

Hoe boert men in het buitenland?

Johan Zonderland

De Nederlandse varkenshouder krijgt in relatie tot zijn kostprijs een lage opbrengstprijis uitbetaald in vergelijking met concurrerende landen binnen de EU. Kan onze huidige ketenstructuur efficiënter, waardoor de marges op het varkensbedrijf vergroot worden? Of zijn aanpassingen in die ketenstructuur nodig? Praktijkonderzoek is hiervoor een onderzoek gestart en verwacht voor eind 2005 hier meer inzicht in te geven.

Ten opzichte van de concurrentie in de EU is de Nederlandse kostprijs vergelijkbaar met bijvoorbeeld Denemarken of Frankrijk. Spanje heeft veel lagere productiekosten, terwijl de Duitse productiekosten weer veel hoger liggen. De Nederlandse varkenshouder krijgt in relatie tot zijn kostprijs echter één van de laagste opbrengstprijzen uitbetaald. De vraag is waar dit aan ligt. Een deel van het antwoord zit waarschijnlijk in de Nederlandse ketenstructuur. De verschillende onderdelen van deze keten (varkenshouders, voerleveranciers, handelaren, slachterijen) zijn alle redelijk zelfstandig. In andere landen zien we heel andere vormen van ketenorganisatie met ieder hun eigen voor- en nadelen. Kunnen wij leren van deze buitenlandse varkensketens?

Internationale varkensketens

Nederland

In Nederland boeren de varkenshouders zelfstandig. Dit geldt grotendeels ook voor de Retail (detailhandel), die ervoor zorgt dat het vlees bij de consument komt. Een aantal grote bedrijven zoals Nutreco en Dumeco (onderdeel van de Bestmeat Company) bezit meerdere schakels in de keten. Dumeco heeft naast de slachterij en vleesverwerking ook de fokkerij onder haar hoede, Nutreco levert daarnaast ook nog het mengvoer.

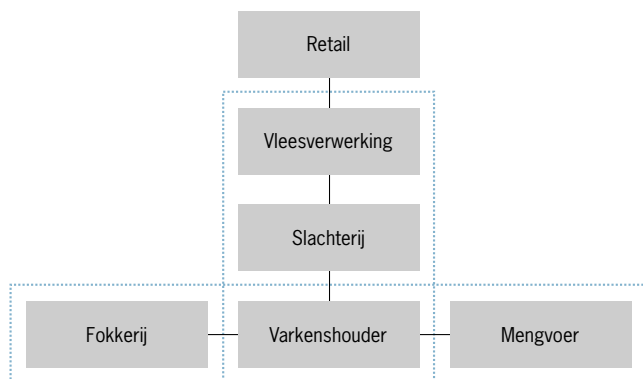
Coöperaties

In Denemarken bestaat een sterk coöperatieve ketenstructuur in de vorm van Danske Slagterier. De varkenshouders 'bezitten' daar zelf de slachterij en vleesverwerkende industrie en slachten zelf meer dan 96 % van de Deense varkens. Van deze geslachte varkens wordt 80 % geëxporteerd.

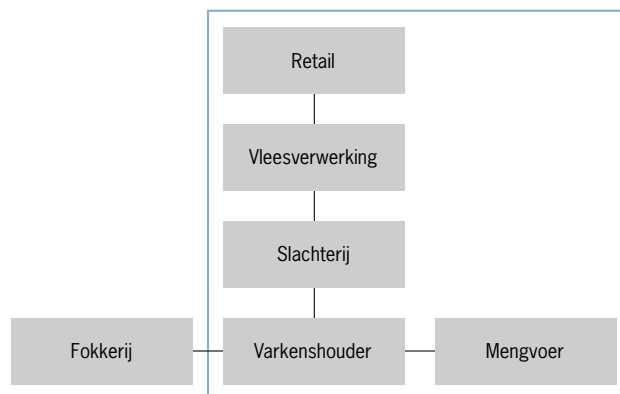
Grote integraties

De VS, Brazilië en Spanje zijn voorbeelden van landen waar grote integraties (bedrijven die alle schakels van de keten in handen hebben) steeds verder oprukken. De tien grootste bedrijven in de VS bezitten 1/3 van de zeugenstapel. Smithfield Foods is met 750.000 zeugen verreweg de grootste. In de nieuwe Braziliaanse productiegebieden wordt de varkenshouderij opgezet volgens dit Amerikaanse model.

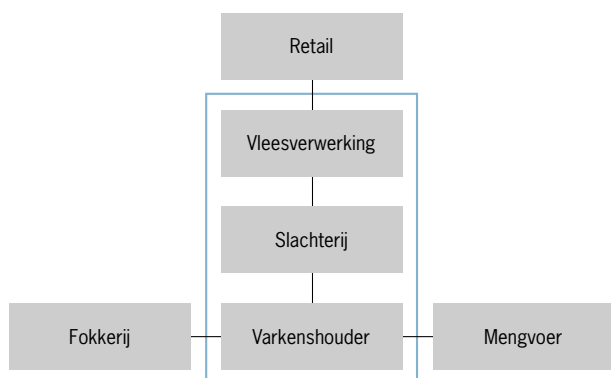
De afgelopen jaren heeft Brazilië zich ontwikkeld tot de vierde exporteur van varkensvlees en de verwachting is dat hun export de komende jaren verder zal toenemen. De twee grootste Spaanse integraties zijn Campofrio en El Pozo.



Figuur 1 De blauwe stippellijn omgeeft de segmenten die bij een aantal grote bedrijven (bijv. Nutreco of Dumeco) geïntegreerd zijn



Figuur 3 De blauwe lijn omgeeft de segmenten van verticaal geïntegreerde bedrijven zoals ze voorkomen in de VS, Brazilië en Spanje



Figuur 2. De blauwe lijn omgeeft de segmenten die in Denemarken deel uitmaken van de coöperatie Danske Slagterier

Doel onderzoek

De voorbeelden geven ruwweg de structuur weer van een aantal internationale varkensketens. In dit onderzoek worden de voor- en nadelen en randvoorwaarden van deze varkensketens verder uitgediept. Hieruit volgen in 2005 handreikingen om de Nederlandse varkensproductiestructuur te verbeteren en de marges voor varkenshouders te vergroten. Het gaat hierbij voornamelijk om de rol van de primaire sector. Het onderzoek wordt uitgevoerd in opdracht van het Productschap Vee en Vlees.

