

# Handelsrelaties in de aardappel- en varkenssector

De relatie tussen aanbieder en afnemer



LEI

WAGENINGEN UR

# Handelsrelaties in de aardappel- en varkenssector

De relatie tussen aanbieder en afnemer

S.R.M. Janssens

R. Hoste

W.H.M. Baltussen

F.H.J. Bunte

LEI-rapport 2011-077

Februari 2012

Projectcode 2273000293

LEI, onderdeel van Wageningen UR, Den Haag

Het LEI kent de volgende onderzoeksvelden:



**Sector & Ondernemerschap**



**Regionale Economie & Ruimtegebruik**



**Markt & Ketens**



**Internationaal Beleid**



**Natuurlijke Hulpbronnen**



**Consument & Gedrag**

**Handelsrelaties in de aardappel- en varkenssector; De relatie tussen aanbieder en afnemer**

Janssens, S.R.M., R. Hoste, W.H.M. Baltussen en F.H.J. Bunte

LEI-rapport 2011-077

ISBN/EAN: 978-90-8615-570-5

Prijs € 18,50 (inclusief 6% btw)

65 p., fig., tab., bijl.

Project BO-12.06-002-036, 'Relatie aanbieder en afnemers'

Dit onderzoek is uitgevoerd binnen het kader van het EL&I-programma Beleids-  
ondersteunend Onderzoek; Thema: Ondernemerschap en Innovatie; Cluster:  
Concurrentiekracht en toekomst van het agrocluster.

Foto omslag: Marcel Bekken/De Beeldkuil

**Bestellingen**

070-3358330

publicatie.lei@wur.nl

Deze publicatie is beschikbaar op [www.lei.wur.nl](http://www.lei.wur.nl).

© LEI, onderdeel van Stichting Dienst Landbouwkundig Onderzoek, 2012

Overname van de inhoud is toegestaan, mits met duidelijke bronvermelding.

# Inhoud

	<b>Woord vooraf</b>	<b>7</b>
	<b>Samenvatting</b>	<b>8</b>
	S.1 Belangrijkste uitkomsten	8
	S.2 Overige uitkomsten	8
	S.3 Methode	9
	<b>Summary</b>	<b>10</b>
	S.1 Key findings	10
	S.2 Complementary findings	10
	S.3 Methodology	11
<b>1</b>	<b>Inleiding</b>	<b>12</b>
	1.1 Aanleiding	12
	1.2 Probleemstelling	12
	1.3 Doelstelling	12
	1.4 Aanpak	13
	1.5 Leeswijzer	13
<b>2</b>	<b>Theoretische achtergrond</b>	<b>14</b>
	2.1 Onzekerheid en risico	14
	2.1.1 Onzekerheid	14
	2.1.2 Risico's	15
	2.1.3 Ketenrisico's en -rendement	16
	2.2 Transactievormen	17
	2.2.1 Spot- of cash markt	17
	2.2.2 Marketingcontract	17
	2.2.3 Productiecontract	18
	2.2.4 Verticale integratie	19
	2.3 Transactiekosten	20

<b>3</b>	<b>Aardappelen</b>	<b>23</b>
	3.1 Inleiding	23
	3.2 Afzetrelaties	24
	3.3 Afzetvormen: overeenkomsten en contracten	29
	3.4 Prijsvorming	34
	3.5 Transactiekosten	36
	3.6 Informatieasymmetrie	37
<b>4</b>	<b>Varkens</b>	<b>39</b>
	4.1 Inleiding	39
	4.2 Afzetrelaties	40
	4.3 Prijsvorming	43
	4.4 Transactiekosten	45
	4.5 Informatieasymmetrie	45
	4.6 Wisselen van afnemer	46
<b>5</b>	<b>Analyse</b>	<b>47</b>
<b>6</b>	<b>Discussie</b>	<b>54</b>
<b>7</b>	<b>Conclusies</b>	<b>58</b>
	<b>Literatuur en websites</b>	<b>61</b>
	<b>Bijlagen</b>	<b>63</b>
	1 Productie consumptieaardappelen	63
	2 Andere contractvormen consumptieaardappelen	65

# Woord vooraf

Bij de handel van producten hebben agrarische producenten en hun afnemers te maken met afspraken over afzet en risicoverdeling. Het ministerie van EL&I heeft behoefte in diepgaander inzicht in de handelsrelaties en overeenkomsten die aanbieders van agrarische producten en afnemers met elkaar aangaan. Op verzoek van het ministerie heeft het LEI dit onderzocht. Het onderzoek is gefinancierd vanuit het BO-programma ondernemerschap en innovatie.

Het onderzoek is uitgevoerd door S.R.M. Janssens, R. Hoste, W.H.M. Baltussen en F.H.J. Bunte. Een woord van dank gaat uit naar de begeleidingscommissie: hun input was bijzonder nuttig.

In het kader van het onderzoek zijn gesprekken gevoerd met mensen die bekend zijn met de handel in aardappelen en varkens. Veel dank gaat uit naar deze informanten die bereid waren diepgaander inzicht te geven in het functioneren van de dagelijkse handelsrelaties in de praktijk.

Ir. L.C. van Staalduinen  
Algemeen Directeur LEI ad interim



# Samenvatting

---

## S.1 Belangrijkste uitkomsten

**De relaties tussen aanbieder en afnemers van agrarische producten zijn veelal langdurig. Telers en verwerkers van industrieaardappelen sluiten vaker rechtstreeks overeenkomsten met elkaar dan varkenshouders, die de afzet via de tussenhandel prefereren ([zie hoofdstuk 5](#)).**

Varkenshouders en aardappeltelers hebben beiden te maken met prijsrisico's. De meeste aardappeltelers kiezen voor gemak en zekerheid en sluiten jaarlijks contracten af, hoewel de prijs op de vrije markt gemiddeld hoger is. Middels een contract dekken aardappeltelers zich niet alleen in tegen prijsrisico's maar hebben ze ook afzetzekerheid. Prijsrisico's worden in de praktijk ook afgedekt via een mix van afzetvormen zoals vrije markt, poolcontracten en vaste prijscontracten ([zie hoofdstuk 3](#)).

Varkenshouders dekken zich in tegenstelling tot akkerbouwers nauwelijks in tegen prijsrisico's. Zij handelen vrijwel volledig op basis van weekprijzen. In tegenstelling tot akkerbouwers handelen varkenshouders vrijwel niet op de termijnmarkt ([zie hoofdstuk 4](#)).

## S.2 Overige uitkomsten

Gewoonte en vertrouwen zijn belangrijke redenen waarom aanbieders niet snel van afnemer switchen. Bij de rechtstreekse overeenkomsten tussen aardappeltelers en verwerkers, speelt ook de zekerheid van grondstoffenvoorziening voor de verwerkende industrie een rol.

<b>Tabel S.1</b>		<b>Verschillen bij afzet tussen aardappeltelers en varkenshouders</b>
	<b>Industrieaardappeltelers</b>	<b>Varkenshouders</b>
Productie aanbieder	Seizoensmatig, sterk weer-afhankelijk	Jaarrond
Type overeenkomst	Marketingcontracten: met name vaste prijs en poolcontracten	Mondelinge overeenkomsten, nauwelijks contracten
Relatie afnemer	Rechtstreeks met verwerker	Met tussenhandel
Tijdstip aangaan overeenkomst	Varieert vanaf voor aanvang teeltseizoen tot aflevering	Bij aflevering

Van de verschillende contractvormen zijn marketingcontracten bedoeld voor het afdekken van prijs- en afzetrisico's. De inspanningen voor het aangaan en afwickelen van overeenkomsten verschillen per transactievorm en brengen kosten met zich mee (de zogenaamde transactiekosten; [zie hoofdstuk 2](#)). Zowel aardappeltelers als varkenshouders gaan overeenkomsten aan met hun afnemers. Bij het aangaan van overeenkomsten blijken gewoonte en vertrouwen belangrijk.

### **S.3 Methode**

Het ministerie van EL&I heeft Wageningen UR gevraagd inzicht te geven in de relatie die aanbieders en vragers van agrarische producten aangaan in de markt. ([zie hoofdstuk 1](#)).

Om deze vraag te beantwoorden zijn de belangrijkste contractvormen en hun theoretische achtergrond geïnventariseerd ([zie hoofdstuk 2](#)). Om de relaties tussen aanbieder en afnemers en de gebruikte contractvormen bij overeenkomsten in de praktijk te toetsen zijn interviews gehouden met mensen die werkzaam zijn in de productie of de handel van industrieaardappelen ([zie hoofdstuk 3](#)) en varkens ([zie hoofdstuk 4](#)). De bevindingen van deze interviews zijn door de onderzoekers uitgewerkt en vergeleken om inzicht te krijgen in verschillen en overeenkomsten in handelsrelaties bij industrieaardappelen en varkens.

# Summary

---

Trade relations in the potato and pig sectors;  
The relationships between buyers and sellers

## S.1 Key findings

**The relationships between buyers and sellers of agricultural products are generally enduring ones. Growers and processors of industrial potatoes enter into direct agreements with each other more often than pig farmers, who prefer to sell via intermediaries.**

Pig farmers and potato growers are both confronted by price risks. Most potato growers opt for convenience and certainty and enter into annual contract, even though the price on the free market is on average higher. A contract allows potato growers to protect themselves against price risks. The contract also offers them a sales guarantee. Price risks are also covered in practice by means of a mix of sales forms such as the free market, pool contracts and fixed price contracts.

Compared to arable farmers, pig farmers barely take any action to protect themselves against price risks. They trade almost entirely on the basis of weekly prices. In contrast to arable farmers, pig farmers do very little trade on the futures market.

## S.2 Complementary findings

Habits and trust are important reasons why sellers tend not to change who they do business with. The certainty of supplies of raw materials for the processing industry also plays a role in the direct agreements entered into between potato growers and processors.

<b>Table S.1 Differences in sales between potato growers and pig farmers</b>		
	<b>Industrial potato growers</b>	<b>Pig farmers</b>
Production seller	Seasonal, strongly dependent on weather	Year-round
Type of agreement	Marketing contracts: in particular fixed price and pool contracts	Verbal agreements, hardly any contracts
Relationship with buyer	Direct contact with processor	Through intermediaries
Timing of entry into agreement	Ranges from prior to start of cultivation season to the time of delivery	Upon delivery

Of the various different contract forms, marketing contracts are intended to protect against price risks and sales risks. The efforts made regarding entering into and settling agreements differ by transaction form and are accompanied by costs (so-called transaction costs; see chapter 2). Both potato growers and pig farmers enter into agreements with their buyers. Habits and trust prove important factors when entering into agreements.

### **S.3 Methodology**

The Ministry of Economic Affairs, Agriculture and Innovation has asked Wageningen UR to provide insight into the relationships that suppliers and buyers of agricultural products enter into within the market.

In order to answer this question, an inventory was made of the most important forms of contracts and their theoretical backgrounds. In order to test the relationships between suppliers and buyer and the contract forms used in agreements in practice, interviews were held with people working in the production of or trade in industrial potatoes and pigs. The findings of these interviews were examined and compared by the researchers in order to gain insight into differences and similarities in trade relations in industrial potatoes and pigs.

