

Varkenshouderij

gezonde groei



- Volop kansrijke initiatieven
- Mogelijkheden voor risicomanagement
- Voordelen door samenwerking
- Verzilveren van diergezondheid
- Roep om nieuw elan

De ontwikkelingen in de varkenssector gaan snel. Ondernemers reageren hierop door aanpassingen op hun bedrijf. Vaak gaat dit gepaard met groei in het aantal dieren of het opstarten van andere activiteiten. Maar waar het uiteindelijk om draait, is ondernemerschap. Voor ABN AMRO staat dat centraal. In deze brochure kunt u, behalve van de sectoranalyse van ABN AMRO, ook kennisnemen van de visie van enkele varkenshouders en vertegenwoordigers van andere schakels in de varkenssector.

De varkenshouderij

Dynamische business

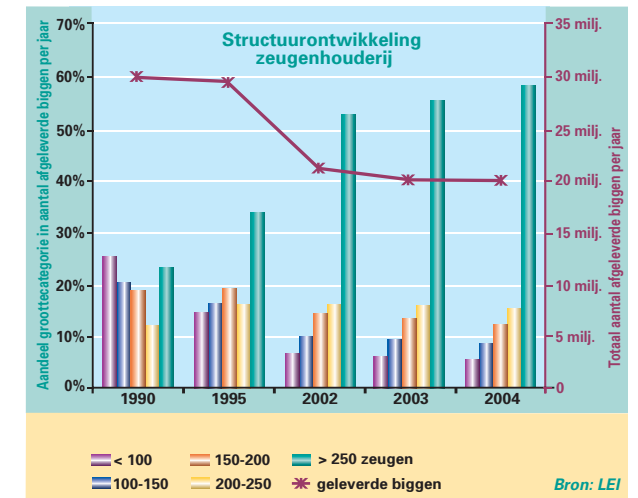
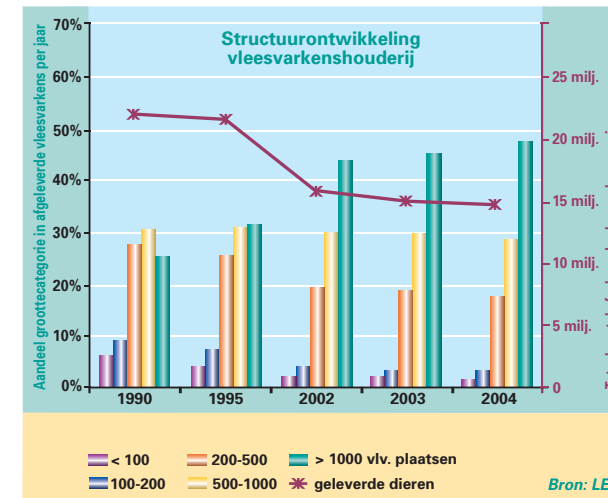
De Nederlandse varkenssector scoort voortreffelijk. Waar Nederland zichzelf nog weleens wil vergelijken met landen als Denemarken en Spanje, kunnen we constateren dat de varkenshouderij in ons land zelfs een nog betere basis heeft. De Nederlandse varkenssector heeft een goede uitgangspositie om in Europa de concurrentie aan te gaan.

Nederland heeft, omgeven door een grote groep consumenten die in toenemende mate vraagt om aantrekkelijk geprijsde (gemaks)producten van uitstekende kwaliteit, een voortreffelijke marktpositie. Deze positie zal vastgehouden moeten worden en zelfs verder verbeterd. In volume, maar ook in kwaliteit en toegevoegde waarde. Bij het versterken van deze marktpositie is de daadkracht van de vleesverwerkende industrie bepalend, bijvoorbeeld op het gebied van productinnovatie. Maar ook andere vormen van innovatie in de keten zijn van belang: schaalvergroting, specialisatie en samenwerking. Juist in een goed samenspel tussen varkenshouder en partners in die keten liggen kansen.

Vanuit het dal opnieuw pieken

Door de aanvoer van grondstoffen via de Rotterdamse haven én de aanwezigheid van een omvangrijke voedingsmiddelenindustrie met interessante bijproducten heeft Nederland

binnen Europa nog steeds een vestigingsvoordeel voor de varkenshouderij. Echter, door de daling van de Europese graanprijzen is het voerprijsvoordeel voor de Nederlandse varkenssector thans grotendeels verdwenen. Met de stijgende kosten voor milieu- en welzijnsmaatregelen heeft Nederland gaandeweg zijn kostprijsleiderschap in Europa moeten prijsgeven. De ontwikkelingen in de jaren '90 leidden ertoe dat de overheid zich genoodzaakt zag in te grijpen. Het resultaat daarvan is de Wet Herstructurering Varkenshouderij uit 1998. Velen hebben van de beëindigingregelingen gebruik gemaakt, met als gevolg een substantiële daling van het aantal bedrijven. In de toekomst zal de daling verder doorzetten, bij een nagenoeg gelijkblijvende varkensstapel. De bedrijfsgrootte zal toenemen en de structuur verbeteren. In de hierdoor ontstane nieuwe evenwichtssituatie is het perspectief verbeterd voor de varkenshouders die willen groeien. Daarbij komt dat ook de maatschappelijke positie de laatste jaren sterk verbeterd is.



