



Ontwikkelingen in de Hongaarse varkenssector

Kansen en mogelijkheden voor Nederlandse investeerders

Ir. Liesbeth de Schutter, in opdracht van de LNV-raad te Boedapest

Juni 2007

Uitdagingen

- De productiefactoren voor de primaire sector zijn gunstig: grote hoeveelheden granen (maïs, tarwe en gerst), veel (milieu)ruimte en een lage ziektedruk. Daarbij is de bedrijfsstructuur overwegend gesloten en grootschalig.
- Toch is de primaire sector in slechte conditie; ca. 80% van de stallen is afgeschreven (> 30 jaar oud) en rendementen zijn sinds 2000 overwegend negatief. Het aantal aanwezige varkens is sinds 1990 gehalveerd tot ca. 4 mln. in 2007.
- Ook de slachterijen en verwerkende industrie maken moeilijke tijden door: relatief geringe schaal en hoge inefficiënte leiden tot verslechtering concurrentiepositie, ook in eigen land t.o.v. vleesimporten. Slachterijen leggen zich toe op hogere marges in de verdere verwerking van vleesproducten, wat ertoe leidt dat herstructurering van slachtcapaciteit niet wordt voltooid.
- Het afbouwen van de graaninterventie leidt tot hogere prioriteit van het herstel van de dierlijke sectoren en ontwikkeling van bio-brandstoffen op de politieke agenda.
- Voor de varkenshouderij vormen de uitstekende productiefactoren, de hoge maatschappelijke acceptatie en het feit dat de politiek nu gericht is op het herstel van de dierlijke sector een positieve bedrijfsomgeving. Overige schakels in de keten worstelen met minder gunstige economische- en demografische ontwikkelingen.
- Door slechte huisvesting, suboptimale genetica en gebrek aan kennis & management is de gemiddelde kostprijs in Hongarije het hoogst in de EU. De ca. 100 gezonde bedrijven – waaronder ook buitenlandse – laten zien dat op dit moment een kostprijs van ca. 1 euro haalbaar is, vergelijkbaar met NL. Bij uitbreiding neemt het kostprijsvoordeel t.o.v. Nederland toe.
- De varkenshouderijketen wordt gekenmerkt door een gebrek aan vertrouwen tussen schakels. Hierdoor is ketenintegratie niet ver ontwikkeld en verzorgt de handel een belangrijke rol in het afzetten van varkens in binnen- en buitenland voor de beste prijs en/of beperking van betalingstermijn en -risico.
- Kansen en mogelijkheden liggen er met name in de primaire sector: in de gespecialiseerde varkensmesterij maar ook bij gesloten en gemengde bedrijven. Daarnaast zijn ook de biggen-, varkens- en vleeshandel in Hongarije interessant.

Voorwoord

Deze marktrapportage is geschreven in opdracht van de LNV-Landbouwwaad te Boedapest om Nederlandse geïnteresseerden te ondersteunen bij mogelijke (uitbreidings)plannen in Hongarije. Er is gekeken naar ontwikkelingen en krachten in de aanvoer- en afzetketen om een beeld te kunnen schetsen van de toekomstige ontwikkelingen in het Hongaarse varkenshouderijcomplex.

Er is gekozen voor een aanpak waarbij sectordeskundigen en ondernemers in de Hongaarse varkenssector eerst individueel geïnterviewd zijn, waarna een discussiebijeenkomst met de Nederlandse actoren in de Hongaarse varkenssector heeft plaatsgevonden. Een overzicht van de geïnterviewden is te vinden in de bijlage.

Boedapest, 22 juni 2007
LNV-raad Boedapest
Füge utca 5-7
1022 Boedapest
Telefoon: +36 1 336-6300
e-mail: bdp-lnv@minbuza.nl

1. De varkenssector in Hongarije	1
1.1 Hongaarse varkenssector gehalveerd	1
1.2 De Hongaarse varkenssector in Europees perspectief	1
1.3 Structuur Hongaarse varkenshouderij	3
1.3.1 Bedrijfsstructuur	3
1.3.2 Geografische spreiding	4
1.4 Het varkenshouderijcomplex in Hongarije	4
2. Omgevingsfactoren varkens(vlees)sector	5
2.1 Productieomstandigheden gunstig	5
2.2 Krimpemde bevolking	5
2.3 Achterblijvende economische groei	5
2.4 Landbouwpolitiek gunstiger	5
2.5 Maatschappelijke acceptatie hoog	6
2.6 Gebrekkige technologie- en kennisinfrastructuur	7
2.7 Conclusie	7
3. Ontwikkelingen in de productiekolom	7
3.1 Retail: prijsdruk in de aanvoerketen	7
3.2 Vleeshandel: groeiende importen	8
3.3 Slachterij en vleesverwerking: onvoltooide herstructurering	9
3.3.1 Ontwikkeling 1990-2007	9
3.3.2 Spelers en schaal	10
3.3.3 Prijssystematiek	11
3.3.4 Problematiek vleesverwerkers	12
3.4 Varkenshandel: floreert met losse schakels in de keten	13
3.5 Varkenshouderij en toeleveranciers: noodsituatie met perspectief	15
3.5.1 Huisvesting	15
3.5.2 Fokkerij	16
3.5.3 Voer & granen	17
3.5.4 Technische resultaten	18
3.5.5 Financiële resultaten & kostprijs	19
3.6 Conclusie	19
4. Kansen en mogelijkheden in de Hongaarse varkensvleessector	20
4.1 Sturende factoren	20
4.2 Kansen en mogelijkheden varkenshouderij	21
4.3 Kansen en mogelijkheden slachterij en vleesverwerking	22
4.3 Kansen en mogelijkheden varkens- en vleeshandel	22

Bijlage: Overzicht geïnterviewde sectordeskundigen en bedrijven

Managementsamenvatting

Gunstige productiefactoren

Hongarije kent uitstekende productiefactoren voor de varkenssector:

Vruchtbare grond, grote hoeveelheden granen (maïs), veel (milieu)ruimte en een lage ziektedruk als gevolg van de gunstige spreiding van bedrijven. Door de afname van de varkensstapel (nu ca. 4 miljoen varkens t.o.v. 10 miljoen voor de omwenteling), is er sprake van een “mesttekort”. Daarnaast is de maatschappelijke acceptatie van de varkenshouderij hoog en heeft het herstel van de dierlijke sector meer politieke prioriteit omdat EU graaninterventie wordt afgebouwd.

Grootschalige gesloten bedrijfsstructuur

De bedrijfsstructuur is overwegend gesloten. Ca. 60% van de varkens wordt gehouden op de 150 grote (1000-12.000 zeugen) en 175 middelgrote bedrijven (200-1000 zeugen). De rest van de varkens wordt voor het merendeel op kleinschalige “backyard” bedrijfjes gehouden. Met de stijgende welvaart en werkgelegenheid in de steden zijn backyard activiteiten aan het verdwijnen en blijft er dus een overwegend grootschalige, gesloten structuur over. Bedrijven en buitenlanders kunnen in Hongarije geen landbouwgrond kopen. Daarom hebben de meeste varkenshouderijen grond gepacht en/of “graan voor mest” contracten met akkerbouwers.

Kostenvoordelen

Naast gunstige productiefactoren en een redelijk grootschalige bedrijfsstructuur zijn er meer voordelen: granen zijn significant goedkoper dan de marktprijs mits direct gekocht van landbouwbedrijven en met eigen middelen opgeslagen. Mestafzet is in principe geen probleem, al kan de afstand tot de betreffende akker groot zijn. Ook loon- en bouwkosten kunnen kostenvoordelen opleveren t.o.v. Nederland. En met de productierechten in Nederland is het kostenvoordeel met name interessant bij uitbreiding.

Noodsituatie Hongaarse varkenshouderij

De positieve factoren in ogenschouw nemende, is het moeilijk te begrijpen dat de Hongaarse varkenssector een continu dalende trend laat zien en in een bijzonder slechte conditie verkeert: het gros van de varkens wordt gehouden in stallen van 30 jaar oud en de technische resultaten blijven ver achter bij West Europa. De sector verkeert in een neergaande spiraal die in stand wordt gehouden door slechte huisvesting, gebrek aan kennis en effectief bedrijfsmanagement en – als gevolg daarvan – geen of negatieve rendementen. In de aanloop naar EU toetreding is getracht de modernisering in de varkensvleesketen met prijsondersteuning te stimuleren, maar dit heeft overwegend geleid tot verrijking van aandeelhouders en het in stand houden van kleinschalige slachterijen en vleesverwerkers. Veel varkensbedrijven worden dan ook gestaakt, mede door gebrek aan opvolging bij aanhoudend slechte rendementen. Een bijkomend nadeel is dat de aandacht van toeleverende bedrijven – zoals stallenbouwers, kennisleveranciers en fokkerijorganisaties – in Hongarije afneemt met het kleiner worden van de sector. Hierdoor wordt ook het herstel van de sector op de langere termijn bedreigd.

Losse schakels in de keten

De problematiek in de varkenshouderij staat niet op zichzelf, maar is verweven met de situatie in het land en de overige schakels in de keten. Hongarije kent een hoge penetratie van internationale retail ketens. Deze ketens vragen volume, homogene kwaliteit en scherpe prijzen. Met de toegenomen concurrentie en dalende koopkracht als gevolg van de huidige financieel-economische situatie, neemt de druk op consumentenprijzen toe en wijken inkopers in retail en vleesverwerking vaker uit naar het buitenland voor goedkoper vlees.

De relatief geringe schaal en hoge inefficiëntie van slachterijen hebben ertoe geleid dat slachten, uitbenen en verpakken van vers vlees geen winstgevende activiteit meer is. Bedrijven gaan zich meer toeleggen op verdere verwerking waar ze – veelal onder merknaam – hammen, worsten, salami en vleeswaren produceren. Tegelijkertijd verdwijnt er slachtcapaciteit naarmate de koude sanering zich voltrekt. E.e.a. heeft tot gevolg dat de druk op de prijzen van vleesvarkens verder toeneemt. Nu zullen prijzen niet ver afwijken van Europese gemiddelden, maar prijsdalen kunnen lokaal wel dieper of volatieler worden. Het bestaande wantrouwen tussen schakels in de keten wordt hierdoor gaandeweg groter in plaats van de gewenste ketensamenwerking om tot een sterker varkenscomplex te komen.

Toekomst Hongaarse varkenssector

Het lijkt waarschijnlijk dat milieu- en plattelandsontwikkelingsubsidies – verstrekt door de EU en Hongarije – een impuls zullen geven aan de noodzakelijke modernisering van de varkenshouderij. Het valt echter nog te bezien of het gewenste resultaat wordt bereikt, aangezien veel bedrijven niet in staat zullen zijn om de resterende 25 tot 60% van het investeringsbedrag bij elkaar te krijgen of dat verkeerde beslissingen worden genomen bij gebrek aan geld en/of kennis. Verder is onduidelijk of er ook wordt bijgedragen aan de opbouw of herstel van een noodzakelijk kennisnetwerk voor de varkenssector.

