

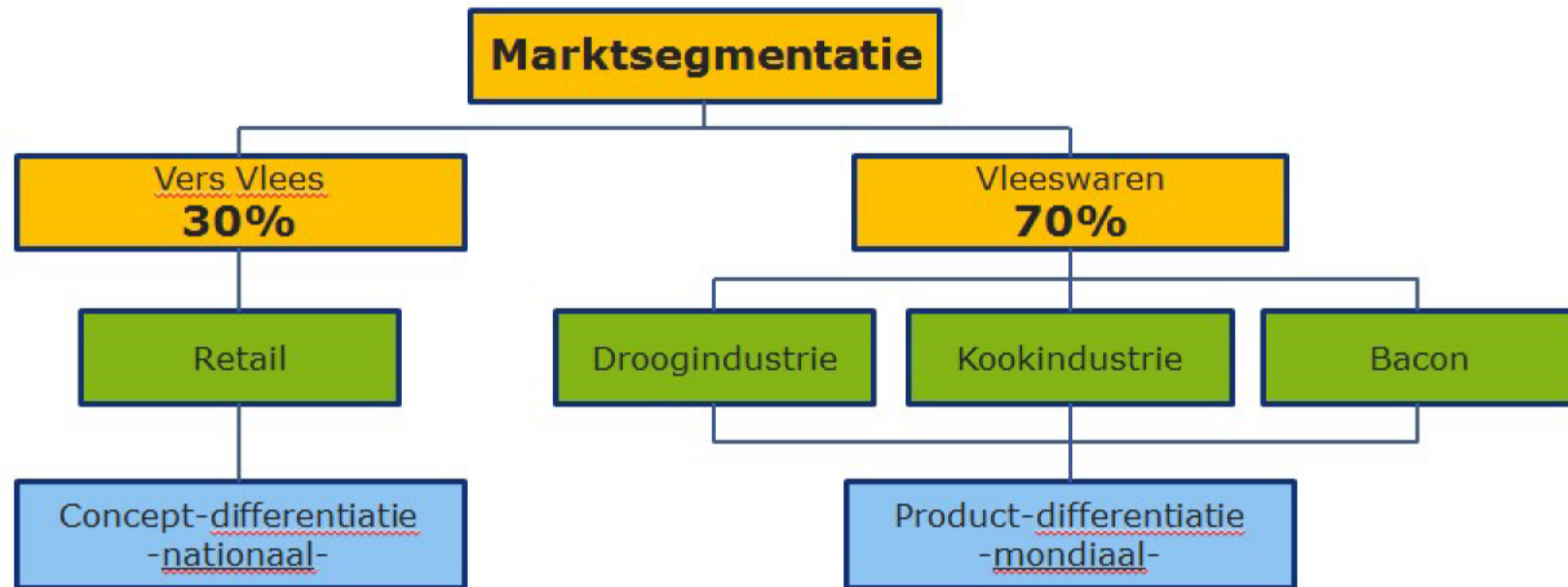
61.b



GOOD FARMING BALANCE: WEG UIT DE 'COMMODITY TRAP'

1 augustus 2018
10.2.e

Grofsegmentatie varkensvlees Nederland



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

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

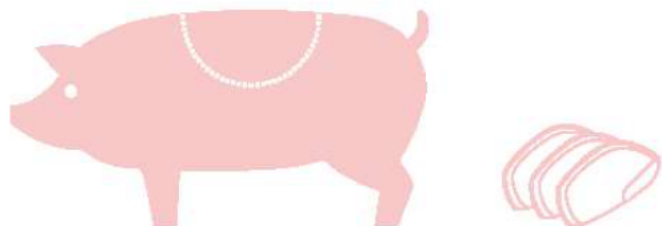
Daarom heeft Vion besloten tot introductie Good Farming Balance, een nieuw marktconcept van vraaggestuurde ketenproductie voor de internationale afzetmarkt

Verschillende markten, verschillende wensen



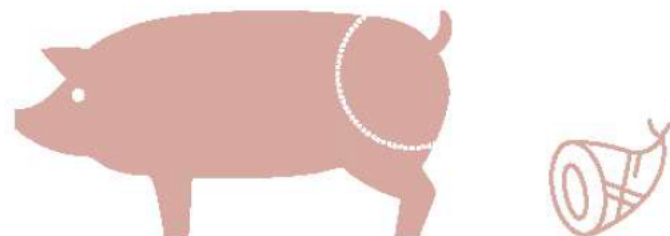
Japan: kleine filets

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.



