannen maken, het werk voorbereiden, afspraken maken en de feitelijke bouw ook wel een kick.” Maar, uiteindelijk hangt de ontwikkeling van het bedrijf ook af van eventuele bedrijfsopvolging. “Tot mijn vijftigste ben ik voor mezelf bezig. Als er een opvolger is, moet er een goed bedrijf staan.” Als er geen opvolger blijkt te zijn, vindt hij het belangrijk dat het bedrijf in ieder geval goed verkoopbaar is.

Hogere gezondheidsstatus

Voor de komende jaren is Nijbroek positief over de economische situatie. De varkenscyclus doet volgens de

ondernemer zijn werk en prijzen zullen stijgen. Daar speelt hij zelf ook op in. “Ik zorg dat het bedrijf 100 procent draait als de prijzen goed zijn.” Dat neemt niet weg dat kostprijsbewustzijn belangrijk blijft. De kosten moeten op een aantal punten omlaag, bijvoorbeeld de gezondheidskosten. De afgelopen jaren is ingezet op een hogere gezondheidsstatus, onder andere met bloedmonitoring en het voorkomen van besmettingen. “We zijn er mee bezig, maar het moet nog beter zodat de medicijnkosten dalen.” Ook is, ondanks de nieuwbouw, de bezetting bij de gespeende biggen aan de hoge kant. Om die reden gaat hij vanaf dit najaar stelselmatig koppels speenbiggen leveren. “Dat geeft extra lucht en is ook een soort afdekken van risico.”

Ondernemer: Arjan Nijbroek (34) te Enter (Ov.).

Bedrijf: zeugenbedrijf met in totaal 900 zeugen na een recentelijke nieuwbouw van 400 zeugen. Afzet van de (Piétrain-)biggen gaat naar Duitsland. Op het bedrijf werken naast de ondernemer en zijn vrouw Angela 2 volledige medewerkers mee.



“Be good and tell it!”

De varkenshouderij heeft te maken met een veeleisende maatschappij. Daarin hebben burgers en consumenten hun eigen belangen. Dat die met elkaar kunnen conflicteren is nadelig voor de varkenshouderij. Proactief communiceren is het devies om een betere positie te verwerven in de maatschappij.

De Nederlandse burger heeft over uiteenlopende onderwerpen een mening en wordt daarbij gevoed door media en politiek. De consument heeft echter deels andere eisen, zoals een smakelijk en veilig product voor een interessante prijs. Omdat de eisen/wensen van de consument en de burger ten dele met elkaar conflicteren, worden inspanningen vanuit de sector beperkt beloond in de vleesprijs.

Er is nog een verschil. De consument beweegt zich in een nationale retailmarkt. Omdat Nederland het merendeel exporteert, heeft de Nederlandse burger niet alleen invloed op de menukaart in Nederland, maar ook op die van o.a. de Duitse vleeseter. Daarom is een level playing field binnen Europa belangrijk om een goede concurrentiepositie te behouden. Een verhoging van de eisen aan alleen de Nederlandse productie met een kostprijsverhogend effect, zorgen voor een versnelde uitstroom van ondernemers uit de sector.

Communiceren met burgers

Consument en burger zijn twee kanten van dezelfde medaille. Door te communiceren over de sector is het mogelijk om de afstand tussen consument en burger zo klein mogelijk te maken. Hier heeft de sector baat bij. Consumentcommunicatie verloopt via de geëigende verkoopkanalen en is goed ingericht. In de communicatie met de burger kan de sector laten zien wat er in het verleden bereikt is, bijvoorbeeld reductie van ammoniak, groepshuisvesting en verwaarding van restproducten. Ook kan ze laten zien waar de sector mee bezig is en hoe ingespeeld wordt op (maatschappelijke) issues als genetisch gemodificeerde organismen (GMO) in o.a. soya/mais, mest en/of mineralen, energie en dierenwel-

zijn. Gezondheid van dieren gekoppeld aan dierenwelzijn kan een onderwerp zijn waarbij het belang van de boer en van de burger met elkaar parallel lopen. Een verhoging van de gezondheid verhoogt het dierenwelzijn maar zorgt ook voor betere productieresultaten.

