



Rabobank

Kiezen voor kip

De Nederlandse vleeskuikenhouderij op weg naar 2015



Titel	Kiezen voor kip De Nederlandse vleeskuikenhouderij op weg naar 2015
Auteurs	Hans van den Boom, Bas van Hout, Nan-Dirk Mulder
Datum	April 2008
Copyright	Overname van de inhoud met bronvermelding is alleen toegestaan met schriftelijke toestemming van de Rabobank
Disclaimer	De in deze publicatie gepresenteerde visie is gebaseerd op gegevens uit door ons betrouwbaar geachte bronnen. Deze bronnen zijn op zorgvuldige wijze in onze analyses verwerkt. Overname van de inhoud is alleen toegestaan met schriftelijke toestemming van de Rabobank. De Rabobank aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor het geval dat de in deze publicatie neergelegde gegevens of prognoses onjuistheden bevatten.
Contactgegevens voor deze publicatie	Rabobank Nederland, Food & Agri E-mail: food.agri.business.support@rabobank.com www.rabobank.nl

Inhoudsopgave

Voorwoord	5
Samenvatting	6
1 De markt	8
1.1 Groeiende consumptie	8
1.2 Stijgende productie	8
1.3 Wereldhandel in pluimveevlees	10
1.4 Huidige marktbediening	10
1.4.1 De keten: grote ketenregisseurs en kleine zelfstandigen	10
1.4.2 Verwerkers profiteren van goedkope import	11
1.4.3 Retailers domineren	11
2 Europese markt bedienen met hoogwaardig, vers vlees	12
2.1 Vers heeft de toekomst, versdefiniëring essentieel	12
2.2 Marktgerichte benadering van Noordwest-Europa meest kansrijk	12
2.3 Optimale vierkantsverwaardig	12
2.4 Tegenwicht bieden aan dominante retail	13
2.5 Efficiëntie en partnership	13
2.6 Dynamiek door internationalisatie	13
3 Kracht van Nederlandse vleeskuikenhouder	14
3.1 Individuele prestaties zijn bepalend	14
3.2 Krachtenveld binnen EU verandert	14
3.2.1 Stalbezetting	15
3.2.2 Diergezondheid	15
3.2.3 Milieudoelstellingen	15
3.2.4 Stijgende voerprijzen gunstig voor consumptie van kip	15
4 Politiek en maatschappij: zorg dat consument kan kiezen	16
4.1 Gelijke regels voor heel Europa	16
4.2 Het tussensegment	16
4.3 Vleeskuikens houden in 2015	16
5 De keuze is aan u	17
5.1 Waar staat u nu?	17
5.2 Kosten pluimveerechten en mestafzet sturen bedrijfsontwikkeling	17
5.3 Gangbaar vraagt omvang	17
5.4 Klaar voor het tussensegment?	18

5.5	Nichemarkten kansrijk maar klein	18
5.6	Ontwikkeling van de vleeskuikenhouderij in Nederland	18
5.7	Sectorcijfers voor pluimveehouder onontbeerlijk	18
6	Slot	19

Voorwoord



De vleeskuikenhouderij staat voor een uitdagende toekomst. De consumptie en de productie van kuikenvlees stijgt de komende jaren. De vraag is wie in het Europese en in het mondiale speelveld het sterkst staat.

De Nederlandse pluimveevlees verwerkende industrie kent een losse structuur met veel kleine, zelfstandige bedrijven. Nederland neemt hiermee een uitzonderlijke positie in, zowel binnen Europa als wereldwijd. Het is echter de vraag wat voor vleeskuikenhouders het meest gunstig is: regionaal opererende slachterijen, of grote partijen met Europese dekking.

Zowel in Nederland als elders in Europa is een maatschappelijke discussie gaande over dierenwelzijn en milieubelasting door de agrarische sector. Moet de vleeskuikenhouderij wachten op nieuwe nationale of Europese regels naar aanleiding van deze discussie? Of kan de keten beter zelf nu al nieuwe product-markt-combinaties ontwikkelen en daartoe investeren in smaakbeleving, duurzaamheid en welzijn? Door nu al te investeren in de toekomst kan de keten zijn positie in de markt en in de maatschappij verstevigen. Met welke partijen moet de keten samenwerken om de nieuwe product-markt-combinaties te laten groeien naar een substantieel marktaandeel?

Hoe ontwikkelt het rendement van de vleeskuikenhouderij zich de komende jaren? Veel vleeskuikenhouders staan voor de keuze om verder te specialiseren, op te schalen, een neventak te ontwikkelen, te kiezen voor een deelmarkt, etc. Wat zijn de perspectieven van de verschillende opties? Welke keuzes heeft een vleeskuikenhouder en aan welke randvoorwaarden moet hij voldoen om de ambities waar te maken? Voor individuele vleeskuikenhouders is het niet eenvoudig om op deze vragen de juiste antwoorden te vinden, terwijl ze juist essentieel zijn voor hun toekomst.