Er zijn genoeg kansen. Als belangrijkste factor geldt de blijvende vraag naar verse kwaliteitsproducten in de driehoek London-Parijs-Berlijn. Dit is waar op gefocust moet worden.

De liberalisering van de wereldhandel biedt naast bedreigingen ook nieuwe perspectieven, bijvoorbeeld voor de vierkantsverwaarding. Deze uitdaging zal door vleesverwerkende bedrijven, meer nog dan in het verleden, verkend én benut moeten worden. Een uitdaging ook die het hele agricomplex ter harte moet nemen. Kennis, vakmanschap en ondernemerschap, alsmede de gunstige infrastructuur vormen de zogenoemde kernkwaliteiten van 'Nederland BV'.

De uitdagingen

De Nederlandse varkenssector heeft volop perspectieven. Een aantal hiervan zijn hieronder aangegeven.

Voedselproductie

Het aspect van de voedselvoorziening heeft terecht een prominente plek gekregen in het, in het najaar van 2005 uitgebrachte rapport 'Kiezen voor Landbouw' van het ministerie van LNV. De wereldvoedselproductie moet de komende vijftien jaar verdubbelen en dat is een enorme opgave, met name voor de regio's waar de bevolkingsgroei zal plaatsvinden: Azië en Zuid-Amerika. De verwachting is dat China ternauwernood in staat zal zijn om te voorzien in de eigen voedselbehoefte en afhankelijk wordt van bijvoorbeeld landen als Brazilië en de VS. Dit houdt impliciet in dat de overige regio's steeds meer in hun eigen behoefte moeten voorzien. Europa blijft daarom op het gebied van landbouw en voedselproductie ook in de toekomst een belangrijke rol vervullen. De varkenssector zal met varkensvlees als meest geconsumeerde vleessoort beslist een sector van belang blijven. De komende tien jaar zullen daarbij

vooral de landen in Midden- en Oost-Europa volop kansen bieden. De groeiemarkten in Azië vormen wellicht extra kansen voor de totale (vierkants)verwaarding van de varkens.

Samenwerking en belangenbehartiging

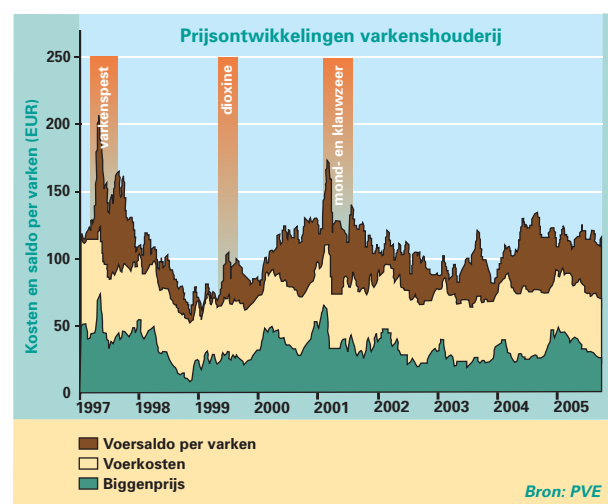
Samenwerkingsvormen zijn essentieel om te overleven in de open economie; alleen dan kan efficiencyverbetering en een concurrerende kostprijs gerealiseerd worden. Door samenwerking tussen meerdere varkensbedrijven ('network farming') wordt schaalvoordeel gecreëerd, waardoor een extra interessante partner ontstaat voor de overige ketenpartijen. Er worden dan voordelen behaald die afzonderlijke producenten niet kunnen realiseren. Bijkomend voordeel is dat er 'benchmarking' kan plaats vinden. De samenwerking biedt immers ruimte voor vergelijking van elkaars bedrijfsprocessen en resultaten. Er ontstaat een beter inzicht in de bedrijfsvoering en men leert van elkaar. Tevens ontstaat er ruimte om verdere verbetering te realiseren in de bedrijfsprocessen en onderlinge taakverdeling.

Er komt meer zicht op elkaars positie, alsmede op die van de ketenpartijen. Impliciet leidt dit ertoe dat men elkaar uitdaagt en scherp houdt én ervaring opdoet in een breed overlegmodel. Voor de Nederlandse varkenssector zijn dergelijke concepten een aantrekkelijk toekomstperspectief. Een voorbeeld van zo'n network farm is de Heydehoeve, een samenwerkingsverband van een aantal grote varkenshouders in Noord-Brabant.

Het overlegmodel in de Nederlandse veehouderij wordt vaak genoemd in het buitenland. Gerelateerd aan de situatie in de Europese varkenssector zit Nederland inderdaad op een hoog niveau. Echter, onderlinge verdeeldheid in de landelijke belan-

genbehartiging heeft in de afgelopen jaren het unieke karakter van dit Nederlandse concept ondermijnd. Dit baart zorgen. Te nadrukkelijke profilering doet de marktpartijen en de sector geen goed, zo valt te beluisteren uit de gesprekken met ondernemers in de agribusiness. En het draagt niet bij aan de inspanningen om de koplopperspositie te versterken.