Door burgers proactief te informeren en open te communiceren ontstaan vertrouwen en nieuwe kansen voor specifieke producten en afzetkanalen. Het pact dat de varkenshouderij met maatschappelijke organisaties en de retail heeft gesloten rondom het verdoofd castreren is een goede basis voor een nieuwe marktbenadering waarbij meerkosten voor de productie gezamenlijk gedragen worden.

Varkenshouders kunnen ook met hun eigen omgeving constructief in discussie gaan, door mensen goed te informeren over wat er gebeurt op het bedrijf en waarom dat belangrijk is. Dat kan draagvlak creëren voor verdere bedrijfsontwikkeling in de toekomst.

Sector met onzekerheden

De varkenshouderij heeft de komende jaren met een aantal onzekerheden te maken. Internationaal hebben de discussies o.a. rondom de gmo's invloed op de rentabiliteit voor de lange termijn. Nationaal zorgen onder andere de gevolgen van de welzijnswet, ammoniakdoelstellingen, geneesmiddelengebruik en ruimtelijke ordening voor beperkingen en/of kostprijsverhogingen. Voor zover varkenshouders in kunnen spelen op deze onzekerheden, is het belangrijk om samen met adviseurs te bepalen hoe groot de impact is en hoe ze zijn in te passen in de toekomststrategie van het bedrijf.

Steeds meer productie op minder bedrijven

De productie van varkensvlees bevindt zich in Nederland op een hoog technisch niveau. Dit gebeurt op steeds minder bedrijven met per bedrijf een grotere omvang. Op deze bedrijven moet kwaliteit net zoveel aandacht krijgen als kwantiteit. De grote variatie tussen bedrijven geeft aan dat er nog veel ruimte voor verbeteringen zijn.

In 2007 telde Nederland in totaal 11,7 miljoen varkens. Daarvan waren er 966.000 zeugen, 5,56 miljoen vleesvarkens en 5,14 miljoen biggen/overig. Na de terugval aan het begin van het decennium neemt de varkensstapel weer langzaam in omvang toe. De consumptie van varkensvlees neemt in Nederland al jaren licht af; in 2007 was dat nog 40,8 kilo per hoofd van de bevolking.

De sector heeft in 2007 circa 1,29 miljoen ton varkensvlees geproduceerd. Het aantal slachtingen bedroeg in 2007 ongeveer 14,2 miljoen varkens met een gemiddeld geslacht gewicht van 90,9 kilo. De zelfvoorzieningsgraad is 235 % (PVE).

Export blijft belangrijk

Nederland is en blijft een belangrijk exporterend land. Ruim tweederde deel van de Nederlandse productie van varkensvlees is bestemd voor het buitenland. Dit vlees blijft voor het grootste gedeelte in de EU. Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Italië zijn de belangrijkste landen. Buiten de EU is Rusland het belangrijkste afzetland. De concurrentie op de exportmarkten zal toenemen. Met name landen als Brazilië en de Verenigde Staten verhogen hun exportinspanningen, waarbij de VS profijt heeft van de goedkope Amerikaanse dollar.

In totaal gingen in 2007 bijna 3,5 miljoen levende vleesvarkens de grens over, voornamelijk naar Duitse slachterijen. Vooral voor vleesrijke varkens blijft de Duitse classificatiemethode gunstig en kunnen varkenshouders een hoger rendement realiseren.

Nederland moet een aanmerkelijk deel van de biggenproductie exporteren. De belangrijkste afzetmarkt voor biggen zijn Duitsland en Spanje. Midden-Europa ontwik-

kelt zich als afzetmarkt, doordat de zeugenpopulatie daar krimpt. De verwachte artikel-10-status met betrekking tot Aujeszky en de aandacht voor de bigkwaliteit bieden nieuwe kansen om de afzet in Duitsland te versterken.

