ketenInfo 6

BIOLOGISCH VARKENSVLEES

maart 2002

2002: Het jaar van de opschaling

Na een tegenvallend jaar hebben we zicht op een veelbelovend 2002. De grootste knelpunten voor de daadwerkelijke opschaling zijn eind 2001 weggenomen.

Het aantal biologische varkenshouders is in 2001 constant gebleven. Eind 2001 stond de teller op 37, hetzelfde aantal als het jaar ervoor. Twee bedrijven kwamen erbij, maar ook twee waren gestopt.
De opschaling vond dus niet plaats. Dat kwam door het ontbreken van een operationele omschakelingsregeling, een tot begin 2001 ontbrekende kostendekkende prijs en door een onduidelijke regelgeving. Het gevolg was dat zo'n 50 varkenshouders besloten hun omschakelplannen tot nadere orde uit te stellen, ook al was er in heel Europa volop vraag naar biologisch varkensvlees.
In vergelijking met 2000 is het totaal aantal slachtingen (inclusief import) gedaald van 28.000 naar circa 25.000 vleesvarkens. De oorzaak van de daling is bekend: MKZ. Door vervoersbeperkingen tijdens de MKZ-periode en een ruiming konden niet alle biologische vleesvarkens biologisch worden afgezet. Bovendien daalde in de eerste helft van 2001 de import door de grote vraag in heel Europa naar biologisch vlees. Eind 2001 kwam dan toch de langverwachte doorbraak voor de biologische varkenshouderij. De eerste twee 'concrete ketens' werden gerealiseerd tussen De Groene Weg en de supermarktketens Albert Heijn respectievelijk Plus (zie: 'AH en Plus zoeken tientallen omschakelaars'). Een mooi succes van het project KetenManagement. Ook heeft het ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij door intensieve lobby van het Ketenmanagement in december 2001 de concrete ketens beloond met de investeringspremieregeling voor omschakelende varkenshouders (zie: Investeringspremieregeling overschreven').
De regelgeving is ook helder geworden. Alle varkenshouders die aan De Groene Weg leveren verplichten zich tot vijf extra eisen boven de wettelijke EU-regelgeving, zodat de houderij zich zondermeer biologisch kan noemen (zie: 'Concrete ketens scherpen productieregels aan'.
Met de concrete ketens en de regeling van de overheid ziet 2002 er rooskleurig uit. Zal het dan eindelijk het jaar van de opschaling worden? Indien de ambities van de ketens waar gemaakt worden, zal het aantal slachtingen eind 2004 zijn uitgekomen op zo'n 80.000 tot 100.000 stuks.

Totaal aantal slachtingen

jaar	slachtingen	(waarvan import)
1999	23.000	4000
2000	28.000	3500
2001	25.000	1500

Investeringspremieregeling overschreven

Bij LASER hebben zich ongeveer 60 varkenshouders aangemeld voor de investeringspremieregeling. Daarmee is de eerste openstelling (11 december 2001 – 31 januari 2002) ver overschreven. Echt een probleem is dat niet, want het ministerie heeft besloten het te vergeven bedrag van 1,8 miljoen naar 4 miljoen euro te verhogen. Dat bedrag vertegenwoordigt de 43 aanvragen die zo ongeveer compleet zijn ingediend: met jaarproductie van zo'n 30000 vleesvarkens.
LASER zal de aanvragen in behandeling nemen en beoordelen. Op basis daarvan krijgt een varkenshouder al dan niet een investeringspremie toegekend. Varkenshouders die ook in aanmerking willen komen voor de regeling hebben daartoe zeker mogelijkheden.
De regeling gaat open zodra er weer afzetruimte is voor biologisch varkensvlees. In totaal is er 9,1 miljoen euro (20 miljoen gulden) beschikbaar.
Om in aanmerking te komen voor de regeling moeten varkenshouders een contract met een concrete keten, zoals De Groene Weg met Albert Heijn of Plus, kunnen laten zien.