Investeringsmogelijkheden in de Hongaarse varkenssector

Met een substantieel lagere kostprijs als gevolg van de combinatie van goed management en gunstige productiefactoren, zal een Nederlandse varkenshouder in Hongarije een duurzaam kostenvoordeel ten opzichte van met name de binnenlandse, maar ook de meeste Europese, varkenshouders kunnen realiseren. Het betreft hier met name investeringsmogelijkheden in de gespecialiseerde **varkensmesterij** (lager managementrisico), maar ook bij **gesloten bedrijven** en **gemengde bedrijven met akkerbouw**. De komende jaren zal de **biggenhandel** naar Hongarije ook kansen blijven bieden.

De kleinschalige slachterij vormt mogelijk een risico voor de prijsvorming en concurrentiekracht van de keten, maar met bundeling van de afzet in private of coöperatieve handelsbedrijven, kunnen varkens aansluiting vinden bij slachterijen in andere regio's of buurlanden en wordt een optimale prijs en/of betalingstermijn gerealiseerd. Wanneer de relatie tussen de verschillende schakels in de keten relatief los is, zoals in Hongarije, betekent dat ook dat handelsstromen van varkens en vlees binnen en tussen landen blijven bestaan of toenemen. De **varkens- en vlees handel** blijft daarom interessant.

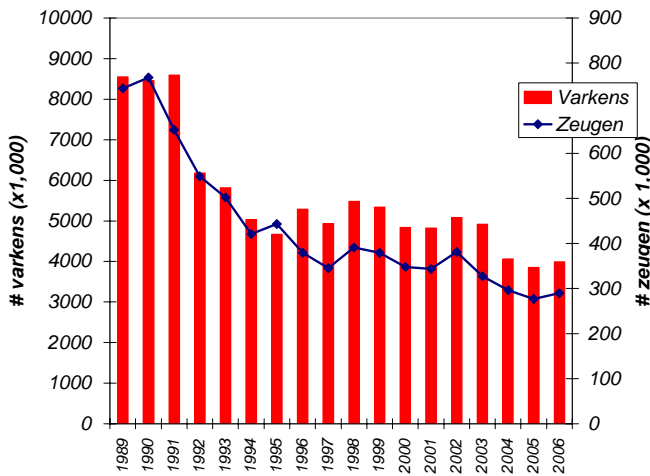
In de **slachterij en vleesverwerking** is het de vraag of de sector voldoende te bieden heeft voor buitenlandse investeerders die ook naar omringende groeiemarkten kunnen uitwijken.

1. De varkenssector in Hongarije

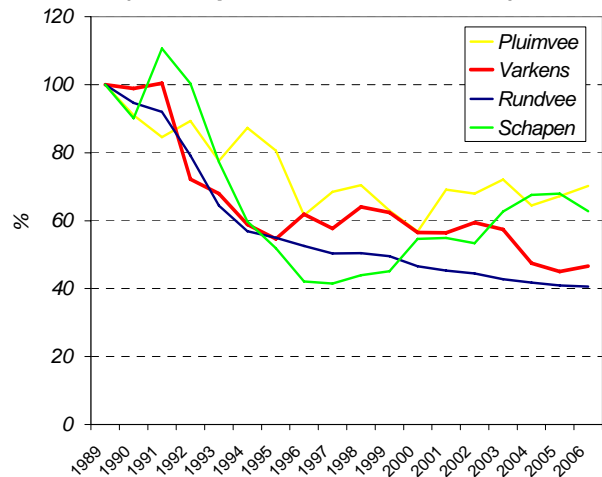
1.1 Hongaarse varkenssector gehalveerd

Hongarije is traditioneel een varkensland. Tot aan de jaren 90 had Hongarije een significante varkensstapel - ca. 8.5 mln. - ten opzichte van het aantal inwoners. Na de communistische periode is dit aantal afgenomen tot op 45% van de "oorspronkelijke" omvang. De varkensstapel leek eind jaren 90 te stabiliseren maar zette na de hoge graanprijzen in 2003 en 2004 een verdere daling in.

Figuur 1: Varkens- en zeugenstapel in Hongarije



Figuur 2: Ontwikkeling dieraantallen in Hongarije (relatief per diersoort, 1989=100%)



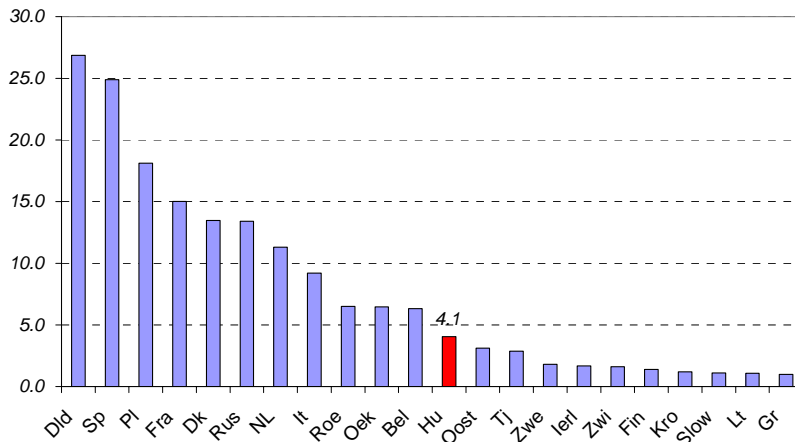
Bron: KSH, FAO

Overigens dient vermeld te worden dat de officiële cijfers van het KSH gebaseerd zijn op steekproeven. Nadere analyse van slacht-, import- en productiegegevens leert dat de varkenssector waarschijnlijk nog iets kleiner is: rond de 3.5 miljoen dieren in 2007. Toch is Hongarije de status van varkensland niet verloren; het land staat namelijk nog steeds bekend om de kwaliteit, traditie en merken van varkensvleesproducten.

1.2 De Hongaarse varkenssector in Europees perspectief

De positie van de Hongaarse varkenssector is binnen Europa wel afgenomen. De sector is relatief klein, speelt geen rol in de prijsvorming op de Europese markt en heeft geen prioriteit als het gaat om innovatie en buitenlandse investeringen in de sector.

Figuur 3: Varkensstapel Europa in 2006 (mln.)

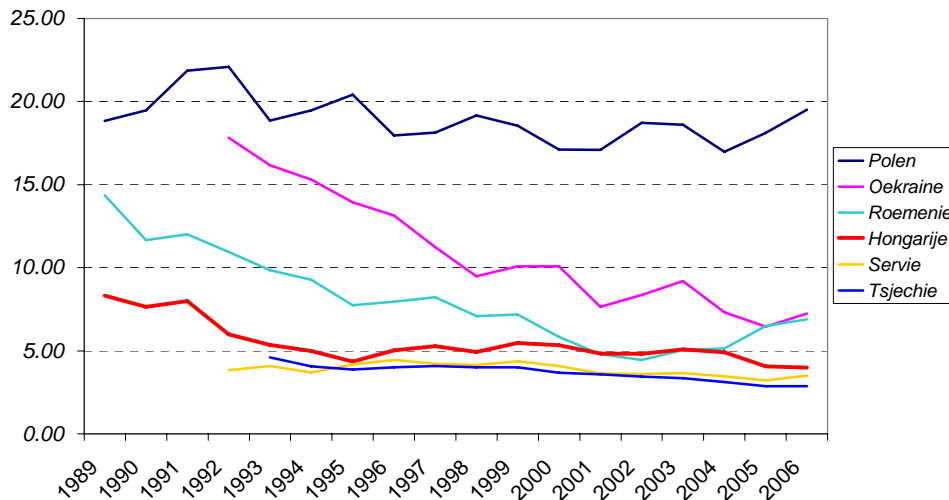


Bron: FAO, KSH, GUS, FAO, Pig International

Heeft de Hongaarse sector zich nu anders ontwikkeld dan de overige landen in C/O Europa? Na de val van het communisme is in de Oekraïne, Roemenië en Hongarije een forse afname van de dierlijke sectoren waar te nemen, met name door het wegvallen van de Russische exportmarkt.

Medio jaren 90 is Hongarije een van de eerste landen met significante economische groeicijfers. De daling van de varkensstapel lijkt dan gestopt, terwijl de meeste landen in de regio een verdere daling laten zien. In 2003/04 komt daar een kentering in; hoge graanprijzen zorgen voor een verdere afname van het aantal varkens in Hongarije, terwijl graanlanden als Oekraïne en Roemenië de laatste jaren juist een toenemende activiteit in de dierlijke sectoren laten zien; een belangrijk verschil met omringende landen waar dit rapport o.a. op in zal gaan.

Figuur 4: Ontwikkeling varkenssector in C/O Europa (mln.)



Bron: FAO, KSH, GUS, FAO, Pig International

1.3 Structuur Hongaarse varkenshouderij

1.3.1 Bedrijfsstructuur

Onder het communisme kende Hongarije een “symbiose” tussen de grote staatscoöperaties en kleine “zelfstandige” varkenshouders die op “voergeldcontracten” zaten. Na de omwenteling zijn de grote bedrijven geprivatiseerd en zijn de kleine backyard farms zelfstandig verdergegaan. Belangrijke belemmering was dat bedrijven geen landbouwgrond konden kopen en dus heeft het gros van de bedrijven grond gepacht of “graan voor mest” contracten. Overigens zijn de meeste varkensbedrijven niet zelfvoorzienend voor granen. Alleen grote graancoöperaties – waarbij landeigenaren zich hebben verenigd in een coöperatie met zelfstandig bestuur – hebben grond en eigen granen. De varkenshouderij fungeert hier als secundaire sector om granen beter te verwaarden bij lage graanprijzen. Omdat privé-personen wel grond kunnen verwerven is er een aantal kleinschalige familiebedrijven met ca. 50 ha. en 200-500 varkens.

De bedrijfsstructuur in Hongarije is overwegend gesloten. Volgens de laatste tellingen in 2005, zijn er 316,471 “bedrijven” met varkens; een daling van 27% t.o.v. 2003. Figuur 5 laat de bedrijfsstructuur in 2005 zien. Opvallend is dat er over de hele linie een dalende trend is waar te nemen. Verder valt uit de officiële cijfers af te leiden dat:

- Veel kleinschalige “backyard” locaties. Hier worden ca. 1-1.2 mln. varkens gehouden, wat nog altijd voor 30% van de totale varkensstapel staat.
- Het gros van de varkens wordt gehouden op grootschalige bedrijven (ca.60% van de varkensstapel op bedrijven > 2000 varkens).
- De “middengroep” (100-2000 varkens) is het kleinst en laat scherpe dalingen in het aantal bedrijven en varkens zien; zoals hierboven beschreven kent Hongarije nauwelijks een familiebedrijfsstructuur zoals in Nederland.
- De groep bedrijven tussen 2000 en 5000 varkens laat een relatief sterke afname zien, terwijl de meest grootschalige bedrijven juist het minst afnemen.