Concentratie van productie

Nederland telde in 2007 nog ruim 3.600 bedrijven met zeugen en bijna 7.600 bedrijven met vleesvarkens. Dat is een zeer sterke daling: in 1990 waren er nog 13.300 bedrijven



met zeugen en 24.300 met vleesvarkens. Het gemiddeld aantal zeugen per bedrijf is gestegen van 112 in 1990 naar 318 in 2007. Het gemiddeld aantal vleesvarkens per bedrijf nam in dezelfde periode toe van bijna 289 tot 734 in 2007 (PVE). Het aantal bedrijven dat varkenshouderij in 2007 als hoofdtak had is 4172 (CBS).

Afhankelijk van personeel

In combinatie met bedrijfsaanpassingen heeft de toename van het aantal dieren per bedrijf ertoe geleid dat de arbeidsproductiviteit en de efficiëntie van productie is toegenomen. De keerzijde is dat de continuïteit van de grotere bedrijven mede afhankelijk is geworden van de beschikbaarheid van gekwalificeerd personeel. Een continue verbetering van arbeidsproductiviteit is de uitdaging voor ontwikkelende bedrijven. Verderop in het brancherapport onder de kop "multi-siteproductie" wordt ingegaan op een mogelijke oplossingsrichting.

Kwaliteit van de productie

De kwaliteit van productie neemt in belang toe. Het verhogen van de gezondheidsstatus en de mogelijkheid tot sturen op de productie om de verwaarding te optimaliseren, zijn daarbij bepalend. Een beperkt deel kiest voor volledige SPF-productie en andere bedrijven voor een geleidelijke verbetering van de gezondheidsstatus. Bedrijven die zowel de productie als de kwaliteit ervan naar een hoger niveau tillen, kunnen op bedrijfsniveau het hoogste rendement realiseren. Wanneer dit gecombineerd kan worden met het voorkomen van incidenten in het groeitraject kan dit tevens zorgen voor het toenemen van de arbeidsproductiviteit.

Locatie steeds meer bepalend

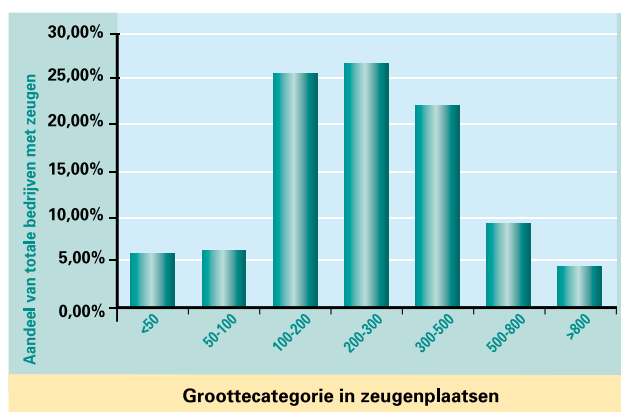
In Nederland worden in vijf provincies de reconstructieplannen uitgewerkt. Op een aantal plaatsen betekent dat er geen groeimogelijkheden meer zijn en dat op termijn sanering zal plaatsvinden. Op andere locaties blijven wel mogelijkheden om te ontwikkelen. Toch zal het aantal nieuwe locaties in landbouwontwikkelingsgebieden beperkt blijven. Voor de varkenshouderij als geheel is het belangrijk dat bedrijven die willen en kunnen investeren vooruit kunnen en dit kunnen koppelen aan houderijinnovatie. Het jaar 2013 kan een impuls gaan geven aan grotere bedrijven. In de aanloop naar 2013 zullen veel kleinere bedrijven stoppen vanwege de verplichte welzijn- en milieuwetgeving.

Door de beperkte beschikbaarheid van productielocaties zijn creatieve oplossingen nodig op bestaande locaties, zoals horizontale of verticale samenwerking binnen de kolom. Verderop in het brancherapport onder de kop "multi-siteproductie" wordt ingegaan op een mogelijke oplossingsrichting.