Ook in dit nummer:

- Plus en AH zoeken omschakelaars
- Verscherping productieregels
- Export naar Duitsland en Engeland
- Prijsvormingsovereenkomst

Uitgave van het KetenManagement Biologisch Varkensvlees. Het KetenManagement is een initiatief van LTO, Platform Biologica, Stichting Natuur en Milieu en de Dierenbescherming naar aanleiding van het landelijk gesloten convenant 'Opschaling Biologische Varkenshouderij', getekend door 22 partijen op 6 maart 1999. In het convenant bekrachtigen de partijen de intentie gezamenlijk zorg te dragen voor de opschaling van de biologische varkenshouderij.

CONVENANTPARTIJEN:

- CBL (Centraal Bureau Levensmiddelenhandel)
- Konmar Superstore
- Consumentenbond
- St. Natuur en Milieu
- Dierenbescherming
- Platform Biologica
- Rabobank Nederland
- Triodosbank
- COV (Centrale Organisatie voor de Vleessector)
- Dumeco
- Hendrix Meat Group c.v.
- SturkoMeat Group BV
- Groene Weg Centrale Slagerij
- Slagerijgroep De Groene Weg
- Ver. De Scharrelslager
- Ver. Biologische Varkenshouders (VBV)
- PVE (Productschappen voor Vee, vlees en Eieren)
- LTO-Nederland
- Coöp. ver. van Scharrelvarkenshouders / Bon Vivant
- Ned. ver. van Scharrelvarkenshouders
- NAJK (Nederlands Agrarisch Jongeren Kontakt)
- De Heus Brokking Koudi

Plus en AH zoeken tientallen omschakelaars

De twee concrete ketens De Groene Weg met Plus en Albert Heijn hebben de komende jaren plaats voor ongeveer zestig tot zeventig omschakelende biologische varkenshouders. Dat zegt Henk van Dijk, unit manager vers van supermarktformule Plus. Noodgedwongen importeren zij door een groot tekort aan Nederlands biologisch varkensvlees ook uit Oostenrijk.

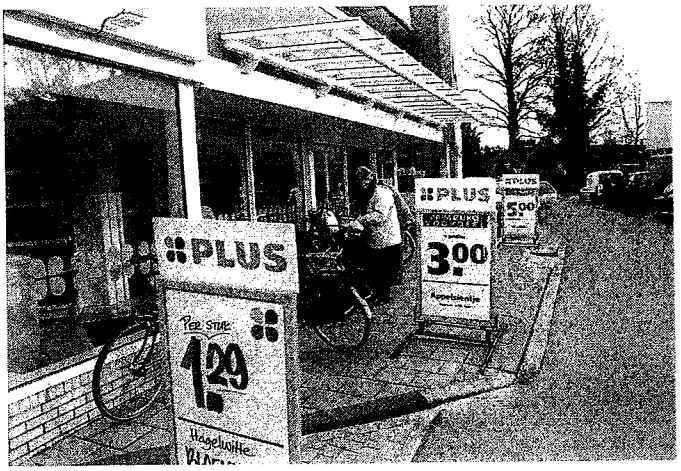


Foto: Hans Dijkstra

Plus is de supermarktformule die vlak na Albert Heijn een concrete ketenovereenkomst is aangegaan. Wie zijn zij en wat willen ze met biologische producten? Van Dijk licht het toe. Plus is de belangrijkste supermarktformule van coöperatie Sperwer. 135 Supermarkten werken nu volgens deze formule, maar eind dit jaar zullen het er ongeveer 200 zijn. Een groep winkels uit de Laurus-groep is er dan bij gekomen.
Een jaar geleden heeft Plus de formule Plusmarkt vervangen. Van Dijk: "De winkelinrichting is aangepast en we zijn ons meer gaan richten op vers. En binnen vers willen we nog meer werk maken van eco en bio." De concrete keten is daarvan een concreet resultaat. Biologisch varkensvlees verkoopt Plus weliswaar sinds 1999, maar met de concrete keten verplicht Plus zich structureel en actief om Nederlands biologisch varkensvlees op te nemen en daarvoor promotieactiviteiten op te zetten. "Dat doen we nu naar onze Plus-supermarkten. We brengen binnenkort in onze folder wekelijks biologisch vlees onder de aandacht."
Vier keer per jaar zal Plus aan tafel schuiven met De Groene Weg om onderwerpen als kostprijs, uitbetaalprijs, kwaliteit en vierkantsverwaarding te bespreken. "Vijf euro prijsverschil tussen een kilo gewoon en biologisch varkensvlees is een te groot verschil", vindt Van Dijk. "Met zulke prijzen halen we nooit de 10 procent biologische landbouw van Brinkhorst. De keten moet er alles aan doen om vermijdbare kosten weg te snijden." Plus steekt de hand ook in eigen boezem. Zij wil de logistieke kosten verlagen door het 'volume te vergroten.
Van de leveranciers wenst Plus een constantere productkwaliteit door juiste vleesproductie- en slachttechnieken. En samen met De Groene Weg wordt gewerkt om de vierkantsverwaarding volledig te maken. "We komen er samen wel uit", denkt Van Dijk, "als alle varkenshouders maar meewerken. Over en weer communiceren in de keten is daarbij belangrijk."

