ketenInfo 3

BIOLOGISCH VARKENSVLEES

november 2000

In Keteninfo 3: Actieplan Stuurgroep op tafel

EU-verordening beïnvloedt concurrentie • Stuurgroepleden aan het woord

Demonstratieproject: studieclubs en voorlichting

Column: Samen als marketeer

Productie van biologisch vleesvarken kost ƒ 5,38

De kostprijs van biologische vleesvarkens bedraagt ƒ 5,38 per kilo geslacht gewicht. Een zeugenhouder moet ƒ 189 per big beuren om alle kosten vergoed te krijgen. Dit blijkt uit een studie van het Landbouw Economisch Instituut (LEI) en DLV-Advies. De kostprijzen zijn duidelijk hoger dan de huidige opbrengstprijzen: ƒ 4,40 per kilo geslacht gewicht en ƒ 136,- per big.

Op basis van gegevens van een vijftal praktijkbedrijven, aangevuld met normatieve informatie, hebben het Landbouw Economisch Instituut (LEI)en DLV-Advies een berekening gemaakt van de kosten die worden gemaakt in de biologische varkenshouderij. De kostprijsberekening is uitgevoerd in opdracht van de Vereniging van Biologische Varkenshouders met ondersteuning van de Rabobank en onder begeleiding van het Ketenmanagement. Het rapport is op te vragen bij Platform Biologica.

Gemiddeld gezinsbedrijf

De praktijkgegevens zijn gecorrigeerd naar een modelbedrijf; een gemiddeld gezinsbedrijf met 1,33 volwaardige arbeidskrachten, 80 zeugen en bijbehorende (540) vleesvarkens. De bedrijfsvoering is op orde, het bedrijf haalt goede technische resultaten. Zo is gerekend met 19,8 grootgebrachte biggen per zeug en een groeisnelheid van 727 gram per dag.
Per kilo geslacht gewicht zullen vleesvarkens op dit bedrijf ƒ 5,38 moeten opbrengen om alle kosten vergoed te krijgen en een vergoeding voor arbeid op basis van CAO te ontvangen. De kosten voor de zeugenhouderij komen uit op een kostprijs van ƒ 189,- per big. Op de praktijkbedrijven verschilt de kostprijs aanzienlijk. Tussen de hoogste en de laagste kostprijs zit ruim een gulden verschil per kilo geslacht gewicht. Behalve een integrale kostprijs, waarbij alle kosten volledig vergoed worden, is ook een kritische kostprijs berekend. Dit is de kostprijs waarbij slechts de uitgaven worden vergoed. Voor huisvesting is gerekend met alleen rente en aflossing zoals gehanteerd op praktijkbedrijven, voor arbeid is een beperkte vergoeding van ƒ 25,- per uur geteld. De kritische kostprijs komt uit op ƒ 156,- per big en ƒ 4,64 per kilo geslacht gewicht.

Kostprijs als basis voor consumentprijs

De berekeningen van de kostprijs vormt de basis voor prijsafspraken in de keten. Het Ketenmanagement heeft het project "Eerlijke prijs, heerlijke prijs' gestart om de kosten in de keten inzichtelijk te maken voor de ketenpartners (varkenshouder, slachterij, voorverpakker en supermarkt). Het LEI zal in samenwerking met HAS-kenniskring het project uitvoeren. Het project is mede gefinancierd door Stichting Agro Keten Kennis. De Groene Weg, Verba Groep, Albert Heijn en de Vereniging Biologische Varkenshouders (VBV) werken aan dit project mee. Om de biologische varkenshouderij duurzaam op te kunnen schalen zullen alle partijen een redelijke vergoeding moeten ontvangen. Naast consumentenonderzoek is inzicht in de kosten noodzakelijk om te kunnen bepalen hoe groot de markt voor biologisch varkensvlees kan worden.

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 8 maart 1999.
In het convenant wordt de intentie bekrachtigd door de partijen om gezamenlijk zorg te dragen voor het opschalen van de Biologische Varkenshouderij.

PARTIJEN:
- **CBL (Centraal Bureau Levensmiddelenhandel)**
- **Konmar Superstore**
- **Consumentenbond**
- **St. Natuur en Milieu**
- **Ned. ver. tot bescherming van dieren**
- **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 Varkens houders (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 Koudij**