Figuur 5: Bedrijfsstructuur in de Hongaarse varkenssector, 2005

# varkens/bedrijf	# zeugen/bedrijf (schattingen)	# bedrijven 2005	# bedrijven t.o.v. 2003	Totaal # varkens binnen klasse	Daling t.o.v. 2003
1-9		285,797	-27%	693,564	-37%
10-49		27,992	-28%	495,768	-33%
50-99		1,597	-25%	108,688	-31%
100-199		439	-38%	58,996	-42%
200-399		163	-41%	49,785	-39%
400-999		156	-6%	99,184	-11%
1000-1999	200-400	75	-6%	103,630	-10%
2000-4999	400-1000	103	-19%	324,482	-20%
>5000	>1000	149	-10%	1,919,150	-9%
Totaal		316,471	-27%	3,853,247	-22%

Bron: AKI, # zeugen zijn eigen schattingen o.b.v. gemiddelde productiviteitsratio's.

Uit de interviews komen de volgende trends naar voren:

- Afname aantal bedrijven na 2005 zet door, maar nu vindt de grootste daling in de backyard activiteiten plaats. Het wordt steeds minder interessant om zelf varkens te

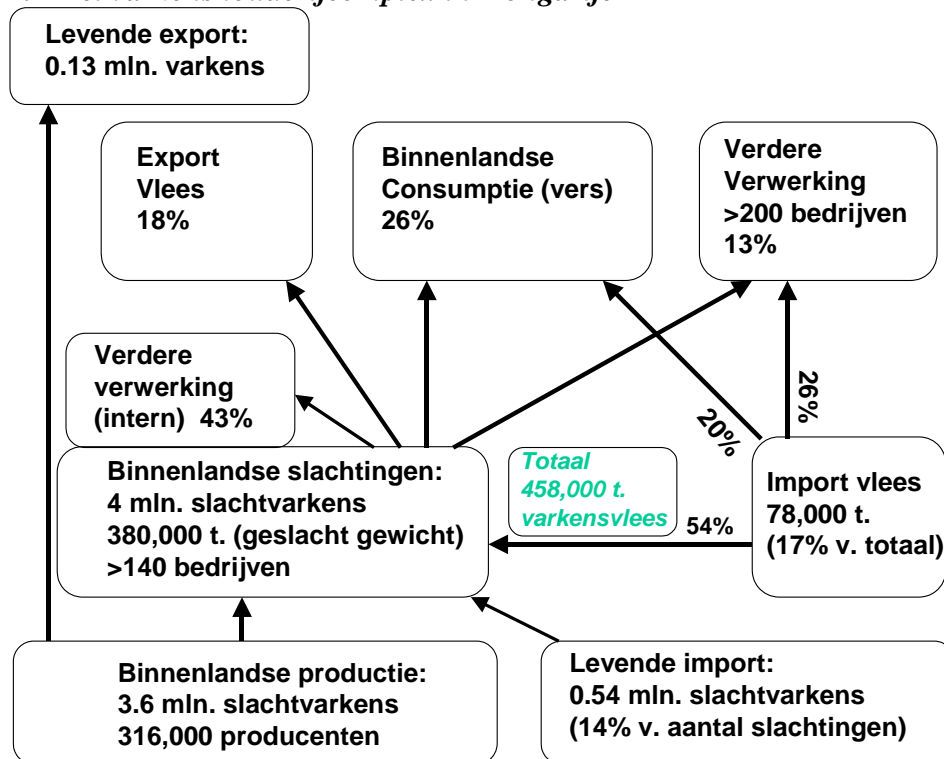
houden, ook omdat groei van werkgelegenheid met name in de steden en in andere sectoren plaatsvindt. Dit betekent ook dat opvolging voor middelgrote bedrijven een probleem is.

- Zeer grootschalige bedrijven kunnen minder makkelijk stoppen vanwege sociale en financiële verplichtingen
- Het aantal financieel “gezonde” bedrijven met meer dan 1000 varkens ligt rond de 100-150. Dat is dus ongeveer 1 op de 3 bedrijven >1000 varkens.
- Verwachting is dat de varkensstapel de komende jaren stabiel rond ca. 3.5-4 mln. blijft, waarbij er steeds meer varkens op minder bedrijven gehouden zal worden.

1.3.2 Geografische spreiding

De varkenssector is min of meer verspreid over Hongarije, waarbij het zwaartepunt van de productie in toenemende mate in het oosten – in de graangebieden – komt te liggen. Dat wil niet zeggen dat daar veel groei/uitbreiding van bedrijven zit, maar dat de sluiting van bedrijven en staking van backyard activiteiten met name in het westen plaatsvindt. Belangrijk hierbij is dat de mestafzet in de oostelijke graangebieden makkelijker en over kortere afstand te realiseren is, terwijl er in het Westen meer graslandareaal is.

1.4 Het varkenshouderijcomplex in Hongarije



Bron: eigen schattingen AKI, 2006

Gegevens in bovenstaand complex zijn moeilijk te achterhalen. De getoonde cijfers zijn eigen schattingen van het AKI (“Hongaarse LEI”). Duidelijk is dat de sector in zijn geheel netto importerend is en dat er in alle schakels relatief veel bedrijven actief zijn. Ook valt op dat een groot gedeelte van het vlees verder wordt verwerkt.

2. Omgevingsfactoren varkens(vlees)sector

2.1 Productieomstandigheden gunstig

Hongarije kent uitstekende productiefactoren voor de varkenssector:

Vruchtbare grond, grote hoeveelheden granen (maïs), veel (milieu)ruimte en een lage ziektedruk als gevolg van de gunstige spreiding van bedrijven. De bedrijfsstructuur is gesloten en door de afname van de varkensstapel is er sprake van een “mesttekort”: het omgekeerde van Nederland en vanuit milieuoptiek een rolmodel binnen de EU.

2.2 Krimpende bevolking

Hongarije kent nog steeds een krimpende en vergrijzende bevolkingsopbouw. Dit betekent dat de vraag naar vlees in het algemeen niet zal stijgen. De groep 65+ consumenten heeft relatief veel last van inflatie en (publieke) kostenstijgingen. Wel blijft (Hongaars) varkensvlees belangrijk voor de oudere consument.

De jongere – werkende – consument neigt naar westerse trends (gemak, gezondheid).

Omdat ook hier de koopkracht wordt aangetast door publieke kosten- en belastingverhogingen, zal de prijs van vlees een belangrijke rol blijven spelen. Alle trends tezamen zorgen voor meer vraag naar goedkoper pluimveevlees ten koste varkensvlees.

2.3 Achterblijvende economische groei

Hongarije heeft zich vanaf de 2^e helft jaren 90 goed ontwikkeld met gemiddelde groei van BNP rond 5%. Sinds de toetreding tot de EU blijft die groei achter bij omringende landen in de regio: gemiddeld ca. 4% jaarlijkse groei bij een gemiddelde van 5-6% in de regio. Structurele budgetoverschrijdingen dwingen tot publieke kostenverhogingen (m.n. in onderwijs, gezondheidszorg, energie en transport) waardoor de koopkracht-ontwikkeling op de middellange termijn onder druk staat. Voor de vleessector betekent dit dat prijsconcurrentie in retail hoog op de agenda blijft staan.

Economische groei treedt met name op in de dienstverlenende sectoren (financieel/IT), waar relatief veel mensen worden aangetrokken. Salarissen in deze sectoren ontwikkelen zich naar westerse niveaus, waarbij ook een zuigende werking van het platteland naar de stad optreedt: het wordt relatief minder aantrekkelijk om in de agrarische sector te werken en lonen voor kwalitatief goed personeel in de agrarische sector gaan snel omhoog. Voor de varkenshouderij betekent dit dat loonkostenvoordelen ten opzichte van West Europa afnemen. Deze ontwikkeling is met name voelbaar in west Hongarije, in de rurale gebieden in het Oosten liggen de salarissen nog op een structureel lager niveau.

2.4 Landbouwpolitiek gunstiger

Landbouwbeleid na 1989

Met de privatisering van het landbouwsysteem is getracht om kleine zelfstandige bedrijven een kans te geven en werkgelegenheid in de agrarische sector te waarborgen:

- Veel bestaande regelgeving is in het **voordeel van kleine ondernemers** en werkt vaak contraproductief voor grotere landbouwbedrijven - bv het grondbeleid waarbij alleen Hongaarse privé-personen grond kunnen kopen of het subsidiebeleid in de EU transitieperiode (2004-2007), wat met name kleinere bedrijven heeft ondersteund.

- Privatiseringsbeleid sterk gericht op **sociale zekerheid** – bv slachterijen die verplicht worden om een minimaal aantal mensen in dienst te hebben/houden.
- **Sanitaire- en veterinaire controlesystemen** is in Hongarije een overheidsaangelegenheid: slachterijen, importeurs en varkensbedrijven krijgen veel verplichte controles van overheidsveterinair en controleurs, waarbij de kosten wel voor de betreffende ondernemingen zijn.

Speerpunt granen

Belangrijk in het Hongaarse landbouwbeleid is de verwaarding van granen. Door de afwezigheid van zeehavens en een gebrekkige infrastructuur is het belangrijk geweest om graanvoorraden aan te kunnen leggen. De Hongaarse graansector heeft dan ook zeer veel profijt van het Europese interventiebeleid; 95% van de EU interventievoorraad voor maïs ligt in Hongarije. Dit betekende evenwel dat ontwikkeling van de dierlijke sector minder politieke prioriteit kreeg daar waar het voorheen ging om een betere verwaarding van granen door middel van de dierlijke sector.

Landbouwbeleid na 2006

Nu duidelijk is dat het interventiesysteem wordt afgebouwd, heeft de politiek ingezet op twee sporen: de ontwikkeling van biobrandstoffen en het herstel van de dierlijke sector. Voor de implementatie van EU milieuwetgeving en plattelandontwikkelingsbeleid is begin 2007 een Hongaars voorstel bij de EC ingediend waarbij HUF 40 Md. (EUR 160 mln.) beschikbaar komt voor de dierlijke sector tussen 2007 en 2013. Deze regeling geldt in principe voor alle investeringen in gebouwen en techniek op het bedrijf, dus niet alleen voor milieuaantastingen. Investeringen worden voor 40-75% gesubsidieerd, afhankelijk van het type investering. Belangrijk verschil met voorgaande subsidieprogramma's is dat deze regeling ook toegankelijk is voor grote bedrijven.

Uitspraak over de regeling door de EC wordt niet verwacht voor Augustus 2007. Vooruitlopend op de goedkeuring heeft de Hongaarse overheid haar deel van de financiering al beschikbaar gesteld, maar dat is nog geen garantie dat de regeling in z'n geheel wordt goedgekeurd. De kans bestaat dat er sprake is van teveel directe steun en daarmee de toets van eerlijke concurrentie niet doorstaat. Onduidelijk is ook in hoeverre de subsidieregeling de noodzakelijke R&D ontwikkeling ondersteunt.

Samenvattend kan gesteld worden dat de politiek in het verleden contraproductief heeft gewerkt voor de noodzakelijke ontwikkelingen in de varkenssector (schaalvergroting, modernisering, R&D ontwikkeling). Desalniettemin lijkt er met de nieuwe regering een actiever beleid gevoerd te worden gericht op het herstel van de (primaire) dierlijke sector, al is het de vraag of de methode tot het gewenste resultaat zal leiden.