# 1 Inleiding

---

## 1.1 Aanleiding

De winstmarge die land- en tuinbouwers ontvangen voor hun producten is laag vergeleken bij de marges in de rest van de keten (Bunte et al., 2009).

De rol van de overheid, naast het EU-prijsbeleid en de EU-inkomensondersteuning, is beperkt tot toezicht houden op de markt door te zorgen dat voldoende concurrentie aanwezig is en dat de markt transparant is. Daarnaast faciliteert de overheid de transparantie van de markt door informatie te verzamelen over hoeveelheden, prijzen van producten, handel, import, export en voorraden.

Het is een algemeen belang dat partijen in de keten hun relatie zo gestalten geven dat ketens efficiënt werken. Een van de keuzes die aanbieders en vragers moeten maken is de vorm van de relatie die zij met elkaar aangaan. Dit kan variëren van toevallige handelscontacten tot een volledige integratie van de keten.

## 1.2 Probleemstelling

Het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie heeft behoefte aan diepgaander inzicht in de relaties die aanbieders en vragers met elkaar aangaan in de markt. Vragen in dit verband zijn bijvoorbeeld waarom contracten worden afgesloten, het type overeenkomst dat wordt aangegaan en de tijd die nodig is om tot een overeenkomst te komen, deze te onderhouden en af te wikkelen. Een vraag in dit verband is of boeren en tuinders die hun producten afzetten via de vrije handel/spotmarkt in zijn algemeenheid beter of slechter uit zijn dan boeren/tuinders die afzetten via van tevoren vastgelegde contracten?

## 1.3 Doelstelling

Doel van het onderzoek is meer inzicht te verkrijgen in de relatie die aanbieders en vragers van agrarische producten aangaan in de markt.

## 1.4 Aanpak

De aanpak van het onderzoek valt uiteen in 3 onderdelen: inventarisatie van de theorie, het uitwerken van twee casestudies en de analyse.

Via deskstudie zijn de belangrijkste contractvormen en hun theoretische achtergronden geïnventariseerd waarbij het continuüm bestaat uit: spotmarkt, contracten en integrale ketenvorming. Het onderzoek concentreert zich tot een beperkt deel van de keten: de relatie tussen de landbouwer (primaire producent) en zijn directe afnemer.

Bij aanvang van het onderzoek zijn in overleg met de opdrachtgever twee voorbeeldsectoren vastgesteld waarvoor de relatie tussen aanbieder en afnemer verder wordt uitgewerkt, namelijk één voor de plantaardige en één voor de dierlijke sector: respectievelijk aardappelen en varkens. Via desk studie en interviews met vertegenwoordigers uit de Nederlandse aardappel- en varkenssector wordt per sector een overzicht gegeven van de situatie in de sector, de contractvormen en bijbehorende achtergronden.

Ten slotte zijn de theorie en bevindingen van de twee praktijkvoorbeelden samengebracht en overeenkomsten en verschillen tussen sectoren vergeleken.

## 1.5 Leeswijzer

Hoofdstuk 2 geeft een overzicht van de theoretische achtergronden en belangrijkste contractvormen. In de hoofdstukken 3 en 4 wordt ingegaan op de relaties en contractvormen in respectievelijk de industrieaardappelsector en de varkenssector. In het volgende hoofdstuk worden de bevindingen uit voorgaande hoofdstukken geanalyseerd. Ten slotte worden in hoofdstuk 6 de belangrijkste conclusies weergegeven.

## 2 Theoretische achtergrond

---

In het onderzoek staat de relatie tussen aanbieder en afnemer centraal. Zij komen samen overeen tegen welke voorwaarden zij producten aan elkaar leveren. Op basis van literatuuronderzoek zijn in dit hoofdstuk de volgende onderwerpen beschreven:

1. Verschillende transactievormen (met als continuüm spotmarkt - contracten - integrale ketenvorming);
2. De mogelijke theoretische voor- en de nadelen van deze transactievormen.

Bij het aangaan van een transactie spelen onzekerheid en risico een belangrijke rol.

### 2.1 Onzekerheid en risico

#### 2.1.1 Onzekerheid

Producenten (en afnemers) verkeren in onzekerheid als overeenkomsten worden aangegaan. Deze onzekerheid ontbreekt grotendeels bij transacties op de spotmarkt. We kunnen twee typen onzekerheid onderscheiden:

1. Er kan bij beide partijen onzekerheid bestaan ten aanzien van de toekomst. De partijen moeten in dit geval bijvoorbeeld een beslissing nemen die de ver- of aankoop van land- of tuinbouwproducten in de toekomst betreft, zonder inzicht in de toekomstige weersomstandigheden te hebben;
2. Een partij kan onzeker zijn omtrent het gedrag van de handelspartner, omdat dat gedrag niet geobserveerd kan worden. Er is een asymmetrie in informatie.

Er zijn twee vormen van asymmetrische informatie, ex ante en ex post. In het eerste geval is de handelspartner in staat zich anders voor te doen dan hij is. Hij heeft verborgen karakteristieken. Deze problematiek wordt aangeduid als averechtse selectie (averse selection). In geval van averechtse selectie heeft één van beide partijen een informatievoorsprong over bepaalde eigenschappen van iets of iemand, bijvoorbeeld de kwaliteit van het product. Dit zorgt voor een bepaalde selectie van individuen die niet willekeurig is en vaak in het nadeel voor

de ongeïnformeerde partij. Averechtse selectie leidt vaak tot marktfalen: markten functioneren niet goed.

In het tweede geval is de handelspartner in staat niet conform de afspraken of verwachtingen te handelen. Zijn beslissingen zijn verborgen. Deze problematiek wordt aangeduid als zedelijk risico (moral hazard). In geval van moreel wan-gedrag heeft een individu een informatievoorsprong over zijn/haar gedrag. Het probleem is dat in deze situatie het voor individuen aantrekkelijk wordt zich te gedragen op een manier die nadelig is voor de ongeïnformeerde partij; ook in dit geval werken markten niet optimaal.

Beide mogelijkheden (averse selection en moral hazard) kunnen een belangrijke rol spelen bij contractvorming.

### 2.1.2 Risico's

Risico<sup>1</sup> is te omschrijven als het blootstellen aan onzekere situaties, met name negatieve situaties (gevaar, verlies).

De betekenis van risico hangt van twee elementen af: de kans dat een niet-gewenste situatie zich voordoet en de (financiële) consequenties van die situatie. Sommige risico's zijn uniek voor de agrarische sector, zoals risico's van ziekte-uitbraken onder het vee, en het risico van een slechte groei van het gewas door weersomstandigheden. Risico's zijn in algemenere zin te onderscheiden in onder andere productierisico's, prijs- en marktrisico's, persoonlijke risico's (bijvoorbeeld arbeidsongeschiktheid of echtscheiding), aansprakelijkheidsrisico's, institutionele risico's (wijzigend overheidsbeleid) en financiële risico's. In het kader van dit onderzoek zijn met name productierisico's en prijs- en marktrisico's relevant.

#### *Productierisico's*

Productierisico's zijn risico's die rechtstreeks voortkomen uit het productieproces en betrekking hebben op het product zelf. In de agrarische sector treden productierisico's op, omdat deze sector wordt beïnvloed door veel onbeheersbare factoren die vaak gerelateerd zijn aan weersomstandigheden: te veel of te weinig regenval, extreme temperaturen, hagel en storm. In de intensieve veehouderij en glastuinbouw zijn deze aan weersomstandigheden gerelateerde productierisico's minder van belang. Productierisico's liggen hier op het terrein van

---

<sup>1</sup> Er wordt onderscheid aangebracht tussen risico en onzekerheid. Risico betreft onzekere doch calculeerbare situaties. Onzekerheid betreft niet calculeerbare situaties.



allerlei ziekten en aandoeningen die een negatief effect hebben op de productie. Ook de technologische ontwikkeling is van invloed op de productierisico's. Zo kan het gebruik van nieuwe technieken aan de ene kant efficiëntievoordelen bewerkstelligen, terwijl aan de andere kant risico's groter worden. Andere productierisico's kunnen veroorzaakt worden door onvoldoende kwantiteit of kwaliteit van grondstoffen. Verwerkers van seizoensgebonden bulkproducten moeten rekening houden met het risico dat met name in het voor- en naseizoen een (tijdelijk) tekort aan grondstoffen kan optreden.

#### *Prijs- en marktrisico's*

Prijs- en marktrisico's zijn risico's die te maken hebben met veranderingen in de prijs die voor producten ontvangen wordt of veranderingen in de prijs die voor grondstoffen betaald moeten worden. Een markt- of prijsrisico wordt voornamelijk veroorzaakt door de onzekerheid over de toekomstige prijzen op het moment dat productiebeslissingen genomen worden. Prijs- en marktrisico's worden beïnvloed door veranderde vraag en aanbod op binnenlandse en buitenlandse markten. Het aanbod kan veranderen doordat er op een bepaald moment meer van een product op de markt wordt aangeboden. De vraag kan bijvoorbeeld sterk worden beïnvloed door reclame of door bepaalde gebeurtenissen in de agrarische sector waardoor meer of minder vraag is.

Prijsrisico's kunnen ten dele overgedragen worden aan derden. Hierbij valt met name te denken aan het afsluiten van productiecontracten, marketingcontracten en verzekeringen.

### 2.1.3 Ketenrisico's en -rendement

In geval van verticale integratie is het van belang om risico's en rendement op ketenniveau te bepalen. Ketensamenwerking wordt geïntensiveerd om keten-efficiëntie en -rendement te verbeteren. Er zijn belangrijke voordelen te behalen uit verdere optimalisatie van ketenlogistiek en informatie-uitwisseling in ketenverband. Ketensamenwerking verlaagt op deze wijze een groot aantal risico's (afzet- en leverzekerheden, kwaliteitsbeheersing, enzovoort). Ketensamenwerking kan ook een aantal risico's verhogen (afhankelijkheid van een beperkt aantal leveranciers dan wel afnemers) evenals het effect van risico's. Risico's kunnen zich als een olievlek door de keten verspreiden. Verder is het zo dat de veranderingen in de ketenorganisatie die geïmplementeerd worden, belangrijke gevolgen hebben voor de risicoverdeling in de keten. Dit betreft bijvoorbeeld aspecten en diensten die de goederenstroom faciliteren. Denk bijvoorbeeld aan opslag, voorraadbeheer en levertijden (Bunte en Van Asseldonk, 2003).

## 2.2 Transactievormen

Er bestaan diverse transactievormen tussen agrarische producenten en hun afnemers. Transacties tussen producent en afnemer vloeien voort uit een overeenkomst die is gebaseerd op mondelinge afspraken of schriftelijke vastlegging in een contract. Het type contract is afhankelijk van de transactievorm.

Contracten, vrije markten en verticale integratie zijn drie manieren om de verticale coördinatie van producten en diensten in de keten te organiseren. MacDonald et al. (2004) onderscheiden vier (basis)vormen om de uitwisseling van producten (de transacties) tussen boeren en afnemers te organiseren: de spot- of cash markt, marketingcontract, prijscontract en de verticale integratie.