Het is van groot belang dat inhoudelijke samenwerking binnen de primaire sector (de varkenshouderij), maar zéker ook binnen de keten verder vorm krijgt. Dit om de kostprijs concurrerend te houden en de opbrengst te maximaliseren. Recente initiatieven om zo mogelijk een meer gezamenlijke koers te kiezen met betrekking tot kwaliteitsborging (IKB) en gezondheid (SPF) in de varkenshouderij zijn bemoedigend. Moedige én noodzakelijke stappen op het pad dat samen betreden wordt, in-dachtig de zegswijze 'niet wat ons scheidt, maar wat ons bindt'. Vanuit de sector klinkt de roep om nieuw elan. ABN AMRO verwacht dat deze roep gehoor vindt bij de partijen die zich rekenschap geven van de concurrentiepositie van de Nederlandse varkenssector.



■ Kostprijs en concurrentiekracht

In landen als Canada, de VS en Brazilië is de kostprijs in de varkenshouderij lager dan in Nederland. Dat komt door een combinatie van lagere huisvestings- en arbeidskosten, schaal-grootte (integraties) en minder stringente welzijns- en milieuvorwaarden. De prijs die in Nederland moet worden betaald voor varkensrechten verhoogt de kosten extra voor de bedrijven die willen groeien. Kostprijs technisch kan Nederland zich prima meten met andere landen binnen Europa. Echter, naast kostprijs zullen in toenemende mate andere factoren zoals logistiek en de capaciteit om in te spelen op interessante markten, maar óók voedselveiligheid en kwaliteitsborging de concurrentiekracht van de Nederlandse varkenssector bepalen.

■ Innovatie

Onderwijs, onderzoek en ontwikkeling geven telkens nieuwe impulsen aan de productie en de verwaarding van Nederlands varkensvlees. De productontwikkeling moet de afzet op peil houden en tegelijkertijd de marktwaarde vergroten.

Het ontwikkelen van perspectiefrijke ideeën en de concretisering daarvan is jarenlang de kracht van de Nederlandse landbouw geweest. Door onzekerheid en teruglopende marges is het budget voor noodzakelijke vernieuwende impulsen de afgelopen jaren in de varkenssector zwaar onder druk komen te staan. Ook het onderzoeksbudget van de overheid neemt af. Uitholling van budgetten tast op den duur de concurrentiekracht aan. Vooral bij de verwerkende industrie ligt de uitdaging om de aanwezige - en de nog te verwerven - expertise zodanig toe te passen dat innovatiever wordt omgegaan met varkensvlees, daarmee unieke marktposities creërend.

■ Assortimentsverbreding

Zowel op het gebied van productie als verwerking kunnen in de varkenssector nieuwe markten aangeboord worden. In de varkenshouderij zijn diverse niches ontstaan zoals biologisch, milieukeur en regionaal product. Hoewel beperkt in omvang, hebben deze initiatieven een aanzienlijke publiciteit gekregen en dragen ze bij aan het maatschappelijk draagvlak voor de varkenshouderij. Voor een aantal ondernemers bleek het dé gouden greep om hun product onderscheidend neer te zetten.

■ Diergezondheid

Ook op het vlak van de diergezondheid zijn er mogelijkheden. Vergeleken met andere Europese landen loopt Nederland nog achter met het opzetten van SPF-bedrijven, ook wel 'High Health'-bedrijven genoemd. Slechts 1% van de Nederlandse bedrijven past dit systeem toe, terwijl de voordelen op het gebied van medicijnbesparing en de verbetering van de technische resultaten (vooral in het traject van biggen en vleesvarkens) groot zijn. Praktijkonderzoek van de Animal Science Group geeft aan dat het saldo met 10 tot 40% kan toenemen. Nieuw onderzoek zal dit verder moeten onderbouwen. Voor nieuw te vestigen bedrijven, zéker in gebieden met een lagere varkensdichtheid, liggen hier beslist kansen.

■ Milieu en dierenwelzijn

Op het gebied van mestbe- en -verwerking heeft de sector al veel gedaan. Het nieuwe mestbeleid zal wellicht aanleiding zijn voor nieuwe initiatieven. De komende jaren zal vooral veel aandacht aan ammoniak-reductie gegeven worden. Dit mede



Ook de kwaliteitscontrole vormt een 'unique selling proposition' voor Nederland. Niet voor niets staat het kwaliteitszorgsysteem IKB in het buitenland in hoog aanzien en wordt hiermee met name in Engeland, een grote kwaliteiteisende markt, veel lof geogst.

"Be good and tell them' mag dan een buitenlandse uitdrukking zijn, maar dat 'tell them' zou door de Nederlandse varkenssector beslist meer in de praktijk gebracht mogen worden. De uitdaging is dit dusdanig creatief te doen dat onze (kop)positie daadwerkelijk wordt 'vervaard'.