2.5 Maatschappelijke acceptatie hoog

Belangrijk om te vermelden dat de intensieve veehouderij geen negatief imago bij politiek en consument heeft; een belangrijk en positief verschil met Nederland en verschillende andere Europese landen.

2.6 Gebrekkige technologie- en kennisinfrastructuur

Met het kleiner worden van de varkenssector neemt de aandacht van toeleverende bedrijven – zoals stallenbouwers, kennisleveranciers en fokkerijorganisaties – af. Met name nu een aantal bedrijven gaat moderniseren en op het gebied van diervoeding nieuwe voedingsstromen en technologieën beschikbaar lijken te komen, is het belangrijk dat managers en bedrijfsleiders toegang hebben tot de juiste kennis en vaardigheden kunnen ontwikkelen. Kennis beperkt zich vaak tot de producten van een beperkt aantal aanbieders, maar ook kennis van markt- en internationale ontwikkelingen is slecht ontsloten. Zowel de overheid als de private sector lijkt daar geen prioriteit aan te geven, waardoor de (concurrentie)kracht van de sector op langere termijn wordt bedreigd.

2.7 Conclusie

Voor de varkenshouderij vormen de uitstekende productiefactoren, de maatschappelijke acceptatie en het feit dat de politiek nu gericht is op het herstel van de sector een positieve bedrijfsomgeving. Overige schakels in de keten zullen meer hinder ondervinden van economische- en demografische ontwikkelingen, waarbij niet duidelijk is of de politiek ook het herstel in deze schakels van de keten ondersteunt.

Figuur 6: Samenvatting omgevingsfactoren Hongaarse varkens- en varkensvleessector

	Negatief	Neutraal	Positief
Productie omstandigheden			X
Sociaal-maatschappelijk			X
(Landbouw)politiek		X	
Economie		X	
Technologie/kennis		X	
Demografie	X		

3 Ontwikkelingen in de productiekolom

3.1 Retail: prijsdruk in de aanvoerketen

Marktaandeel van moderne supermarktketens in Hongarije is hoog – tussen de 40 en 60% van de voedselaankopen. Dit is met name het gevolg van de relatief vroege toetreding van supermarkten (in 1995). De belangrijkste super- en hypermarktketens zijn Tesco, SPAR (Kaiser's), CBA, Match, Auchan, Cora en Metro. Het aantal nieuwe toetreders lijkt gestopt, maar bestaande ketens openen steeds meer locaties in (kleinere) steden en het aantal discount formats neemt toe. Tegelijkertijd gaat nog steeds een even groot deel van de aankopen via de traditionele winkels en markten.

De aanvoercircuits van grote- en kleine detailhandel lijkt gescheiden: grote slachterijen leveren karkassen en voorgesneden/verpakte consumentenproducten aan de grote winkelketens. Kleine winkeliers worden vaak door de lokale slachterij en/of direct door de varkenshouder beleverd. Een probleem bij dit laatste circuit is dat leveringen en diensten (slachten) niet altijd met rekening gebeurt. In totaal wordt deze handel op 15 tot 30% van de totale varkensvleesverkopen geschat. Dit vlees kan in principe tegen lagere prijzen en/of hogere marges worden afgezet, waardoor kleinere ondernemers langer in de business blijven (en dus schaalvergroting tegengaat).

De druk op de prijzen van (varkens)vlees neemt verder toe vanuit de retail:

1. consumentenvoorkeur voor pluimveevlees vanwege prijs, gemak en gezondheid;
2. koopkracht onder druk;
3. hevige concurrentie tussen retailketens, waarbij vlees vaak als promotieartikel wordt gebruikt om consumenten aan te trekken;
4. Toename aantal discount formats (Lidl, Penny, Plus en inmiddels staat ook bv Tesco bekend als een prijssupermarkt).

Met betrekking tot de aanvoerketen hebben grootwinkelbedrijven in Hongarije moeite om grote volumes tegen lage prijs te sourcen. Er wordt steeds vaker vanuit andere landen – Duitsland, Slowakije en Polen – vers vlees/karkassen ingevoerd, al dan niet met tussenkomst van de vleeshandel. Ook in de verder verwerkte producten – traditioneel een groot en sterk segment in Hongarije – staat de prijs onder druk en zoeken verwerkers naar goedkopere varianten voor huismerken door meer kippenvlees, vet of water te gebruiken.

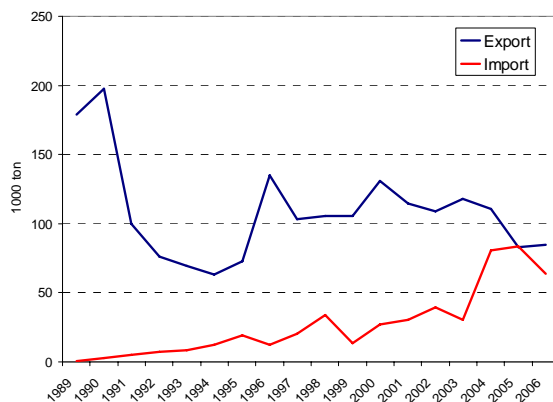
3.2 Vleeshandel: groeiende import?

Hongarije kent relatief veel vleeshandel:

1. Door de relatief uitgebreide industrie voor de verdere verwerking van vlees tot worsten en vleeswaren. Import van vlees is met name voor dit segment.
2. Door de afnemende varkensvleesproductie wordt er meer geïmporteerd.
3. Door de vraag naar goedkope delen wordt er meer geïmporteerd terwijl er tegelijkertijd veel Hongaars (kwaliteits)vlees wordt geëxporteerd.

Figuur 7 laat zien dat de import van varkensvlees sterk is gestegen. Cijfers voor 2006 lijken een trendbreuk te laten zien. Ingewijden bevestigen dat importen zijn afgenomen doordat de consumentenvraag naar verder verwerkte producten een dalende trend laat zien. In 2007 wordt er naar verwachting nog minder geïmporteerd als gevolg van groot aantal binnenlandse slachtingen bij slechte prijzen.

Figuur 7: Import- en export van varkensvlees



Bron: AKI

Belangrijkste importeurs zijn Duitsland (met Vion, Westfleisch en Tönnies), Frankrijk (Cooperl) en Denemarken (DAT Schaub van Danish Crown). Onderstaande tabel geeft een indicatie, maar de cijfers zijn niet zuiver (en voor 2006 niet definitief): zo bevat Duitsland veel NL vlees doordat Vion als Duitse importeur wordt geregistreerd.

Voor de export geldt dat het grootste deel (ca 50%) als kwaliteitsvlees naar Japan, Zuid-Korea, Italië en Spanje gaat. Voor deze markten geldt dat uitsluitend de grotere slachterijen daar naartoe exporteren (nemen 95% van de vleesexport voor hun rekening). Groeimarkt Roemenië is ook een belangrijk afzetgebied voor Hongaars varkensvlees. Landen als Roemenië, Bulgarije, Oekraïne en Rusland hebben door de groeiende vraag vaak hogere prijzen voor vlees dan de Hongaarse markt.

Figuur 8: Import en export van varkensvlees naar land

Varkensvlees import (ton)			Varkensvlees export (ton)		
	2005	2006		2005	2006
Duitsland	33,474	28,735	Roemenië	22,952	23,011
Frankrijk	13,134	10,095	Japan	11,419	10,821
Denemarken	10,000*	7,000*	Italië	9,709	10,597
Nederland	6,829	3,454	Spanje	8,499	9,682
Slowakije	6,033		Zuid-Korea	7,299	11,511
Spanje	5,462	3,567	Oostenrijk	4,024	
VK		4,120	Kroatië	3,109	
Oostenrijk		3,450	Slovenië	3,380	2,260
Polen	2,274	2,553			
Italië	1,061				
Overig	7,819	4,311	Overig	12,756	16,970
Totaal	86,087	67,287	Totaal	83,148	84,852

Bron: AKI, *DAT Schaub

Vion en Cooperl zijn de marktleiders met ca. 10.000 ton per jaar. Door de sterke prijsconcurrentie op de Hongaarse importmarkt hebben handelaren een iets moeilijker positie dan de internationale slachterijen die rechtstreeks afzetten. Concurrentie spitst zich in toenemende mate toe op (langere) betalingstermijnen voor klanten (30-60 dagen).

3.3 Slachterijen en vleesverwerking: onvoltooide herstructurering

3.3.1 Ontwikkeling 1990-2007

Zoals in de meeste landen onder het communisme was de vleessector geïntegreerd: voer, dierlijke productie, slachterij en vleesverwerking waren activiteiten die door grote staatsbedrijven werden uitgevoerd. Hongaarse vleesverwerkers werden gekenmerkt door sterke merken in de verder verwerkte producten (met name Pick, Herz, Kapuvár Hús), waarvan de meesten nog bestaan. Anders dan bij andere economische sectoren in Hongarije was er bij de privatisering van de vleessector weinig interesse van buitenlandse investeerders en zijn bedrijven – veelal met speciale constructies zoals MBO, ‘workers buy-out’ of het weer in gebruik nemen na faillissement – in Hongaarse handen gekomen. Het gebrek aan interesse in de vleessector was met name te wijten aan het wegvallen van exportmarkten, de enorme overcapaciteit en het grote kapitaalbeslag. De privatisering van de vleessector resulteerde daarom in veel ondergekapitaliseerde ondernemingen, veelal met eigenaren van buiten de (varkens)vleessector en met onveranderd management.

Met de verdere afname van het aantal varkens, het groot aantal slachterijen en vleesverwerkers, en de subsidies die met name de kleinere bedrijven ondersteunden, is het consolidatieproces van de vleesverwerkende industrie niet voltooid en zijn schaal,

technologie en – dientengevolge – kosten niet concurrerend met omringende landen. Hongaarse slachterijen en vleesverwerkers hebben redelijk geïnvesteerd in technologie, maar de inefficiëntie is enorm, mede door het groot aantal werknemers.

De meeste bedrijven zijn door aandeelhouders uitgehold, veranderden regelmatig van eigenaar en zijn de meeste tijd verliesgevend. Bij gebrek aan regie en visie voltrekt zich de laatste jaren een koud saneringsproces in de sector: kleinere en grote bedrijven worden gestaakt, en steeds meer bedrijven bewegen zich richting faillissement. Alhoewel de grootste problemen zich voordoen bij de slachtactiviteiten is ook de overcapaciteit in de verdere verwerking ongeveer 50% en leidt afnemende binnenlandse consumptie en gebrek aan marktontwikkeling ook in deze sector tot dalende marges.

3.3.2 Spelers en schaal

In 2006 zijn 4 mln. varkens in Hongarije geslacht, waarvan 56% door de 5 grootste slachterijen (zie figuur 9). Slechts 2 slachterijen (het Italiaanse Pini en het Hongaarse Pick) slachten jaarlijks meer dan 0.5 mln. varkens. **Pini** heeft als doelstelling om te groeien naar 1 mln. slachtingen, maar doet dit vnl. met buitenlands (Poolse) varkens en exporteert de karkassen/delen naar Italië.

