

Kwaliteit vraagt om Noodzaak is groter dan ooit



Om kwaliteit te verbeteren en kosten weg te snijden is samenwerking in de keten noodzakelijk. Afgezien van nicheketens gebeurt er nog weinig. Met nieuwe technieken is er meer mogelijk. Uiteindelijk gaat het om de wil om samen te werken.

Dat de varkensketen niet optimaal functioneert is geen nieuws. In het rapport VarKel in 2006 deed een aantal toponderzoekers van de varkenshouderij al suggesties hoe de varkensketen beter en sterker kan worden. Naast een aantal aanbevelingen om kosten weg te snijden uit de keten was een belangrijke oproep om meer te gaan samenwerken. Ook in latere rapporten over de varkensketen stond samenwerking tussen schakels centraal (zie *Koder Rapporten*). In

samenwerking



Gegevens rondom de kwaliteit van de productie worden nog weinig tussen schakels in de keten gedeeld. Daardoor blijft geld liggen.

FOTO: RONALD VASSIJA

het algemeen moet samenwerking leiden tot lagere kosten, een productie die aansluit bij de marktvraag en (zodoende) een hogere opbrengstprijis voor de varkenshouder.

Een goed functionerende varkensketen is nog belangrijker dan tien jaar geleden, benadrukt Gé Backus, directeur Connecting Agri & Food. "De mogelijkheden die varkenshouders hebben om met schaalvergroting het inkomen te vergroten, zijn steeds beperkter. Dat komt omdat de wetmatigheden en economische

spelregels de afgelopen jaren zijn veranderd."

Nu tien jaar na het verschijnen van het VarKel-rapport constateert Backus, destijds één van de samenstellers, dat er niet zoveel is gebeurd met de aanbevelingen. "Er is een aantal actiepunten uitgevoerd. Het afschaffen van de collectieve verzekering voor leverafwijkingen is het meest concrete punt. Het doorvoeren daarvan heeft direct tot betere resultaten geleid." Het rapport viel destijds goed maar Backus constateert dat helaas veel van de am-

bities zijn weggezaakt. Dat heeft ook te maken met de status van de varkensketen. Of eigenlijk het ontbreken daarvan. "Om de kwaliteit in de keten te verbeteren moet eerst sprake zijn van een keten. Maar alles wat bedrijven tot nu toe doen, gebeurt vooral binnen de eigen schakel."

Geen vijzel tussen silo's

Paul Bens, directeur van DLV Advies, constateert hetzelfde probleem als Backus. Hij omschrijft de sector als aparte silo's die



FOTO: RONALD HISSINK

naast elkaar staan en waar geen verbinding tussen is. "De vijzel ontbreekt", illustreert Bens het probleem. Ondanks een stapel rapporten van de afgelopen jaren en nog meer goede bedoelingen is de varkenssector er volgens Bens nooit in geslaagd fundamentele stappen te zet-

ten om te komen tot een sterkere keten. "De verschillende schakels zoals voerindustrie en slachterijen, maar ook foklijnorganisaties en banken hebben economisch niet de noodzaak gevoeld om samen te werken." Daardoor is veel (kosten)efficiëntie verloren gegaan.

Rapporten: werk meer samen

De afgelopen jaren zijn er meerdere rapporten geschreven over de gewenste richting van de varkenssector. In het rapport VarKel (2006) was de doelstelling om 5 cent per kilo vlees aan kosten uit de keten te snijden. Daarvoor zijn 10 actiepunten benoemd. Daarvan is een aantal doorgevoerd zoals meer begeleiding en gegevensuitwisseling tussen slachterij en varkenshouder en het afschaffen van de CBS-verzekering. De rode draad door het advies is komen tot meer samenwerking.

De belangrijkste uitkomst van het LEI-rapport 'Nederlandse varkensvleesketen richting 2020' (2013) is dat de varkenssector zich meer moet richten op be-

hoefden van de consument in Noordwest-Europa. Daarvoor is verduurzaming en ketenintegratie nodig. Het uitbouwen van nieuwe waardenmodellen heeft de hoogste prioriteit. Het productassortiment sluit niet aan op de consumentenmarkt, aldus de onderzoekers.

LTO, NVV en COV publiceren een jaar later het rapport 'Recept voor duurzaam varkensvlees' (2014), wat aansluit bij de Commissie Van Doorn. De partners willen meer samenwerking binnen de keten, volgens renderende verdienmodellen met een eerlijke verdeling van de marge. Ook dit rapport focust op afzet in Noordwest-Europa. Het aandeel duurzaam vlees (in-

clusief star-concept) moet jaarlijks met 15 procent toenemen.

Het meest recente rapport over de richting van de varkenssector is van de regiegroep Vitale Varkenshouderij onder voorzitterschap van Uri Rosenthal. Ook daar wordt opgeroepen tot meer samenwerking. In tegenstelling tot de andere rapporten zegt de regiegroep dat vanwege de krimpende markt en zware concurrentie de focus van export buiten Noordwest-Europa moet komen. Het Holland Varken moet wereldwijd verkocht worden. De reden dat exportkansen te weinig worden benut, strookt wel met de andere rapporten: gebrek aan samenwerking in de keten.

Een aantal kleine concepten heeft een nauwere samenwerking in de keten. Het delen van informatie door de keten levert voordelen op.

Alleen op de primaire bedrijven was het hard nodig, maar juist varkenshouders hadden en hebben de minste mogelijkheden om veranderingen door te voeren. Het gaat vooral om de wil om te veranderen. "De sector is groot geworden door dynamiek, ontwikkeling en schaalvergroting. Het lijkt erop dat de toekomst andere accenten vraagt. In de sector wordt echter nog in de oude patronen gedacht. Dat werkt belemmerend als je een andere weg in wilt of moet slaan."

