

Krimp veestapel creëert overcapaciteit bij foodindustrie

Sector Expertise | Augustus 2025

Jelmer Schreurs (Sectoranalist Agri & Food) & Rob Morren (Sector Banker Food)

- ▶ De Nederlandse veestapel krimpt naar verwachting tussen de 15 en 18 procent. Door de structurele daling in toelevering van melk en vlees ontstaat overcapaciteit bij de zuivel- en vleessector.
- ▶ Bedrijven die dichter bij de boer staan, zoals slachterijen, worden harder geraakt dan verwerkers en handelaren verderop in de keten. Zij hebben meer flexibiliteit om zich aan te passen aan een afnemende aanvoer.
- ▶ Bedrijven kunnen tijdig anticiperen door een nauwere relatie aan te gaan met toeleveranciers, toevoer uit het buitenland te halen en te focussen op toegevoegde waarde in plaats van volume.
- ▶ Een krimpende veestapel biedt bedrijven ook kansen om verder te verduurzamen. Minder dieren, hogere toegevoegde waarde, en de mogelijkheid om in producten dierlijke- en plantaardige proteïne te combineren.

1 Krimp veestapel laat inkoop prijs voor zuivel- en vleessector stijgen

De krimp van de Nederlandse veestapel – als gevolg van beëindigings- en afromingsregelingen – verstoort de zuivel- en vleessector. Het aanbod van vlees en melk van Nederlandse bodem daalt, wat een prijsopdrijvend effect heeft. Dit is gunstig voor veel overblijvende boeren die ondanks internationale prijsvorming hun inkomsten zien stijgen. Bedrijven die afnemen van de boer krijgen vaker te maken met hogere kosten die maar in beperkte mate doorgerekend kunnen worden aan de consument. Een tweede gevolg is dat volumes dalen waardoor overcapaciteit dreigt bij bedrijven die bijvoorbeeld dieren slachten of melk verwerken. Bij deze bedrijven komt de rentabiliteit onder druk als ze geen aanpassingen doorvoeren in hun verdienmodel, bijvoorbeeld door zich te richten op andere aanvoerbronnen of andere productproposities ontwikkelen. In deze analyse onderzoeken we de gevolgen van een krimpende veestapel op de zuivel- en vleessector. We gaan hierbij niet in op de effecten op bedrijven die leveren aan boeren – denk aan de mengvoerbedrijven en dierenartsen – en de impact op de vitaliteit van de omgeving en het platteland.

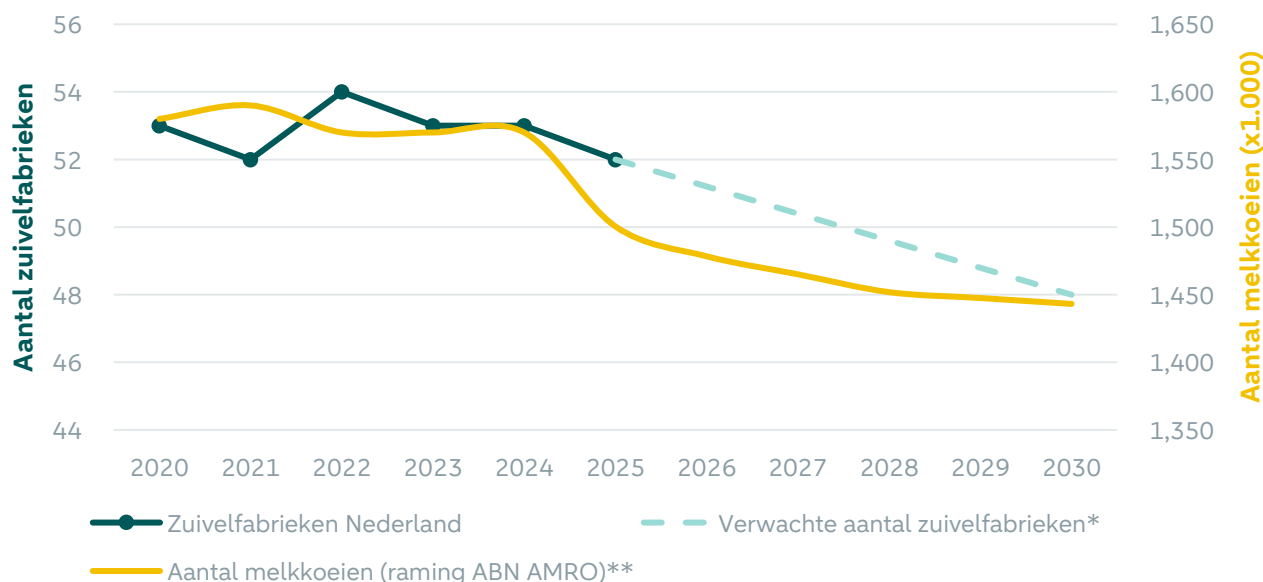
1.1 Zuivelverwerkers strijden om de melkveehouder