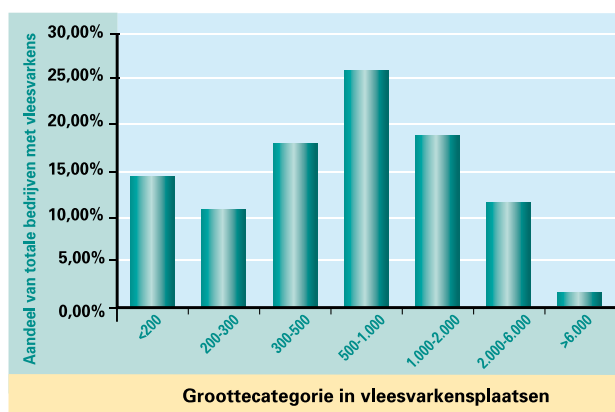
Mestmarkt

Op de mestmarkt lijkt de komende jaren nog meer druk te komen. De melkveehouderij heeft meer mestplaatsingsruimte nodig en vult dat met name op eigen grond in. Daarnaast worden de mestplaatsingsnormen verder aangescherpt. Zonder economische interessante mestverwerking zorgen beide ontwikkelingen voor hogere mestafzetkosten voor de varkenshouderij. Een hoog prijsniveau kan echter een katalysator zijn voor de ontwikkeling van voor de praktijk bruikbare en initiatieven voor mestverwerking.

Grootteverdeling bedrijven met zeugen



Grootteverdeling bedrijven met vleesvarkens



Frequentieverdeling zeugen en vleesvarkensbedrijven (Agridirect 2008)

Aansluiting zoeken bij dynamische markten

De markt voor varkensvlees is de afgelopen jaren veranderd. Mede door toedoen van de retail, is er sprake van meer diversificatie in het vleessegment. Grote vleesproducenten vertalen eisen vanuit de markt door naar eisen op het varkensbedrijf. De varkenshouderij kan hier voordeel mee doen door in overleg met slachterijen vanuit geborgde efficiënte ketens de dieren aan te leveren.

De Nederlandse agrarische periferie is de laatste jaren steeds meer geconcentreerd. Door fusies, overnames en samenwerking heeft Nederland nog 75 mengvoerbedrijven die varkensvoer leveren en 9 slachterijen die varkens slachten. De mengvoerbedrijven verwerven door een grote omvang een goede inkooppositie en kunnen logistieke voordelen realiseren, waardoor de productiekostprijs per ton mengvoer gedrukt wordt.

De concentratie bij de slachterijen en vleesverwerking zorgt voor een sterke verkooppositie ten opzichte van de slechts 15 inkooporganisaties die de retail in de hele EU telt. Het aantal afnemende partijen is zeer gering ten opzichte van de meer dan 7.500 bedrijven met vleesvarkens. Door de sterke krachtenbundeling in de toeleverende en verwerkende agribusiness, is de varkenshouder in principe prijsnemer en kan slechts zeer beperkte invloed uitoefenen op zijn opbrengstprijzen. Dat uit zich het sterkst tijdens het dal van de varkenscyclus met een relatieve overproductie van varkensvlees in Europa, zoals in de jaren 2007 en 2008 het geval was.

Vleesmarkt verschuift

De vleesmarkt is aan het verschuiven. Er is sprake van meer diversificatie in het vleessegment, mede door toedoen van de retail. Het grote traditionele middensegment wordt kleiner ten gunste van een discountsegment en anderzijds de toegevoegde waardesegmenten die zich richten op gemak, gezond, genieten en geweten.

Grote vleesverwerkers hebben de mogelijkheid om daarop in te spelen en de eisen vanuit de markt door te vertalen naar eisen op het varkensbedrijf. Dat kan door investeren in nieuwe producten en toepassingen van

vlees, maar ook met nieuwe afzetmarkten voor het basisproduct vlees.

De varkenshouderij kan hier zijn voordeel mee doen door in overleg met slachterijen vanuit geborgde efficiënte ketens de dieren aan te leveren. Dit vraagt “regisseurs” van de dierstroom die in overleg met varkenshouders en slachterijen de aantallen en kwaliteit van de in te sturen dieren regelen om tot een optimale verwaarding te kunnen komen. Hierbij is het voorkomen van faalkosten in de dierstromen cruciaal. Faalkosten ontstaan doordat vraag en aanbod niet goed op elkaar aansluiten, zowel kwantitatief als kwalitatief.