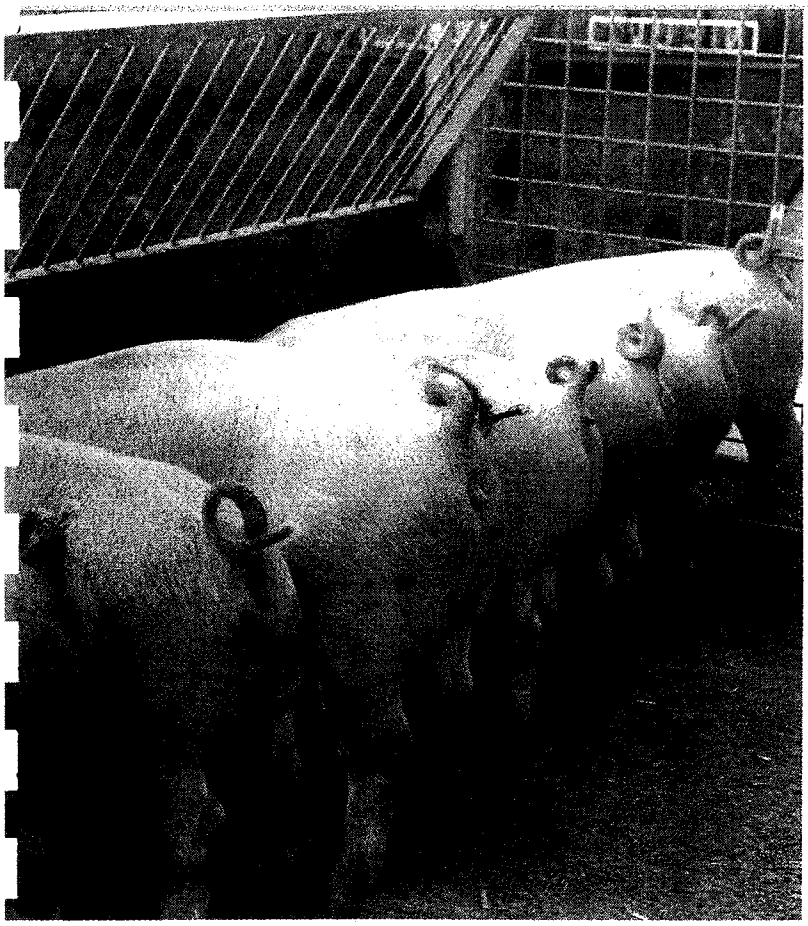
Ketenmanagement presenteert actieplan

"De Stuurgroep van het Ketenmanagement Biologisch Varkensvlees ziet goede kansen voor uitbreiding van de biologische varkenshouderij. Een marktaandeel van vijf procent lijkt haalbaar. Er zullen echter nog vele knelpunten overwonnen moeten worden om zo ver te komen. Een vraaggestuurde, ketengerichte en gecoördineerde aanpak is daarbij van groot belang." Aldus voorzitter van de Stuurgroep Bart Jan Krouwel (Rabobank Nederland).

De markt voor biologisch geproduceerd voedsel is volop in beweging. Het aantal verkooppunten neemt toe, de afzet stijgt. Volgens het Centraal Bureau Levensmiddelenhandel (CBL) bestaat er bij consumenten voldoende belangstelling om producten met het EKO-keurmerk structureel op te nemen in het supermarktassortiment. De vermarkting van biologische producten staat echter nog in de kinderschoenen.
De ondertekenaars van het convenant Biologische Varkenshouderij zien goede mogelijkheden om biologisch varkensvlees een vaste positie in de markt te geven. Het Ketenmanagement Biologisch Varkensvlees, dat de uitvoering van het convenant coördineert, mikt op een marktaandeel van vijf procent. In 1999 werden 23.000 biologische varkens geslacht. Dit aantal zal kunnen stijgen naar 390.000.

Het ketenmanagement benadrukt in haar analyse het belang van een vraaggestuurde, ketengerichte en gecoördineerde aanpak. De marktkans zal beter onderbouwd moeten worden **voordat** de productie aangejaagd gaat worden. Ongezonde concurrentie kan leiden tot onnodige kostprijsverhoging of prijsverlaging. Prille initiatieven zijn hiermee snel om zeep geholpen. Het ketenmanagement ziet zeker kansen voor opschaling van de biologische varkenshouderij maar het kan alleen slagen als alle convenantpartners bereid zijn zich hiervoor in te zetten.

Het rapport: 'Actieplan voor de keten biologisch varkensvlees: een gecoördineerde aanpak.' is te bestellen bij Platform Biologica.



Invloed EU-Verordening op concurrentie?

Op 24 augustus 2000 is de nieuwe EU-verordening Biologische Dierlijke Productie van kracht geworden. Deze verordening beschrijft de minimale eisen waaraan de biologische veehouderij in de EU moet voldoen. Het staat lidstaten vrij deze regels verder aan te scherpen. Hierdoor ontstaan verschillen die van invloed kunnen zijn op de internationale concurrentieverhoudingen. De leerstoelgroep Agrarische Bedrijfseconomie van Wageningen Universiteit voert op dit moment in opdracht van het Ketenmanagement een studie uit naar de concurrentiepositie van de Nederlandse biologische varkenshouderij in de Europese Unie. Van de belangrijkste concurrenten zal worden bekeken wat de invloed is van de uitwerking van de EU-verordening, het stimuleringsbeleid van de overheid en de organisatie van de sector.