De strijd om de melkveehouder is volop gaande. Zuivelverwerkers hebben grote fabrieken staan met kapitaalintensieve productielijnen en worden de komende jaren geconfronteerd met een afnemende melkplas. Hierdoor kan overcapaciteit ontstaan. Figuur 1.1. geeft de raming van ABN AMRO weer van het aantal melkkoeien. Wij verwachten een daling van het aantal melkkoeien van 8 procent in 2030.

Tussen 2020 en 2025 schommelde het aantal zuivelfabrieken in Nederland tussen de 52 en 54. Met een daling van de veestapel dreigt overcapaciteit te ontstaan. Sommige zuivelfabrieken zullen met minder dan twee-derde van de capaciteit niet meer winstgevend zijn. Op basis van een simplistische berekening –

waarbij de ratio gemiddelde verwerkingscapaciteit per fabriek constant blijft – verwacht ABN AMRO dat richting 2030 drie à vier melkfabrieken de deuren sluiten.¹

Figuur 1.1: Met daling veestapel op komst verwacht ABN AMRO nieuwe sluitingen van melkfabrieken



Bewerking: ABN AMRO

Bron aantal zuivelfabrieken: Zuivel NL

(*) Uitgaande van gemiddelde verwerkingscapaciteit per fabriek

(**) Data over de periode 2020-2024 zijn afkomstig van Centraal Bureau van de Statistiek (CBS). Periode 2025-20230 betreft een raming van ABN AMRO, zie bijlage 1

Met nieuwe overheidsmaatregelen in aantocht² kan de reductie van de veestapel nog verder oplopen. Anderzijds weten we uit historische gegevens dat de melkproductie per koe jaarlijks met 0,83 procent³ toeneemt waarmee daling van zuivel gedeeltelijk wordt gecompenseerd.

De verwachte krimp in aanvoer verschilt sterk per regio. De 446 melkveehouders die een Landelijke Beëindigingsregeling veehouderijlocaties (LBV(+)) hebben aangevraagd liggen sterk geconcentreerd in Gelderland (92 aanvragen), Brabant (86 aanvragen) en Limburg (52 aanvragen).⁴ Zuivelverwerkers verwachten niet dat regionale verschillen in melkaanbod problemen opleveren bij het verwerken van zuivel. Het transporteren van melk naar een productielocatie elders in Nederland of net over de grens in Duitsland of België is relatief goedkoop. Al kampen deze landen met dezelfde problematiek en een krimpende veestapel.

ABN AMRO ziet op basis van haar eigen portfolio dat de opkoop met name plaatsvindt bij grotere gangbare bedrijven. Onze verwachting is dat het aantal biologische bedrijven – 546 in 2024⁵ – dat stopt door

¹ Dit is gelijk aan een verwachte daling in de verwerkingscapaciteit tussen 5 en 7 procent.

² Kamerbrief 'Uitwerking voorstel zuivelsector voor extensivering melkveehouder'; 11 maart 2025 (Kenmerk: DGA-DAD/97374550); Kamerbrief. 'Startpakket Nederland van het slot'; 25 april 2025 (Kenmerk DGLGS/98163622).

³ Raming van luchtmissies uit de landbouw in 2030 en 2035, met doorkijk naar 2040 (WUR, 2024).

⁴ RVO, peildatum 11 augustus 2025.

⁵ Agrimatie.

deelname aan de LBV(+) zeer klein is, waardoor het relatieve aanbod van biologische melk ik de totale melkplas iets zal stijgen.

Met een dalende melktoevoer staan zuivelverwerkers voor de opdracht hun toeleveranciers aan zich te binden en de melktoevoer veilig te stellen. Dit zorgt voor een opwaartse druk van de melkprijs. Bovendien proberen ze boeren te lokken met aantrekkelijk premies, bijvoorbeeld voor hun duurzame inspanningen op het gebied van weidegang of versterken van de biodiversiteit rond akkers. Melkveehouders zijn door de toegenomen concurrentie sneller dan voorheen geneigd te wisselen van zuivelverwerker om zo een betere prijs te krijgen voor hun product. Het bedrijf die de strijd om de melkstroom verliest, gaat de pijn voelen en zal op termijn productie moeten afschalen. Mede om deze reden kijken zuivelverwerkers met interesse naar melk die in de Belgische of Duitse grensregio wordt geproduceerd. Ook (internationale) consolidatie ziet de sector als antwoord op een krimpende veestapel.