### 2.2.1 Spot- of cash markt

De spotmarkt wordt aangeduid als een markt waar goederen worden ingekocht en verkocht voor cash en onmiddellijk geleverd worden zoals graan, goud, ruwe olie of computerchips; de spotmarkt wordt ook wel cash markt genoemd.

Kenmerkend voor een transactie op de spotmarkt is dat koper en verkoper geen enkele verplichting - leveringsvoorwaarde - ten opzichte van elkaar zijn aangegaan voordat de transactie plaatsvindt (Bunte en Wolters, 1999).

Op de spotmarkt worden boeren betaald voor hun producten op het moment dat het eigendom van het product wordt overgedragen, tegen de op dat moment heersende/geldende prijs (de dagprijs), overeengekomen tijdens of na de productieperiode. Eventueel worden toeslagen toegekend gebaseerd op waarneembare kwaliteitskenmerken op het moment van verkoop.

Soms wordt de spotmarkt aangeduid als restmarkt<sup>1</sup> of markt waar overschotten verhandeld worden.

### 2.2.2 Marketingcontract

Marketingcontracten specificeren een prijs (of prijsmechanisme) en een afzetkanaal die zijn vastgelegd in een overeenkomst die is afgesloten vóór oogst of vóór de afzet van vee.

---

<sup>1</sup> DDB: melk.

Het prijsmechanisme beperkt de blootstelling van producenten aan (te) ruime prijsvariëaties; de contracten specificeren vaak de te leveren hoeveelheden, de kwaliteit en afleverschema's. De producent behoudt het volledige producteigendom tot aflevering en neemt de belangrijkste managementbeslissingen. De afnemer heeft tot aan de aflevering beperkte bevoegdheden. Bij marketingcontracten blijft de producent tot aan het moment van aflevering volledig eigenaar van de handelswaar.

In een contract zijn de voorwaarden vastgelegd - althans ten dele - ruim, voordat de transactie plaatsvindt. Doorgaans worden meerdere transacties door een contract geregeld (vanwege het transactiekostenmotief), maar dat vormt volgens Bunte en Wolters (1999) niet de essentie van het contract. Essentieel is dat regeling van de voorwaarden aan de transactie voorafgaat. Deze veronderstelling heeft een belangrijke implicatie: de omstandigheden waaronder de transactie plaatsvindt, zijn bij de bepaling van de voorwaarden nog niet bekend.

Marketingcontracten kunnen onderverdeeld worden in een aantal contractvormen. Afhankelijk van het type contract variëren de voorwaarden, maar het typische van marketingcontracten is dat in meer of mindere mate het prijsrisico wordt overgedragen van producent op contractgever. Een risico van een marketingcontract is dat je als producent/aanbieder kunt miskleunen als de prijs op de spotmarkt boven de contractprijs uitkomt. Omgekeerd geldt dit voor de contractgever/afnemer als de prijs op de spotmarkt onder de contractprijs ligt. Voorbeelden van marketingcontracten zijn het vaste prijscontract, een dagprijscontract, het poolcontract of een termijnmarktcontract.

### 2.2.3 Productiecontract

Productiecontracten geven de contractgever in meer of mindere mate controle over het productieproces. Productiecontracten omschrijven nauwkeurig de specifieke verantwoordelijkheden van zowel producent als afnemer wat betreft inzet en gebruik productiemiddelen en -wijze als wat betreft het mechanisme voor de uitbetaling. Contracten worden opgemaakt voordat het product oogst- of afleverbaar is; contractanten c.q. de afnemers zijn vaak al eigenaar van het product voordat het wordt geoogst en afgeleverd.

Productiecontracten zijn er in meerdere vormen en verschillen in de mate van controle op het productieproces door de contractgever en de mate van (prijs)risico's voor de producent. Middels contracten is er een grotere prijszekerheid, echter een contract beperkt de eigen zeggenschap van de contractnemer of producent. Zo kan de producent zorgen voor arbeid, huisvesting en inrichting. Ook dekt hij enkele exploitatiekosten met betrekking tot onderhoud,

reparaties en afzet van mest. De contractgever zorgt doorgaans voor de dieren/plantmateriaal, voer, veterinaire service, management (ondersteuning) en transport van producten.

Dit type contract is veelvoorkomend in de vleeskuikenhouderijsector. Ook onder dit contract zijn de inkomsten van de vleeskuikenhouder, voor een klein deel, gerelateerd aan zijn bedrijfsprestaties. Deze prestaties van de individuele vleeskuikenhouder kunnen worden gerelateerd aan het gemiddelde van een groep vleeskuikenhouders die ook een productiecontract hebben bij desbetreffende firma. De inkomsten kunnen worden opgebouwd uit twee componenten: (1) een basisbedrag, dit is een vastgesteld bedrag per kilogram levend gewicht en (2) een motiverend bedrag, de grootte van dit bedrag hangt af van de efficiëntie in de voederconversie (kilogram voer/kilogram groei), percentage kuikens dat uitvalt en het gemiddelde gewicht van de vleeskuikens aan het eind van de productiecycclus. Zijn de prestaties van de individuele vleeskuikenhouder beter dan de gemiddelde bedrijfsprestaties van de groep vleeskuikenhouders dan wordt er aan de individuele vleeskuikenhouder een bonus toegekend. Is de situatie andersom dan kan een inkomenskorting worden opgelegd.

#### 2.2.4 Verticale integratie

Verticale integratie wordt gedefinieerd als een organisatie met minstens twee zelfstandige productieprocessen binnen een enkel bedrijf. Een van de kenmerken is dat productoverdrachten niet verlopen via contracten of vrijemarktovereenkomsten maar via interne levering en besluitvorming. Redenen voor verticale integratie zijn (Bijman, 2002):

- samenvoegen van twee afzonderlijke productieprocessen leidt tot lagere kosten;
- marktimperfecties of marktfalen worden veroorzaakt door imperfecte concurrentie, externe oorzaken of onvolledige informatie. Bedrijven die aan elkaar leveren richten zich primair op hun eigen winstmaximalisatie in plaats van gezamenlijke winst;
- willen besparen op de transactiekosten.

Verticale integratie combineert de boerderij en de directe afnemer (uitgaande van enkelvoudig producteigendom): een boerderij die inputs voor eigen gebruik produceert wordt aangeduid als verticale integratie. Teelt en verwerking worden zodoende binnen één bedrijf gecombineerd. Veel wijnproducenten bezitten en exploiteren vaak hun eigen wijngaarden of melkveehouders die van de eigen melk zelf kaas maken.

In de agrarische sector wordt de term 'verticale integratie' vooral gebruikt voor situaties waarin de verwerkende industrie de primaire producenten contracteert; de industriële schakel heeft daarbij in het algemeen de rol van ketenregisseur. Een combinatie van twee opvolgende primaire productieprocessen (bijvoorbeeld zeugenhouderij en vleesvarkenshouderij) wordt niet als verticale integratie geïnterpreteerd, hoewel het volgens de boven beschreven theorie wel correct zou zijn.

### *Coöperatief arrangement*

Verticale integratie combineert primaire productie en verwerking binnen één bedrijf. Zelfstandige agrarische bedrijven kunnen ook in samenwerking hun product verkopen en zodoende prijsrisico's gezamenlijk dragen en verdelen. Dat kan door lid te zijn van een verkoopcoöperatie wat naast voordelen zoals de verdeling van het prijsrisico ook contractuele verplichtingen geeft (bijvoorbeeld leveringsplicht). In die zin kan een coöperatie ook productie- en marketingcontracten met haar leden (en ook afnemers) aangaan.

Een coöperatie is een bijzondere variant van een vereniging. Een coöperatie heeft tot doel leden economisch voordeel te bezorgen; ze mag winst maken en kan deze uitkeren aan haar leden maar ook toevoegen aan haar vermogen.

## **2.3 Transactiekosten**

Transactiekosten zijn alle kosten die in het economisch verkeer moeten worden gemaakt ten behoeve van het tot stand brengen van een transactie of overeenkomst. De transactiekosten bestaan uit:

1. de moeite (uitgedrukt in tijd en/of geld) die iemand in principe moet doen om informatie te krijgen of vergaren over de prijs van en handel in goederen die hij wil kopen of verkopen;
2. waarde van de moeite (gemeten in opportunity kosten en uitgedrukt in tijd en/of geld).

Transactiekosten komen dus bovenop de 'gewone' productiekosten, inclusief kosten van transport en marketing. Zowel aanbieders (bijvoorbeeld kosten verbonden aan het opstellen en afdwingen van overeenkomsten), vragers (zoekkosten) als overheden (bijvoorbeeld kosten om rechtsregels op te stellen en te handhaven) maken transactiekosten (Hazeu, 2000).

Voor het aangaan en afwickelen van een overeenkomst moeten aanbieders en afnemers inspanningen verrichten, ook voor transacties op de spotmarkt.

Het tot stand brengen van een transactie gaat gepaard met kosten (kosten voor het organiseren van ruilverkeer). Bij de handel in effecten/aandelen worden bijvoorbeeld transactiekosten in rekening gebracht. Transactiekosten zijn de kosten (financieel) die vooraf (ex ante) gemaakt moeten worden om een contract tot stand te brengen en de kosten die daarna (ex post) gemaakt worden om de overeenkomst te bewaken en zo nodig af te dwingen. Daartoe behoren onder andere het opstellen/schrijven, monitoren, uitvoeren en afwickelen van een contract (onder andere juridische procedures).

De ex ante transactiekosten bestaan uit de kosten van het vergaren en vergelijken van informatie aangaande het contract. Voorbeelden zijn onderhandelingskosten en informatiekosten zoals het vergaren van marktinformatie en het vinden van de juiste onderhandelingspartner. Partijen (aanbieder en afnemer) moeten elkaars betrouwbaarheid en bekwaamheid onderzoeken, het contract moet worden opgesteld en er moet onderhandeld worden over volume, prijs en voorwaarden. Door ongelijke (asymmetrische) informatie kan de inspanning voor de ene partij, die dagelijks vele overeenkomsten afsluit en beter overzicht heeft van de markt, veel groter zijn dan voor de wederpartij die slechts eenmaal per jaar één of twee overeenkomsten afsluit.

Een veronderstelling in het zogenaamde Coase-theorema (Hazeu, 2000) is, dat als de partijen elkaar moeiteloos en zonder kosten kunnen vinden de transactiekosten nul zijn. In werkelijkheid zullen de transactiekosten echter zelden nul zijn.

Het achteraf bewaken van de uitvoering van het contract brengt kosten met zich mee (bijvoorbeeld de kwaliteitsbeoordeling). Het afdwingen van de overeenkomst kan kosten van gerechtelijke procedures veroorzaken. Ook het handelen op de spotmarkt vergt inspanningen c.q. transactiekosten.

Sommige ondernemers in de agrarische sector bundelen hun productaanbod (horizontale integratie). Met een groter volume productaanbod beogen zij een interessante aanbieder te zijn (onder andere continue levering, uniform product) en zodoende als collectief een contract af te sluiten met een of meer afnemers.

Bij een collectief contract (collectieve verzekering, collectieve arbeidsovereenkomst) zijn de private transactiekosten voor deelnemers relatief laag. Bij een individueel contract zijn deze individuele kosten relatief hoog.