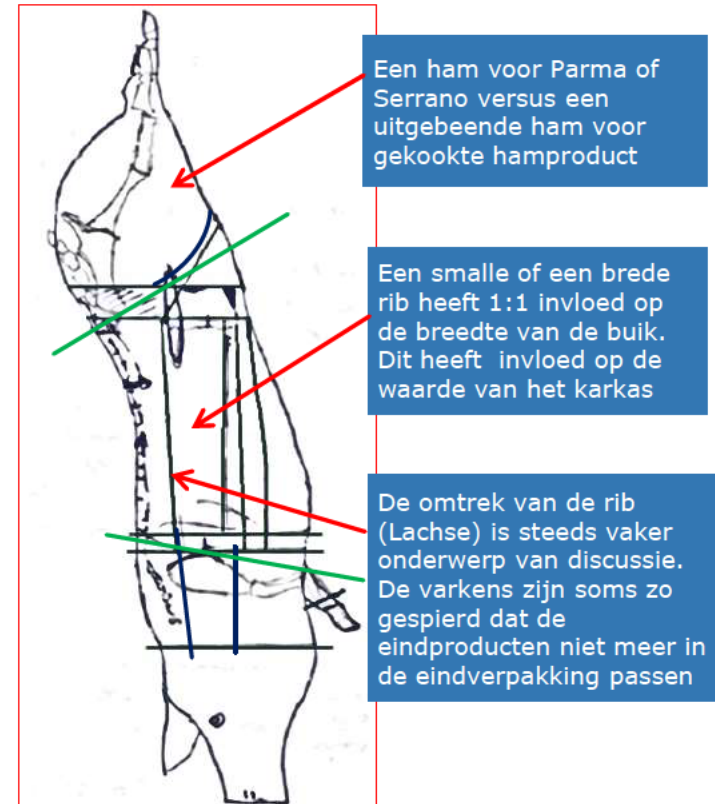
De economische theorie van het valorisatie-model

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

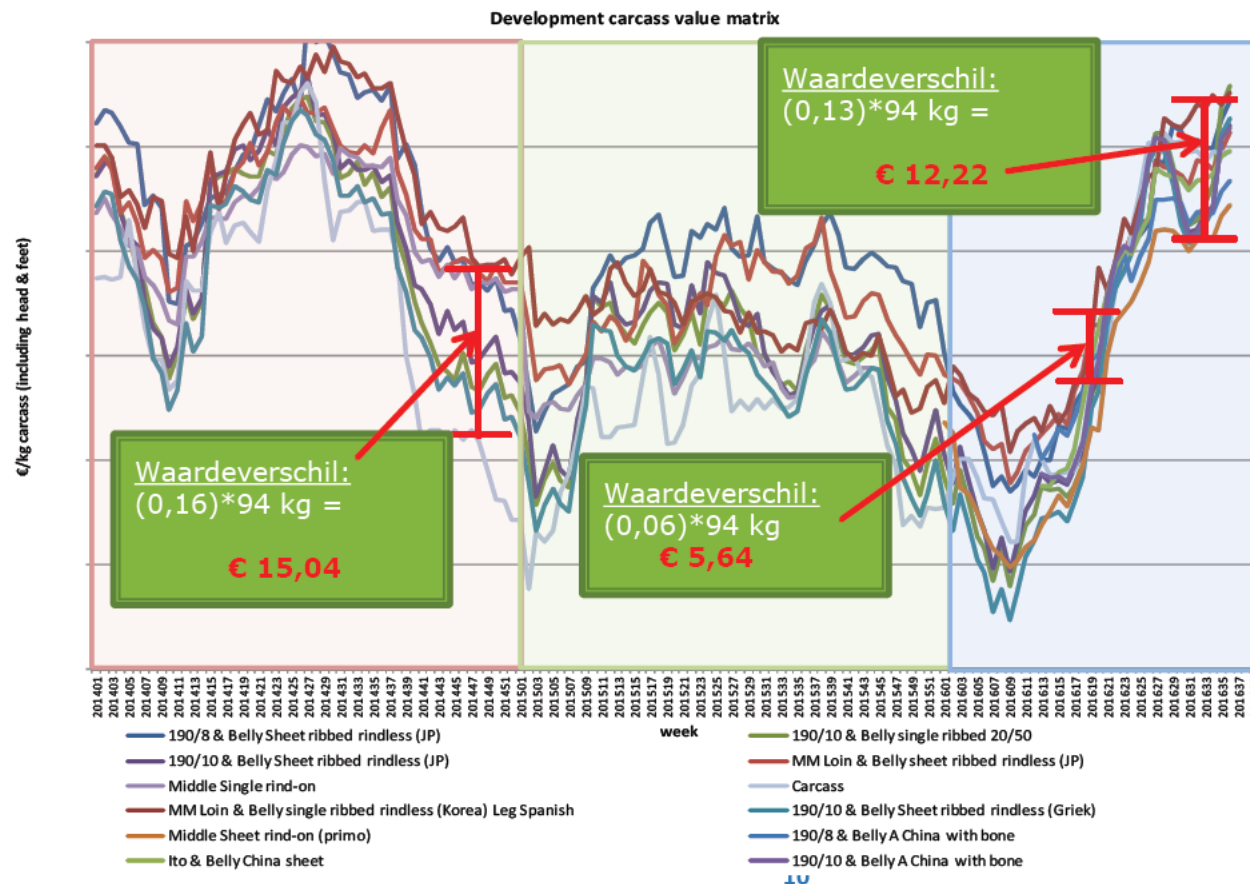
Een karkas kan op oneindig veel manieren worden uitgesneden. Ieder karkas vertegenwoordigt dus een combinatie van producten voor bepaalde markten (= Product Markt Combinatie PMC)