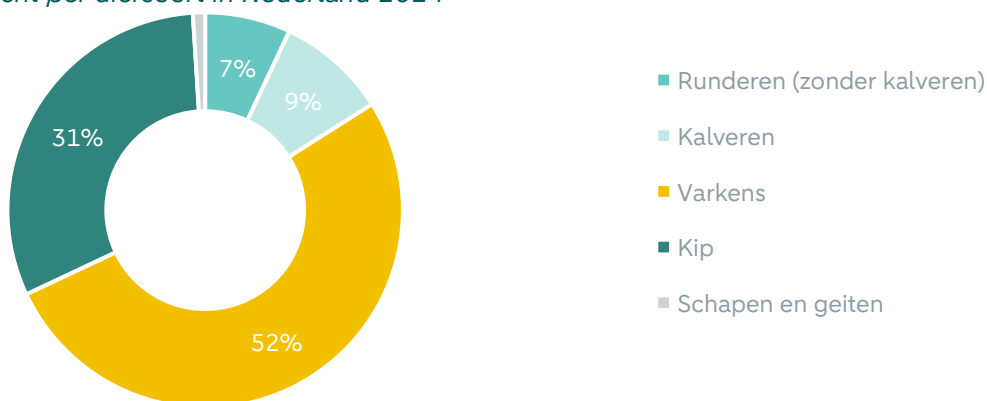
Welk effect een lagere melkaanvoer heeft op de winstgevendheid van een fabriek hangt sterk af van de inrichting, leeftijd en aard van de productiemiddelen. Een nieuwe, moderne fabriek kan efficiënter en flexibeler zijn in de verwerking van melk naar andere winstgevende producten. Echter, de afschrijvingen en financieringskosten zijn in dat geval vaak hoger, waardoor de vaste kosten per product stijgen als het productievolume daalt. Aan de andere kant is er minder onderhoud nodig en liggen variabele kosten voor arbeid en energie lager. Een verouderde fabriek heeft lagere afschrijvingen, maar biedt minder flexibiliteit en efficiëntie. Bij welke bezettingsgraad het nog rendabel is om de fabriek draaiende te houden is afhankelijk van de productielocatie en de marktomstandigheden.

1.2 Vooral slachterijen worstelen met krimp terwijl verwerkers meebewegen met de markt

De vleessector krijgt – naar onze berekeningen – te maken met een aanboddaling van 15 tot 18 procent, zie bijlage 1. De vleessector bestaat uit verschillende schakels met elk hun eigen dynamiek. Veel rundvleesproducten bestaan uit vlees dat afkomstig is van Nederlandse melkkoeien. Een krimpende rundveestapel werkt daarmee door naar bedrijven die slachten en/of rundvlees verwerken.⁶ De sterkste daling is echter te verwachten bij de varkenssector, die met name in het zuiden van Nederland sterk is vertegenwoordigd. Ter illustratie richten we ons op deze sector.

Figuur 1.2: De helft van het aantal geslachte vlees in Nederland bestaat uit varkensvlees

Op basis van gewicht per diersoort in Nederland 2024



Bewerking: ABN AMRO

Bron: CBS

⁶ Een krimpende melkveestapel kan op de korte termijn overigens resulteren in een stijgend aanbod van rundvlees doordat boeren versneld hun veestapel verminderen of bedrijf eindigen en daardoor een tijdelijke piek in aanbod van te slachten runderen ontstaat.

De varkensketen start bij de varkenshouder. De varkenshouder fokt het vee dat hij vervolgens verkoopt aan slachterijen die het varken slacht. In de sector is het gebruikelijk om het vee lokaal te slachten, omdat transport van levend vee dieronvriendelijker en duurder is dan het vervoeren van karkassen of vleesproducten.⁷ Slachterijen bevinden zich daarom in gebieden waar vee wordt afgemest.⁸

Slachterijen kampen met overcapaciteit

De Nederlandse slachterijen hebben zich de afgelopen decennia weten te specialiseren door grote volumes op efficiënte wijze te produceren tegen een lage prijs. Ze zijn daardoor uitgegroeid tot een van de grootste Europese vleesexporteurs.⁹ Slachterijen zijn hierdoor kapitaalintensief; ze hebben volop geautomatiseerde en hierdoor dure productiefaciliteiten staan. Door de internationale, en op prijs gerichte markt, zijn de marges laag.