Er is een verschil in dynamiek tussen de slachterij, die productie en vraag op elkaar moet afstemmen, en de vleesverwerking die juist stabiliteit zoekt en aansluiting moet vinden bij de retailers. Een goede afstemming tussen slachterij en verwerking is belangrijk om meer stabiliteit in de opbrengstprijzen te krijgen.



Kansen voor multi-siteproductie in Nederland

Multi-site, het systeem waarbij diercategorieën op verschillende bedrijven worden gehouden kan in Nederland mogelijkheden bieden. Deze structuur biedt tal van voordelen en is ook financieel interessant. Het systeem sluit aan bij een aantal ontwikkelingen die zich momenteel in de varkenshouderij voltrekken.

Multi-site betekent letterlijk meerdere locaties. Het systeem komt oorspronkelijk uit de Verenigde Staten en heeft ook in landen als het Verenigd Koninkrijk en Denemarken, opgang gemaakt. Er wordt een scheiding van locatie gemaakt voor zeugen en speenbiggen, waardoor er geen overdracht van ziektes plaatsvindt tussen deze twee diercategorieën.

Multi-site is in de visie van ABN AMRO een interessant systeem om in te spelen op een aantal trends in de varkenshouderij:

- Toename van het belang van gezondheid
- Schaarste aan arbeid
- Beperkte beschikbaarheid van te ontwikkelen productielocaties
- Aansluiting op slachterij en vleesverwerking

Meerdere vormen

Er zijn meerdere vormen van multi-site mogelijk. In de driewegvariant staan zeugen, speenbiggen en vleesvarkens op verschillende locaties. Eén zeugenbedrijf bevolkt de bijbehorende biggenopfokbedrijven. Deze verzorgen de toelevering van de vleesvarkensbedrijven. Deze laatste twee schakels werken volgens een strikte all-in/all-out. Er is ook tweeweg multi-site. Daarbij zitten de speenbiggen op dezelfde locatie als de vleesvarkens. Er wordt dus één knip minder gezet, maar het systeem biedt nog steeds voordelen.

Multi-site vraagt een vergaande vorm van samenwerking. De bedrijven moeten bij elkaar passen en duidelijke afspraken met elkaar willen maken. Het werken in een multi-sitesysteem vraagt een ijzeren discipline zodat alle schakels optimaal met elkaar verbonden blijven. Contacten met dierenarts, voerfabrikant en slachterij moeten

worden geüniformeerd. Verdere bedrijfsontwikkeling zal in overleg met andere samenwerkende partijen moeten plaatsvinden.

Meerdere voordelen

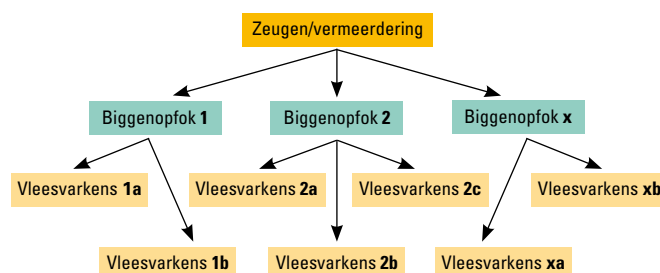
Multi-site heeft voor de Nederlandse varkenshouderij meerdere voordelen. Door te werken met all-in/all-out wordt de gezondheidsstatus verhoogd. Tevens zal het aantal benodigde uren per dierplaats afnemen. Arbeid voor opleggen, leveren van dieren en schoonmaken van de stal worden efficiënter aangewend.

Het aantal beschikbare door te ontwikkelen productielocaties zal in de toekomst beperkt zijn. Door deze manier van samenwerken is het mogelijk om uit de bestaande locaties meer te halen.