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
kostprijs effect ?

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 = $f(\text{management})$ 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

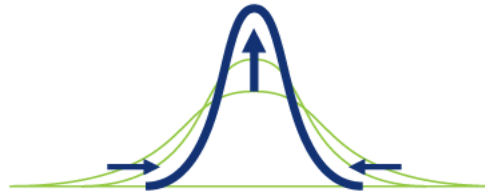
RENDEMENT

Differentiatie: van HUIDIGE naar GEWENSTE situatie

STATUS QUO:

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

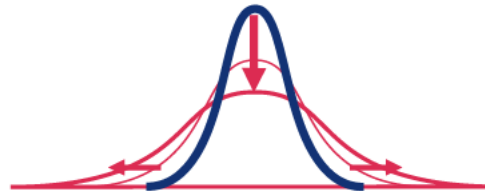
- De uitbetalingstabel stuurt op een steeds uniformer product dat slechts voor bepaalde product markt combinaties optimaal is



- Verminderde spreiding
- Magerder varken dat intrinsiek 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 afzet-segmenten

Dé varkensvlees-innovatie van Anuga 2017

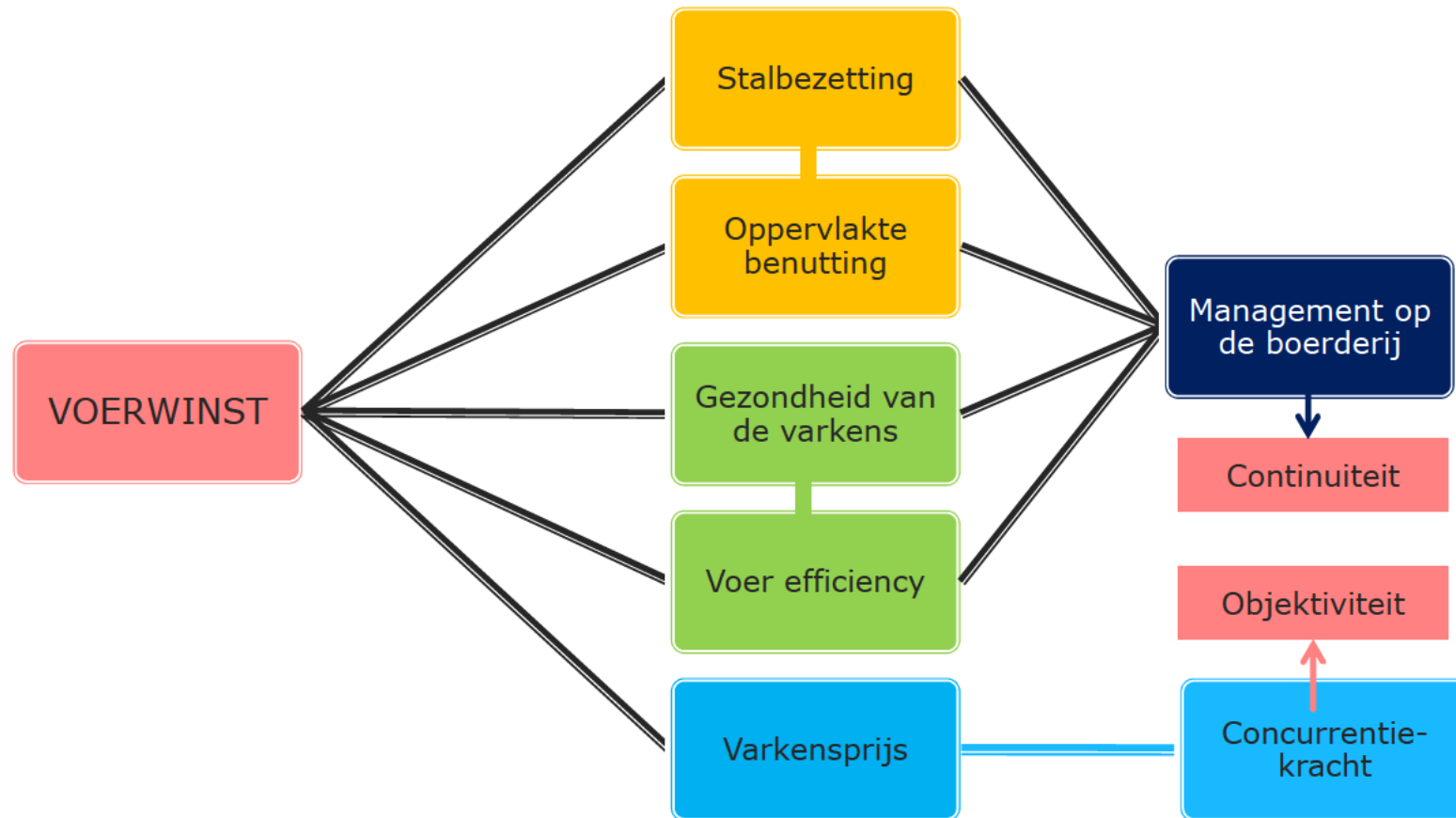


- Prosciutto Robusto di qualità Good Farming
- Segment: top droogham Italië en Spanje
- Huidig beschikbaar 5.000 p/w
- Geschatte marktpotentie 50.000 hammen per week
- Prijspremie 10-20%

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***

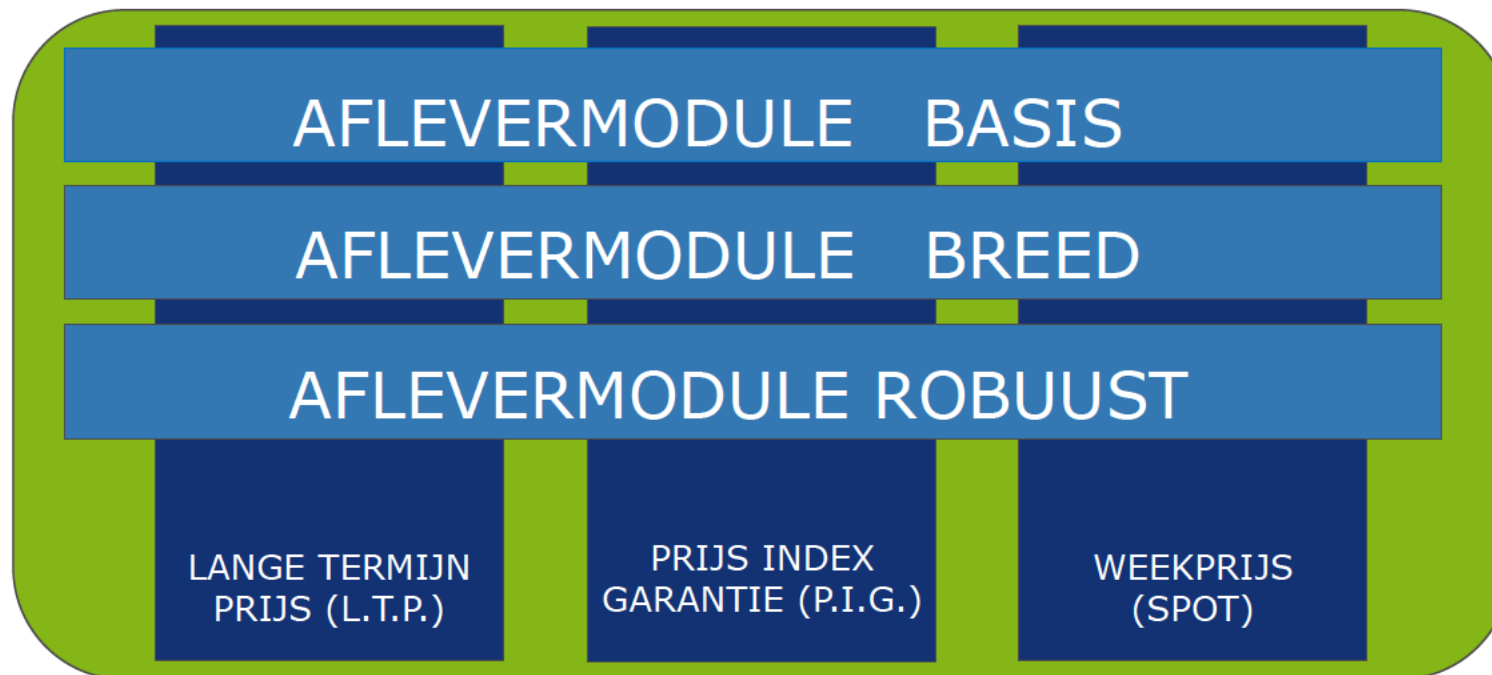
PRIJS INDEX GARANTIE (P.I.G.)