Risicomanagement

De toekomst van varkensbedrijven hangt in belangrijke mate af van het vermogen van de ondernemer om adequaat in te spelen op regelgeving en economische wensen en eisen. Hierbij blijven vervangingsinvesteringen, maar ook investeringen in vernieuwing en groei, nodig om internationaal voldoende concurrentiekracht te behouden. Echter, groei en innovatie zijn kapitaalintensief en zetten daarmee de vermogensbuffer van het bedrijf onder druk. Tegelijkertijd nemen juist de prijs- en marktrisico's toe, die in steeds mindere mate vanuit het eigen vermogen van de bedrijven kunnen worden opgevangen. De varkenshouder ziet zich dan ook steeds meer geconfronteerd met vele risico's. In het eerder door ABN AMRO uitgebrachte rapport 'De markt in de hand' (www.abnamro.nl/agrarisch) wordt nader ingegaan op de risico's en kapitaalsintensiviteit van groei en innovatie.

Door systematische analyse van de risico's kunnen ondernemers een beter inzicht krijgen in hun bedrijfssituatie en zijn ze beter in staat op verantwoorde wijze risicomanagement uit te voeren.

ABN AMRO heeft diverse producten ontwikkeld ter ondersteuning van een actief risicobeheer. Verderop in deze brochure wordt bijvoorbeeld nader ingegaan op het risico van een rentestijging.

omdat per 31 oktober 2007 de grotere bedrijven hun ammoniak-emissie op orde moeten hebben conform de bepalingen van de Europese IPPC-richtlijn (Integrated Pollution Prevention and Control). De overige Nederlandse bedrijven dienen dit uiterlijk in 2010 gerealiseerd te hebben. Dit zal naar verwachting leiden tot een toename van het gebruik van luchtwassers die niet alleen de ammoniak-emissie reduceren, maar ook de uitstoot aan geur en stof verminderen.

De Nederlandse varkenssector heeft verder van doen met welzijnsmaatregelen, voortvloeiend uit Europese regelgeving. Voor de zeugenhouderij geldt de verplichting tot groepshuisvesting, voor de vleesvarkenshouderij de vergroting van de oppervlakte. Bij nieuwbouw of verbouw gelden die verplichtingen per direct; de overige stallen zullen per 2013 aan de nieuwe normen moeten voldoen. Over het algemeen genomen zijn deze productie-eisen kostprijsverhogend. De uitdaging is om, gelet op de expertise binnen de Nederlandse varkenssector, er gunstig uit te springen ten opzichte van de concurrentie in Europa.

■ Communicatie

De Nederlandse varkenssector heeft zich de afgelopen jaren veel inspanningen getroost om te voldoen aan alle bepalingen op het gebied van milieu en dierenwelzijn. Op een aantal deel-terreinen is inmiddels zoveel expertise opgebouwd dat we hierin koploper zijn in Europa.

Rentemanagement in de agrarische sector, jazeker!

Beperk uw renterisico

Een groot deel van de agrarische ondernemers in Nederland heeft een lening met variabele rente. Al deze ondernemers profiteren van de huidige lage rentestand, maar lopen ook een risico op het moment dat de rente stijgt. Elk procent rentestijging geeft bij een modern bedrijf al gauw een kostprijsstijging van € 0,75 per big en 0,9 cent per kg varkensvlees. Hierbij moet bedacht worden dat de stijging in biggenprijs binnen de keten doorwerkt in de kostprijs voor varkensvlees-productie. Voor ondernemers die wat dat betreft geen risico's willen

nemen, zijn er vele mogelijkheden om beide zaken te combineren. Profiteren van de huidige lage rente en toch beschermd zijn tegen een mogelijke rentestijging? Het kan. Bijvoorbeeld met de Rente Swap.

Met een Rente Swap verzekert u zich tegen rentestijgingen en profiteert u van de historisch lage rente door deze nu vast te leggen. U ruilt als het ware de variabele rente van uw bestaande financiering tegen een vaste rente. Grafisch ziet dit er als volgt uit:



➤ De rentebetalingen van de lening en de Rente Swap blijven gescheiden, maar resulteren in een betaling van 3,60% plus kredietopslag.

Het vaste tarief van de Rente Swap is weliswaar hoger, maar met de Rente Swap heeft u zich verzekerd tegen een rentestijging. U weet dus precies waar u aan toe bent, gedurende de looptijd van de Rente Swap (in het voorbeeld tien jaar). Uiteraard kunt u de Rente Swap ook voor de gehele looptijd van de financiering afsluiten. Indien u echter de financiering (geheel of gedeeltelijk) voortijdig beëindigt, blijven de rechten en plichten voortvloeiende uit de Rente Swap onverminderd van kracht.

Deze Rente Swap is nu ook met rentebedenktijd verkrijgbaar, voor bedragen vanaf EUR 1.000.000,- en met looptijden van 7, 10 en 15 jaar (inclusief de laatste 2 jaar rentebedenktijd). Dit biedt u de mogelijkheid om, in de laatste 2 jaar van uw rentevaste periode, de Rente Swap te beëindigen en zodoende zelf het meest geschikte moment te bepalen om de rente, voor het vervolg van uw financiering, opnieuw vast te zetten.

Laat u informeren over de vele mogelijkheden die de bank u biedt om uw renterisico te beperken.