Pick maakt onderdeel uit van het bedrijvenconglomeraat van Sándor Csányi (o.a. OTP bank, Sole zuivel, Délhús en sinds 2004 ook Pick Szeged). De Pick/Délhús groep is waarschijnlijk het enige goed gekapitaliseerde bedrijf onder de grotere bedrijven als gevolg van een sterke aandeelhouder. Waarschijnlijk is de strategie dat het bedrijf met de langste adem winstgevend zal kunnen produceren (als anderen wegvallen). Verder geeft de groep aan zich te concentreren op de verdere verwerking van vleesproducten, omdat alleen daar een positief rendement gemaakt kan worden. De (relatief nieuwe) slachterij van Pick in Szeged heeft dan ook met name tot doel om de eigen aanvoer voor verdere verwerking te garanderen. Pick heeft een aantal varkensbedrijven in eigendom.

Figuur 9: aantal slachtingen en productiehoeveelheid verder verwerkte producten

	# slachtingen/jr*	Verdere verwerking (ton)*
Pini (Italiaans)	0.5 mln (1 mln. in 2007)	(alleen karkassen/delen)
Pick	0.6 mln	50,000
Kometa (Italiaans)	0.33 mln. (0.44 in 2007)	25,000
Debrecen (Roman Gyula group)	0.3 mln.	30,000
Kapuvar (Roman Gyula group)	0.3 mln	(alleen vers)
Pápa (onder curatele – te koop)	0.2 mln	20,000
Gyula (failliet – te koop)	-	15,000

* cijfers zijn gemiddelde schattingen van geïnterviewden voor 2006/2007

De 3^e slachterij, **Kometa**, geeft aan te willen groeien maar ondervindt tegelijkertijd grote problemen in de aanvoer, met name in de zomer. In de zomermaanden worden dan ook veel varkens geïmporteerd, ook al proberen ze het aandeel import vanwege kwaliteitsverschillen zo beperkt mogelijk te houden. **Debreceni en Kauvári Hús** zijn in eigendom van dezelfde ondernemer – Román Gyula. Ook deze groep lijdt onder lage rentabiliteit en slechte kapitalisatiestructuur (de bedrijven zijn in 2004 van de vorige eigenaar overgenomen). Het lijkt erop dat Román Gyula afwacht tot er meer capaciteit uit de markt verdwijnt.

Pápa Hús maakte deel uit van de Carnex groep; een groep vleesverwerkende bedrijven die in 2005 failliet is gegaan. Anno 2007 staat ook Pápa wegens naderend faillissement onder curatele en is te koop. **Gyula** is een vleesverwerkend bedrijf – eerder onderdeel van de HAGE groep (nu mn zeugenbedrijf). De slachterij is gestaakt maar om het merk in de markt te houden wordt getracht de vleesverwerking door te laten gaan tot een mogelijke verkoop. Eerder waren zowel Smithfield als (recentelijk) Danish Crown geïnteresseerd, maar beiden hebben van koop afgezien.

Naast de 5 grotere slachterijgroeperingen is er anno 2007 nog een 30-tal kleinere slachterijen (ca. 50,000 slachtingen per jr.) en ca. 100 zeer kleine slachtlokaties (die vaak niet het hele jaar slachten). Vanuit de kleinere slachterijen gaat een versturende invloed uit omdat ze vaak cash betalen (waardoor ze meer kunnen betalen). Tenslotte is er nog het thuislachten (waarvoor een uitzondering is gemaakt in de EU regelgeving), maar deze vallen buiten de statistieken.

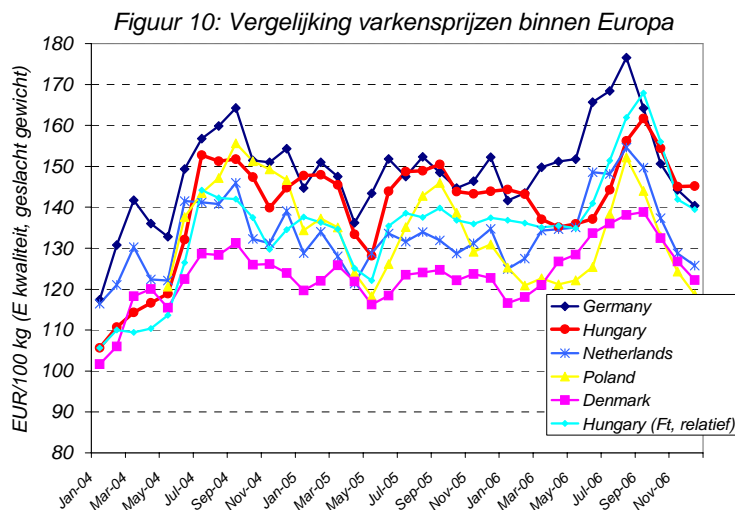
In de vleesverwerking (vers en verder verwerkt vlees) totaal zijn in totaal bijna 400 bedrijven actief. Ca. 100 bedrijven nemen 90% van de totale productie voor hun rekening, waarvan de 5 grootste 70% van de totale productie doen.

3.3.3 Prijssystematiek

De prijssystematiek is minder transparant dan in Nederland. In principe wordt de prijs gebaseerd op EUROP systeem, maar de meeste slachterijen hebben voorkeur voor zwaardere en vettere varkens (55-56% vlees, > 115 kg waarbij 150-160 kg. geen uitzondering is). Dit omdat leidende slachterijen exporteren naar Zuid-Korea en Japan en een groot gedeelte aanwenden in de verdere verwerking tot salami en worsten (beide segmenten vragen om vetter vlees). Dit betekent dat de hogere kwaliteit varkens slechts een geringe premie krijgen (5-6 ft. per kg. levend). Importen van varkens met lager vleesgehalte zijn overigens snel prijsconcurrerend.

Prijzen van slachterijen worden niet publiek gemaakt, maar leveranciers krijgen meestal wekelijks een prijs door. Deze is in de regel gebaseerd op de prijs van Pick. Pick zet de basisprijs en andere slachterijen bepalen hun prijs strategisch. Pick streeft ernaar om korte betalingstermijnen te hanteren, maar heeft over het algemeen een iets lagere prijs. Om die reden leveren niet alle handelaars aan Pick. Overigens hebben internationale retailers indirect ook invloed op de inkoopprijs: wanneer Europees de prijs daalt treden retailers direct in contact met hun lokale leveranciers.

Uit figuur 10 valt af te leiden dat de prijs voor E kwaliteit in Hongarije relatief hoog is. Zoals hierboven geschetst is het wel moeilijk vergelijken, ook omdat prijzen in Hongarije overwegend op levend gewicht worden uitbetaald (en in andere landen veelal op geslacht gewicht). Tenslotte speelt ook de Forint/Euro een belangrijke rol; nominaal heeft de prijsnotering in forint gemiddeld een iets lager en stabielere niveau dan (zoals in de figuur) omgerekend naar Euro.



Bron: AKI

3.3.4 Problematiek vleesverwerkers

1. Retailers met eigen slagerijen

Een groot aantal van de grootwinkelbedrijven koopt karkassen/delen (soms ook vacuüm verpakt) en exploiteert zelf centrale- of winkelslagerijen die portioneren tot consumentenproducten. Dit betekent dat slachterijen moeite hebben om slacht- en vers vleesactiviteiten renderend te krijgen. Over het algemeen kan gesteld worden dat de beste bedrijven in deze activiteit break-even draaien, maar dat de meesten (waaronder ook Pick, Kometa) verliezen maken omdat de schaal, de aanvoer en de extra kosten (veterinaire controles etc.) niet toereikend zijn om te kunnen concurreren met buitenlands vlees. Retailers zijn dan ook nog niet geneigd om de slagerij activiteiten te staken omdat ze daarmee minder flexibel in hun aanvoerketen worden. Om deze reden zetten alle vleesverwerkers in op de verdere verwerkte producten en is er (te) weinig focus op schaalvergroting en kostenbesparing op slachterijniveau.

2. Dalende marges verdere verwerking, R&D sterke merken onder druk

In de verder verwerkte producten (hammen, salami's, worsten etc) zijn grootwinkelbedrijven op zoek naar producten onder (goedkope) huismerken. In eerste instantie kunnen slachterijen deze producten (met meer vet, water of gevogeltevlees) wel ontwikkelen en leveren, maar het probleem is dat de marges verder omlaag gaan en er te weinig geld beschikbaar komt voor R&D en technologie-investeringen bij de vleesverwerker. Van de 400 vleesverwerkers zijn er ca. 25 up-to-standard.

3. Overcapaciteit

De overcapaciteit in slachterij en vleesverwerking is in principe nog steeds ca. 50% omdat slachterijen maar 1 shift draaien. Om de markt- en concurrentiepositie te verbeteren zal meer de helft van de bestaande capaciteit moeten verdwijnen en zullen bestaande bedrijven hun schaal moeten vergroten.

4. Aanvoer/import levende varkens (duurder)

Eén van de belangrijkste problemen is de dalende aanvoer van slachtvarkens. Op dit moment is niet helemaal duidelijk of de daling van de varkensstapel gestopt is, er zijn ook deskundigen die een verdere daling bij gebrek aan rendement, opvolging en financiële

middelen niet uitsluiten. Voor slachterijen en vleesverwerkers betekent dit dat het gevecht om de varkens in Hongarije voortduurt en dat er import van levende varkens zal zijn. Deze importvarkens zijn door het transport veelal duurder dan Hongaarse varkens waardoor slachterijen relatief meer betalen voor de varkens dan hun Europese branchegenoten. Overigens proberen slachterijen deze hogere “importprijzen” te compenseren in tijden van ruime aanvoer van Hongaarse varkens, waardoor de prijs van de binnenlandse varkens in het dal van de cyclus verder naar beneden gaat. Daarbij wordt gezegd dat de focus op verdere verwerking leidt tot toenemende vraag naar zwaardere (vettere) varkens en die zijn voor de slachterij goedkoper per kg.

5. Vertrouwen schakels in de keten

Er is een algemeen gebrek aan (lange termijn) relaties in de varkensvleeskolom; met name de relatie varkenshouder – slachterij is ad hoc. De algemene opinie is dat iedere speler voor zich opereert en dus dat slachterijen zo min mogelijk voor een varken willen betalen en dat varkenshouders “shoppen” voor de beste prijs. Omdat slachterijen bij sterk afnemende varkensstapel proberen om een gedeelte van de aanvoer te secureren is een aantal varkensbedrijven in eigendom van slachterijen gekomen (o.a. Pick, Pápa, Kometa). Deze varkensbedrijven zijn veelal in slechte positie gekocht (hoge schulden). Integratie in eigendom vraagt echter veel kapitaal en slachterijen lijken hier weer vanaf te willen. Daarvoor in de plaats zijn ze op zoek naar contractproductie, waarbij vooral de (gespreide) levering voor de slachterij en de betalingstermijn voor de varkenshouder belangrijk is. Contracten worden veelal individueel opgesteld. Er bestaan ook prijscontracten, maar met de slechte financiële positie lijkt het risico voor partijen vooralsnog te hoog.