Rabobank wil met deze publicatie vleeskuikenhouders denkrichtingen aanreiken om de komende jaren bewuste keuzes te kunnen maken.



Samenvatting

Op weg naar een duurzame vleeskuikenhouderij is de tijd aangebroken om keuzes te maken. Lijnen uit het verleden doortrekken is met het oog op de veranderende omgeving een achterhaalde strategie. Dierenwelzijn, duurzaamheid, productontwikkeling maar ook de opbrengstprijs drukken een belangrijk stempel op de sector.

De versmarkt biedt voor Europese aanbieders van kuikenvlees het beste perspectief. Voor de Europese vleeskuikenhouderij is het essentieel dat voor alle aanbieders gelijke regels gelden, met een goede bescherming van het hoogwaardiger geproduceerde Europese pluimveevlees. Dit vereist een goede definiëring van het begrip vers.

De Nederlandse vleeskuikenhouderij past door haar hoge kwaliteitsniveau goed bij de veeleisende consumenten in Noordwest-Europa. In deze regio zijn enkele supermarktketens dominant ten opzichte van de in Europa nog versnipperde pluimveevleesindustrie. Voldoende tegenwicht kunnen bieden aan de supermarktketens vraagt opschaling van slachterijen en vleesverwerkers. Gezien de marktvaart is samenwerking in Noordwest-Europa voor ketenpartijen het meest kansrijk.

Omvang alleen is voor ketenpartijen geen garantie voor succes. Voor optimale efficiency is het met het oog op de markt nodig om te streven naar bestendige samenwerking tussen alle ketenpartijen. Belangrijk hierbij is dat de verwerkende schakel, die het dichtst bij de retail staat, de regie voert. Alleen door deze proactieve, nauwere samenwerking kan de keten de toenemende concurrentie van binnen en buiten Europa aan.

Meerdere marktsegmenten bieden voor de lange termijn perspectief. Het betreft onder andere een verduurzamde gangbare vleeskuikenhouderij, een uitgebalanceerd tussensegment¹ tussen biologische en gangbare productie, en nichemarkten zoals volledig biologische productie. De ontwikkeling van het tussensegment vergroot het maatschappelijke draagvlak voor de productie van overmorgen. Het is de uitdaging om een volwassen tussensegment te creëren dat zich met meer dan alleen de kostprijs onderscheidt. De keten kan dit niet alleen maar is hiervoor aangewezen op samenwerking met retail, consumentenorganisaties, dierenwelzijnsorganisaties en overheid. De tijd is nu rijp om dit op te pakken.

Bij het maken van keuzes voor de toekomst spelen voor de individuele vleeskuikenhouder vele argumenten een rol. Het opstellen van een strategie vereist van hem een visie op het eigen bedrijf, op de markt en op de omgeving. De uitgangspositie en de persoonlijke voorkeuren van de ondernemer bepalen in welke richting het bedrijf zich ontwikkelt. Optimalisatie van de prestaties resulteert het snelst in een hoger inkomen. Hoge investeringskosten voor pluimveerechten remmen de bedrijfsontwikkeling. Alleen bedrijven met hele goede saldo's zijn in staat om deze extra kosten terug te verdienen. Van Nederlandse vleeskuikenhouders die kiezen voor de gangbare productie wordt een sterke kostprijs vereist op internationaal niveau. Ze kunnen dit realiseren met een grootschalige bedrijfsomvang en een hoge arbeids- en dierproductiviteit.

¹ Tussensegment: productie van kuikenvlees volgens een nieuw concept, waarbij sector, overheid, maatschappelijke organisaties en retail het eens zijn over de wijze en duurzaamheid van de productie en waarvoor de consument bereid is te betalen.

Richting het tussensegment kunnen bedrijven zich met relatief beperkte investeringen aanpassen. Bij een hogere marge per vleeskuiken is er dan minder noodzaak tot schaalvergroting en de arbeidsproductiviteit is bij deze omschakeling goed te optimaliseren. Ook zijn minder, dure productierechten nodig.

De realisatie van een nog efficiëntere keten door middel van nauwere samenwerking, de vormgeving van het tussensegment, en het ontstaan van een level playing field² binnen Europa, bepalen in belangrijke mate de structuur van de vleeskuikenhouderij van morgen. Mits deze zaken goed vorm krijgen, blijft naar verwachting het aantal vleeskuikens in Nederland gelijk.

² Level playing field: Een speelveld met voor alle spelers gelijke regels.