Een voorbeeld

- Stel u heeft een lening op basis van Euribor van € 750.000,- met een resterende looptijd van vijftien jaar. Laten we aannemen dat Euribor momenteel 2,25% bedraagt. Dat is wat u aan uw bank betaalt plus de kredietopslag.
- U verwacht dat de rente gaat stijgen en besluit de rente voor de volledige hoofdsom (een deel ervan kan ook) voor de komende tien jaar vast te leggen door middel van een Rente Swap met een vaste rente van 3,60%.
- U ontvangt dan gedurende de looptijd van de Rente Swap het voor de lening te betalen Euribor-tarief terug, ongeacht de hoogte ervan. In ruil hiervoor betaalt u het vaste tarief van 3,60%.

Ondernemers vol ambitie

De ondernemer in de varkenshouderij heeft te maken met veel uitdagingen, onder andere door een verdere liberalisering van de wereldhandel, de noodzaak van een verantwoorde mestafzet en NH3-reductie, alsook de realisatie van dierenwelzijnmaatregelen. Voor ondernemende varkenshouders die de uitdaging aangaan om 'dit varkentje te wassen', is dat een niet geringe opgave. Maar met de juiste inzet zijn er volop kansen en mogelijkheden!

ABN AMRO heeft een aantal varkenshouders en hun partners in de agribusiness gevraagd naar hun visie op hun bedrijf en de sector. Wat hieruit naar voren komt, is dat de varkenshouderij een dynamische sector is. Een sector met ondernemers die er van overtuigd zijn dat de varkenshouderij in Nederland toekomst heeft. Ondernemers bovendien met pit, die verantwoord verder willen groeien. Dat sluit precies aan bij de insteek van ABN AMRO: hulp bieden bij gezonde groei.

Cees en Petra van Balkom

Alles draait om ondernemersmentaliteit

Cees van Balkom heeft samen met zijn broer in 1986 het ouderlijk bedrijf overgenomen. In 2000 zijn nieuwe stallen neergezet en zijn ook de beide echtgenotes toegetreten tot het bedrijf. Samen met één vaste medewerker en één projectmedewerker wordt een bedrijf gerund dat de fokkerijgroepering Topigs jaarlijks van uitstekend fokmateriaal voorziet.

Ondernemers: Cees en Petra van Balkom
Locatie: Biezenmortel (Noord-Brabant)
Bedrijf: varkens, kern subfokbedrijf
Grootte: 520 zeugen, 3000 opfokplaatsen

De voerkosten op het bedrijf van de familie Van Balkom worden laag gehouden door het voeren van bijproducten als aardappelstoomschillen, tarwezetmeel en kaaswei. Verder wordt – naast het reguliere mengvoer - volop gebruik gemaakt van Corn Cob Mix, geteeld op 32 hectare gehuurd land. Een andere kostenpost, de mest, wordt eveneens daadkrachtig aangepakt. Sinds vijf jaar wordt de zeugenmest in een mestverwerkinginstallatie gescheiden in een biologisch gezuiverde dunne fractie die geloosd wordt op de riolering, en een dikke



Cees en Petra van Balkom: Kostprijs drukken

fractie die wordt gedroogd en opgezakt. De mest van de andere varkens gaat rechtstreeks op het eigen land en naar akkerbouwers.

Kennis

De kracht van hun bedrijf is volgens Cees en Petra de optimale inzet van 'ondernemersmentaliteit'. Om bij te kunnen blijven - en waar mogelijk voorop te lopen - halen ze alles uit de kast. Met hun computergestuurde brijvoerinstallatie en hun mestverwerkinginstallatie zijn ze al een aardig eind op weg, maar ze realiseren zich terdege dat je echt helemaal alles moet doen om de kostprijs te drukken. Wat Cees verontrustend vindt, is dat in Nederland de kennisstroom opdroogt en kennis minder beschikbaar komt. Cees probeert via de Studieclub Varkenshouderij zoveel mogelijk nieuwe kennis op te doen. Verder worden ook de intermediairs uit de agribusiness intensief geraadpleegd. "Goed naar elkaar luisteren en steeds weer nagaan welke verbeteringen voor j'ouw bedrijf toepasbaar zijn", aldus Cees.

Stilstand is achteruitgang

Voor Petra en Cees is het toekomstperspectief duidelijk: hun bedrijf zal blijven doorgroeien. Met name in de varkenssector geldt immers 'stilstand is achteruitgang'. Als ze mee willen met de collega's in het buiten- én het binnenland, moet de kostprijs zo laag mogelijk zijn. Dat sommige varkenshouders hierbij zelfs de grens over gaan (semigratie) en een tweede bedrijf erbij nemen in bijvoorbeeld Duitsland is voor Cees echter een brug

te ver. Liever probeert hij om in de vertrouwde Brabantse omgeving de zaken zo goed mogelijk te regelen.

Je moet het kunnen managen

Dat schaalgrootte belangrijk is om op termijn met de kostprijs mee te kunnen is voor Cees zo klaar als een klontje. Hij wijst er echter op dat het niet iedereen gegeven is om te gaan voor een bedrijf van pakweg 20.000 vleesvarkens. Voor een aantal varkenshouders is dit gewoonweg niet aan de orde. Ze voelen zich prettiger met 2.000 vleesvarkens. "Hoofdzak is alles goed te kunnen overzien." Dat te kunnen is volgens Cees een kwestie van "het in je hebben."