Concrete ketens scherpen productieregels aan

Varkenshouders die leveren aan de concrete ketens voldoen aan vijf extra productieregels bovenop de regelgeving voor de biologische varkenshouderij. De aanscherpingen zijn nodig voor een geloofwaardig imago, een goed welzijn, maar ook om oneerlijke concurrentie tussen biologische varkenshouders uit te sluiten.

Varkenshouders die zich aan de aanscherpingen houden, kopen geen gangbare biggen, zorgen voor een weide-uitloop voor guste en dragende zeugen, spenen de biggen bij veertig dagen, mesten niet binnen af en geven de varkens tenminste 50 procent stro als strooisel.
Het verbod om gangbare biggen op te leggen moet oneerlijke concurrentie tussen biologische bedrijven voorkomen. Bedrijven die gangbare biggen kopen, komen uit op een lagere kostprijs. Daarnaast moet de biologische varkenshouderij geheel volwaardig biologische producten willen leveren. Het maakt de sector betrouwbaar. De verplichte weide-uitloop naast de buitenuitloop voor guste en dragende zeugen is belangrijk voor het diervriendelijke imago van de sector. De maatregel is nauwelijks kostenverhogend.
Bert van den Berg, beleidsmedewerker veehouderij van de Dierenbescherming, vindt de aanscherpingen noodzakelijk om geen twijfel te laten bestaan over het biologische gehalte van de bedrijfsvoering. Hij is dan ook tevreden dat de twee concrete ketens de aanscherpingen hebben overgenomen, vooral omdat minister Brinkhorst aangeeft niet te willen afwijken van de EU-verordening, zoals een aantal omringende landen wel hebben gedaan. "Natuurlijk kan een nieuwe concrete keten nog besluiten de aanscherpingen niet verplicht te stellen." Mochten er partijen zijn die biologisch vlees aanbieden afkomstig van biologische varkensbedrijven zonder weidegang en met gangbare biggen, dan zal de Dierenbescherming deze partijen publiekelijk aan te spreken.

Kansen voor export naar Duitsland en Engeland

Het LEI heeft in opdracht van het ministerie van LNV de Britse en de Duitse markt voor biologisch varkensvlees onderzocht. Het onderzoeksinstituut ziet diverse mogelijkheden voor export van biologisch varkensvlees.

Duitsland en het Verenigd Koninkrijk (VK) hebben een grote en nog groeiende markt voor biologische producten. Tegelijkertijd is er onvoldoende aanbod. Dit biedt kansen voor Nederland. Daar staat tegenover dat consumenten van beide landen de regionale herkomst belangrijk vinden. Een ander punt is de regelgeving, die nu (VK) en in de toekomst (Duitsland) verder gaat dan de Nederlandse en EU-regelgeving. Niet-uniforme regelgeving belemmert de handel naar deze landen. Dit verschil in regelgeving leidt bovendien tot uiteenlopende kostprijzen. Het Nederlandse biologische varkensvlees kan goedkoper worden geproduceerd dan het Duitse en Britse.

Verschillen

Duitse consumenten en grootwinkelbedrijven zijn prijsbewust, terwijl de Britten vooral hechten aan kwaliteit en service. In Duitsland moeten de grootwinkelbedrijven de grote slag naar het biologische segment nog maken, terwijl in het VK de grootwinkelbedrijven al volop bezig zijn. Ze willen (Britse) biologische ketens opzetten.