6. Samenwerking/vertrouwen tussen grote en kleine slachterijen

Binnen de slachterij-/varkensvleesbranche is er een scheiding tussen de grotere en kleinere vleesverwerkers. De kleinere zijn verenigd in de Hús Cég, de grotere in de “Magyar Húsiparosok Szövetsége”. Voorheen waren varkenshouders, vleesassociaties en consumentenplatforms verenigd in een marketingboard: de VHT. VHT was ook verantwoordelijk voor de distributie van subsidies naar de varkenshouderij en vleesverwerking in de EU aanloop- en transitiefase. Omdat deze subsidies veelal terecht kwamen bij kleinere vleesverwerkers, hebben de grotere verwerkers in 2004 besloten uit de VHT te stappen. Om tot een herstructurering van de sector te komen is het noodzakelijk dat vleesverwerkers gezamenlijk naar de sectorproblematiek kijken, anders zal het marktversturende effect van de kleinere bedrijven de positie en groei van de grotere bedrijven verder ondermijnen.

3.4 Varkenshandel: floreert met losse schakels in de keten

De sterk dalende varkensstapel en de overcapaciteit bij slachterijen creëren een toenemende vraag naar levende (import) varkens. Tot 2004 was Hongarije een beschermde markt (geen import levende varkens mogelijk), maar na EU toetreding heeft deze import een significante vlucht genomen; eerst met name vanuit Nederland, later vanuit Polen vanwege lagere prijzen, kortere transporttijden en grote vraag van slachterij Pini (zal ook in 2007 het geval zijn).

Grote slachterijen als Pini, Kometa en Kapuvár importeren relatief veel, ca. 25% van hun aanvoer, met name in de zomer als het binnenlands aanbod onvoldoende is.

Import van levende varkens uit Nederland wordt verzorgd door de grote handelaars als Janssen, Vaex, Willy Derks en kenmerken zich door goede kwaliteit en just in time leveringen. Kapuvári Hús geeft wel aan dat er in 2006 relatief meer varkens vanuit Slowakije en Tsjechië worden geïmporteerd omdat hier directe relaties met (grote) varkensbedrijven kunnen worden gelegd en omdat striktere controle op regelgeving het transport uit NL zou bemoeilijken.

Figuur 11: im- en export van levende varkens (stuks)

	2005	2006		2005	2006
Nederland	286,743	91,137	Bosnië	58,162	40,069
Italië	51,437	46,655	Albanië	32,153	13,414
Polen	36,013	329,963	Roemenië	29,158	13,787
Duitsland	26,367		Kroatië	13,889	11,236
Tsjechië	18,405		Griekenland		14,640
België	16,236		Duitsland		5,919
Slowakije	13,932	58,676	Spanje		9,626
			Slowakije		8,335
Overig	8,744	12,697	Overig	13,974	12,201
Totaal	457,877	539,110	Totaal	147,336	129,227

Bron: AKI

De binnenlandse handel wordt verzorgd door ca. 21 coöperatieve handelaars en een handjevol private partijen (o.a. Janssen/Hunland). Coöperatieve handelaars zijn opgezet door de varkenshouders vanwege het grote wantrouwen tussen varkenshouders en slachterijen; met lange betalingstermijnen (en faillissementen) kunnen slachterijen de continuïteit van varkenshouders bedreigen. Het aantal private handelaars is sterk afgenomen met het verdwijnen van de kleinschalige backyard varkenshouderij. Het bundelen van de afzet heeft voor varkenshouders een aantal voordelen:

- Leveringen van varkens kan beter worden gespreid over het jaar (regelmatiger en frequenter voor slachterijen);
- Meer volume creëert een (iets) betere onderhandelingspositie;
- Betere toegang tot buitenlandse slachterijen;
- Coöperatieve en private handelaars kunnen een kredietverzekering afsluiten waardoor varkenshouders gegarandeerd betaald krijgen.

Van de 3.9 mln. slachtingen in 2006 is ca. 1 mln. geïntegreerd door slachterijen. Daarnaast zijn er dus 539,110 import varkens die door handelaars aan slachterijen worden geleverd. Er blijven dan ongeveer 2.4 mln. “vrije” varkens over waarbij het grootste deel direct door slachterijen wordt opgehaald. Ca. 600,000 (25%) wordt door de coöperatieve handelaars geleverd. De grootste is Alföldi in Nádudvar (bij Debrecen) met 300,000 varkens in 2006. Hunland is de grootste particuliere handelaar met ca. 250,000 varkens (2006/07).

Hongarije exporteert ook varkens, met name verzorgd door coöperatieve en private handel die een betere prijs in het buitenland kunnen realiseren. Met name wanneer er voldoende binnenlands aanbod van varkens is, gaan varkens naar slachterijen in het buitenland. In dit verband heeft ook Smithfield aangegeven dat ze in de 2^e helft van 2007 geïnteresseerd zijn in leveringen uit Hongarije om de slachterij over de grens in Roemenië beter te benutten. Wel blijkt export van levende dieren gevoelig voor koersschommelingen van de forint.

Biggenhandel

Na EU toetreding in 2004 was het lucratief om vleesvarkens naar Hongarije te exporteren vanwege de hogere prijzen. Toen de prijzen snel lager werden en de regelgeving stringenter werd toepast waren deze handelsstromen vanuit Nederland niet langer winstgevend. De import van biggen uit Nederland is daarentegen wel interessant, met name voor Nederlandse mestrijen en kleinere Hongaarse varkensmesters. De volatiliteit van de varkensprijzen ondermijnt echter een stabiele afzet (in April 2007 zijn de biggenprijzen te hoog in relatie tot de opbrengstprijzen van vleesvarkens) maar op de langere termijn wordt met het steeds maar groeiende aanbod van biggen uit Nederland en Denemarken een structurele daling van de biggenprijs voorzien wat daarmee een positie in de Hongaarse markt kan innemen.

3.5 Varkenshouderij en toeleveranciers: noodsituatie met perspectief

Uit de interviews komt naar voren dat de primaire sector met name kampt met de volgende problemen:

1. **Huisvesting**; vrijwel alle stallen zijn afgeschreven en als er nu niet gerenoveerd wordt dan is de verwachting dat over 5-10 jaar slechts ca. 100 “semi-moderne” Hongaarse bedrijven en verder alleen nog buitenlanders in Hongarije actief zijn.
2. **Genetica**; het lijkt erop dat Hongaarse varkenshouders niet of zeer langzaam de moderne genetica implementeren. Gesteld kan worden dat bij afgeschreven huisvesting en inadequaat management het weinig zin heeft om in moderne genetica te investeren. Wanneer de subsidieregeling inderdaad tot significante verbetering van huisvesting leidt, zal wellicht ook de genetica een impuls krijgen.
3. **Management**; in alle gesprekken kwam naar voren dat achterblijvende resultaten met name het gevolg is van inadequaat management. Ook hier lijkt investeren in moderne huisvesting – en mogelijk genetica – een eerste vereiste omdat dan het aantal werknemers kan worden teruggedrongen en er geselecteerd kan worden op (duurdere maar) adequate bedrijfsleiders en managers.
4. **Grond en graanvoorziening**; Grond is belangrijk voor graanvoorziening en mestafzet. Op dit moment is de praktijk dat pachtcontracten en “graan voor mest” contracten worden afgesloten. Op de langere termijn – of wanneer een contract afloopt – geeft dit wel onzekerheid over de kosten en mogelijkheden om contracten te verlengen, mede gezien het feit dat de grondmarkt in 2011 zou worden vrijgegeven. De bedrijven die wel grond – en varkens – hebben, kampen ook met een probleem omdat het met stijgende graanprijzen rendabeler is om granen te verkopen in plaats van varkens te houden.

3.5.1 Huisvesting

Voor de Hongaarse varkenssector is de huisvesting waarschijnlijk het meest nijpend: ca. 80% van de stallen stamt uit de jaren 70 en is nadien niet gerenoveerd. De helft van de varkens wordt nog op stro gehouden, gevoerd op de vloer en bedrijven hebben een groot aantal werknemers. Het gevolg is een hoge ziektedruk en uitval in de stallen.

Modernisering van de huisvesting en technologie is een eerste vereiste om overige investeringen in management, genetica en e.v. grond te laten renderen. Het is daarom van belang dat de voorgestelde subsidieregeling (zie 2.3) met succes wordt geïmplementeerd. De subsidieregeling voor de varkenshouderij geeft een aantal varkenshouders de

mogelijkheid om zeugen-, opfok-, en meststallen te renoveren, en klimaat- en voedersystemen te introduceren. Doelstellingen m.b.t. het aantal bedrijven dat na het subsidieprogramma gemoderniseerd zou moeten zijn is vooralsnog onbekend.

Het programma is nog niet door de Europese Commissie goedgekeurd, loopt tot 2013, maar aanvragen zouden reeds allemaal zijn ingediend. Voor een dergelijk cruciale impuls naar verbeteringen in de sector lijkt dit een onzorgvuldige procedure. Bedrijven hebben nauwelijks de tijd en mogelijkheden gekregen om zich te oriënteren op technische ontwikkelingen en om offertes te vergelijken. Een bijkomend probleem is dat de relatief kleine en afnemende sector in een moeilijke financiële positie verkeert waardoor veel buitenlandse technologieleveranciers geen prioriteit meer geven aan de Hongaarse markt. De belangrijkste speler op dit gebied is Big Dutchman, maar varkensbedrijven die momenteel de investeringsaanvraag voorbereiden klagen over het gebrek aan kennis, informatie en concurrentie op dit gebied.

Critici verwachten niet veel resultaat bij gebrek aan adequaat management en financiële middelen om volledige modernisering door te voeren.

3.5.2 Fokkerij

Hongarije is gunstig voor varkensfokkerij (genetica) omdat:

- Traditie in varkenshouderij en fokkerij
- Lage ziektedruk en een goed werkend veterinaire-sanitair systeem
- Geografisch gunstig om landen in C/O Europa te beleveren

Genetica in Hongarije is traditioneel: fokkerijorganisaties verkopen beren aan gesloten bedrijven en die passen bedrijfs-KI toe. Een aantal bedrijven heeft ook eigen fok van traditionele lijnen. Kleinere bedrijven kopen van grote bedrijven. E.e.a. betekent dat er weinig fokgelten aan de varkenshouderij worden verkocht. KI stations zijn ook moeilijk rendabel te maken vanwege grote afstanden en spreiding van bedrijven. De moderne genetica heeft dus een beperkte rol en positie in de Hongaarse markt.