De Stuurgroepleden van het Ketenmanagement aan het woord:

Schaptolerantie

'Het product is goed, de markt is er en dus zien wij volop kansen voor biologisch varkensvlees. Een marktaandeel van vijf procent is een mooi streven maar voordat dit gerealiseerd is zal aan een aantal voorwaarden moeten worden voldaan. Voor supermarkten is een continu aanbod bijvoorbeeld heel belangrijk. Nu kunnen wij met biologisch varkensvlees geen actie voeren. De kwaliteit zal goed moeten zijn en natuurlijk worden aan biologisch vlees dezelfde eisen ten aanzien van voedselveiligheid gesteld als aan regulier vlees.
Het Centraal Bureau Levensmiddelenhandel, waarbij alle supermarktorganisaties in Nederland zijn aangesloten, wil helpen de doelstelling van het convenant te realiseren. Dit doen we met voorlichting en promotie in de winkel. Bovendien adviseren we de leden een hogere schaptolerantie toe te passen. Dat wil zeggen: geef biologisch varkensvlees de tijd om zich te bewijzen.'
Winny de Jong, Centraal Bureau Levensmiddelenhandel

Beter klimaat

'Stichting Natuur en Milieu zet zich in voor verkleining van de varkensstapel in Nederland. We willen echter niet alleen tegen de huidige varkenshouderij zijn maar ook alternatieven aandragen. Biologische varkenshouderij is de vorm van varkenshouderij die wij het meest zien zitten. De doelstelling van het convenant is ambitieus maar als de overheid meer stimulansen zou geven zou het best haalbaar zijn. Onze bijdrage aan het realiseren van de doelstellingen bestaat uit lobbyen en overleggen. We hebben goede ingangen naar de politiek en voeren ook gesprekken met supermarkten. Op deze manier kunnen we helpen het klimaat voor biologische varkenshouderij te verbeteren.'
Jeroom Remmers, Stichting Natuur en Milieu

Positief signaal

'De Dierenbescherming ziet de biologische varkenshouderij als een goed alternatief voor de bio-industrie. Natuurlijk is het belangrijk dat ook in de gangbare varkenshouderij kleine stapjes worden gezet ter verbetering van het welzijn van de dieren, maar biologisch is een manier van houden waar wij helemaal achter staan. We kunnen als Dierenbescherming een positief signaal afgeven aan de consument. Daarnaast kunnen we pushen richting politiek. Bij het beoordelen van wetgeving op het gebied van dierwelzijn zullen we goed opletten dat regels die zijn opgesteld voor de gangbare varkenshouderij de biologische varkenshouderij niet tegen werken.'
Marijke de Jong, Dierenbescherming

Vraag gestuurd produceren

'In de toekomstvisie van de vakgroep Varkenshouderij van LTO Nederland is vraag gestuurd produceren een belangrijk uitgangspunt. In deze lijn past het opbouwen van een keten voor biologisch varkensvlees. De vraag naar biologisch vlees groeit. Een grote groep varkenshouders heeft belangstelling voor omschakeling. Zo lang hen echter geen helderheid wordt geboden ten aanzien van afzet en prijs, wachten ze af.
Omschakeling vraagt om grote investeringen en er is geen weg terug. Daarom is het belangrijk dat alle schakels in de keten van biologisch varkensvlees afspraken met elkaar maken. De overheid zou varkenshouders daarbij een steuntje in de rug kunnen geven.'
Henk Boelrijk, vakgroep varkenshouderij LTO Nederland

Vierkantsverwaarding

'Biologisch varkensvlees biedt kritische consumenten een alternatief. Dit kan positief bijdragen aan het imago van de varkenshouderij. De productschappen zien een goede toekomst voor biologische varkenshouderij mits we een aantal knelpunten weten op te lossen. Aanvullende voorschriften moeten er voor zorgen dat tegelijk met de ontwikkeling van de biologische vleesvarkenshouderij ook de zeugenhouderij wordt opgebouwd. Zo wordt de keten 100% biologisch. Daarnaast moet veel aandacht worden besteed aan vierkantsverwaarding. Dat wil zeggen dat het hele karkas als biologisch kan worden afgezet. De ontwikkeling van biologische vleeswaren is daarbij een speerpunt.'
Henk Bekman, Productschappen Vee, Vlees en Eieren