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 !**

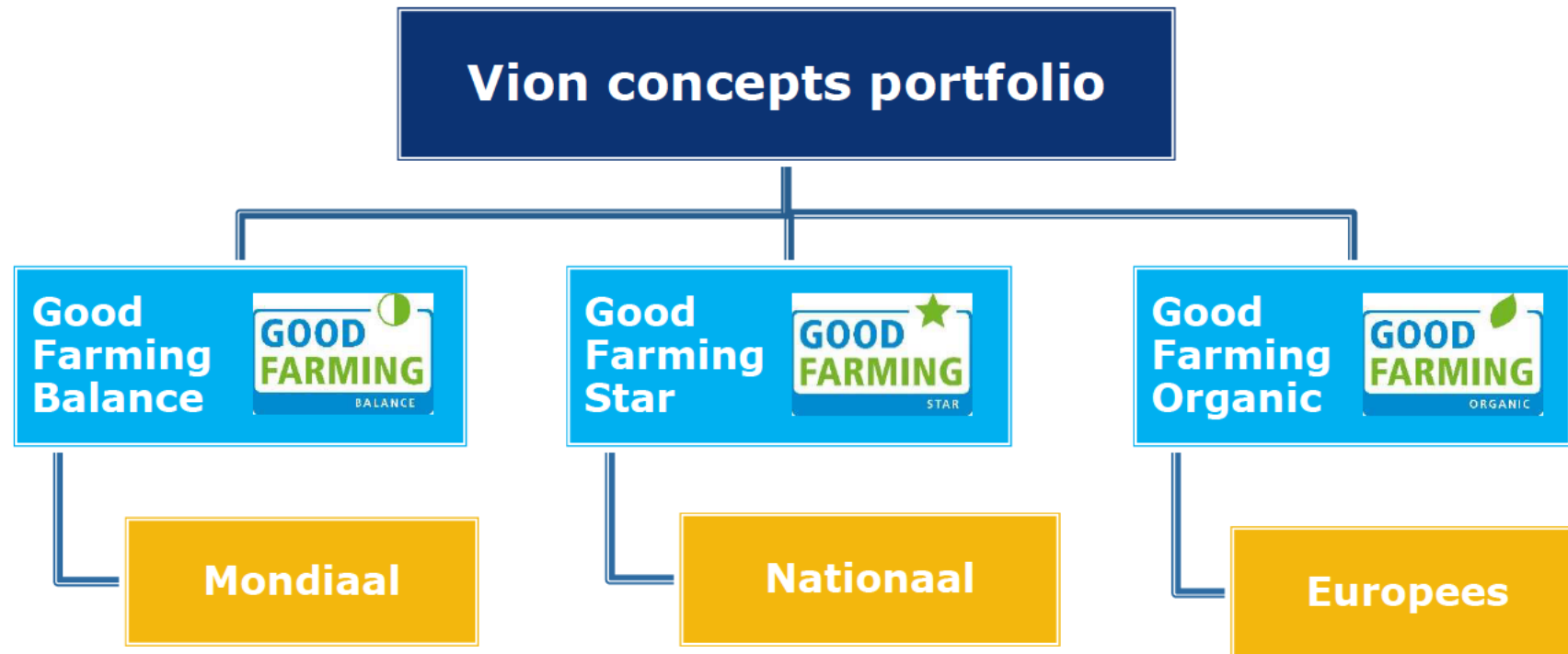
Een jaar na dato....

