

61.b

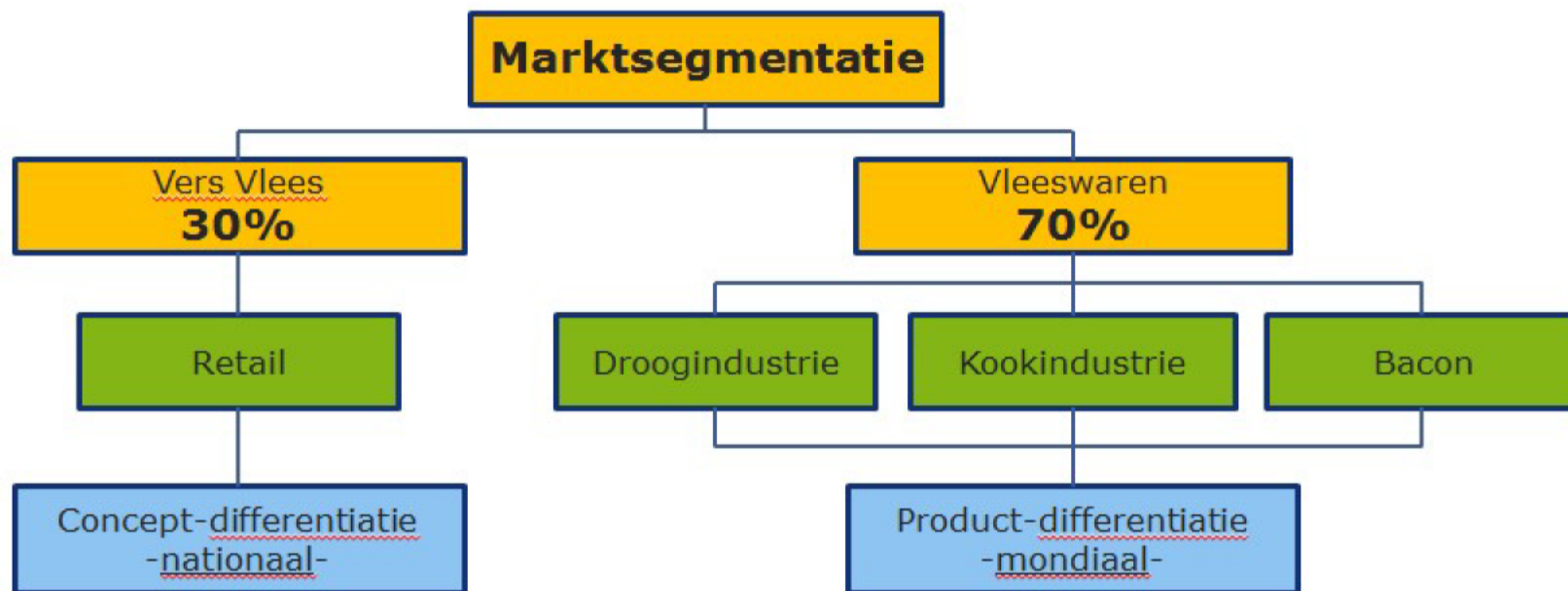


## GOOD FARMING BALANCE: WEG UIT DE 'COMMODITY TRAP'

---

1 augustus 2018  
10.2.e

# Grofsegmentatie varkensvlees Nederland



*Mager/vet*

**Mager**

**Vet**

**Mager**

**Medium**

*Gewicht*

**Licht**

**Licht-medium-zwaar**

**Zwaar**

**Medium**

## NL varkenshouderij: 'slip stream towards commodity'

---

- Eenzijdige aandacht voor magere en zware varkens
- Uniforme inkooptabellen van slachterijen leiden tot hulk/commodity
- 'Periferie' versterkt eenzijdige positionering:
  - Fokkerij: focus op grote spierdikte en hoog mager vlees aandeel
  - Mengvoeder: eenzijdige focus op groei per dag
- Versnipperde aanvoerstructuur met korte termijn prijsfocus
- Vrije handel sterk geromantiseerd, aversie tegen overeenkomsten
- Slecht rendement voor de kolom, alleen 'periferie' rendeert

VARKENSSECTOR WIL **VLEES MET MEER SPIERVET**  
PRODUCEREN OM CONSUMPTIE WEER OP TE KRIKKEN.