Van de totale genetica (traditioneel en modern) in de Hongaarse markt wordt geschat dat:

- Marktleider is Hungapig – Hongaars, gebruikt “oude” lijnen uit Duitsland
- Tweede is ISV – Hongaars, gebruikt de traditionele Khalyb lijnen
- Derde in de markt is Topigs – heeft fokbedrijven op contract (o.a. ook het grootste zeugenbedrijf in Hongarije). Is marktleider in moderne genetica en exporteert ook veel naar andere landen.
- Seghers – kleine (Belgische) organisatie. Lijkt te groeien.
- Tenslotte zijn er nog zuivere “traditionele” lijnen

Geschat wordt dat Hungapig en ISV samen ca. 70% van de genetica voor hun rekening nemen. Topigs is marktleider in de moderne genetica:

Officieel wordt het totaal aantal zeugen op 290,000 geschat. Fokkerijdeskundigen schatten dit aantal echter lager op ca. 200,000. Het vervangingspercentage van de zeugen is gemiddeld 40% (80,000), waarvan ca. 45,000 door eigen biggen wordt vervangen. Dit betekent dat er jaarlijks (in 2006/07) maar ca. 35,000 vermeerderingszeugen (geleverd als

gelten) nodig zijn voor de vervanging van de zeugenstapel. Het gros wordt geleverd door Topigs (60%), ISV en Hungapig leveren ieder ca. 17% en Seghers de rest (6%).

Hongaarse varkenshouders zijn moeilijk te overtuigen dat moderne genetica tot betere technische resultaten leidt. Vooral omdat het prijsverschil met traditionele lijnen groot is: Fokkosten bij gebruik traditionele fokberen en eigen KI is verhoudt zich tot ca. 130-140% van de (mest)varkensprijs. Bij gebruik van moderne genetica is dit 170-180%. Bij slechte huisvesting en het uitblijven van een premie van de slachterij voor hoger vleesgehalte is het ook de vraag of investeringen in moderne genetica worden terugverdiend door de gemiddelde Hongaarse varkenshouder.

Samenvattend kan gesteld worden dat de markt voor moderne genetica klein en krimpend is. PIC was eerder ook actief in de Hongaarse markt, maar heeft daar de activiteiten gestaakt en zich geconcentreerd op Roemenië. De Hongaarse fokkerijorganisaties kampen met verliezen en met een te kleine populatie om lijnen te ontwikkelen, maar ontvangen subsidies zodat ze actief kunnen blijven. Topigs is bezig om in Hongarije een regionaal centrum op te richten van waaruit de C/O Europese regio bediend kan worden. Gezien de beperkte omvang van de markt is het niet te verwachten dat hier nog andere spelers actief zullen worden, maar met Topigs en Seghers lijkt de voorziening van moderne genetica gewaarborgd. De geringe penetratie moderne genetica is wel een management probleem omdat fokkerij organisaties ook kennisleveranciers zijn.

3.5.3 Voer & granen

Ook op voergebied geldt dat buitenlandse (en met name Nederlandse) investeringen in de voersector hebben plaatsgevonden: zowel Provimi (Agrokomplex, marktleider), Nutreco (Trouw) als Cehavé-LBB (Kabai Tap) zijn actief in de Hongaarse markt. Het meeste commerciële voer in de varkenshouderij wordt afgezet als premix en concentraten, en op het bedrijf gemixt. De meest efficiënte bedrijven (waaronder ook de meeste buitenlandse investeerders) pacht grond voor graan- en mestvoorziening of gaat een contract aan voor graanleveranties tegen mestleveranties. In beide gevallen wordt graan (veelal maïs) direct na de oogst door de varkenshouder opgeslagen waardoor voerkosten significant lager zijn dan bij gebruik van compleet voer en in vergelijking tot de meeste andere landen in de EU.

Van de Hongaarse voerleveranciers wordt gesteld dat de kwaliteit wisselend is en dat samenstellingen bij controle af kunnen wijken van de afspraken. Om die reden hebben veel varkensbedrijven voorkeur voor “buitenlandse” voerleveranciers. Daarbij laten grotere varkensbedrijven vaak eigen concentraat- of premix recepturen door de voerleverancier produceren. In vergelijking tot NL wordt gesteld dat kennis en advies van voerbedrijven op het gebied van brijvoer/natte stromen beperkt is.

Compleet voerprijzen zijn vergelijkbaar met Nederland wat betekent dat voerbedrijven hier relatief hoge marges maken bij aanwending van goedkopere granen. Dit wordt bevestigd door het feit dat voerbedrijven in de markt blijven bij een krimpende markt. Door de grote spreiding van bedrijven en afstanden binnen Hongarije is concurrentie nl. minder scherp en zijn prijzen minder goed te vergelijken. Grotere varkensbedrijven werken vaak met meer dan 1 voerleverancier om prijzen en transportkosten beter te kunnen vergelijken.

Stijgende graanprijzen

Ontwikkelingen op het gebied van biobrandstoffen drijven de prijs van granen – en met name van maïs – omhoog. Het is moeilijk om lange termijn effecten voor de varkenssector in te schatten omdat nog onduidelijk is welke technologie in Hongarije het meest gebruikt gaat worden (biogas zonder restproducten of ethanol met natte dan wel droge bijproducten). Feit is wel dat er forse premies worden betaald voor toekomstige leveringen van maïs aan biobrandstof producenten, wat ook de prijs van tarwe en gerst zal verhogen. Ookal blijft Hongarije een kostenvoordeel houden bij graanprijsstijgingen, de hogere financieringsbehoefte zal op de korte termijn een negatief hebben op de varkenshouderij gezien de uiterst moeilijke financiële positie. Op de langere termijn zullen varkensprijzen meestijgen en/of kan de kostprijs weer zakken door het gebruik van bijproducten zoals maïsgluten en glycerine.

Opvallend is wel dat in andere landen (o.a. VS, NL, Dld) veel R&D in deze nieuwe technologie en toepassingen voor de dierlijke sector wordt gestoken, terwijl in Hongarije daar nog niemand mee bezig lijkt te zijn. Ook voerbedrijven lijken zich nog niet voor te bereiden op deze effecten. Mogelijk dat Hongarije het grondstoffen kostenvoordeel (tijdelijk) inlevert bij landen die verder ontwikkeld zijn op het gebied van bijproducten (zoals NL). In dit verband zijn bedrijven die natte stromen kunnen voeren (in Hongarije is dat in de regel met een hoog gehalte granen) flexibeler naar de toekomst. Dit is echter alleen een optie voor de beste bedrijven omdat management hier kritische factor is.

3.5.4 Technische resultaten

De Hongaarse varkenshouderij is overwegend (95%) gesloten. Sinds 2003 is er wel wat meer specialisatie omdat een aantal varkenshouders de zeugen heeft geslacht bij aanhoudend lage prijzen (uit financiële nood, niet strategisch). Daarnaast hebben sommige (grote) bedrijven 3-fasensysteem op verschillende locaties waardoor gespecialiseerd bedrijfsmanagement per locatie kan worden toegepast, maar voor het overgrote deel worden alle activiteiten op 1 locatie uitgeoefend.

Alhoewel een gesloten bedrijfsstructuur belangrijke voordelen met zich meebrengt, wordt gesteld dat het management en personeel een soort “gemiddeld” resultaat oplevert t.o.v. de gespecialiseerde zeugenhouders – varkensmesterij.

Figuur 12 laat de technische resultaten op verschillende typen bedrijven zien. Op de betere bedrijven geldt dat naast genetica vaak ook huisvesting is aangepakt, waardoor resultaten integraal verbeteren. De tabel maakt wel duidelijk dat er op het gebied van technische resultaten een enorm potentiële productiviteitsverbetering te realiseren is.

Als gevolg van de lage penetratie moderne genetica, het ontbreken van contacten tussen varkenshouders en de ad hoc relatie tussen slachterijen en varkenshouders en heeft een varkenshouder weinig tot geen gegevens die als benchmark of peergroup vergelijking gebruikt kunnen worden. Varkenshouders geven aan dat slachterijen hier wel een start proberen te maken, maar dat bedrijven niet geneigd zijn informatie vrij te delen. Mengvoerbedrijven zijn hier wel wat verder mee, maar lijken gegevens op te poetsen om betere resultaten te laten zien.

Figuur 12: Technische resultaten varkenssector Hongarije

	Gemidd.	Betere bedrijven	Hongarije Topigs	NL (Topigs)
Levend/worp/zeug	<10	12	11.5	11.5
Gespeend/jr/zeug	18	22-24	23	25
Geslacht/jr/zeug	15-18	21-23	20-22	24
V.C. (vleesv.)	3.4	2.7 (nat)- 3.0 (droog)	2.8 (nat) 3 (droog)	2.7
Groei/dag	600-700	700-850	750-950	800

Bron: Topigs, verschillende varkensbedrijven

3.5.5 Financiële resultaten & kostprijs

Bestaande kostprijsvergelijkingen laten zien dat Hongarije binnen de EU tot de groep landen met de hoogste kostprijs behoort. De gemiddelde kostprijs wordt in 2007 op 280 forint (ca. EUR 1.12) per kg. levend gewicht geschat. De belangrijkste oorzaken zijn:

- laagste reproductie ratios, m.n. de hoeveelheid levend geboren biggen en afgeleverde varkens per zeug
- de gemiddelde voederconversie (3.4 t.o.v. gemiddeld 2.8 in EU)
- manuur/zeug/jaar en manuur/vleesvaren/jaar – 2x zo hoog als EU gemiddelde

Als gevolg van de hoge kostprijs zijn Hongaarse varkenshouders tussen 2001 en 2005 overwegend verliesgevend geweest. Alleen 2006 was een goed jaar, wat de verliezen in voorgaande jaren enigszins compenseerde maar geen buffer naar de toekomst heeft opgeleverd. De eerste helft van 2007 was (zeer) verliesgevend.

Bedrijven die gemoderniseerd of opnieuw gebouwd worden, hebben wel kostprijsvoordelen t.o.v. Nederland:

- De **graankosten** (mits aangekocht bij oogst) levert een kostenvoordeel van 10-15%. Wel betekent dit een groter kapitaalbeslag voor bouw/huur opslag en de voorraden.
- Lagere **arbeidskosten**. Het salaris van een goed opgeleide bedrijfsleider gaat wel snel richting westers niveau, maar alle overige arbeid heeft voor de komende 5-10 jaar nog een kostenvoordeel. Dit voordeel gaat ook op voor **constructiekosten**, mits er zelf wordt toegezien op de bouwwerkzaamheden.

De betere bedrijven hebben een kostprijs van ca. 250 forint (ca. 1 euro) per kg. levend gewicht, wat vergelijkbaar is met de kostprijs in Nederland. Groot voordeel is dat je hier relatief makkelijk kunt groeien – zonder aankoop van productierechten.

3.6 Conclusie

Zowel de primaire sector als de verwerkende industrie bevinden zich in een uiterst moeilijke positie. Naast gebrek aan financiële middelen lijken vooral kennis, management en regie de beperkende factoren om de sector structureel naar een hoger plan te tillen. Hierbij speelt het wantrouwen tussen schakels een grote rol.