In geval van verticale integratie waar geen overeenkomst wordt opgesteld, zijn de transactiekosten zeer laag of nihil.

Sommige contracten verwijzen in het contract naar Algemene Voorwaarden die voor bepaalde branches collectief zijn vastgesteld door vertegenwoordigers van aanbieders en afnemers (bijvoorbeeld consumptieaardappelen en industrie-

groenten). Zodoende worden uniforme afspraken gemaakt en wordt een deel van de transactiekosten collectief gedragen.

Ook kan een vertegenwoordiging van leverende telers namens deze telers met hun afnemende industrie onderhandelen over contractvoorwaarden en prijs per product zoals in de industriegroenten (Buurma et al., 2010).

# 3 Aardappelen

---

## 3.1 Inleiding

De aardappelenproductiesector bestaat uit de ketens van poot-, consumptie- en zetmeelaardappelen met ieder hun eigen markt en prijsvorming en daarmee samenhangende contractvormen. Dit hoofdstuk beperkt zich tot de consumptieaardappelen waarbinnen de industrieaardappelen het grootste aandeel hebben. De markt voor consumptieaardappelen (industrie- en tafelaardappelen) is een niet-gereguleerde markt waar vraag en aanbod de prijs bepalen. Daaruit voortvloeiend bestaat onzekerheid met betrekking tot de afzet en de prijs. Marktpartijen spelen hier op in door aan- en verkoop in de tijd te spreiden, het afsluiten van contracten en via het hedgen op de termijnmarkt.

### *Vraag en aanbod*

De consumptieaardappelsector wordt gekenmerkt door een min of meer gestabiliseerde vraag en een van seizoen tot seizoen wisselend aanbod van aardappelen, wat een bepalende factor is voor het prijsniveau. Het aanbod wordt bepaald door het opbrengstniveau en het uitgepote areaal in Noordwest-Europa (Frankrijk, Verenigd Koninkrijk, België, Nederland en Duitsland). Dit betekent dat misoogsten in een land of regio ook elders tot hogere prijzen kunnen leiden. De teelt van aardappelen is door de weersafhankelijkheid seizoengebonden.

De individuele aardappelteler heeft geen invloed op de omvang van het West-Europese areaal noch op de productie. Dit leidt tot onzekerheden wat betreft volume en prijs voor zowel telers als verwerkers, waarbij er tegengestelde belangen zijn: de teler heeft baat bij hoge prijzen en de verwerker bij lage. Jaren van overvloed worden in de praktijk als 'normale jaren' (= lage prijzen) aangeduid.

Onderhandelingen over de prijs spelen dan ook een belangrijke rol. Verwerkers willen bovendien de zekerheid van een continue grondstofaanvoer gedurende het seizoen (contractuele verplichtingen richting retail, capaciteitsbenutting).

### *Teelt*

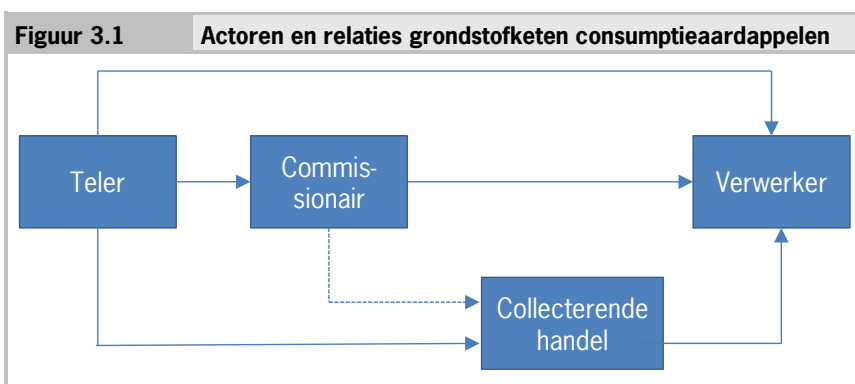
In 2009 teelden in Nederland ongeveer 6.800 telers 70.000 ha consumptieaardappelen. De laatste jaren is het areaal op klei licht gekrompen terwijl op zand een lichte uitbreiding lijkt te zijn. Uit de statistieken (bijlage 1) volgt dat het



aantal hectare consumptieaardappelen c.q. de hoeveelheid te verkopen aardappelen per bedrijf nog steeds toeneemt (schaalvergroting). Omdat aardappelen een belangrijk deel van het inkomen op akkerbouwbedrijven vormen betekent schaalvergroting dat de omvang van de (financiële) risico's voor de individuele teler toeneemt.

### 3.2 Afzetrelaties

Figuur 3.1 geeft een overzicht van de relaties tussen handelspartijen in de aardappelketen die bij de transacties betrokken zijn.



De fysieke stromen kunnen afwijken van de pijlen in de figuur omdat veel partijen aardappelen normaliter rechtstreeks van boerderij naar de verwerker gaan.

In de keten van de industrieaardappel hebben de commissionairs en collecterende handel (vaak een coöperatie) als marktpartij de mogelijkheid partijen te bundelen en deze aan meerdere afnemers aan te bieden. De collecterende aardappelhandel krijgt een steeds bescheidener rol omdat de verwerkende industrie uit efficiencyoverwegingen in toenemende mate zelf rechtstreeks zaken doet met telers (Janssens et al., 2006). De rol van commissionairs is beperkt. De drie afnemende ketenpartijen dienen niet verward te worden met verscheidene type contracten. Zo kunnen bijvoorbeeld zowel collecterende handel als verwerkers ieder hun eigen pool hebben met eigen poolvoorwaarden en -contracten.

Het grootste deel van de aardappelen voor de verwerkende industrie wordt gecontracteerd (pool, vaste prijscontract) terwijl ongeveer 20% via de spot-

markt wordt afgezet. De exacte verhouding tussen contractaardappelen en aardappelen via de spotmarkt is niet bekend omdat een deel als zogenaamde meeleveraardappelen in de praktijk tot het gecontracteerde volume wordt gerekend. Diverse bronnen melden dat circa 20%-25% van de industrieaardappelen echt vrij is en via de spotmarkt verhandeld wordt.

### *Gewoontehandel*

Bij de afzet van aardappelen wordt veel op gewoonte gehandeld. Een grote groep telers tekent bijna uit gewoonte een contract. Van huis uit zijn plantentelers geen managers van prijsrisico's; men richt zich op de teelt met het doel hoge opbrengsten te realiseren. Lange tijd was men gewend dat voor een belangrijk deel van diverse producten (graan, suikerbieten) prijsgaranties bestonden. Tabel 3.2 toont de ontwikkeling van de afzetvormen bij consumptieaardappelen.

<b>Tabel 3.2</b>		<b>Ontwikkeling in de meest toonaangevende afzetvormen van industrieaardappelen</b>
<b>Periode</b>	<b>Toonaangevende afzetvorm</b>	
<1980	Spotmarkt	
1980-2000	Pool	
>2000	Vast prijscontract	

Voor 1980 werden consumptieaardappelen door telers verkocht via de spotmarkt waarbij de vraag het aanbod overtrof en de tussenhandel nog een belangrijke rol speelde. Aan het einde van de vorige eeuw werd een aanzienlijk deel van de aardappelen via pools afgezet en sinds het begin van deze eeuw heeft het vaste prijscontract aan belang gewonnen.

Informanten geven aan dat weinig individuele telers hun hele oogst via de spotmarkt afzetten: een deel van de oogst wordt op contract verkocht. Telers kiezen 'uit angst voor tegenvallende prijzen c.q. een forse inkomensaderlating' voor de prijszekerheid van een contract. Ook wordt aangegeven dat Nederlandse telers defensiever zijn gaan ondernemen. Ze kiezen meer voor de zekerheid van vaste prijscontracten vanwege:

- het zekerstellen van een bepaalde financiële basis om een deel van de kosten af te dekken;
- tegenvallende prijzen die zich lastig laten compenseren, zeker op bedrijven met hoge kosten (grond) en grote arealen en hoeveelheden aardappelen;
- beperkte liquiditeit;

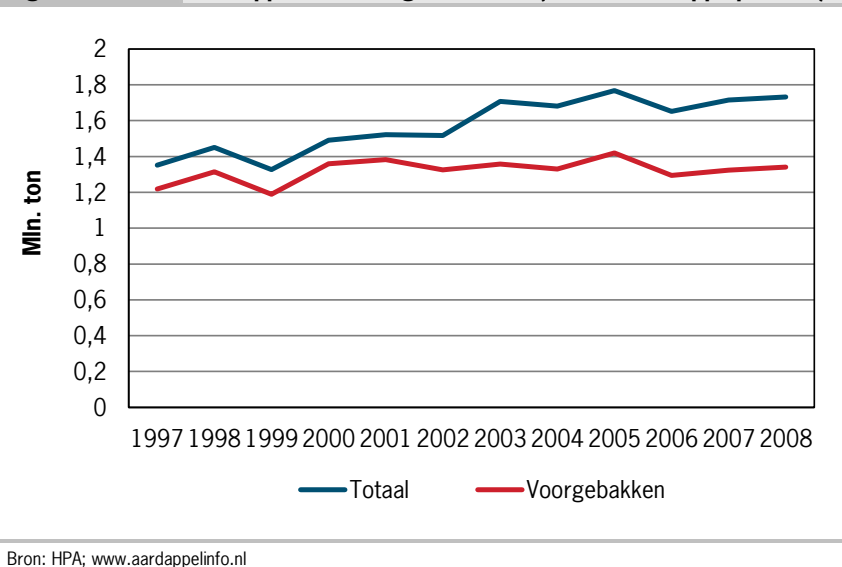
- afzetzekerheid en gemak: in jaren van overaanbod neemt de afnemer van de contractaardappelen ook (kwalitatief mindere) vrije aardappelen mee. De teler hoeft dan niet op zoek naar een andere afnemer voor zijn vrije aardappelen;
- gemak en geruststelling: een getekend contract geeft rust en zekerheid.

#### *Rol van de verwerker*

De productie van consumptieaardappel is geconcentreerd in Noordwest-Europa (regio Polen, Noord-Frankrijk, Verenigd Koninkrijk). In dit gebied zijn momenteel 3 landen toonaangevend qua aardappelverwerking: zij verwerken elk om en nabij 3 mln. ton aardappelen (België, Nederland en Duitsland). Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk verwerkten in 2008 respectievelijk 1,1 en 1,8 mln. ton (NAO, 2009). In Nederland zijn vier grote toonaangevende bedrijven (Aviko, Farm Frites, Lamb Weston Meijer en McCain) en enkele kleinere verwerkers die jaarlijks ruim 3,4 miljoen ton aardappelen verwerken.

Overcapaciteit speelt diepvriesfabrikanten parten. De Nederlandse verwerking van voorgebakken aardappelproducten groeit sinds begin van deze eeuw nauwelijks (figuur 3.2) terwijl de verwerkingscapaciteit in het buitenland (met name België) de laatste jaren aanzienlijk is toegenomen en de Nederlandse capaciteit sinds 2010 overtreft. Dientengevolge is concurrentie tussen fritesfabrikanten verder toegenomen. In Nederland is met name in afgebakken en gedroogd product nog enige groei gerealiseerd.