**Fransen willen vleessegment met meer vet ontwikkelen**

De Fransen zijn de laatste jaren steeds minder varkensvlees gaan eten. Tussen 2010 en 2016 sappiger, hoewel de verwerking van het spierweefsel en de bereiding ook een belangrijke rol

## Vion zich ontwikkelt als springplank naar de wereldmarkt

---

Nederlandse  
zelfvoorzieningsgraad  
230%

Vleeswarenindustrie en  
Retail zijn complementair.  
Winstgevende varkens-  
houderij vereist goede  
positionering in beide  
segmenten

Alle Europese markten  
inmiddels verzadigd,  
sterke prijsconcurrentie  
op de EU-markt

Een sterke exportpositie  
naar landen buiten de  
EU is daarom een must  
voor een gezonde  
Nederlandse  
varkenshouderij

Vion heeft de afgelopen  
jaren grote stappen  
gezet Global access is  
kernpunt van onze  
strategie

Van de totale  
Nederlandse export  
buiten de EU verzorgt  
Vion ongeveer 70%

Schaalgrootte is  
noodzakelijke  
voorwaarde om mee te  
spelen op de  
wereldmarkt

## Onze uitgangspositie is goed maar ....

---

KANSEN	BEDREIGINGEN
<p><u>Toonaangevende varkenshouderij</u></p> <p>Hoge veterinaire status geeft <u>toegang tot wereldmarkt</u></p> <p>Vion heeft voldoende <u>schaal-grootte</u> om te concurreren op wereldmarkt</p> <p>Door recente programma's Vion <u>concurrerend</u> t.o.v. alle Europese concurrenten</p>	<p>Eenzijdig <u>commodity</u> aanbod vleesvarkens</p> <p>Varkenshouder focust zich eenzijdig op spotmarkt-prijs</p> <p>Sterke <u>handelsorientatie varkenshouder</u>: discontinue aanvoer = margeverlies door <u>suboptimalisatie</u></p> <p><u>Gebrek aan vertrouwen</u> belemmert innovatie en ontwikkeling</p>

## Het dilemma waar Vion voor stond

### DILEMMA

**VERDER POLDEREN** ZONDER  
FUNDAMENTELE VERANDERINGEN  
LEIDT TOT VERDERE ANONIMISERING  
VAN HET NEDERLANDSE VARKEN DAT NOG  
SLECHTS ALS COMMODITY VERKOCHT KAN  
WORDEN. DIT BIEDT GEEN BASIS VOOR  
EEN GEZONDE VARKENSHOUDERIJ IN  
NEDERLAND, NOCH VOOR  
VION ALS SPELER OP DE WERELDMARKT.

**VOORTOUW NEMEN** IN HET  
CREEREN VAN EEN CULTUUROMSLAG :

- 1) BETER RENDEMENT VOOR GEHELE KOLOM IS  
EEN 'CONDITIO SINE QUA NON'
- 2) KWALITATIEVE SPREIDING IS VOORWAARDE  
VOOR OPTIMALE PRODUCT DIFFERENTIATIE
- 3) ZONDER DIFFERENTIATIE BLIJVEN WE IN DE  
FUIK VAN DE COMMODITY MARKT
- 3) CONTINUITEIT AANVOER = BASISVOORWAARDE

## Overwegingen

Op de wereldmarkt zijn er altijd aanbieders die goedkoper zijn. De kracht van Vion ligt in de combinatie van kwaliteit, voedselveiligheid, traceerbaarheid, veterinaire status en schaalgrootte. Daarin zijn wij duidelijk onderscheidend.

Vion heeft haar strategie gewijzigd :  
van "Kostleiderschap" naar "Valorisatie & Efficiency"

Rendementsverbetering vereist cultuuromslag in de gehele varkensketen

Binnen Good Farming Star (Retail) en De Groene Weg (Biologisch) hebben wij goede ervaringen opgedaan met vraaggestuurde ketenproductie

Daarom heeft Vion besloten tot introductie Good Farming Balance, een nieuw marktconcept van vraaggestuurde ketenproductie voor de internationale afzetmarkt

# Verschillende markten, verschillende wensen



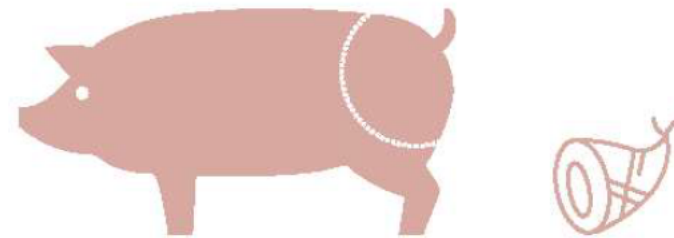
## Japan: kleine filets

In Japan is varkensvlees, naast vis, de meest gegeten bron van dierlijke eiwitten. Japanners houden van doorregen varkensvlees. In Japan worden filets veelal gebruikt voor de productie van vleeswaren. Daarvoor zijn kleine filets (qua omtrek) nodig, zodat ze in de Japanse consumentenverpakkingen passen. Hiervoor zijn lichtere varkens zeer geschikt.