Figuur 1.3: Partijen verderop in de keten kunnen meer meebewegen in de markt



Opmerking: verschillende schakels (slachterij, verwerker, handel) kunnen door eenzelfde bedrijf worden uitgevoerd

Gegeven de hoge kosten voor machines is het niet rendabel om de slachtlijnen leeg te laten staan. Bij een dalend aanbod en gelijke vraag is de slachterij genoodzaakt de boer een hogere prijs te betalen voor het vee, wat de al lage marges van slachterijen drukt. Door de sterke link met de veehouders, de hoge kapitaalkosten en de sterke concurrentie op de internationale markt ervaren bedrijven die zich primair op slachten richten weinig vrijheidsgraden om te anticiperen op de abrupte aanboddaling, zie figuur 1.3.

In de periode 2020 – 2023 kreeg de varkenssector te maken met een daling in het aanbod als gevolg van een subsidieregeling sanering varkenshouderij (Svr), zie bijlage 1. Het totale kilo geslacht varkensvlees lag vorig jaar 17 procent lager dan in 2020. Een tweede daling in het aanbod als gevolg van de LBV(+) zorgt nu wederom voor een daling in het aanbod. Overcapaciteit bij slachterijen ligt op de loer, sanering van de slachtcapaciteit lijkt daarbij onvermijdelijk.¹⁰ Dit effect kan deels worden gedempt door de export van

⁷ Voor het transport van levend vee gelden strenge regels in het kader van dierenwelzijn zoals maximaal 8 uur transport, hitteprotocollen en extra NVWA-keuringen indien vee levend naar het buitenland wordt getransporteerd.
⁸ Desondanks vindt er een grootschalige export van levende biggen plaats en van levende vleesvarkens naar Duitse of Belgische slachterijen. Door de dieren niet te exporteren maar in Nederland te verwerken wordt de impact van productiedaling voor Nederlandse slachterijen gedempt.
⁹ Nederland grootste vleesexporteur van de Europese Unie (CBS, 2021).
¹⁰ In Duitsland is reeds sprake van sanering en overnames in de slachterijsector.

levende biggen en vleesvarkens naar Belgische en Duitse slachterijen te verminderen en ze in Nederland te verwerken.

Niet alle bedrijven even gevoelig voor overcapaciteit

Het slachten, uitbenen en verwerken van vlees zijn functies die eenzelfde bedrijf kan uitvoeren. Ook komt het voor dat deze processen bij verschillende bedrijven in de keten zijn ondergebracht. Dit betreft bedrijven die hoofdzakelijk slachten en waarbij de karkassen vervolgens door verwerkers uitgebeend en verwerkt worden tot vleesproducten. Het uitbenen van karkassen is nog niet volledig geautomatiseerd en daardoor arbeidsintensief. Stijgende loonkosten door cao-afspraken drukken hierdoor substantieel op de winstgevendheid. Verwerkers proberen het gehele karkas zo volledig mogelijk te verwerken met minimaal snijverlies. Een volgende stap is meestal het portioneren van vlees voor horeca, retailers en de consument of producten voorgaren. Verwerkers, maar met name handelaren, halen hun vlees voor een steeds groter deel uit het buitenland. Er zijn bijvoorbeeld bedrijven die zich hebben gespecialiseerd in kwaliteitsvlees uit Zuid-Amerika of Zuid-Europa.

Bedrijven die meer bewerkingen uitvoeren zoals portioneren of voorgaren hebben meer mogelijkheden om hun producten aan te passen. Daarmee kunnen ze snel inspelen op veranderende wensen van supermarkten, horeca en consumenten. Hierdoor verwaarden ze hun productiecapaciteit zo optimaal mogelijk. Een enkel bedrijf kiest voor een open-kostprijsconstructie en alternatieve producten of dierhouderijconcepten, vaak in samenwerking met supermarkten. Zo zijn ze minder afhankelijk van de grillen in de markt, creëren ze een stabiel verdienvermogen en worden investeringen in duurzaamheid rendabel. Goede invriestechieken helpen bij het omgaan met fluctuaties in aanbod en behouden de kwaliteit van producten.

Samenvattend, bedrijven die dicht bij de boer staan, en zich voornamelijk richten op slachten, worden harder geraakt dan de verwerkers en handelaren verderop in de keten. Zij hebben meer flexibiliteit om zich aan te passen aan een afnemende aanvoer. Verderop in de keten kunnen bedrijven beter op- en afschalen en aanpassingen doen in het aantal personeelsleden, bewerkingsmachines en gebouwen. Bovendien hebben ze meer substitutiemogelijkheden door in het buitenland in te kopen, afzetmarkten te herzien of andere producten aan te bieden. Plat gesteld: het maakt voor een worstenmaker weinig uit of worsten van rund, varkensvlees of (deels) vegetarische ingrediënten worden gedraaid. Kortom: verwerkers en handelaren kunnen beter anticiperen op de grillen van de markt en zijn daardoor financieel weerbaarder voor een dalende veestapel. ABN AMRO verwacht dat de klappen hoofdzakelijk worden gevoeld door bedrijven die zich primair richten op slachten.