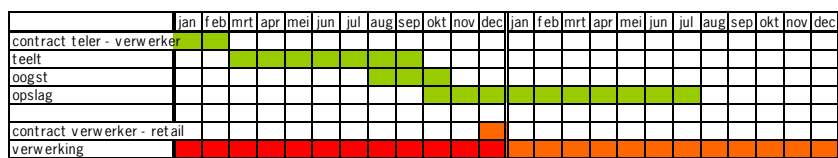
**Figuur 3.2 Aardappelverwerking Nederland (volume aardappelproduct)**



Kenmerkend voor de Nederlandse verwerkers is dat ze produceren voor de hogere marktsegmenten. Vanwege de binding tussen de specificaties van het eindproduct en specificaties van rassen hebben verwerkers behoefte aan specifieke rassen. Verwerkers in België produceren voor een lager, meer uniform marktsegment (onder andere private label) en produceren met uniformere grondstof (met name Bintje).

Verwerkers zijn zowel afnemer als aanbieder. Als afnemer kopen ze aardappelen van telers, commissionairs of collecterende handel en als aanbieder verkopen ze de verwerkte producten aan de retail en fast food. In beide situaties worden - veelal schriftelijke - overeenkomsten afgesloten. Over het aantal overeenkomsten bestaat geen duidelijkheid. In figuur 3.3 zijn de teelt, verwerking en contracteermomenten die samenhangen met één teeltseizoen in de tijd weergegeven.

**Figuur 3.3 Aardappelteelt, -verwerking en contractermomenten samenhangend met één teeltseizoen**



Overeenkomsten tussen verwerker en retail zijn veelal jaarcontracten, lopend van januari tot januari. Aardappelcontracten tussen verwerker en teler worden een jaar eerder afgesloten; de aardappelen worden dan op zijn vroegst vanaf augustus geoogst en geleverd. Dit betekent dat op het moment dat de aardappelen worden gecontracteerd (januari/februari), ze eerst geteeld moeten worden en pas één tot anderhalf jaar na contractondertekening worden geleverd en verwerkt. Op het moment dat inkoopcontracten van aardappelen worden afgesloten is de verkoop van de frites dus nog ongewis. Desondanks leggen grote verwerkers een belangrijk deel van hun grondstofstromen al tijdig vast; voor hen is van belang dat het volume is geregeld zodat de productielijnen goed bezet kunnen draaien en verkoopverplichtingen nagekomen kunnen worden. De industrie heeft vanuit rendementsoverwegingen baat bij lage stabiele prijzen, terwijl telers een hoge prijs wensen.

Voorafgaand aan de inkoop van aardappelen wordt door de verwerker een grondstofinkoopplan opgesteld dat gebaseerd is op de verkoopverwachtingen van ruim een jaar later. Op basis van dit inkoopplan stelt de verwerker ook een plan voor pootgoedaankoop vast, voor met name licentie- of monopolierassen. De verwerker verkoopt dit pootgoed aan de contracterende telers en zij leveren de consumptieaardappelen, geteeld uit dit pootgoed, terug.

De industrie koopt niet meer aardappelen in dan ze nodig heeft. Grote verwerkers leggen ongeveer 70% van de grondstofbehoefte vooraf vast op basis van een vast prijscontract (volume, prijs), 15-20% wordt logistiek vastgelegd (volumecontract) en de resterende 10% wordt op de spotmarkt ingekocht.

Telers en verwerkers gaan steeds meer rechtstreekse overeenkomsten met elkaar aan. Door de enorme capaciteitsgroei in combinatie met contractverplichtingen aan de retail zijn verwerkers genoodzaakt zich vroegtijdig van voldoende grondstof tegen een stabiele prijs te verzekeren. Door de fors toegenomen verwerkingscapaciteit sinds begin deze eeuw in vooral België staan fritesprijzen en marges onder druk. Desondanks weten de Nederlandse verwerkers groei te realiseren door zich toe te leggen op luxere segmenten aardappelproducten,

koelers en export naar nieuwe afzetgebieden. In Azië, het Midden-Oosten en Zuid-Amerika zijn frites betrekkelijk nieuw en vormen ze een luxe product. Voor bijzondere producten worden veelal ook specifieke rassen gebruikt en gecontracteerd; zodoende wordt de band tussen teler en afnemer verder verstevigd.

#### *Seizoen overgang*

Voor verwerkers is het cruciaal om bij de overgang van het ene naar het andere seizoen ofwel de overschakeling van oude op nieuwe aardappelen over voldoende aardappelen te beschikken (omstreeks juli/augustus). Als nieuwe aardappelen relatief duur zijn zal de industrie het seizoen verlengen en nog even op oude doordraaien. Andersom, als nieuwe aardappelen relatief goedkoop zijn en voldoende aanbod wordt verwacht zal men eerder op nieuwe aardappelen overschakelen wat de prijs op de spotmarkt van oude aardappelen drukt waardoor telers die lang bewaren zich extra moeten inspannen om hun product tegen een acceptabele prijs verkocht te krijgen (extra transactiekosten vrije teler) gepaard gaande met onzekerheid en risico.

Omdat het verwerkte (ingevroren) product langer bewaard kan worden dan onbewerkte aardappelen kan de verwerkende industrie in periode van enige krapte op een wat lagere capaciteit draaien. Door de lagere vraag kunnen de prijzen worden gedrukt; de samenhang tussen aanbod en prijs wordt daardoor beperkt (Janssens et al., 2006).

### **3.3 Afzetvormen: overeenkomsten en contracten**

De handel in industrieaardappelen kent twee belangrijke afzetvormen:

- vrije handel of spotmarkt: de teler verkoopt zijn product naar eigen inzicht op een zelf ingeschat moment;
- marketingcontract: afspraken over hoeveelheid en/of prijs worden vastgelegd. Binnen de marketingcontracten bestaan in de aardappelsector diverse varianten. De basisvarianten zijn:
  - vast prijscontract;
  - dagprijs- of volumecontract;
  - poolcontract;
  - overige contractvormen: onder andere termijnmarkt.

Productiecontracten zijn in de Nederlandse aardappelteelt niet gebruikelijk.

### *Vaste prijscontract*

Het risico voor prijsveranderingen is het geringst met een vast prijscontract. Deze contractvorm garandeert een vaste afzetprijs. Zowel aanbieder als afnemer kennen de prijs die bij levering ontvangen respectievelijk betaald moet gaan worden voor de afgesproken hoeveelheid. Binnen de vaste prijscontracten zijn diverse varianten:

- *hectarecontracten*  
Ongeacht het volume wordt de gehele opbrengst verplicht geleverd en afgenomen (onder andere licentieaardappelen<sup>1</sup>);
- *tonscontracten*  
deze zijn niet gekoppeld aan hectares. De verplichting is om de overeengekomen hoeveelheid (in tonnen) te leveren. Bij lage ha-opbrengsten (en veelal hoge prijzen) is het risico voor de teler dat hij/zij zelf weinig aardappelen voor de vrije verkoop overhoudt of afhankelijk van de leveringsvoorwaarden moet bijkopen;
- *ha-tons contracten*  
Verplichte levering van de overeengekomen hoeveelheid per ha, bijvoorbeeld 40 ton. De extra productie, de zogenaamde over- of meeleveraardappelen, is vrij of wordt verplicht meegeleverd tegen dagprijs, afhankelijk van de bepaling in het contract. Bij vrijwel alle ha-contractvormen wordt een levering vastgelegd van maximaal 40 ton netto per ha.

### *Min/max-contract*

Een min/max-contract is een contract met een groter prijsrisico dan een vaste prijscontract, maar met de kans op een hogere prijs. De meer- of minderprijs hangt af van de gemiddelde 'Cash Settlement' in de weken rondom de levering.

### *Dagprijs- of volumecontract*

Dagprijscontracten geven de teler enkel zekerheid van afzet, mits voldaan aan de gestelde kwaliteitseisen. Via een volumecontract stelt de afnemer de grondstofvoorziening zeker. Het contract verwijst naar één of meerdere beurzen. Het prijsrisico bestaat voor zowel teler als afnemer.

---

<sup>1</sup> Door het kwekersrecht: 1. kan de kweker onder bepaalde voorwaarden een *licentie* verlenen een specifiek ras te telen; 2. krijgt de veredelaar (kweker) de mogelijkheid een vergoeding te vragen voor zijn inspanningen om een nieuw ras te creëren (aardappel 30 jaar).

### *Participatiecontract*

Bij participatiecontracten heeft men de mogelijkheid bij een hogere dagprijs dan de contractprijs alsnog op de spotmarkt te verkopen. Koper en verkoper delen dan het verschil tussen dagprijs en contractprijs. Het participatiecontract geeft dus een minimumprijsgarantie.

### *Pool*

Een pool is veelal opgezet voor bundeling van grotere volumes product van uniforme kwaliteit of een ras. Het principe van 'prijs-poolen' houdt in dat een groep ondernemers gezamenlijk inkoopt en/of verkoopt en uiteindelijk allemaal dezelfde gemiddelde in- of verkoopprijs over het seizoen betalen of ontvangen, onafhankelijk van het tijdstip waarop de individuele ondernemer zijn product van de pool heeft afgenomen of geleverd. Onderscheiden worden:

- *pool met voorverkoop*  
Bij deze poolvorm wordt vooraf al een deel van de aardappelen verkocht (contractueel met de verwerker/afnemer vastgelegd);
- *pool zonder voorverkoop*  
De voor deze poolvorm gecontracteerde aardappelen worden niet vooraf vastgelegd. In jaren met lage prijzen komt deze pool onder de pool met bodemprijs uit;
- *pool met bodemprijs*  
Voor (een deel van) de geleverde aardappelen in een pool met bodemprijs ontvangt de aanbieder (teler) een gegarandeerde prijs als de gerealiseerde prijs onder de bodemprijs uitkomt. Hiertegenover staat dat deelnemers aan deze pool jaarlijks een bepaalde premie afdragen. Hiervan wordt een fonds gevormd waaruit in jaren met lage prijzen wordt bijgepast om de gegarandeerde minimumprijs uit te betalen. Voorwaarde is dat men meerdere jaren aan deze pool deelneemt c.q. lid is van een coöperatieve handel met een dergelijke pool.

Wanneer een teler deelneemt aan een pool dient voor een bepaalde datum de hoeveelheid te worden aangegeven die men via de pool wil gaan afzetten. Bij een grote bundeling zoals een pool is het de gewoonte wekelijks een bepaalde hoeveelheid product te verkopen. Zodoende wordt voorkomen dat aan het eind van het seizoen nog een flinke hoeveelheid aardappelen overblijft. Doorgaans levert de wekelijkse afzet niet de hoogste prijzen, maar ook niet de laagste.



In de praktijk zijn pools gekoppeld aan de afnemer: een collecterend handelshuis, een coöperatie<sup>1</sup> of een verwerker. Aardappelen in de pool van een verwerker zijn in principe voor deze verwerker bestemd. Aardappelen in een pool gekoppeld aan een handelshuis kunnen aan verschillende afnemers/verwerkers worden aangeboden.

De uitvoering van de pooltransacties en controle daarop door de poolcommissie (een vertegenwoordiging van telers die aan de pool deelnemen) vergt menskracht en kosten.