## Italië: robuuste hammen

Italianen zijn traditioneel in hun eetgewoontes en eten bij uitstek allerlei soorten hammen. Onder andere de Parmaham wordt door Vion volledig volgens klantwensen geproduceerd en geleverd. De Parmaham is een vettere ham, waarvoor wat zwaardere varkens zeer geschikt zijn.





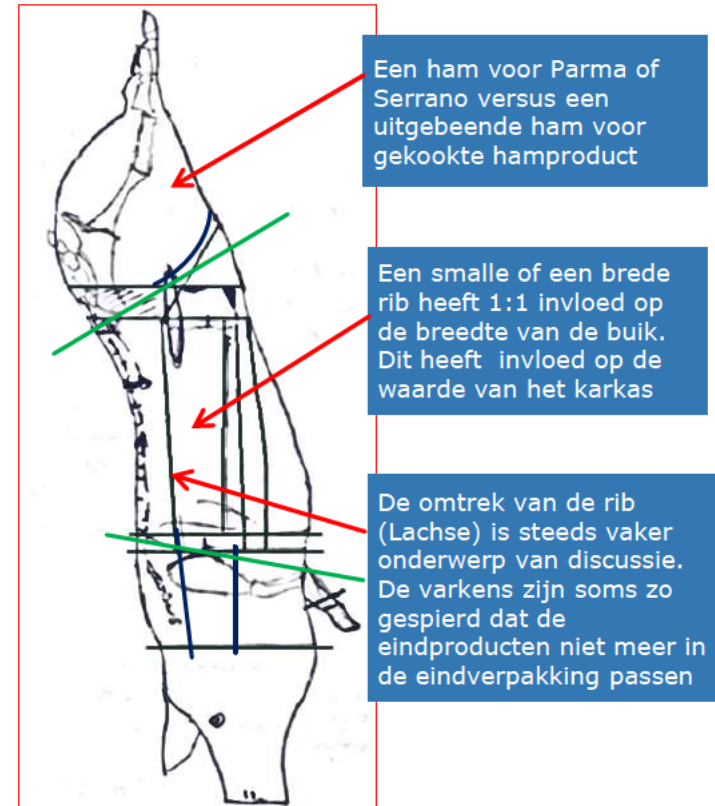
## De economische theorie van het valorisatie-model

Iedere markt heeft specifieke gewoonten, eet andere gerechten en vraagt dus specifieke snitten