Daarnaast kunnen bedrijven door standaardisatie en benchmarking onderling vergelijken en leren van de beste ervaringen. In combinatie met de betere gezondheid is dat de basis voor betere technische en economische resultaten.

Tot slot kan met productie in geborgde ketens aansluiting worden gevonden bij de vraag vanuit de slachterijen en de retail, maar ook worden voldaan aan maatschappelijke en politieke eisen, zoals voedselveiligheid en tracking & tracing. Bovendien ontwikkelt zich een marktkracht

Schema van 3-weg multi-site systeem



door de omvang die kan worden ingezet aan inkoop- en verkoopkant.

Hoger saldo met multi-site

Financieel tellen de voordelen ook door, zoals blijkt uit de berekening in de tabellen op deze pagina's. In deze berekening is het verschil tussen multi-site en een traditioneel bedrijf vergeleken. Het betreft hier een tweeweg multi-sitesysteem. Het vleesvarkensbedrijf telt 1.000 gemiddeld aanwezige vleesvarkens; het zeugenbedrijf 2.000 gemiddeld aanwezige zeugen. Het zeugenbedrijf heeft een grote omvang omdat het meerdere bedrijven van biggen moet voorzien.

Hieronder wordt het effect op het saldo berekend. Hierbij is rekening gehouden met aanvullende transportkosten. Het vleesvarkensbedrijf heeft € 1,80 per gemiddeld aanwezig vleesvarken aan voordeel door goedkopere inkoop

van voer en een lager voerverbruik. Ook is de uitval 2% lager door een betere gezondheid. Dankzij een hogere groei en uniforme koppels, stijgt het aantal rondes met 0,2 per jaar. Het saldo ligt op het bedrijf met multi-site € 16,10 per gemiddeld aanwezig vleesvarken hoger; voor een bedrijf met 1.000 gemiddeld aanwezige vleesvarkens is dat een jaarlijks voordeel van € 16.100,-.

Voor het zeugenbedrijf is een soortgelijke berekening gemaakt. Dit bedrijf haalt het financiële voordeel uit een hogere biggenproductie (+ 0,6 per zeug per jaar): dat levert per gemiddeld aanwezige zeug € 24,- per jaar op. Dit wordt voornamelijk veroorzaakt door minder gezondheidsproblemen omdat de biggen na het spenen van het bedrijf gaan. De voerkosten liggen een fractie hoger door de hogere biggenproductie en minder uitval van biggen. Het saldo stijgt hierdoor met € 36,90 per gemiddeld aanwezig zeug. Dat is een jaarlijks voordeel van € 73.800,-.

Tabel 1. Vleesvarkens

Mult-site levert € 16.100 per jaar op <i>kosten en opbrengsten in euro's per gem. aanw. vl.varken</i>				
	traditioneel	multi-site	verschil	per bedrijf
opbrengsten	118,30	118,30	0	0
aankoop big en voer				
big (25 kg)	40,00	40,00	0	0
transport	1,00	1,00	0	0
voer	49,40	47,60	-1,80	1.800
uitval	1,70	0,68	-1,02	1.020
voerwinst per vl.varken	26,20	29,02	2,82	2.820
overige toege-rekende kosten				
gezondheidszorg	2,00	1,00	-1,00	1.000
heffing gezondheidszorg	0,20	0,20	0	0
gas, elektra, water	2,90	2,90	0	0
mest	5,40	5,40	0	0
saldo per vl.varken	15,70	19,52	3,82	3.820
saldo per gem. aanw. vl.varken	48,51	64,61	16,10	16.100