Textbox 1: **Lessen uit de visserijsector: vissen in een buitenlandse vijver**

De Nederlandse visserij kampt al enkele jaren met grote uitdagingen zoals hoge brandstofprijzen, die een piek bereikten tijdens de energiecrisis, het pulsverbod en het sluiten van visgebieden als gevolg van wind- en natuurparken. Bovendien heeft Nederland door de Brexit een aanzienlijk deel van zijn visquota verloren. Als reactie hierop introduceerde de overheid in 2022 een saneringsregeling voor visserijkotters. Van de 297 actieve kotters in 2022 hebben uiteindelijk 56 kotters daadwerkelijk hun schepen laten slopen. Wageningen University schat dat dit heeft geleid tot een vangstdaling van tong (-32 procent), schol (-31 procent) en kabeljauw (-15 procent).¹¹

Naast de vissers raakt dit ook de visverwerkende industrie; zij kampen met een opdrogend aanbod uit de Nederlandse wateren. Nederlandse visverwerkers zijn van nature goed in internationale handel en distributie, grofweg 75 procent van de producten is bestemd voor de export.¹² Zij bleken zeer flexibel; in korte tijd werd het slinkende aanbod vervangen door buitenlandse vis zoals de Pacific Plaice, een platvis die dient als substituuut voor de Nederlandse schol. Tussen 2014 en 2023 is de importwaarde van vis met 69 procent toegenomen. Noorwegen werd hofleverancier van zalm terwijl de import van garnalen en witvis uit met name Azië flink toenam.

Deze verschuiving naar buitenlandse toeleveranciers gaat – gezien de lange afstanden en de houdbaarheid – gepaard met een verschuiving van verse vis naar diepvriesvis. In de dynamische markt van verse vis is de sector afhankelijk van de daghandel en de visafslag. Diepvriesvis is minder grillig in aanvoer en prijs, waardoor visverwerkers langer en beter vooruit kunnen plannen.

Markt stuurt zichzelf

Voor de horeca en retailers was de verschuiving naar diepvries wettelijk. Visverwerkers moesten deze verschuiving actief communiceren met hun afnemers, maar vooral wijzen op veranderingen in prijs om de consumenten voor nieuwe soorten te interesseren. Zo is door klimaatverandering meer inktvis in de Noordzee aanwezig. In restaurants werd de inktvis in Nederland nog weinig afgenomen, terwijl in Zuid-Europa de inktvis heel gangbaar is. Door het grote aanbod en de lage vraag daalden de prijzen waardoor restaurants zich toch aan de inktvis waagden. Nu is de consument er meer mee bekend en ontstaat er een volwassen markt voor inktvis in Nederland.

Naast het zoeken van toeleveranciers buiten Nederland heeft een deel van de industrie zich gericht op een hogere toegevoegde waarde in plaats van grote volumes. Door vis te verwerken, bewerken, of specialere vissoorten aan te bieden, probeert de industrie een hogere marge te behalen dan 'enkel' vis te distribueren.

2 Een afnemend aanbod vereist zoeken naar alternatieven

Met een dalend aanbod van vlees en zuivel in Nederland is het belangrijk dat de sector de bestaande toeleveranciers veiligstelt. Het dalend aanbod dwingt deze bedrijven bovendien hun prijzen te laten stijgen en waar nodig en mogelijk door te belasten in de keten. De mate waarin verwerkende bedrijven worden

¹¹ Decommissioning of the Dutch cutter sector (WUR, 2023).

¹² [Visfederatie](#).

geraakt is afhankelijk van met hun flexibiliteit, die sterk varieert met hun positie in de keten. Uit gesprekken met spelers in de voedselverwerkende industrie komen twee strategieën naar voren waarmee bedrijven kunnen anticiperen op het dalende aanbod van de Nederlandse veehouderij:

1. Zoek naar substituten

Als bestaande leveranciers wegvallen, moeten de vleessector op zoek naar alternatieven. Bedrijven kijken daarom ook over de grens. Een nadeel hiervan kan zijn dat er minder zicht is op de kwaliteit van de producten of dat het type aanbod verandert, zie tekstbox 1. Bovendien stijgen de transportkosten. Een ander alternatief is om producten die louter dierlijke eiwitten bevatten te combineren met plantaardige producten. Dit verlaagt bovendien de milieu-impact van eindproducten. Een substantieel deel van de consumenten staat open voor deze zogeheten ‘hybride producten’, zo blijkt uit een recent onderzoek van PanelWizard in opdracht van ABN AMRO . Zie hiervoor tekstbox 2.