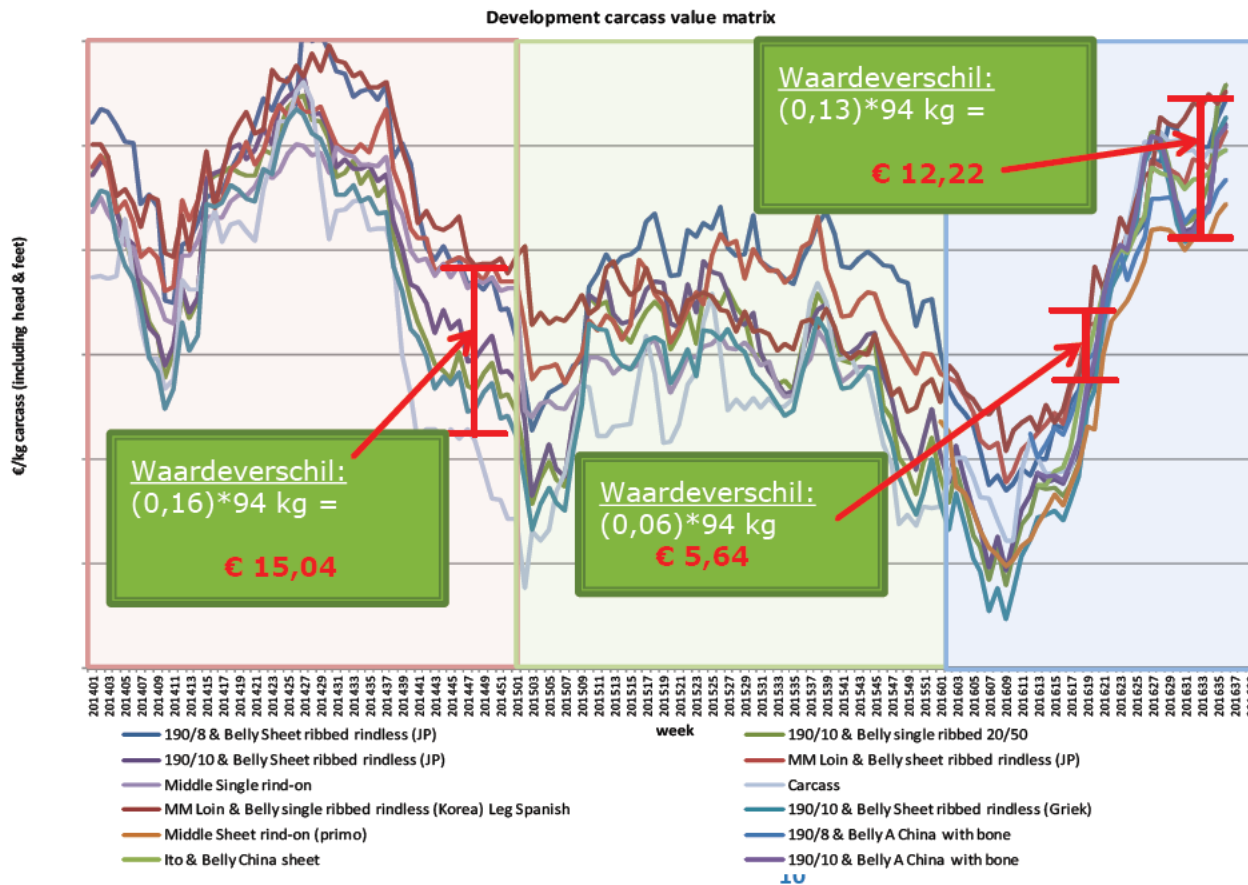
Een karkas kan op oneindig veel manieren worden uitgesneden. Ieder karkas vertegenwoordigt dus een combinatie van producten voor bepaalde markten (= Product Markt Combinatie PMC)

De maximale netto opbrengstwaarde van een karkas wordt bepaald door de PMC-mix die op dat moment de hoogste geldsom genereert

Hoe meer afzetmarkten deel uitmaken van de portfolio, hoe meer product markt combinaties gemaakt kunnen worden, hoe hoger de marge-potentie!



# De invloed van de juiste PMC-mix op de karkaswaarde



Wist u dat het valorisatie-effect op de waarde van het karkas

5x

zo hoog is als het kostprijseffect ?

## Dia 10

---

### APB13

Niet teveel nadruk leggen dat de kostprijs niet meer belangrijk is. Die is ook belangrijk, maar met valorisatie is meer te verdienen.

10.2.e 6-3-2017



# Introductie Good Farming Balance

## De aanpak van Vion

Het doel van Good Farming Balance is om het rendement van de varkenshouder en van Vion te verbeteren door betere, gedifferentieerde afstemming tussen vraag en aanbod van varkensvlees

Voerwinst = f(management) en wordt bepaald op de boerderij

Good Farming Balance is gebaseerd op 4 peilers

1

Meer spreiding in  
type varkens

DIFFERENTIATIE

2

Nieuwe  
prijsinstrumenten

VERTROUWEN

3

Borging van  
continuïteit

RENDEMENT

4

Vakmanschap

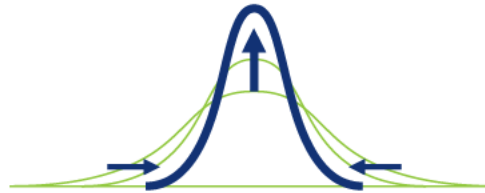
RENDEMENT

# Differentiatie: van HUIDIGE naar GEWENSTE situatie

## STATUS QUO:

Er is er sprake van korte termijn georiënteerd "prijs-gestuurd" aanbod van vleesvarkens waarbij:

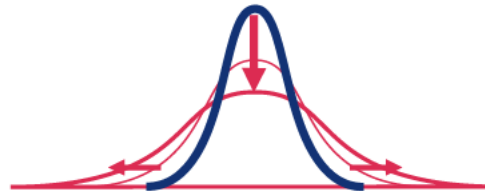
- De uitbetalingstabel stuurt op een steeds uniformer product dat slechts voor bepaalde product markt combinaties optimaal is



- Verminderde spreiding
- Magerder varken dat intrinstiek steeds duurder wordt
- ...en voor steeds minder afzetmarkten geschikt is

## GEWENSTE SITUATIE:

Vraaggestuurde productie zodat suboptimalisatie in de keten wordt geminimaliseerd