Diverse afnemers hebben eigen teeltbegeleiders die de ontwikkeling van het gewas tijdens de teelt en bewaring volgen en de eigencontracttelers desgewenst adviseren.

### *Termijnmarktcontract*

Wereldwijd wordt voor diverse agrarische producten gebruik gemaakt van termijnmarktcontracten om prijsrisico's af te dekken. De termijnmarkt is bedoeld voor het kopen en verkopen van goederen voor levering op een toekomstig tijdstip, met de bedoeling de goederen op dat overeengekomen tijdstip niet te ontvangen noch te leveren, doch tot afwikkeling van het contract te komen door verrekening van het prijsverschil tussen de oorspronkelijke en een nieuwe transactie.<sup>2</sup>

Termijncontracten worden verhandeld op een georganiseerde beurs (voor aardappelen de Eurex in Frankfurt). Termijnmarktcontracten hebben standaardspecificaties zoals een vaste hoeveelheid van 25 ton fritesgeschikte aardappelen per contract, de leveringsdatum, leveringsplaats en leveringskwaliteit. Transacties op de termijnmarkt lopen altijd via een makelaar of broker. De teler moet met hem/haar een overeenkomst afsluiten waarin de makelaar gemachtigd wordt transacties uit te voeren. Aan de termijnmarkt zitten transactiekosten verbonden zoals de makelaarsvergoeding.

Telers maken beperkt maar volgens insiders in toenemende mate gebruik van de aardappeltermijnmarkt om het prijsrisico af te dekken. Telers zijn terughoudend in het afsluiten van termijnmarktcontracten omdat ze het bezwaarlijk en riskant vinden dat ze geld moeten bijstorten als er verschil ontstaat tussen de actuele notering en de notering waarvoor ze hun termijncontract(en) hebben verkocht: voor de termijnmarkt dient men voldoende liquide middelen achter de hand te hebben. Ook heeft men de indruk (en angst) dat speculanten op de ter-

---

<sup>1</sup> Een coöperatie kan meerdere contractvormen aanbieden.

<sup>2</sup> Afwikkeling op basis van cash settlement (geen fysieke levering).

mijnmarkt actief zijn. Strikt genomen dient een aardappelteler aardappelen die in een termijnmarktcontract zijn vastgelegd te kunnen leveren. In de praktijk wordt dit ondervangen door maar een deel van de oogst te verkopen via de termijnmarkten. Ook verkopen de meeste telers verspreid over het seizoen.

Een mogelijkheid is dat coöperaties of afnemers de bezwaren en financiële risico van telers tegen vergoeding overnemen. Enkele afnemers bieden hiervoor inmiddels specifieke contractvormen aan (onder andere frites-garantiecontract en klikcontract; zie bijlage 2).

De termijnmarkt is een afspiegeling van de Noordwest-Europese markt en gebaseerd op een mix van de noteringen van Nederland, België, Frankrijk en Duitsland. De notering van Bintje is veelal lager dan exclusievere fritesrassen en deze lagere notering telt zwaar mee vanwege landen die naar verhouding veel Bintje telen (België, Frankrijk). Dit maakt de termijnmarktcoers relatief laag en minder interessant voor telers van luxere rassen.

### *Vertrouwen*

In de aardappelsector worden contracten tussen teler en afnemer per seizoen afgesloten: meerjarige contracten zijn niet gebruikelijk. In het algemeen zijn aardappeltelers trouw aan hun afnemer: ze switchen niet snel naar een ander. Buurma et al. (2009) constateerden bij de industriegroenten een vergelijkbare situatie: het verloop onder telers is gering.

Geschat wordt dat jaarlijks maximaal 10% van de industrieaardappeltelers van de ene afnemer overstapt naar een andere afnemer. Een overstap kan plaatsvinden uit ontevredenheid, maar in sommige gevallen ook uit de noodzaak om over een specifiek ras met bepaalde resistentie te kunnen beschikken als oplossing voor bodemgezondheidsproblemen op het eigen bedrijf; alleen die ene afnemer beschikt over dat (licentie)ras.

Trouw lijkt de laatste jaren iets af te nemen. Met name in situaties dat de marktprijs onder druk staat oriënteren aanbieders van aardappelen zich ook elders. De levertrouwheid is bij oudere telers over het algemeen hoger maar ook jongere ondernemers met hoge financieringslasten kiezen veelal voor zekerheid.

Afhankelijk van de jaarinvloed op de productie doen zich situaties voor waarin aanbieder en afnemer tegenover elkaar staan. In situaties van gering aanbod zal de prijs op vrije markt de contractprijs overtreffen, wat bij telers met vaste prijscontracten tot ontevredenheid stemt.

In geval van beperkt aanbod keurt de afnemer bij ontvangst van het product minder streng terwijl in situaties van overaanbod kwaliteitseisen en daarmee samenhangende kortingen strikter worden toegepast. Voor afgekeurde partijen wordt een passende oplossing gezocht; ze worden indien mogelijk verwerkt in

een ander productsegment. Hoewel telers meestal de mogelijkheid geboden wordt bij de keuring aanwezig te zijn, wordt vanuit telerszijde regelmatig gepleit voor een onafhankelijke keuring.

Bij het afleveren van aardappelen voelen telers zich soms met de rug tegen de muur staan als de kwaliteit volgens de afnemer tegenvalt. Vaak is de partij dan al deels naar de afnemer onderweg en is het resterende deel gereed om voor afzet geladen te worden: onder tijdsdruk een andere oplossing vinden voor een partij die snel verwerkt moet worden is lastig. Als teler ben je dan genoodzaakt de afgekeurde aardappelen - tegen je zin - als een kwalitatief mindere partij tegen aangepaste prijscondities te verkopen.

Overigens leidt onenigheid over de geleverde partijen en kwaliteit zelden tot een rechtszaak, wat strookt met het algemene beeld in het mkb dat je zelden met je afnemer procedeert. De leveringsvoorwaarden van aardappelverwerkers en VAVI voorzien bovendien in de mogelijkheid tot arbitrage.

#### *Calamiteitenregeling*

Er is geen sprake van verplichte bijkoop als je als leverancier minder aardappelen dan de overeengekomen hoeveelheid kunt leveren. Indien men de afnemer tijdig in kennis stelt kan men problemen voorkomen (VAVI<sup>1</sup>-voorwaarden).

### **3.4 Prijsvorming**

De (spot)prijs van industrieaardappelen varieert dagelijks afhankelijk van vraag en aanbod. Kenners geven aan dat de markt volatieler<sup>2</sup> wordt. Volgens DCA bedraagt de volatiliteit voor industrieaardappelen 36%. Voor uien ligt deze op 43%, en voor pootaardappelen 13%. Kenmerkend voor de uienmarkt is dat er naast vele aanbieders ook relatief veel afnemers zijn, er gedurende het seizoen relatief veel uien via de spotmarkt worden verhandeld en minder op contract wordt afgezet dan bij aardappelen. Ook is de uienafzet sterk afhankelijk van de internationale vraag (c.q. export) en aanbod, wat de prijsvorming gedurende het seizoen beïnvloedt.

---

<sup>1</sup> Vereniging voor de Aardappel Verwerkende Industrie.

<sup>2</sup> Volatiliteit is de maatstaf voor de beweeglijkheid van de koers van de onderliggende waarde (bijvoorbeeld een aandeel of de aardappelprijs). Als koersen sterk op en neer bewegen, spreekt men van hoge volatiliteit. Een hogere volatiliteit impliceert een grotere kans dat de prijs laag of hoog kan zijn.

De afzet van pootaardappelen via de vrije markt is beperkt; voor de afzet van diverse rassen op internationale markten spelen handelshuizen, waarbij de meeste telers zijn aangesloten, een belangrijke rol.

De spotmarktprijs voor fritesaardappelen wordt onder andere genoteerd op de aardappelbeurzen van Emmeloord (Landbouwbeurs Noord en Centraal Nederland (LNCN)) en Goes (Zuid Nederland). De noteringen worden gebaseerd op gedane transacties tussen telers en handel/verwerking gedurende de voorgaande week (telerprijzen). Gedurende het seizoen wordt de notering tijdens het seizoen wekelijks afgegeven voor fritesaardappelen en exportaardappelen. De aardappelbeurs Rotterdam is de beurs van handelaren; de noteringen zijn niet gebaseerd op transacties tussen telers en handelaren maar op transacties tussen handelspartijen: het zijn de noteringen van de aardappelverwerkende industrie (groothandelsprijzen). Omdat de meeste aardappelen tegenwoordig rechtstreeks van teler naar verwerkende industrie gaan verloor de notering zijn functie. Dit vormde aanleiding om in 2010 de berekening van de cash settlement te vervangen door het gemiddelde van de (teler)beursnoteringen van Goes en Emmeloord.

Op de aardappelbeurs bepalen verwerkers, handel en telers wekelijks gezamenlijk de notering die gezien wordt als de vrije marktprijs. Het beperkte volume en het geringe aantal transacties waarop de beursprijs is gebaseerd, wordt als een nadeel genoemd: de beurs geeft onvoldoende afspiegeling van de markt. Zo gaan meelever- of overaardappelen rechtstreeks van teler naar de verwerker; ze worden niet via de vrije markt verhandeld terwijl de dagprijs van meeleveraardappelen gebaseerd wordt op de vrije marktprijs.

De beursnotering is een belangrijke prijsindicator voor de aardappelhandel (aanbieders, afnemers). Ook wordt de beursnotering ingebracht voor het bepalen van de cash settlementprijs (EUREX Frankfurt). Deze wordt vanaf half november iedere week berekend op basis van aardappelnoteringen in Nederland, Duitsland, Frankrijk en België. Tegen deze prijs worden termijncontracten afgewikkeld als de laatste handelsdag voor een contract is verlopen. De Nederlandse prijs is berekend op basis van noteringen van de beurscommissies van Goes en Emmeloord.

De industrie verzekert zich via contracten van aanvoer waarbij de teler afzet-zekerheid heeft. De uitbetalingsprijs is afhankelijk van de contractvorm, eventuele vergoedingen of kortingen voor opslag en kwaliteit van de partij op het moment van levering. Verwerkers hebben baat bij een stabiele inkoopprijs van grondstoffen. Een informant kan zich voorstellen dat in geval de prijs helemaal vrij wordt de industrie wellicht uit Nederland zal verdwijnen. Zo'n situatie is echter niet aan de orde omdat telers en verwerkers elkaar nodig hebben.

### *Over- of meeleveraardappelen*

Meest voorkomende contractvorm is het vaste prijscontract, waarbij een vaste hoeveelheid (bijvoorbeeld 25, 30 of 40 ton per ha) tegen de overeengekomen prijs wordt geleverd. Telers worstelen met de afzet van eventuele overaardappelen die - veelal verplicht - met het gecontracteerde volume tegen een vaak lagere dagprijs worden meegeleverd.

Volgens de VAVI-voorwaarden is automatisch meeleveren van overaardappelen (bij 40-tonscontracten) sinds 2009 niet meer verplicht. Wel kunnen afnemers de meeleverplicht in de eigen voorwaarden opnemen. De eigen voorwaarden gaan boven de VAVI-voorwaarden. Bij contracten met een lager vast deel (<40 ton) geldt de meeleverplicht nog steeds. De verwerkende industrie is zodoende verzekerd van een vaste stroom aardappelen.