Communicatie

Cees hoopt in ieder geval op een positieve houding van de samenleving en de politiek, zodat de veehouders die overblijven, de ruimte krijgen hun bedrijf met economisch perspectief te blijven runnen. "Dus geen overbodige wetgeving, betutteling of onnodige weerstanden." Van Balkom beseft dat ook de varkenssector hiertoe een bijdrage zal moeten leveren: het is immers een kwestie van tweerichtingsverkeer. Dit laatste geldt overigens ook voor het overleg met de bank. "Transparant met elkaar overleggen en het hanteren van faire, scherpe prijzen. En vooral: een bank die niet alleen in goede tijden wil adviseren, maar zeker ook in slechte tijden. Dan leer je elkaar pas echt kennen en weet je als ondernemer of je met een bank of 'gewoonweg een geldboer' van doen hebt", aldus Cees.

Jeroen en Ellen van Doremalen

Gezond produceren betaalt zich uit

Nadat Jeroen van Doremalen in 1997 van de HAS kwam, heeft hij eerst een tijd bij een andere varkenshouder gewerkt. In 2002 nam hij het ouderlijk bedrijf in Berlicum (Noord-Brabant) over. Begin 2004 heeft hij in Dreumel een volledig nieuw bedrijf opgezet. Van de SPF-biggen van dit bedrijf gaat tachtig procent naar het bedrijf van zijn vader, de rest wordt geëxporteerd. Van Doremalen heeft twee medewerkers. Ook zijn vrouw Ellen is bij de bedrijfsvoering betrokken.

Ondernemers: Jeroen en Ellen van Doremalen

Locatie: Dreumel (Gelderland)

Bedrijf: zeugenhouderij, SPF

Grootte: 950 zeugen, 300 opfokzeugen

Jeroen van Doremalen heeft weliswaar veel ambitie, maar is ook realistisch. "Weloverwogen en stap voor stap te werk gaan", luidt zijn credo. Op termijn wil hij doorgroeien. In eerste instantie wil hij zich volledig focussen op dat waar hij goed in is: optimaal biggen produceren. Omdat arbeid in Nederland relatief duur is, zweert Jeroen bij grootschaligheid. In zijn visie moet je volume hebben, zodat je flexibel je medewerkers kunt inzetten. "Maar", zegt hij ook "de kracht van de Nederlandse varkenshouderij is en blijft het familiebedrijf." Bedrijven met twee tot tien medewerkers, met een grote mate van samenwerking tussen de onderlinge bedrijven, dát is zijn toekomstbeeld van de varkenshouderij in Nederland.

Gezond produceren

Met goede technische resultaten - met 29 gespeende biggen per zeug per jaar zat hij vorig jaar bij Agrovision bij de besten - heeft Jeroen alle vertrouwen in zijn SPF-bedrijf. Natuurlijk is er strenge discipline nodig om het bedrijf vrij te houden van ziektes, maar dat betaalt zich ook volledig uit. Het motto van Van Doremalen is 'Gezond produceren'. Zowel letterlijk als figuurlijk. Minder medicijnen, betere resultaten. In Nederland is er nog niet zo veel ervaring mee, maar resultaten in Denemarken en Canada duiden erop dat SPF-biggen zo'n 5 euro meer zouden kunnen opbrengen door de te behalen voor-



Jeroen en Ellen van Doremalen: Gezonde groei door gezond produceren

delen in de mesterijfase, namelijk: betere groei, efficiëntere voerbenutting en minder uitval.

Kans voor Nederlandse varkenshouders?

Jeroen is een warm pleitbezorger van het SPF-systeem. "Het heeft de toekomst. SPF past uitstekend bij varkenshouders met veel vakkennis in huis. Terwijl op gangbare zeugenbedrijven de gezondheidskosten oplopen tot 50 á 100 euro per zeug per jaar, zijn die op zijn bedrijf beperkt tot 30 euro. "Bij een schaalgrootte van duizend zeugen is dat al gauw een á twee jaarsalarissen", aldus Jeroen. Een verminderd diergeneesmiddelengebruik is bovendien goed voor het imago van de varkenshouderij.



De Van Doremals verwachten dan ook dat het begrip 'gezondheid' de komende jaren steeds zwaarder gaat wegen en dat ook in de fokkerij sterker ingezet zal worden op de selectie van lijnen die met minder medicijnen toekunnen.

Gáán voor de uitdaging

Kennis verdiepen is volgens Van Doremals cruciaal. Hij is daarom zowel lid van de landelijke SPF-studieclub als ook van de plaatselijke club van zeugenhouders. Door met collega's te overleggen en elkaar uit te dagen hoopt Van Doremals zo het beste uit zichzelf naar boven te halen en dat toe te passen op zijn bedrijf. De Van Doremals kijken met genoeg terug op hun besluit om in Dreumel een nieuw bedrijf op te zetten. Op de oude plek in Berlicum konden ze hun ambities niet waarmaken. Ze hebben daarom creatief een dusdanige oplossing



bedacht dat nieuwbouw financieerbaar werd. Het resultaat is de moeite waard: een bedrijf dat gericht is op de toekomst. Groeien in gezondheid. Gezonde groei.