- Terug naar min of meer natuurlijke spreiding
- ...zodat grondstof geschikt is voor maximaal aantal afzetsegmenten

## Dé varkensvlees-innovatie van Anuga 2017



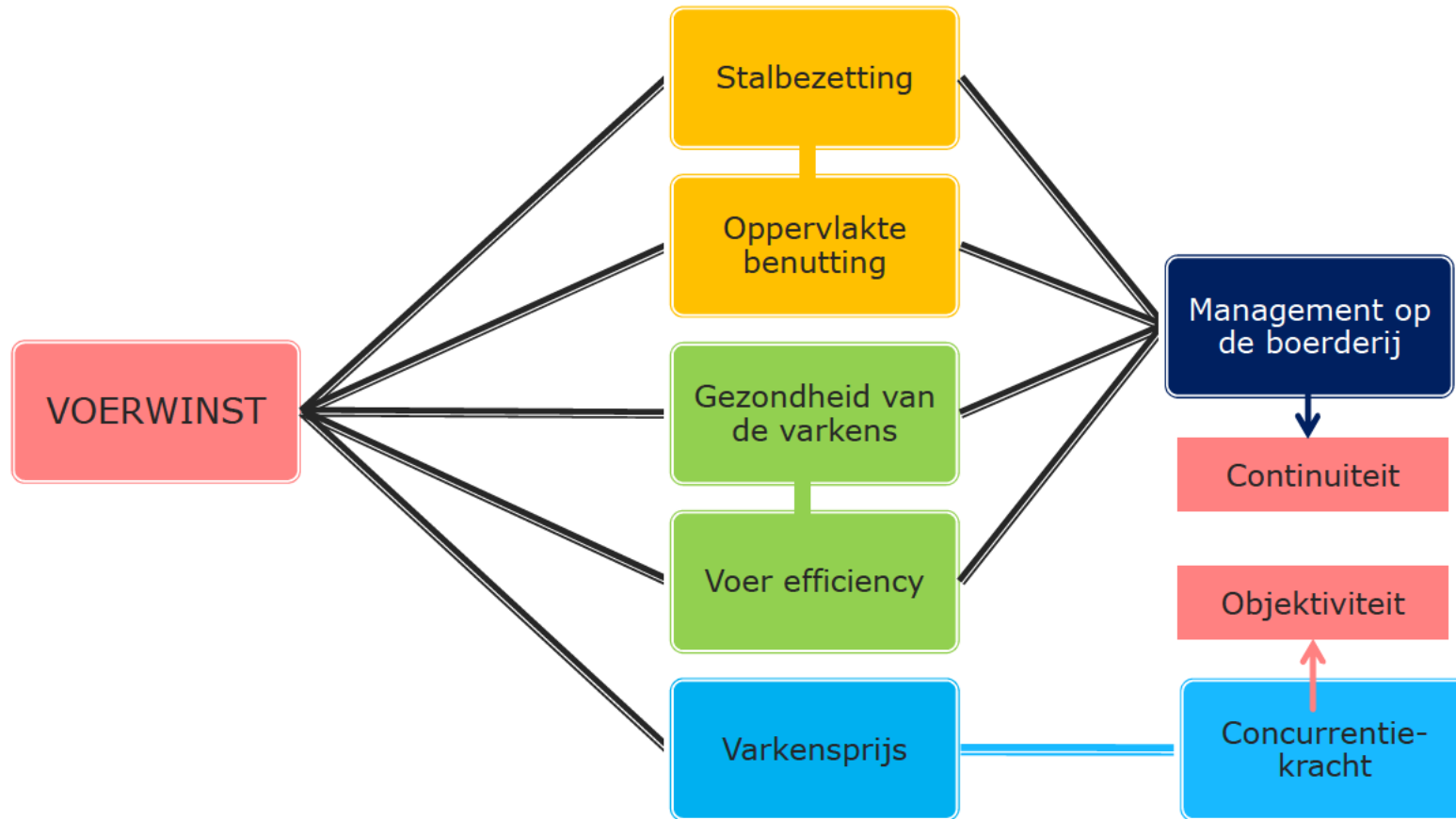
- Prosciutto Robusto di qualità Good Farming
- Segment: top droogham Italië en Spanje
- Huidig beschikbaar 5.000 p/w
- Geschatte marktpotentie 50.000 hammen per week
- Prijspremie 10-20%