### *Contract- of vrije markt*

Informanten geven aan dat de aardappelprijs op de vrije markt over de lange termijn (2000-2010) statistisch boven de contractprijs ligt. Desondanks verkoopt een groot deel van de telers alle of een deel van hun aardappelen op contract. Een van de informanten nuanceert: 'De vrije markt is attractiever dan een contract, voor wie het in de vingers heeft.' De pool is goed voor telers die moeite hebben zelf te handelen. Telers die al hun product via de vrije markt afzetten zijn er weinig.

Countus (Luimens en Smits, 2008) onderzocht de prijsverschillen tussen gecontracteerde en niet-gecontracteerde aardappelen over de periode 1999-2006 bij telers in Flevoland. Uit dit onderzoek blijkt dat telers die hun aardappelen via de vrije markt (inclusief meeleveraardappelen en logistiek vastgelegde aardappelen) afzetten circa 1,5 eurocent per kg meer ontvangen dan telers die aardappelen op contract verkopen. Uitsluitend naar de spotmarkt kijkend (exclusief de goedkopere meelever- en logistieke aardappelen) is dit verschil nog groter (mededeling E. Arts).

## **3.5 Transactiekosten**

Gevraagd is naar de transactiekosten van verschillende vormen van overeenkomsten in de industrieaardappelsector. De tijd en moeite die telers besteden aan het vergaren van deze informatie varieert. Het geringe aandeel switchers

per jaar onder contractnemers duidt er op dat men vertrouwen heeft in de afnemer<sup>1</sup> en zonder al te veel inspanningen een contract ondertekent. Na ondertekening van een vast prijs- of een poolcontract zijn de inspanningen voor de teler relatief gering. In geval van een pool wordt een deel van de inspanningen aan de poolbeheerder en poolcommissie overgedragen; de kosten hiervan worden via de pool verrekend.

Telers die aardappelen via de vrije markt verkopen of op termijnmarkt hebben vastgelegd oriënteren zich regelmatig (dagelijks) op de markt- en prijsontwikkeling tot ze al hun aardappelen hebben verkocht. In tabel 3.1 zijn de inspanningen die verband houden met de verkoop en afzet van aardappelen gedurende het seizoen samengevat voor verschillende transactievormen.

<b>Tabel 3.1</b>		<b>Transactiekosten teler gedurende het seizoen voor verschillende afzetvormen</b>		
	<b>Contract afsluiten</b>	<b>Teelt (tot oogst)</b>	<b>Afzet</b>	
Vast prijscontract	+(+)	0	+	
Pool	+(+)	0	0	
Vrije markt/dagprijs	+	+	+++	
Termijnmarkt	++	+++	+++	

0 = weinig inspanning, +++ = veel inspanning.

### 3.6 Informatieasymmetrie

Telers hebben volgens informanten veelal beperkter inzicht in de actuele prijs- (ontwikkeling) dan inkopers van de industrie die de markt kennen, dagelijks aardappelen verhandelen en belang hebben bij inkoop van grondstoffen tegen scherpe prijzen. Informatieasymmetrie (verschil in informatie tussen partijen) kan dan tot onenigheid en wrijving leiden; verkopende partijen overwegen dan volgend jaar met een andere afnemer afspraken te maken maar in de praktijk blijkt het aantal switchers uiteindelijk gering. Informanten onderstrepen dan ook het belang om als teler continu goed geïnformeerd te zijn omdat je anders aan je afnemer bent overgeleverd. Doordat relatief veel aardappelen gecontracteerd worden is het aantal transacties op de spotmarkt beperkt. Een landelijk Aardappelprijs Informatie Systeem waarin alle transacties voor iedereen toegankelijk

<sup>1</sup> Leden van een coöperatie hebben een sterkere binding met hun afnemers dan leden met een private afnemer.

zijn wordt beproefd, maar breed draagvlak voor zo'n systeem ontbreekt vooralsnog.

De toegang tot markt- en prijsinformatie is afgelopen decennia sterk verbeterd mede door de opkomst van internet, sms en e-mail. Naast openbare informatie via websites en vakbladen kunnen overeenkomsten worden aangegaan met organisaties of dienstencentra die goed zicht hebben op de nationale en internationale aardappelmarkten en diverse beurzen. Tegen betaling of op basis van een abonnement van enkele honderden euro's per jaar wordt wekelijks informatie verstrekt en worden desgewenst adviezen gegeven.

# 4 Varkens

---

## 4.1 Inleiding

In de varkenssector zijn twee subsectoren: de zeugenhouderij en de vleesvarkenshouderij.

In de zeugenhouderij worden zeugen gehouden, die biggen produceren. Deze biggen worden gezoogd en opgefokt tot een leeftijd van circa 10 weken en een gewicht van circa 25 kg. De tweede subsector is de vervolgfase voor deze biggen; ze worden als vleesvarkens gehouden tot de slacht. Varkens worden geslacht op een leeftijd van circa 6 à 7 maanden; ze wegen dan gemiddeld 115-120 kg.

Er zijn bedrijven in Nederland die zowel zeugen- als vleesvarkenshouderij op het bedrijf hebben; dit betreft circa 30% van de varkens. Het grootste deel van zowel de zeugen als van de vleesvarkens wordt echter op gespecialiseerde bedrijven gehouden. Er waren in 2010 circa 7.000 bedrijven met varkens, waarvan circa de helft gespecialiseerd. Op de gespecialiseerde varkensbedrijven liggen gemiddeld bijna 400 zeugen en/of circa 3.500 vleesvarkens.

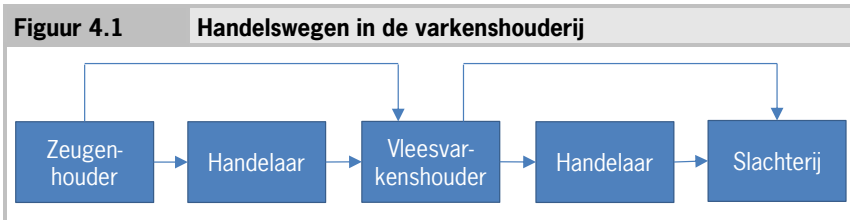
Het aantal varkenshandelsbedrijven lag in 2010 op een kleine 390 bedrijven. In 2009 telde Nederland 14 grotere slachterijen (>100.000 slachtingen per jaar).

Varkensproductie is een biologische activiteit. Dat betekent dat de geproduceerde biggen en vleesvarkens onderling verschillen in groeisnelheid (en dus aflevergewicht) en kwaliteit. Een afnemende vleesvarkenshouder of slachterij kan eisen stellen aan het aantal dieren, uniformiteit in gewicht of leeftijd, slachtkwaliteit en aan ras en gezondheid.



## 4.2 Afzetrelaties

### *Afzetrelaties in de varkenshouderij*



In de varkenssector vindt nauwelijks productie onder contract plaats. Het merendeel van de handel kan worden gekenmerkt als daghandel, maar dan in de vorm van gewoontehandel met gebruikmaking van een vaste handelaar en vaak ook (deels) vaste afnemers. Daarnaast zijn andere varianten te vinden in de praktijk, met kenmerken van een prijs- of marktcontract en van een verticale integratie; een procentuele verdeling is niet goed te geven. Varkensbedrijven hebben normaal gesproken niet meerdere handelsvarianten naast elkaar, omdat daarvoor de volumes onvoldoende groot zijn.

Er zijn in Nederland geen verticale integraties in de varkenshouderij die de volledige productie 'van zaadje tot karbonaadje' onder controle hebben. De enige integratie die dat in het verleden had, Houbensteyn, is inmiddels deels gedisintegreerd doordat het bedrijf de vleesactiviteiten heeft afgestoten. In Amerika (VS, Canada, Brazilië), Rusland, een aantal Oost-Europese landen en Spanje zijn wel verticale varkensvleesintegraties. Varkenshouders hebben daarin minder een rol als ondernemer.

Een aantal handelsvarianten wordt hierna toegelicht.

- Er zijn varkenshouders die onder voergeldcontract produceren. Vaak zijn dat oudere ondernemers die hun stallen en arbeid tegen betaling beschikbaar stellen aan een contractbieder. Er wordt in een typisch contract een vergoeding betaald voor stal, arbeid, productierechten en mestafzet; de andere kosten worden gedragen door de contractaanbieder. Voor een contractbieder, vaak is dit een andere varkenshouder, is dit een vorm van bedrijfsuitbreiding zonder investering, waarbij deze ook een uniform beleid kan hanteren ten aanzien van genetica en voersamenstelling. Bij deze vorm draagt de contractnemer (de 'uitvoerder') weinig risico. De productieresul-

taten zijn hierbij in het algemeen niet bijzonder hoog, wat mogelijk samenhangt met het ontbreken van economische prikkels.

- Family Farmers is een samenwerkingsverband van varkenshouders. Door onderlinge productiecontracten met strakke afspraken over planning en kwaliteit wordt een verbetering van het rendement nagestreefd.
- In de biologische varkenssector is er een volumecontract tussen (afnemer) De Groene Weg en leveranciers-varkenshouders. Er worden individuele afspraken gemaakt en vastgelegd over productievolumes. Er worden generieke afspraken gemaakt met de leveranciers over de prijsontwikkeling en de leveringsvoorwaarden.
- Er worden door Vion afspraken gemaakt met producenten van vleesvarkens voor het tussensegment met één Beter Levenster van de Dierenbescherming. De productievoorwaarden worden nauwkeurig vastgelegd en er worden individuele afspraken gemaakt over leveringsvolumes en prijstoeslagen.
- De Nederlandse Vakbond Varkenshouders (NVV) heeft in het verleden gepleit voor het opzetten van afzetcoöperaties van varkenshouders. Deze coöperaties fungeren in de praktijk waarschijnlijk niet veel anders dan een zelfstandige handelaar, behalve dat de marges meer bij de eigenaren van de coöperaties terecht komen. Gezien de kleine marges waar handelaren mee werken, zullen deze coöperaties de markt goed moeten kennen om hier voordeel uit te halen. De NVV wil sinds 2004 meer prijstransparantie door eigen referentienoteringen en, via haar dochter-bv De Groene Belangenbehartiger, door prijsvergelijkingen.
- Unifar is een in- en verkoopvereniging voor varkenshouders, die voor de leden onder andere voergrondstoffen inkoopt en varkens verkoopt. Dit is een moderne variant van een historische coöperatieve aan- en verkoopvereniging.

Zeugenhouders met een meerwekensysteem zijn gevoeliger voor de actuele marktontwikkeling dan wanneer iedere week biggen worden geleverd. Een van de geïnterviewden geeft aan: 'Doordat er minder aflevermomenten per jaar zijn, is de kans groter om qua prijs de boot in te gaan.' Dit kan betekenen dat zeugenhouders op termijn naar meer binding met vleesvarkenshouders toe willen. Ook kunnen er dan prijsegalisatiecontracten komen, waarin tussen zeugenhouders en vleesvarkenshouder onderlinge afspraken worden gemaakt om toevallige prijsspieken te egaliseren. Een voorbeeld daarvan is de Risicodemper. Dit is een concept van voerfabrikant De Heus voor vleesvarkenshouders. Doel is om over te schakelen naar een bedrijfs-'all-in all-out'-systeem, zonder de nadelen van de prijsrisico's die ontstaan bij onregelmatig leveren.