- 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

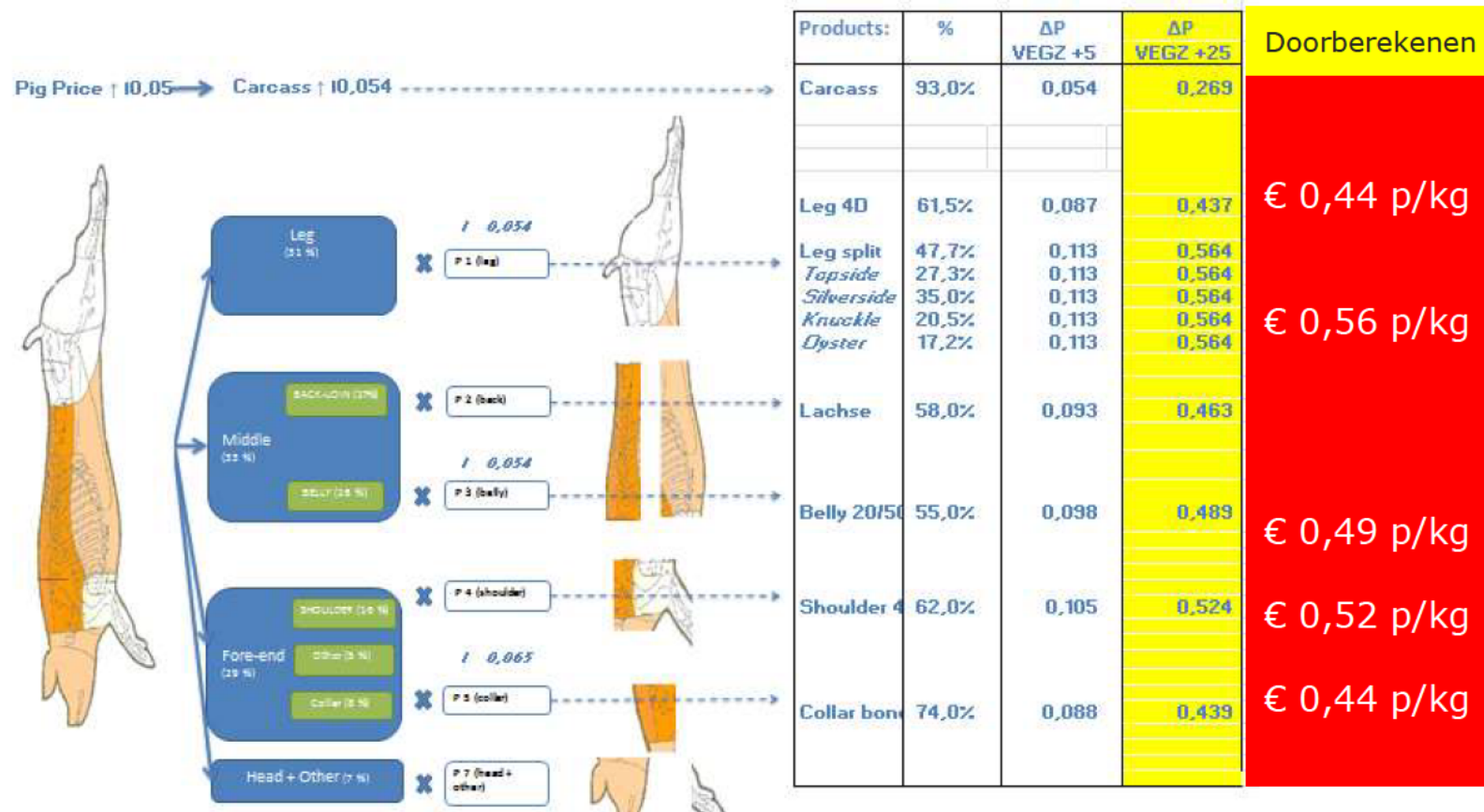
Vion “Pork” concepten



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.