# TOMAHAWK





# Rendement varkenshouder wordt bepaald door 'VOERWINST'



## Alternatieve productiemodules

---

MODULE BASIS

MODULE BREED

MODULE ROBUUST

## Het concept van verschillende prijssystemen

---

### LANGE TERMIJN PRIJS (L.T.P.)

creëren van  
*stabielere  
voerwinst*

### PRIJS INDEX GARANTIE (P.I.G.)

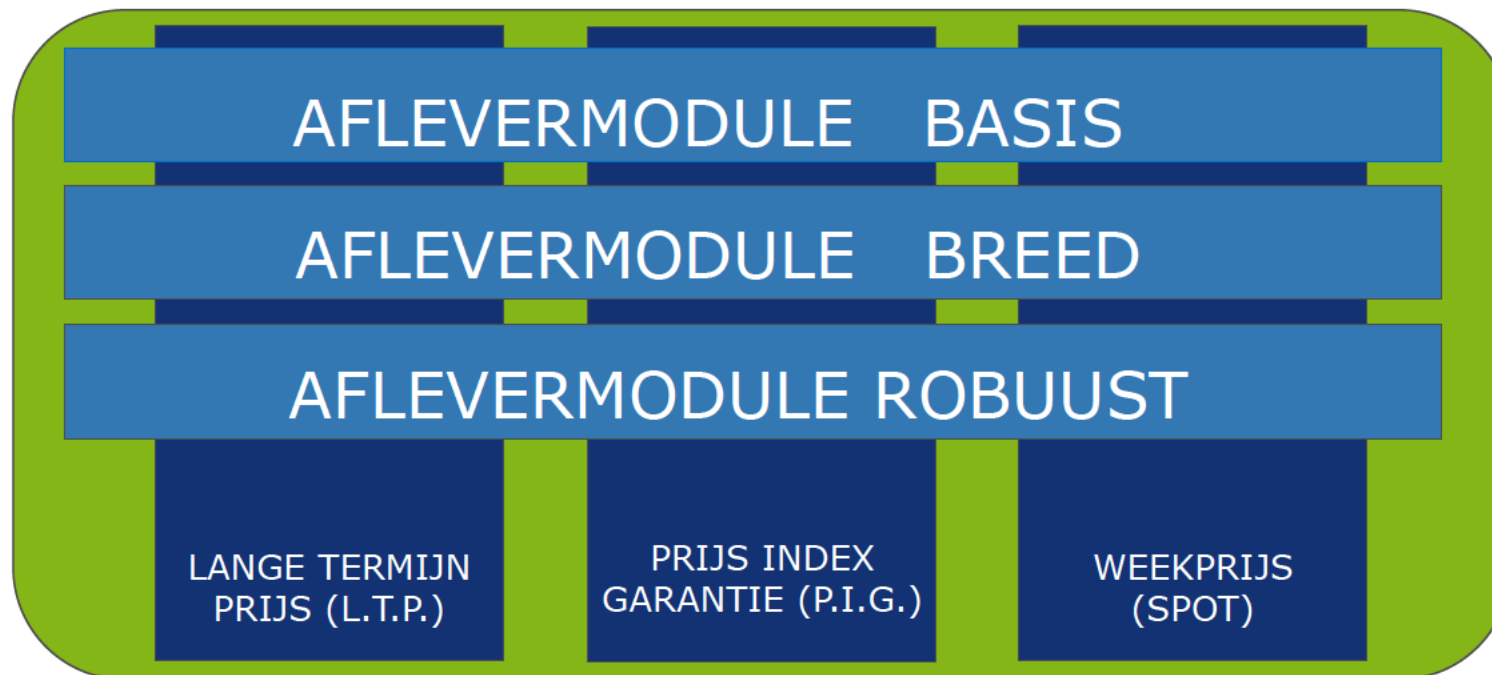
biedt zekerheid  
dat *Vion -prijs  
concurrerend  
is*

### WEEKPRIJS (SPOT)

De wekelijkse  
*Vion- notering*

## De partner van Vion kan kiezen uit 9 modules

---



## Prijsindexgarantie als basis voor continuïteit

Doel is om de huidige impasse van korte termijn prijsfocus te doorbreken en de voorwaarde te creëren dat een varkenshouder continu kan leveren, zonder dat hij het risico loopt van een prijsnadeel

Het Prijsindexgarantie-systeem (PIG) biedt de zekerheid dat Vion een concurrerende prijs betaalt door koppeling van de Vion prijsmutaties aan een internationaal mandje noteringen over een periode van 12 maanden

Notering	Wegingsfactor
Duitsland	40%
Denemarken	20%
Belgie	20%
Spanje	20%

## De voordelen voor de varkenshouder

---

De varkenshouder kan kiezen voor de aflevermodule die het best past bij zijn bedrijf. Hij kan betere keuzes maken, hierdoor resulteert een beter rendement

Vion-notering geeft iedere week de hartslag van de internationale varkensvleesmarkt

P.I.G. geeft zekerheid dat de Vion notering concurrerend blijft. Daardoor ontstaat de noodzakelijke lange termijn gerichtheid met focus op 'voerwinst' en bedrijfsmanagement

L.T.P. geeft mogelijkheid om 'voerwinst' voor een bepaalde periode vast te leggen. Dit geeft zekerheid en vermindert het prijsrisico.