Meningen vanuit de Varkenssector

Leo den Hartog (Nutreco)

"Ik zie op studiebijeenkomsten steeds meer jonge mensen in de zaal. Er is een tijd geweest waarin vooral onzekerheid troef was: dat was 'killing' voor de noodzakelijke verjonging en innovatie. Gelukkig is er nu weer meer elan. Het is een heel goede zaak dat de jeugd nu weer bewust de keuze maakt om dóór te gaan."

"In zijn algemeenheid wordt de capaciteit van varkens nog onvoldoende benut. Het is dan ook niet voor niets dat er de laatste tijd zoveel belangstelling is voor de gezondheidsstatus van varkens."

Frans Dorresteijn (Agrarisch Specialist, ABN AMRO)

"Een aantal ondernemers heeft de laatste jaren forse sprongen voorwaarts gemaakt in productieresultaat. Sommige zeugenhouders zitten nu al op 28 á 29 biggen. Als je vaktechnisch al op zo'n hoog niveau zit, moet je eens overwegen om je studieclub uit te breiden met mensen die juist níet in de varkensbusiness zitten. Door met mensen van buitenaf te sparren kun je met name je ondernemerskwaliteiten een 'boost' geven."

Annechien ten Have (LTO, vakgroep Varkenshouderij)

"Het al dan niet meedoen aan ketenproductie is in principe een vrije keus. Gaandeweg zal de deelname hieraan echter toenemen, omdat op basis van EU-richtlijnen steeds meer keteninformatie doorgegeven moet worden. Bijkomend voordeel is dat we dan de ketenaansprakelijkheid beter afdichten en wellicht met een verlicht keurings- en controleregime te maken krijgen."

"De welzijns- en emissie-eisen die in 2013 van kracht worden, zullen voor een aantal bedrijven een cruciaal beslismoment vormen: stoppen of op volle kracht doorgaan. Voor degenen die doorgaan, zal schaalvergroting het motto zijn: verder specialiseren, dan wel grote neventakken erbij nemen."

Jan van Vugt (Pigure Group)

"De Nederlandse varkenshouderij heeft een enorme dynamiek. De schaalvergroting heeft de afgelopen jaren een grote vlucht genomen. En met het vakmanschap zit het ook wel goed als je 28 of 29 biggen per zeug kunt realiseren. Als Europa's beste hebben we daarom erg goede kansen."

Hans Roelofs (Dumeco)

"Het profiel van een 'goede' varkenshouder voor Dumeco? Iemand die weet wat zijn klant wil. Die aan de hand van de klantvraag aanpassingen doet op het gebied van voer, huisvesting en fokkerij en daarna de kostprijs omlaag brengt. In die volgorde dus. En niet andersom."

"Over tien tot vijftien jaar zal de Nederlandse varkenssector nog steeds concurrerend zijn in de 'thuislanden' Nederland en Duitsland, alsook in Engeland en Italië. Wél zal er dan veel concurrentie zijn uit de 'dollarlanden' (de VS, Canada, Brazilië) op markten waar we onze totale verwaarding willen realiseren. Daarom doen we nú inspanningen waarvan we stráks profijt kunnen hebben."

Erwin Keemers (Gibo Groep)

"Het verschil tussen de 25% best en de 25% slechtst presterende ondernemers in de vleesvarkenshouderij bedraagt al gauw 20 cent in de kostprijs per kg geslacht gewicht. Bedrijven die te klein zijn, verouderde stallen hebben én matig draaien, zullen binnen een aantal jaren afvallen. De betere blijven over en gaandeweg zal de Nederlandse varkenshouderij daarom gemiddeld nóg beter worden."

"De varkenshouderij heeft een goede belangenbehartiger nodig, maar als er met twee monden wordt gesproken, komt dat niet echt sterk over op politiek en overheid."

Co de Heus (De Heus Diervoeders)

"Ondernemerschap in de varkenshouderij houdt ook in dat je wilt meedenken over zaken die belangrijk zijn in een keten. Vergeleken met tien jaar geleden wordt hier nu veel flexibeler mee omgegaan: men is zich bewust geworden van de samenwerking."

Willie van Gemert (Nederlandse Vakbond Varkenshouders)

"Ik verwacht dat er in 2015 weliswaar minder varkensbedrijven zijn, maar die zijn wél een stuk groter (al dan niet via samenwerkingsverbanden). De onderhandelingskracht van deze bedrijven zal dan zodanig zijn dat men méér in de melk te brokkelen heeft bij toeleveranciers en verwerkers."

Ko Sinke (Agrarisch Specialist, ABN AMRO)

"De komende jaren moet meer energie gestoken worden in de marketing. Marktgericht produceren lijkt in eerste instantie

een taak voor de slachterij, maar ook de varkenshouder is hierbij nodig. De varkenshouder zal zich niet alleen als 'technicus' op technische zaken als groei en voederconversie moeten richten, maar ook meer moeten méédenken voor een betere vermarkting."

Geesje Rotgers (Nieuwe Oogst)

"Als redacteur constateer ik dat de varkenssector het nadeel heeft dat het varken voor de meeste mensen een geringere aibaarheidsfactor heeft dan bijvoorbeeld een koe of een paard. Daardoor moet je als sector veel meer energie steken in het kweken van begrip en het creëren van een positief beeld bij bijvoorbeeld politici en beleids mensen."