Tabel 2. Zeugen

Jaarlijks voordeel multi-site € 73.800 <i>kosten en opbrengsten in euro's per gem. aanw. zeug</i>				
	traditioneel	multi-site	verschil	verschil per bedrijf
opbrengsten				
biggen	1.016,00	1.040,00	24,00	88.000
slachtzeugen en opfokzeugen	61,07	61,07	0	0
totaal	1.077,07	1.101,07	24,00	88.000
aankoop gelt en voer				
gelten	107,80	107,80	0	0
voer opfok + zeugen + zoekbeheer	242,20	243,40	1,20	2.400
voer biggen	219,60	223,50	3,90	7.800
voerwinst per gem. aanw. zeug	507,47	526,37	18,90	37.800
overige toege-rekende kosten				
KI	34,00	34,00	0	0
gezondheidszorg	58,00	40,00	18,00	36.000
heffing gezondheidszorg	3,00	3,00	0	0
gas, elektra, water	87,00	87,00	0	0
mest	90,00	90,00	0	0
saldo per gem. aanw. zeug	235,47	272,37	36,90	73.800

Onze agrarische specialisten



Ing. A.H. Broeze
Dronten
06.53 98 98 07



H. Langeland
Assen
06.51 30 15 54



C.J. Vergouwen
Oss
06.51 45 83 01



Ing. F.A.M. Dorresteyn
Doetinchem
06.51 30 08 31



Ing. J.J.A. van Leeuwen
Alphen a/d Rijn
06.51 30 07 08



Ing. J.H.M. Wilmink
Hengelo
06.51 47 88 16



Ing. C.A. Driedijk
Goes
06.22 95 42 75



Ing. D. Nutma van der Zee
Heerenveen
06.10 89 26 91



Ing. M.R. Wortelboer
Roosendaal
06.51 47 83 85



Ing. H. Folkers
Hardenberg/Emmen
06.10 15 16 04



Ing. J. Sinke
Ede/Amersfoort
06.20 24 81 68



Drs Ing. C. van Zandwijk
Meppel/Heerenveen
06.30 31 97 41



A.H.M. Kessels
Venlo
06.51 45 84 07



Ing. H.P.M. Stienen
Venlo
06.30 53 28 50



Ing. A.D. van Zetten
Utrecht
06.53 98 53 73



Ing. H.J. Kieft
Winschoten
06.51 30 12 68



Ing. J.N.M. Velzeboer
Hoorn
06.53 87 64 25



C. Kroon
Capelle a/d IJssel
06.51 30 07 00



A.J. Verbruggen
Den Helder
06.51 30 12 95

Dit rapport is een uitgave van ABN AMRO Agrarische Bedrijven. Mocht u naar aanleiding van dit rapport vragen of opmerkingen hebben, dan kunt u contact opnemen met uw agrarisch specialist. Voor overige informatie over ABN AMRO en andere agrarische sectoren kunt u terecht op www.abnamro.nl/agrarisch

Over ABN AMRO

ABN AMRO Bank N.V., gevestigd te (1982 PP) Amsterdam aan de Gustav Mahlerlaan 10, Telefoon 0900 – 00 24 (EUR 0,10 per minuut).

ABN AMRO Bank N.V. kan optreden als aanbieder van betaal-, spaar- en kredietproducten, als bemiddelaar van verzekerings- en kredietproducten en als aanbieder en/of uitvoerder van effectendiensten. ABN AMRO Bank N.V. heeft een bankvergunning van De Nederlandsche Bank N.V., en is opgenomen in het register van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) en is tevens aangesloten bij de Collectieve Garantie Regeling voor Terugbetaalbare Gelden en Beleggingen. Meer informatie hierover kunt u vinden op: www.abnamro.nl/garantieregeling of opvragen via telefoonnummer 0900 - 00 24 (EUR 0,10 per minuut).

Optimale dienstverlening

ABN AMRO Bank N.V. streeft naar een optimale dienstverlening. Toch kan het voorkomen dat u niet helemaal tevreden bent. Neem in dat geval contact op met uw ABN AMRO vestiging. U kunt ook de brochure 'Alles naar wens?' opvragen, waarin u leest hoe u uw opmerkingen, suggesties of klacht kunt melden. Informatie over de klachtenregeling en de geschilleninstanties waarbij ABN AMRO Bank N.V. is aangesloten, kunt u vinden op www.abnamro.nl/allesnaarwens of via telefoonnummer 0800 – 024 07 12 (gratis).

Handelsregister KvK Amsterdam, nummer 34334259.

BTW-identificatienummer NL82064660B01.