Strategieën

Het LEI beveelt aan de kansen bij het buitenlandse grootwinkelbedrijf. Het succes van belevering aan het grootwinkelbedrijf wordt medebepaald door onder meer het inspelen op trends als gemak, gezond, speciaal en genot (vooral Britse consumenten), promotie en kwaliteit. Ook catering is interessant. In beide landen neemt de buitenhuishoudelijke consumptie relatief sterk toe.
Export van niet-edele delen naar de Duitse vleesverwerkingsindustrie (voor worsten) kan bijdragen aan een betere vierkantsverwaarding van het Nederlandse varkensvlees. Dan is het ook gemakkelijker om biologische bacon naar het VK te exporteren. Voor de export is een betrouwbare controle en certificering een basisvoorwaarde.
Binnenkort verschijnt bij het LEI het rapport over dit onderzoek.

Het hoe en wat van de prijsvormingsovereenkomst

De prijsvormingsovereenkomst voor varkens en biggen, wat houdt dat in en hoe zijn we dat overeengekomen? Riet Biemans, voorzitter van de Vereniging Biologische Varkenshouders legt het systeem in heldere woorden uit.

"De ontwikkeling van de biologische varkenshouderij kunnen we nog niet aan de markt overlaten. Daarvoor waren de risico's te groot. Enerzijds het risico van onvoldoende volume, anderzijds geen lange termijn perspectief", begint Biemans. "Dus ontstond het idee dat we een volledige keten moesten krijgen van varkenshouder tot supermarkt waarbinnen we onder meer afspraken maken voor het opschalen." Concrete ketens dus.
Binnen die concrete ketens worden voor de beginjaren prijsafspraken gemaakt via een prijsvormingsovereenkomst. "Het is een eenvoudig juridisch stuk dat de systematiek beschrijft hoe we jaarlijks de kostprijs in alle schakels berekenen. Te beginnen bij de boeren. Zij moeten een prijs krijgen die toekomstperspectief biedt en waarbij investeringen gedaan kunnen worden als die bedrijven goed presteren. Deze prijs is het uitgangspunt voor de volgende schakel in de keten. Die doet er vervolgens zijn kostenplaatje bij. Uiteindelijk wordt de hele keten transparant opgezet."
De kostprijscalculatie voor varkenshouderij gebeurt met de boekhoudcijfers van de ontwikkelstudieclub van het project Biovar via een rekenmodel van het LEI. "Het is natuurlijk wel zo dat de kostprijs van dit jaar gebaseerd zal zijn op bedrijfsgegevens van 2000. Je loopt dus altijd achter de markt aan", merkt Biemans op, "maar heffingen van de overheid kun je wel direct doorberekenen."
De kostprijsberekening in de hele keten is de basis voor het uiteindelijke uitbetaalsysteem (basisprijzen met kortingen en toeslagen voor kwaliteit). Deze worden afgesproken in een jaarlijks overleg met alle schakels. Alle schakels hebben evenveel inspraak en aanpassing van de prijs kan pas doorgaan als alle partijen ermee akkoord gaan, benadrukt Biemans. "De varkenshouder moet voor een goede prijs wel een goed koppel varkens leveren." De onderhandelingen voor dit jaar zijn zo goed als afgerond. Voor 2003 zullen de onderhandelingen in de periode september – december gebeuren, zodat nieuwe afspraken gelijk in januari bekend zullen zijn.

PUBLICATIES

- Eerlijke prijs voor de biologische varkensvleesko-lom; LEI Agrimonitor, jrg. 7, nr. 5, okt 2001
- Knelpunten in de voering van biologische varkens; Praktijkonderzoek Veehouderij, projectnr. 31.0400.00.001, nov. 2001
- Subsidie van omtrent euro voor biologisch boer-derij, karen varkenshouderij 87 - no. 2, 19 jan. 2002
- Omschakeling naar biologisch; het terugverdiend, Boerderij/Varkenshouderij 87 - no. 3, 26 jan. 2002

Biovar op dreef

Het project Biovar werkt goed samen met de regionale LTO-landbouworganisaties zoals LAMI. Biovar wil dit soort samenwerking met andere organisaties intensiveren, waarbij ook gedacht wordt aan mengvoerbedrijven, slachterijen, banken en anderen. Te denken valt aan informatieavonden en excursies naar demonstratiebedrijven.