De verwachting is dat een verbetering van het rendement gerealiseerd kan worden € 2,50 - € 5,00 per varken. **Voor varkenshouderij NL is dat € 37,5 - € 75 mio p/jr !**

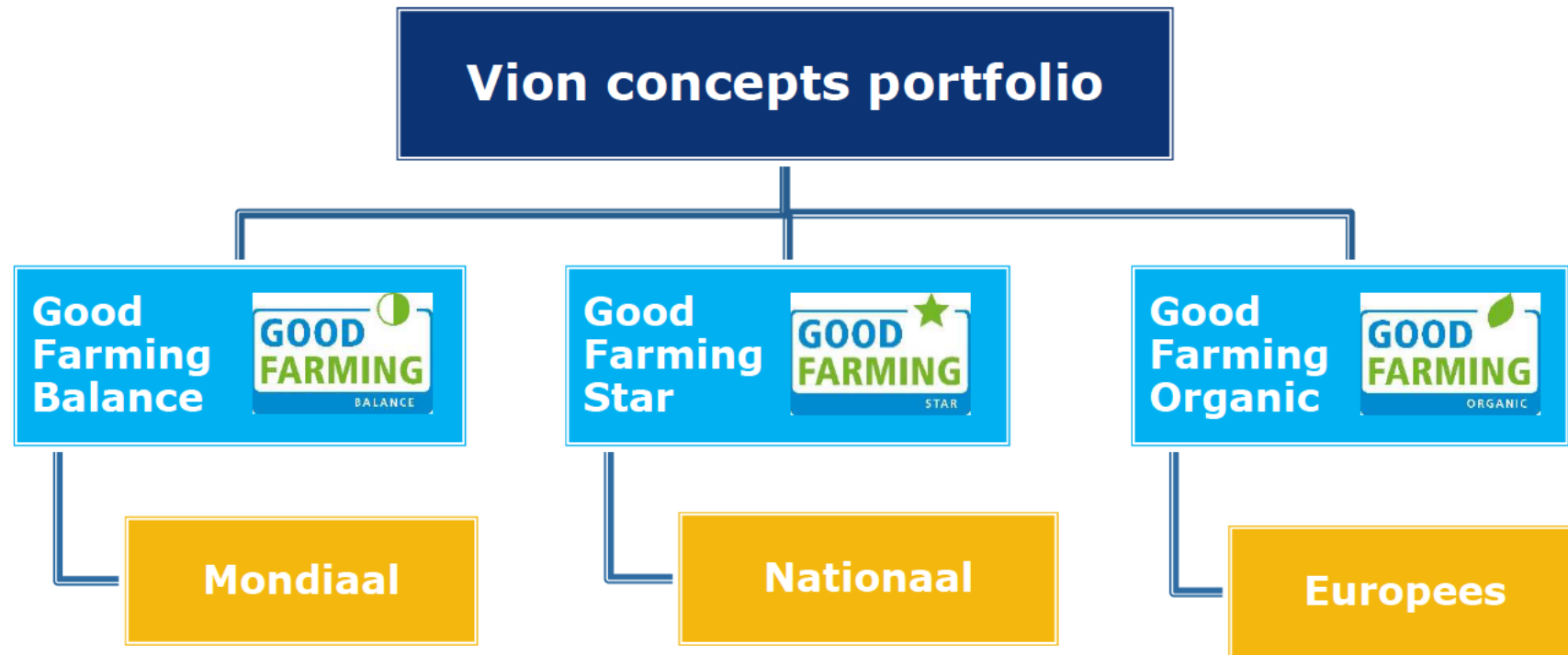
## Een jaar na dato....