"Voor de overheid ligt er een enorme kans waar het de vereenvoudiging van de vergunningverlening betreft. Er is behoefte aan bouwprocedures die uitnodigend werken om stallen milieuvriendelijk te maken. En niet het tegenovergestelde."

Frans Stortelder (Meat Business Europe)

"In potentie is er een zeer goede basis. Als de vleesverwerkende industrie de juiste marktpositie kiest en de varkenshouder het sluimerend wantrouwen laat varen, is de Nederlandse varkenssector een echte 'winner'."

"De ontwikkeling naar kwaliteitsborging kent een bijna revolutionaire ontwikkeling. Waar dit aspect tien jaar geleden nauwelijks een issue was, is het nu een topprioriteit. Onze positie op het gebied van kwaliteitsborging, maar óók met betrekking tot ketensamenwerking is nagenoeg onovertroffen. En dat verdient een dik compliment!"

Gert van Beek (Animal Sciences Group)

"Sommige varkenshouders zijn best goed bezig door op voerkosten te besparen en een klein beetje extra te beuren in de afleverfase. Uiteindelijk betreft het echter nog steeds 'centen'. De dubbeltjes, kwartjes en euro's laten ze liggen. De echte voorlopers in de varkenshouderij verzilveren het aspect diergezondheid. Door gezond te produceren middels SPF kan het saldo tien tot veertig procent hoger uitvallen."

Onze agrarisch specialisten

Amsterdam

Hoofdkantoor
Ir. P.J.M Berntsen
020-628 12 65
Ir. W.J.B.G. Hilkens
020-628 76 42

Groningen

Groningen
Ing. J. Westers
06.51301480

Groningen

Dhr. H. Kasemier
06.22924637

Winschoten

Ing. H.J. Kieft
06.51301268

Friesland

Leeuwarden
Dhr. J.H. Dijkstra
06.53986383

Leeuwarden

Dhr. T. Okkema
06.51301838

Drachten

Dhr. J. Dam
06.23362394

Drenthe

Assen
Ing. T. Tempelmann
06.51474434

Groningen

Dhr. H. Kasemier
06.22924637

Overijssel

Hardenberg
Dhr. G.H. Olthof
06.51478817

Enschede

Ing. J.H.M. Wilmink
06.51478816

Flevoland

Emmeloord
Ing. A.H. Broeze
06.53989807

Drachten

Dhr. J. Dam
06.23362394

Apeldoorn

Ing. E. Pierik
06.51301789

Gelderland

Doetinchem
Ing. F.A.M. Dorresteyn
06.51300831

Apeldoorn

Ing. E. Pierik
06.51301789

Utrecht

Ing. J. Sinke
06.20248168

Gorinchem

Ing. J.J. Daalhuizen
06.51300683

Brabant

Breda
Ing. M.R. Wortelboer
06.51478385

Eindhoven

Dhr. C.J. Vergouwen
06.51458301

Tilburg

Ing. J.A.M. de Craen
06.51478384

Doetinchem

Ing. F.A.M. Dorresteyn
06.51300831

Limburg

Roermond
Dhr. A.H.M. Kessels
06.51458407

Zeeland

Goes
Dhr. A.B. Koole
06.51478386

Breda

Ing. M.R. Wortelboer
06.51478385

Utrecht

Utrecht
Ing. J. Sinke
06.20248168

Alphen a/d Rijn

Ing. J.J.A. van Leeuwen
06.51300708

Zuid-Holland

Alphen a/d Rijn
Ing. J.J.A. van Leeuwen
06.51300708

Capelle a/d IJssel

Dhr. C. Kroon
06.51300700

Gorinchem

Ing. J.J. Daalhuizen
06.51300683

Noord-Holland

Den Helder
Dhr. A.J. Verbruggen
06.51301295

Hoorn

Dhr. J.N.M. Velzeboer
06.53876425

Informatie en advies

De agrarisch adviseur van ABN AMRO is vertrouwd met de ontwikkelingen in de sector en de uitdagingen waar de agrarisch ondernemer voor staat.

Hij is financieringsspecialist en weet de weg binnen de ABN AMRO-organisatie.

Vast aanspreekpunt

Bij de agrarisch adviseur kunt u in principe terecht met al uw vragen op financieel gebied. Of het nu gaat om bedrijfsfinanciering, verzekeren, pensioenvoorziening, privévermogen, fiscaliteit of beleggen.

Kantoor in uw regio

U kunt een afspraak maken via uw ABN AMRO-kantoor of rechtstreeks met een van de agrarisch adviseurs bij u in de buurt.

ABN AMRO is op verschillende manieren bereikbaar, 24 uur per dag, 7 dagen per week.

Advies

Voor vragen over de producten en diensten van ABN AMRO belt u met 0900-0024 (lokaal tarief, 24 uur per dag, 7 dagen in de week). Via dit telefoonnummer kunt u tijdens kantooruren ook een afspraak maken voor een persoonlijk adviesgesprek.

Internet

Op www.abnamro.nl/agrarisch vindt u informatie over producten en bankzaken, een overzicht van de agrarisch adviseurs, specifieke informatie over verschillende sectoren en nog veel meer.

Dec. 2005