4 Kansen en mogelijkheden in de Hongaarse varkenssector

4.1 Sturende factoren

Naar de toekomst toe is er een aantal factoren dat met name het perspectief in de varkenssector zal bepalen:

1. Vraag naar vlees

De binnenlandse vraag naar (vers) varkensvlees is de laatste jaren stabiel op ca. 28 kg. per jaar. In totaal stijgt de consumptie van vlees, volledig voor rekening van pluimveevlees. Pluimveevlees voldoet aan de laatste consumententrends terwijl varkensvlees kampt met een ongezonder imago, hogere prijs en gebrek aan productontwikkeling. Bij afnemende backyardactiviteiten (en thuisconsumptie) en een aantrekkende koopkracht op de middellange termijn, zouden vleesverwerkers de vraag kunnen stimuleren met markt- en productontwikkeling.

2. Subsidies

Subsidies zijn met name nodig om de Hongaarse varkenshouderij te moderniseren. Mocht het voorgestelde subsidieprogramma niet slagen dan lijkt het onwaarschijnlijk dat de primaire sector een toekomst heeft.

3. Regelgeving

Hongarije is bezig om EU regelgeving op sanitair-veterinair gebied door te voeren maar houdt tegelijkertijd vast aan een “ouderwets” bureaucratisch beleid op het gebied van vestiging, verbouwing en vergunningentrajecten. Dit vormt een serieuze belemmering voor toetreders in de varkenshouderij, met name buitenlanders die de taal niet spreken en een adequaat netwerk ontberen.

4. Grondbeleid

Met de stijgende graanprijzen en de lage akkerbouwkosten wordt nu duidelijk dat bedrijven met grond (gekocht of gepacht) een beter toekomstperspectief hebben dan bedrijven zonder grond. Voor Hongaarse bedrijven geldt dat de hectarepremies een belangrijke subsidiebron voor de varkenshouderij vormen, terwijl voor alle bedrijven geldt dat graankostenvoordelen en mestafzet gewaarborgd zijn. In dit verband is de grondpolitiek en de ontwikkeling van de grondprijs voor bedrijven en buitenlanders belangrijk. Op dit moment is de planning dat de grondmarkt in 2011 wordt vrijgegeven.

5. Internationale ontwikkelingen

Terwijl de Hongaarse sector nog niet uit het dal lijkt te komen, blijven de belangrijkste “varkenslanden” (NL, DK, Dld) de kostprijs verlagen en de concurrentiepositie op de Europese en Aziatische markten versterken. Tegelijkertijd is er de laatste jaren verhoogde investeringsactiviteit in de varkenssector waar te nemen in Polen, Slowakije, Roemenië, Rusland en Oekraïne. Hongarije blijft hierbij achter. In eerste instantie zal de concurrentiepositie op exportmarkten toenemen, maar op langere termijn zal (prijs)druk op de binnenlandse markt structureler worden. Tegelijkertijd kunnen Hongaarse varkens mogelijk efficiënter worden afgezet bij buitenlandse slachterijen (bv bij Smithfield in Roemenië). Deze factor zal met name bij Hongaarse slachterijen een rol kunnen spelen.

4.2 Kansen en mogelijkheden varkenshouderij

Sterkten	Zwakten
<ul style="list-style-type: none"> - Kostenvoordeel granen - Lage ziektedruk/ goede sanitaire status - Lagere arbeidskosten 	<ul style="list-style-type: none"> - Huisvesting - Financiële positie - Management
Kansen	Bedreigingen
<ul style="list-style-type: none"> - Lage milieudruk en mesttekort - Ontwikkeling buitenlandse slachterijen - Akkerbouw - Specialisatie mesterijen 	<ul style="list-style-type: none"> - Gebrekkige kennisinfrastructuur - Graanprijs (relatie olie) - Varkensprijzen (volatieler)

In de varkenshouderij liggen duidelijke kansen voor Nederlandse investeerders. Gezien de moeilijke positie van de Hongaarse varkenshouders kan met een modern bedrijf een langdurig kostenvoordeel worden gerealiseerd, met name door adequaat management in te zetten en gebruik te maken van de graan- en arbeidskostenvoordelen.

Varkensmesterijen en gesloten bedrijven lijken hier de beste kansen te bieden. Het (management)risico bij gespecialiseerde is zeugenhouderij groter. Vleesvarkenbedrijven hebben als voordeel dat ze flexibeler zijn met betrekking tot de ontwikkeling van de graankosten in relatie tot de varkensprijzen. Het risico bestaat dat dit verband wordt losgekoppeld als graanprijzen gaan reageren op ontwikkelingen in (bio)brandstoffen. Omdat graanprijzen en subsidies met name bepalend zullen zijn voor het perspectief van de Hongaarse varkenshouder zal ook de varkensprijs in Hongarije mogelijk wat scherpere pieken en dalen op de middellange termijn kunnen laten zien. Gezien de grote schaal van ondernemingen neemt het risico in de primaire sector bij prijsdalen dus toe. Ook een **gemengd bedrijf (vleesvarkens/akkerbouw)** lijkt gezien de lage akkerbouwkosten een interessante optie in Hongarije. Landbouwgrond kan in eerste instantie alleen gepacht te worden.

Bij investeringen in de varkenssector in Hongarije zijn de volgende factoren van belang:

- Bij succesvolle implementatie subsidieprogramma zullen varkensbedrijven die te koop staan/komen in prijs toenemen
- Om de bureaucratie inz. vergunningen te beperken is het belangrijk dat een voormalig varkens- of pluimveebedrijf wordt gekocht (rundveebedrijf vereist veel nieuwe vergunningen)
- Het te kopen bedrijf bij voorkeur vrij van werknemers (vaak teveel werknemers op bedrijven) en vrij van dieren (veel bedrijven hebben continu systeem waardoor interne ziektedruk hoog is). Daarnaast beter alleen actief (grond en gebouwen) kopen, geen juridische entiteit i.v.m. mogelijke schulden/claims.
- Banken hebben vrij rigide financieringsbeleid: 3 jaar renderend ondernemen is vereiste voor financieringsaanvraag. Dit betekent dat de aanschaf, renovatie of nieuwbouw en de eerste 3 jaar zelf gefinancierd dient te worden.

4.3 Kansen en mogelijkheden slachterij en vleesverwerking

Sterkten	Zwakten
<ul style="list-style-type: none">- Merken- Verdere verwerking- Export naar Azië	<ul style="list-style-type: none">- Schaal & kostenniveau- Overcapaciteit- Financiële positie- Gebrek aan ketenregie/ wantrouwen in de keten
Kansen	Bedreigingen
<ul style="list-style-type: none">- Nieuwe generatie consumenten- Verdwijnen thuislacht- Supply chain management	<ul style="list-style-type: none">- Prijsdruk retail- Internationale concurrentie- Concurrentie kleinschalige vleesverwerkers

De SWOT analyse laat zien dat vleesverwerkers nog steeds teren op hun oude sterkten waarbij relatief vette varkens hoogwaardig worden verwerkt. Het probleem is echter dat de slacht/vers vlees activiteiten voor de binnenlandse markt worden verwaarloosd en dat daarom niet kan worden ingespeeld op nieuwe trends naar gemak, gezond, goedkoop – en voor de EU – diervriendelijk of biologisch. Daarbij wordt internationale concurrentie op alle fronten bedreigend: zowel import van goedkoop vlees, export van hoogwaardig vlees naar Azië en de mogelijkheid dat Hongaarse varkens in het buitenland worden geslacht.

Het is evident dat Hongaarse slachterijen baat zouden hebben bij buitenlandse investeringen, niet alleen om de financiële slagkracht te vergroten, maar ook om kennis en vaardigheden binnen te halen voor markt-, product- en supply chain ontwikkeling. De vraag is echter of de (tanende) merken en kleine varkensstapel voldoende te bieden hebben voor buitenlandse investeerders die ook naar omringende groeiemarkten kunnen uitwijken.

4.4 Kansen en mogelijkheden varkens- en vleeshandel

Gezien de beperkte omvang van de sector en het groot aantal spelers dat actief is in zowel de vlees- als varkenshandel, is het niet waarschijnlijk dat de Hongaarse markt veel ruimte biedt voor toetreders in deze activiteiten. Toch lijkt het met de ontwikkelingen in de primaire- en verwerkende sector dat handelsstromen van zowel biggen, levende varkens en vlees zullen toenemen: de vleesverwerkende industrie zal meer goedkoop vlees importeren en een mogelijk aantrekkende koopkracht zal ook meer import vragen om binnenlandse tekorten aan te vullen. Daarbij zullen ontwikkelingen in de primaire sector tot meer handelsstromen in binnen- en buitenland zorgen om een zo goed mogelijke prijs te realiseren; een ontwikkeling die wordt ondersteund door het uitblijven van vaste relaties tussen schakels in de sector.

De biggenimport zou ook kunnen toenemen met het groeiende aanbod van (goedkoper wordende) Nederlandse en Deense biggen en de ontwikkeling van mesterijen in Hongarije door buitenlandse investeerders.

Bijlage: Overzicht geïnterviewde sectordeskundigen en bedrijven

De volgende personen en bedrijven worden bedankt voor hun medewerking en feedback:

AKI – Landbouw economisch onderzoek - www.aki.hu

Dr. József Popp – Hoofd Directoraat landbouwbeleid

Dr. Norbert Potori – Hoofd internationaal landbouwbeleid

Levente Nyárs – Sectordeskundige varkenshouderij

Gergely Papp – Informatiespecialist

Alföldi Sertés Értékesítő és Beszerző Szövetkezet – Coöperatieve varkenshandel

János Gorzas - Manager

CANO/Agrotechholland – varkenshouderijbedrijven & varkens equipments- www.cano.hu

Dr. Ir. Ronald Scholten – Eigenaar/manager varkenszaken

Carl van Zelderen – Eigenaar/manager techniek

DAT-Schaub Hungary – Vleeshandel Danish Crown – www.dat-schaub.hu

Árpád Nagygyör – Manager

DND Agro – bemiddeling/advies biggenhandel en stallenbouw – www.dndagro.hu

Dennis Hermkens

Hunland Trade – Vee, varkens en vlees import/export – www.hunland.hu

Jos Janssen – Alg. directeur

Kapuvári Hús – Varkens & runderslachterij

Károly Lehel – Hoofd Inkoop

Kasz Coop – Landbouwcoöperatie met granen, varkens en appels – www.kasz-coop.hu

József Vadász – Manager varkenshouderij

Magyar Húsiparosok Szövetsége – Hongaarse vleesassociatie – www.husszovetseg.hu

Dr. Tamas Eder (ook vertegenwoordiger Pick Szeged – www.pick.hu)

Perstorp Franklin – Veevoederadditieven – www.perstorp-franklin.com

Ir. Paul Verboeket – Manager C/O Europa

Topigs Hungary – fokkerijorganisatie - www.topigs.com

Dr. Simon Gyula – Alg. directeur

UBM – Grondstoffen, concentraten en premix – www.ubm.hu

László Balog – Adviseur varkens

Van Genugten Agribusiness – varkenshouderijbedrijven – www.genugtenagribusiness.nl

Willem Pijnenburg

Met speciale dank aan Robert Hoste van het LEI, Orsolya Gaal van Wageningen Universiteit en László Iványi van de Landbouwwaad te Boedapest.