- Varkenshouders hebben massaal ingetekend; inmiddels plm. 90% van Vion aanvoer in Nederland o.b.v. langlopende 'Good Farming' overeenkomsten
- Er is een duidelijke wil om te veranderen bij een grote groep varkenshouders, scheiding in de markt waarneembaar: blijvers die sneller vooruit willen vs. zij die het nog niet weten



**The future of Dutch pork is in optimized demand driven chain production**

## Vion "Pork" concepten



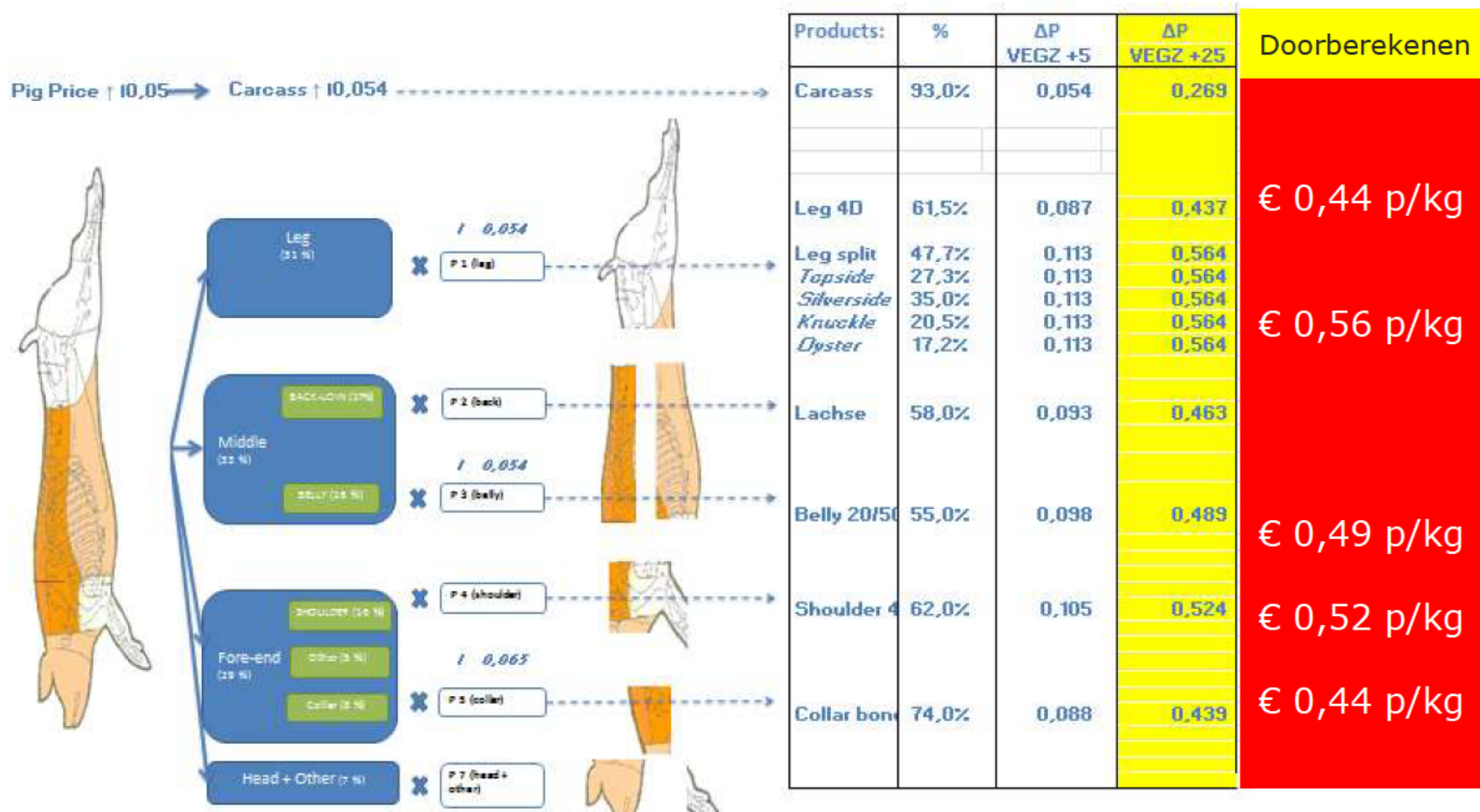


## Fosfaatplafond varkenshouderij als draaischijf voor innovatie

---

- Gerealiseerde verbetering van het voerspoor heeft geleid tot verhoging van de voerprijs (zie kostenvergelijking Nederlandse varkenshouderij, Robert Hoste, Wageningen)
- Verlaging voerkostencomponent door receptuurverandering wordt tegengehouden door grondgebonden fosfaatregels
- Mestverwerking als noodzaak voor innovatie
- ....maar dan is beschikbaarheid latente fosfaatruimte varkenshouderij na sanering een voorwaarde

# Wat betekent een prijsverhoging van € 0,25 in de verkoop ?





**Ik dank u voor uw aandacht.**