In het algemeen kampt de Nederlandse varkenssector met een tegenstrijdigheid, waarbij kosten door hogere productie-eisen niet parallel lopen met de verwaarding van het vlees. "Er is een mismatch. De sector moet daarom goed nadenken over een hogere opbrengst door vermarkting én het verlagen van kosten", is het advies van Bens.

Delen van informatie

Om meer samenwerking in de keten tot stand te brengen is het ketenbreed benutten van informatie een belangrijke basis. "De ene schakel moet zich bewust zijn wat de gevolgen zijn van een handeling op de volgende schakel", legt Backus uit. Door informatie te delen kan de prestatie van de hele keten omhoog. Een sterk punt is dat er nu veel meer technische mogelijkheden zijn dan vroeger (zie kader *Automatisering kan keten helpen*). Denk aan (individuele) registratie van data en systemen om deze gegevens onderling uit te wisselen en te analyseren. "In de toekomst verwacht ik dat informatie →

Automatisering kan keten helpen

Vergeleken met tien jaar geleden zijn er nu meer mogelijkheden voor het vastleggen van data en gegevensuitwisseling. Een nieuwe ontwikkeling is registratie van relevante gegevens op bigniveau.

Meer mogelijkheden ontstaan bij individuele registratie zoals gewichten van biggen en vleesvarkens en de individuele voeropnamen. Ook de productieomstandigheden van de varkens door de keten heen bevat waardevolle informatie. Er zijn nu beperkte mogelijkheden van elektronische registratie van individuele diergegevens op bigniveau; registratie van andere data is technisch geen probleem maar nog niet praktijkrijp.

Tijdens de opfok, de mestperiode en na de slacht blijven de data op dierniveau beschikbaar. Dat maakt het mogelijk om door de

keten heen informatie uit te wisselen. Hoe meer data uit de keten bij gegevensverzameling en -analyse betrokken wordt, hoe groter de mogelijkheden. Denk bijvoorbeeld aan de invloed van de genetica op de uitval in de opfok, het vleespercentage in de mestrij en het percentage drip na slachten.



FOTO: BART NIJS

Het elektronisch registreren van individuele diergegevens levert meer informatie op waar bedrijven, maar ook de hele keten voordeel van kan hebben.

Een stap verder is als samen met de data ook voor consumptieparameters als smaak en gezondheidskenmerken in vleesverbanden door de keten heen worden gelegd.

Individuele bedrijven kunnen met de data bedrijfsprocessen optimaliseren en keuzes beter bouwen. Ook geven data meer mogelijkheden voor controle: alle datastromen komen straks in één

systeem samen waar de varkenshouder in één oogopslag de toestand op het bedrijf ziet. Daarnaast zijn met analyseprogramma's verbanden te leggen tussen datastromen.

op dierniveau wordt gedeeld. Maar de sector kan nu ook al een grote slag maken als het afdelings- of hokniveau gebeurt.”

Informatie delen helpt de kwaliteit in de keten te verbeteren. Die kent nu namelijk verschillende niveaus die niet op elkaar aansluiten. De varkenshouder en slachterij praten over vleespercentage en type; voor vleesverwerkers en afnemers zijn parameters als intramusculair vet, pH, joodadditiegetal of drip belangrijk. Consumenten beoordelen het vlees weer op andere kenmerken, zoals smaak, kleur, herkomst en productiewijze. De kunst is om in de keten op deze kenmerken te kunnen sturen. Door er vervolgens euro's aan te koppelen kunnen bedrijven in de hele keten kosteneffectief bijdragen aan een kwaliteit die aansluit bij de wensen van afnemers en consumenten.

Een keten die op zo'n manier functioneert draagt bij aan het vergroten van de spreekwoordelijke koek, illustreert Backus. “Hoe groter de koek, hoe gemakkelijker deze te verde-

len is tussen de schakels in de keten.” Informatie speelt daar een belangrijk rol bij; er zijn namelijk tussenproducten uit vorige schakels waar de volgende schakel profijt van heeft. Een voorbeeld is kennis over de fokwaarde van de ouders en het geboortegewicht: tussen biggen zit een verschil in opbrengst als vleesvarken van € 3,50 per big. “Informatie binnen schakels heeft waarde voor andere schakels, zowel bij doorgeven van informatie als het terugkoppelen van gegevens. Het is basisvoorwaarde om stappen vooruit te zetten. Data meten en uitwisselen.”

Meerwaarde creëren

Ketenoptimalisatie moet voor de toekomst de basis zijn om de varkenssector economisch gezonder te maken. Voor een beperkt deel van de markt is het mogelijk om extra meerwaarde te proberen door onderscheidende concepten. Bekend zijn onder andere biologisch en de Ketenduurzaam Varkensvlees (KDV). Er zijn ook de kleine ketens van onder andere Livar en

Frivar. Afhankelijk van de definitie valt ook Beter Leven-vlees onder een concept.

Kenmerkend is dat het vlees uit een concept onderscheidend is door claims op het gebied van bijvoorbeeld welzijn, smaak of energiegebruik. Ze hebben een relatief kleinschalig karakter en afzet naar slagerijen en restaurants waar de producent zichtbaar is voor de consument. Er is vaak één partij die de regie voert over de productie in de keten.

Over het algemeen is bij deze kleine concepten meer sprake van ketensamenwerking dan in de reguliere sector. De manier van organisatie van de keten is bij de diverse concepten echter wel verschillend, waarbij sommige initiatieven meer op de gangbare keten lijken dan andere. Deze concepten laten zien dat een duidelijke markgerichte benadering de noodzaak vergroot om binnen de keten samen te werken.

René Stevens