2. Streef naar toegevoegde waarde in plaats van naar volume

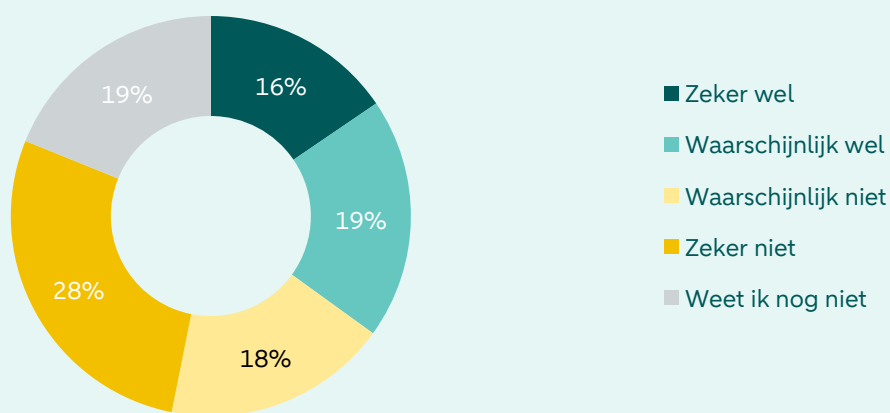
Naast het zoeken naar alternatieve toeleveranciers is het een optie om de bestaande volumes tegen een hogere prijs af te zetten. De voedingsmiddelenproducent dient dan wel waarde aan zijn producten toe te voegen en zich met zijn producten nadrukkelijk te onderscheiden. Oftewel, van bulkproductie naar premium-producten. Enkele denkrichtingen:

- ▶ **Hoogwaardige verwerking:** Een zuivelverwerker kan in plaats van een pak melk zijn grondstof verwerken tot speciale kazen of sportvoeding waarvan de toegevoegde waarde hoger ligt.
- ▶ **Nichemarkt:** Spelers in de vleessector kan zich richten op premium-vleesproducten en die afzetten in het luxe foodservice-segment om de marge te verhogen.
- ▶ **Duurzaamheidspremium:** Voedingsmiddelenproducten kunnen een standaard product verduurzamen. Voorbeelden zijn biologische of duurzame concepten die aantoonbaar minder schadelijk zijn voor natuur en milieu en waarvoor meer wordt betaald.
- ▶ **Voorwaartse ketenintegratie:** Door meer taken in de keten op te pakken, bijvoorbeeld als uitbeenbedrijf ook producten voorgaren en verpakken, is het mogelijk meer toegevoegde waarde te leveren voor de afnemers.
- ▶ **Versterken van samenwerking met boeren en supermarkten:** Bijvoorbeeld door concepten aan te bieden waarbij binnen de hele keten normen worden gesteld over kwaliteit en duurzaamheid.

Textbox 2: Hoogopgeleide en jonge consumenten zijn te porren voor hybride producten

Steeds vaker verschijnen producten in het supermarktschap die zowel dierlijke als plantplantaardige ingrediënten combineren, zogenoemde hybride producten. Zo hebben Lidl en Albert Heijn gehakt geïntroduceerd dat voor circa 60 procent uit vlees en voor 40 procent uit plantaardige ingrediënten bestaat. Recent is hybride melk op de markt verschenen waarbij koemelk wordt aangevuld met plantaardige melk. Hoewel deze producten nog beperkt aangeboden worden, bieden ze een interessante oplossing voor bedrijven in de zuivel- en vleesverwerking om het afnemende aanbod van Nederlands zuivel en vlees op te vangen. Bovendien hebben deze producten een lagere CO₂-footprint, wat met name voor retailers in belangrijker is geworden.

Figuur 2.1: Een op de drie consumenten is bereid hybride melk te proberen voor milieu en gezondheid, maar is sceptisch over de smaak



Uit consumentenonderzoek dat PanelWizard heeft uitgevoerd in 2025 in opdracht van ABN AMRO blijkt dat een derde van de consumenten bereid is om hybride melk – bestaand uit 70 procent koemelk en 30 procent plantaardige melk, uitgaande van dezelfde prijs als gewone melk – te proberen. Consumenten willen hybride melk proberen voor een beter milieu en gezondheid, maar zijn sceptisch over de smaak. Uit de data blijkt verder dat hoe jonger of hoger opgeleid de consument is, hoe vaker deze voor hybride melk open staat.