Kennis benutten

'De biologische landbouw is volop in de groei en dat gaat niet zonder groeistuipen. Zo houdt de reguliere regelgeving (onbedoeld) niet altijd rekening met de biologische vorm van landbouw. Door breed samen te werken, zoals gebeurt in het convenant, kunnen dit soort problemen breed onder de aandacht worden gebracht. Kennisinstellingen kunnen nog een belangrijke bijdrage leveren aan de technische ontwikkeling van de biologische varkenshouderij. Van deze kennis kan ook de reguliere varkenshouderij gebruik maken in haar zoektocht naar een meer duurzame productie.'
Sjors Willems, Platform Biologica

Demonstratieproject: Studieclubs en voorlichting

Landelijk opgezette studieclubs, praktijktrainingen, oriëntatiecursussen en excursies. Het Demonstratieproject Biologische Varkenshouderij krijgt vorm. Het project is gericht op het verzamelen en verspreiden van praktische kennis van de biologische varkenshouderij, met name op het gebied van kwaliteitsverbetering en kostprijsbeheersing. Voor biologische varkenshouders komen er studieclubs om ervaringen uit te wisselen. Hierbij zal een opsplitsing worden gemaakt naar 'ontwikkelaars' en 'volgers'. De 'ontwikkelaars' lopen vooruit op het gezamenlijk aandragen van kennis voor bepaalde knelpunten in de praktijk. Voor gangbare varkenshouders die willen omschakelen komen er 'omschakelstudieclubs'. Voor een eerste oriëntatie op de biologische varkenshouderij zijn er praktijktrainingen, oriëntatiecursussen en excursiemogelijkheden. Het Demonstratieproject Biologische Varkenshouderij wordt onder verantwoording van het Ketenmanagement uitgevoerd door Agro Eco Consultancy. Samengewerkt wordt er met LTO-Nederland, DLV-Advies, het Praktijkonderzoek en het Praktijkcentrum Raalte. Voor vragen kunt u terecht bij Leen Janmaat (0318 420405).



Agenda

- **15 november 2000:** Kennismarkt Biologische Veehouderij. Louis Bolk Instituut 0343-517814
- **30 november 2000:** Overleg convenantgroep 'opschaling Biologische Varkenshouderij'.

Samen als marketeer



De consument wil biologisch varkensvlees. Toch blijft de grote doorbraak nog uit. Supermarkten beginnen pas echt als er voldoende volume is van goede kwaliteit tegen een redelijke prijs. Boeren beginnen pas echt als er zicht is op goede afzetmogelijkheden op langere termijn. En de slachterijen zitten hier letterlijk tussen in. Een omschakelingsbijdrage voor varkenshouders had kunnen helpen de patstelling te doorbreken. De overheid vindt echter dat de marktpartijen het zelf moeten kunnen regelen. Er is immers vraag.....

Bij de introductie van een nieuw product in de supermarkt draait het om marketing en voorbereiding. Ooit managers van Grolsch, Douwe Egberts of Honig horen klagen dat supermarkten of consumenten niet willen betalen.....? Van de aanpak van deze bedrijven kunnen we leren. Ze leveren een compleet product met een profiel van de consument die het gaat kopen, ze geven aan wat het kost en wat de supermarkt er aan kan verdienen. Een nieuw product wordt ondersteund met een promotiecampagne en begeleiding in het winkelschap. Met uitgekiende marketing, gericht op emotie, wordt de consument duidelijk gemaakt wat de toegevoegde waarde is van het nieuwe product.

De merken Grolsch, Douwe Egberts en Honig worden op de markt gebracht door grote, internationaal werkende, ondernemingen. De uitdaging is om met de partners in de keten van biologisch varkensvlees net zo samen te werken als zo'n ondernemening. Dit is de kern van de aanpak van het Ketenmanagement. Aan de overheid zal het niet liggen. Die heeft toegezegd deze aanpak te willen ondersteunen. De bal ligt bij de partners in de keten. Durven we samen te werken, te leren en te investeren voor een succesvolle introductie van biologisch varkensvlees?

Maurits Steverink,
Ketenmanager Biologisch Varkensvlees

Uitgave-gegevens
KetenInfo 3, november 2000
Bijdragen: Maurits Steverink en Platform Biologica
Eindredactie: Wichert Koopman
Foto's: Platform Biologica
Oplage: 2600 exemplaren
Lay-out: André van Zwieten
Druk, bindwerk en verzending:
Wezo Grafisch Centrum Zwolle

Redactie-adres:
Platform Biologica, Postbus 12048, 3501 AA Utrecht,
tel. 030 - 233 9970, fax: 030 - 2304423
e-mail adres: steverink@platformbiologica.nl

Overname van gegevens uit deze Keten-Info is toegestaan mits met bronvermelding.