Cursussen:

Praktijkcentrum Raalte organiseert *oriëntatiedagen* en twee *themadagen*, één over huisvesting en één over voeding. Tijdens de themadagen geven vakdeskundigen en ervaren biologische varkenshouders hun visie op specifieke onderwerpen. Info: Jan Nijholt, 0572 52174.

Studieclubs in samenwerking met GLTO en ZLTO:

- *Oriëntatiestudiegroepen:* varkenshouders maken in een kost tijdsbestek kennis met de biologische varkenshouderij. Gestreefd wordt deze met minimaal twee uit te breiden (in het noorden en het zuiden elk één).
- *Biologische varkenshouderijstudiegroepen:* voor boeren die zich al voor omschakeling hebben aangemeld.

Excursie Demonstratiebedrijven:

huidig aantal van vier wordt uitgebreid met één of twee bedrijven.

Onderzoek:

het Praktijkonderzoek Veehouderij pakt in opdracht van Biovar een aantal heikele punten op, zoals problemen met de voeding, ruwvoer en het bijvoeren rond het spenen.

Meer informatie: Agro Eco Consultancy, Clemens Oude Groeniger, 0318-420405.

Agenda

- **25 april.** Advieswerkgroep Biologische Varkenshouderij
- **24 mei.** Overleg Convenantgroep Opschaling Biologische Varkenshouderij
- **22/23 juni.** Landelijke Open Dagen bij de biologische boer.

Boeren grijp de kans NU!



Nog zelden is vertoond dat in ketenverband zo concreet samengewerkt wordt tussen supermarkten en boeren. 'Concreet' in de zin van harde afspraken maken over volume en prijs. In ieder geval is het in de vleeswereld naar mijn weten vrij uniek. Hiervoor verdienen de bedrijven De Groene Weg, Dumeco, Verba, Albert Heijn, Plus en de Vereniging Biologische Varkenshouders alle lof. Het ministerie van LNV verdient lof voor de vraaggestuurde stimulans die de ketens slagkracht levert.
Wat is nu het belangrijkste winstpunt? In mijn optiek is dat de 'ontwikkeltijd' die de retailers de toeleveranciers bieden. Duidelijk is dat er na drie jaar een evaluatiemoment komt. Dan wordt bepaald of biologisch varkensvlees succesvol is in de supermarkt. Dat gebeurt door de marge per vierkante meter winkelschap te beoordelen. Ook de boer is medeverantwoordelijk voor de marge van de supermarkt. Om dit te bereiken is intensieve en open communicatie in ketenverband noodzakelijk. Hierbij gaat het om communicatie binnen de keten over logistiek, kwaliteit en kostprijsbeheersing en communicatie buiten de keten met de potentiële consument over biologisch vlees.
Om deze consument draait het nu allemaal. In mijn ogen voert de slachterij daarbij de regie met zijn toeleveranciers: de huidige en toekomstige biologische varkenshouders. Biologisch vlees is nog geen succes, maar kan het zeker worden.

Maurits Steverink
Ketenmanager Biologisch Varkensvlees

Uitgavegegevens
KetenInfo 6, maart 2002
Bijdragen: Ria Dubbeldam, Maurits Steverink
Eindredactie: Ria Dubbeldam; Bureau voor Beeld
Oplage: 2600 exemplaren
Opmaak: Grafisch Atelier Wageningen
Druk, bindwerk en verzending:
Wezo Grafisch Centrum Zwolle
ISSN: 1567-9985
Redactie-adres:
Platform Biologica, Postbus 12048, 3501 AA Utrecht,
tel: 030 - 233 9970, fax: 030 - 230 4423
e-mailadres: steverink@platformbiologica.nl

Meer informatie:
www.platformbiologica.nl/varkens

Overname van gegevens uit deze KetenInfo is toegestaan met bronvermelding.