Nederlanders die de hybride melk niet willen proberen, zijn tevreden met gewone koemelk, geloven niet dat de smaak vergelijkbaar zal zijn of vinden het concept vreemd klinken. Daarnaast drinken veel respondenten sowieso al 100 procent plantaardige melk of ze drinken juist nooit melk, ongeacht waarvan het is gemaakt.

We hebben consumenten ook naar hybride vleesproducten gevraagd. Uit de enquête – zowel uitgevoerd in 2020 als 2025 – komt naar voren dat de interesse voor producten die voor de helft uit vlees en de helft uit plantaardige of groente producten zijn gemaakt, nagenoeg gelijk is. Grofweg 3 op de 10 consumenten is bereid om hybride vlees te consumeren als alternatief voor een ‘gangbare’ vleesmaaltijd in de avond.

Naar een nieuw evenwicht: van meer naar beter

Bedrijven in de zuivel- en vleessector staan de komende jaren voor een dilemma. Dreigende overcapaciteit dwingt hen om op een andere manier beschikbaar vlees en melk te verwaarden. Bedrijven kunnen zich nog steeds toeleggen op bulk, maar dan is hyperefficiënt werken in moderne fabrieken essentieel gezien de internationale concurrentiedruk. Het is niet ondenkbaar dat een deel van de Nederlandse slacht- en verwerkingscapaciteit van de vleessector verschuift naar Oost-Europa waar arbeid, toeleveranciers en ruimte meer voorhanden zijn. Dit maakt het voor Nederlandse afnemers wel uitdagender om grip te houden op kwaliteitsaspecten zoals duurzaamheid, dierenwelzijn en transparantie.

Als producten onvoldoende onderscheidend zijn ten opzichte van die uit 'lagekostenlanden', dan zijn bedrijven overgeleverd aan de grillen van de wereldmarkt. Bedrijven die innoveren in product en concept en dus premium-producten maken, kunnen hogere prijzen vragen. Daarvoor nemen ze – nog meer – de wensen van de consument en supermarkt als uitgangspunt.

De financiële gevolgen van een krimpende veestapel worden nu opgevangen door ketenpartners die dicht bij de boer staan (ongedekte vaste kosten door ontstaan overcapaciteit) en de consument (die hogere prijzen betaald). De overheid kan de effecten van een krimpende veestapel voor de zuivel- en vleessector verzachten door:

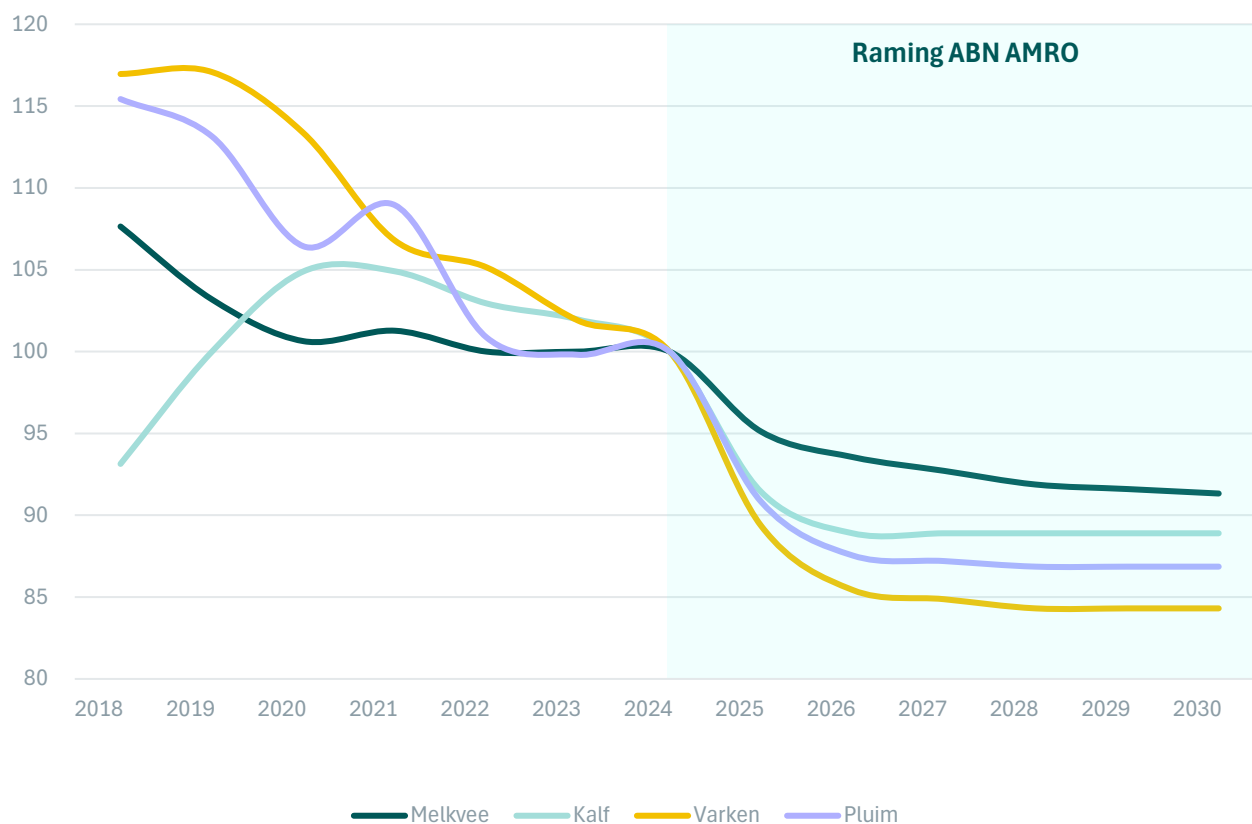
1. **Voorspelbaar lange termijn beleid:** Abrupte dalingen van de veestapel – als gevolg van overheidsbeleid – resulteren in overcapaciteit waarbij mogelijk productielocaties en machines vroegtijdig moeten worden afgeschreven. Een heldere landbouwvisie met concrete doelstellingen voor de lange termijn geeft de markt zekerheid die nodig is om kapitaalintensieve investeringen te kunnen doen. Ook in een krimpende markt kan op deze wijze kapitaalvernietiging voorkomen worden.
2. **Stimuleren van handelsnetwerken:** Handelsnetwerken zijn cruciaal voor het vinden van alternatieve toeleveranciers of nieuwe afzetmarkten voor premium-producten. De Nederlandse overheid dit faciliteren en stimuleren door het organiseren van handelsmissies gericht op de Nederlandse agrifood-sector. De markt kan hierdoor de verstoringen in aanbod sneller opvangen en sneller naar een nieuw evenwicht bewegen.

De krimpende veestapel grijpt bij zuivel- en vleesbedrijven in op hun bedrijfsvoering. Waar traditioneel de nadruk lag op bulkproductie voor de wereldmarkt, verschuift de aandacht nu naar lagere volumes en producten met hogere kwaliteit en lagere milieubelasting. Daarmee ontstaat voor deze bedrijven een kans voor een hernieuwd, toekomstbestendig en duurzaam verdienmodel: van meer naar beter.

Bijlage 1: Verwachte krimp van de veestapel

Eerder gepubliceerd op [ABN AMRO Insights](#) op 23 juni 2025

Relatieve ontwikkeling veestapel naar diergroep, raming ABN AMRO (index 2024 = 100)



Bewerking: ABN AMRO

Bron: CBS, Agrimatie, RVO

Toelichting 1: In de periode 2018-2025 zien we al een sterke daling in het aantal varkens als gevolg van de subsidie sanering varkenshouderij (Svr) en bij pluimvee als gevolg van de transitie van veel bedrijven naar het Beter Leven-keurmerk.

Colofon

Rob Morren

Sectorbanker Food

rob.morren@nl.abnamro.com

06 30336504

Jelmer Schreurs

Sectoranalist Agri & Food

Jelmer.schreurs@nl.abnamro.com

06 26006218

Met dank aan geïnterviewden.

Eindredactie

Bendert Zevenbergen

Illustraties en opmaak

Kollerie Reklame-Advies & Promoties

Fotoverantwoording

Shutterstock.com

Distributie

ABN AMRO Insights

Disclaimer

De informatie in deze analyse geeft de visie weer van ABN AMRO op dit moment. In de voorbereiding van dit document heeft ABN AMRO, zonder onafhankelijke verificatie, vertrouwd op de accuratesse en volledigheid van alle beschikbare informatie van publieke bronnen die ons verstrekt is of op andere wijze aan ons bekend is gemaakt.

ABN AMRO en haar werknemers wijzen elke verantwoordelijkheid af betreffende de juistheid en/of volledigheid van de informatie die in dit document is opgenomen, evenals alle overige in verband met dit document verstrekte informatie of weergaven alsmede alle gevolgen van het gebruik van deze presentatie.