### *Gewoontehandel*

Tussen slachterij en vleesvarkenshouder worden normaal gesproken geen individuele afspraken gemaakt (behalve over de keuze voor een marktconcept) of vastgelegd. Veel varkenshouders leveren uit gewoonte aan dezelfde slachterij en accepteren hierbij de prijsnoteringen van de slachterij. Wel kijken ze nog of de notering van de betreffende slachterij niet te veel afwijkt van andere noteringen in binnen- en buitenland, maar deze vertonen vaak een vergelijkbaar patroon en afwijkingen leiden meestal niet tot het loslaten van de afzetrelatie door leveranciers.

Slachterijen hebben wel meerdere marktconcepten waar varkenshouders uit kunnen kiezen. Deze concepten onderscheiden zich enigszins in het gewenste slachtgewicht en slachtkwaliteit (spier- en spekdikte) van de varkens. Varkenshouders richten zich hierop gedurende de levensduur van de varkens, door keuze van genetica, voersamenstelling, voerniveau en aflevergewicht. Vleesvarkens worden hiermee voorgesorteerd voor een bepaald afzetsegment. Dit bevordert de (klant)relatie tussen slachterij en leverancier. Daarnaast hanteert Vion, de grootste varkensslachter in Nederland, een managementinformatiesysteem voor varkenshouders, waarbij leveranciers informatie kunnen opvragen over individuele varkens en op groepsniveau. Dit is een nuttig instrument in het aflevermanagement en vormt daarmee een leveranciersbindend element.

### *Termijnmarkt*

Er wordt door de varkenshouders vrijwel niet op de termijnmarkt gehandeld. Euronext Amsterdam heeft in het verleden wel een termijnhandel gehad voor varkens, maar die is gestopt door te kleine volumes. Onbekendheid met het systeem en de hoge transactiekosten zijn belemmeringen hiervoor. Het risico om met de varkens te blijven zitten wordt ook als hoog gepercipieerd. 'Het gebruik van de termijnmarkt trekt speculanten aan' en kost dus uiteindelijk alleen maar geld (varkenshouder). 'Varkenshouders willen liever wachten op die ene keer met heel goede prijzen en op andere momenten dan ook de verliezen dragen, dan dat ze maar de halve winst zouden hebben als de prijzen een keer uitstekend zijn. Ik wil niet minder beuren dan m'n buurman' (varkenshouder). Daarnaast is het zo dat als vleesvarkenshouders wekelijks leveren, ze zowel hoge als lage prijzen meemaken, maar dat deze elkaar wel bufferen. Daarbij speelt dat banken in Nederland gewend zijn aan de cyclische beweging van de rentabiliteit (cyclus van circa 5 jaar) en hierop inspelen in de financieringsconstructies. Banken fungeren dus in zekere zin ook als buffer tegen prijsbewegingen.

Er wordt door een enkele handelaar overigens wel gebruik gemaakt van de termijnmarkt (met name die in Hannover, Duitsland).

#### *Rol van de handelaar*

Zeugenbedrijven verkopen hun biggen meestal via een handelaar aan de vleesvarkenshouders. Een handelaar heeft contact met zowel biggenleverende zeugenhouders als afnemende vleesvarkenshouders. Een levering van biggen kan daarbij qua aantal en kwaliteit worden afgestemd op de wensen van de afnemer. Ook kunnen koppels biggen worden gesplitst of eventueel samengevoegd. Zo worden biggen van mindere kwaliteit soms apart afgezet, hetzij voor levering aan een slachterij (als speenbig) of aan een afnemer die goedkope biggen wil (bijvoorbeeld in Oost-Europa). Een zeugenhouder kan ook zelfstandig biggen afzetten naar een vaste afnemer, maar dan is het minder gemakkelijk om van afnemer te switchen, omdat het dan veel tijd en moeite kan kosten om een nieuwe afnemer te vinden. Switchen kan nodig zijn omdat een van beide partijen niet tevreden is, of omdat een van beide een schaa sprong maakt zodat de volumes van de te verhandelen biggen niet meer aansluiten. Ook de autonome productiviteitsgroei op vooral zeugenbedrijven kan ertoe leiden dat gevraagde en aangeboden volumes niet goed meer bij elkaar passen. Een handelaar heeft daarom de rol van makelaar (bij elkaar brengen van leverancier en afnemer).

De biggen- en vleesvarkenshandel zijn in de praktijk soms gekoppeld. Een handelaar die vleesvarkens van een vleesvarkenshouder koopt, wil ook graag de biggen aan die vleesvarkenshouder leveren.

Vleesvarkens worden hetzij via een handelaar, of via een inkoper van een slachterij ingekocht. Een handelaar kan werken in commissie (opdracht) van een slachterij, of geheel zelfstandig de varkens verhandelen. Vooral de internationale handel naar bijvoorbeeld Oost-Europese landen gaat via zelfstandige handelaren. Een handelaar kan ook selecties maken in koppels vleesvarkens, waarbij bijvoorbeeld de minder courante varkens van een aantal leveranciers gezamenlijk voor de export weggaan.

### **4.3 Prijsvorming**

De prijs van biggen en van vleesvarkens varieert wekelijks en omdat veel bedrijven ook wekelijks leveren, varieert de feitelijke opbrengstprijis ook per week. De prijs van vleesvarkens wordt bepaald, doordat slachterijen een prijs noteren (de roeprijis), afhankelijk van de afzetmogelijkheden van vleesonderdelen op de Europese markt (Hoste et al., 2004). De biggenprijs is hiervan een afgeleide maar

hangt ook af van vraag en aanbod van biggen. De financiële ruimte die een vleesvarkenshouder heeft, of denkt te krijgen bij de aankoop van biggen, is van invloed op de prijs die deze kan betalen voor de biggen.

De vaste kosten in de varkenshouderij in Nederland zijn dusdanig hoog, dat stallen zelden leeg blijven. Een tijdelijke productiestop, om ongunstige prijzen te vermijden, is nauwelijks realiseerbaar (in tegenstelling tot producenten in bijvoorbeeld Oost-Europese landen). Daarnaast kan maar beperkt in de tijd worden geschoven met levering van geproduceerde slachtrijpe vleesvarkens, omdat de dieren blijven doorgroeien en het slachtgewicht van duidelijke invloed is op de prijs (hoge en lage gewichten gaan gepaard met hoge kortingen). Tegelijkertijd kunnen ook slachterijen nauwelijks voorraad vormen, omdat vlees een vers product is.

De biggenprijzen fluctueren door vraagschommelingen in zowel binnen- als buitenland. Er is een seizoenstrend in vraag en aanbod, als gevolg van de sterkere vleesvraag in het barbecue-seizoen. Vleesvarkens brengen daarbij in de zomer (half juni-half september) het meeste op. De benodigde biggen voor deze vleesvarkens worden circa 4 maanden eerder aangekocht, wat op dat moment een stimulans geeft aan de prijs (februari-mei). De productie van biggen is nauwelijks seizoensgebonden, zodat varkenshouders altijd te maken hebben met prijschommelingen. De prijschommelingen voor vleesvarkens in Nederland waren sterker dan in Duitsland of Denemarken, maar dit is in 2009 en 2010 wel afgezwakt.

Doordat de biggenprijs deels meebeweegt met de prijs voor vleesvarkens wordt de rentabiliteitsontwikkeling in de vleesvarkenshouderij deels afgewenteld op de zeughouderij.

Een handelaar houdt ook de prijsontwikkeling in de gaten. Naast de roep-prijzen worden er toeslagen gegeven voor biggen, voor zowel kwaliteit als kwantiteit (in relatie tot volle vrachtwagens en volle afdelingen op het vleesvarkensbedrijf). Op de roepprijs van bijvoorbeeld € 25 per big kan een toeslag worden bereikt tot wel € 15 of meer. De toeslagen zijn daarmee een wezenlijk bestanddeel van de prijsvorming. De toeslagen variëren sterk tussen zeughouders. Bovendien is een patroon zichtbaar dat toeslagen oplopen in de tijd. Af en toe wordt dan een deel van de toeslag 'omgewisseld', waarbij de basisnotering wordt opgehoogd en de toeslagen over de hele linie met datzelfde bedrag worden verlaagd. Zo haalde de DPP-(biggen)notering zowel in mei 2007 als in oktober 2009 telkens € 6 per big uit de toeslag om deze in de basisnotering te verwerken. Toeslagen worden gebruikt in het spel van de handelaren om zeughouders als klant vast te houden en tevreden te stellen. Toeslagen zijn een beloning voor een bepaalde kwaliteit en maken de prijsvorming minder transpa-

rant. Uit de interviews blijkt dat de zeugenhouders in het algemeen vertrouwen hebben in hun handelaar.

#### 4.4 Transactiekosten

In de interviews is gevraagd naar transactiekosten van verschillende vormen van handelsrelaties. Eerst is gevraagd naar de directe transactiekosten, in de vorm van tijd en moeite voor bijhouden van prijzen, overleg met de handelaar en tijd voor het zoeken van handelspartners. Hierbij werd duidelijk aangegeven dat de spotmarkt de meeste transactiekosten met zich meebrengt, gevolgd door een marktcontract en het productiecontract. In de verticale integratie zijn de transactiekosten in de beleving van de geïnterviewden vrijwel nihil, omdat de contractnemer prijsnemend is. Hoewel de transactiekosten dus lager liggen bij meer binding tussen de ketenpartijen, is contractproductie toch niet de meest voorkomende handelsvorm. Wel lijkt er een beweging zichtbaar richting meer zekerheid, ten opzichte van de afgelopen decennia. Het lijkt erop dat varkenshouders het moeilijk vinden om een stukje ondernemersvrijheid op te geven, zelfs als dat een beter inkomen zou opleveren. Ondernemers blijven op dag- en weebasis marktprijzen vergelijken alsof het beurskoersen zijn.

In tweede instantie is in de interviews gevraagd naar het verwachte gevolg van contractproductie voor het productieniveau door contractnemers. Hierbij werd aangegeven dat een producent die onder contract produceert en daarbij minder risico draagt mogelijk een lager productieniveau haalt. Gezien de kleine marges in de productie zou het nadeel hiervan wel eens sterker kunnen doorwerken op het economisch resultaat dan het mogelijke voordeel van verlaagde directe transactiekosten.

#### 4.5 Informatieassymetrie

De *geïnterviewden* herkennen het probleem van de informatieassymetrie nauwelijks. 'Er zijn meerdere vragers met eigen prijsnoteringen en de transparantie is door internet en e-mail toegenomen, zodat slachterijen en handelaren zich geen machtsspelletjes kunnen veroorloven', aldus een varkenshouder. Een andere producent geeft aan: 'De handelaar weet meer van de markt, maar dat is niet erg. Ik heb niet de indruk dat hij er misbruik van maakt.' Wel is er de mogelijkheid om prijsveranderingen niet of pas later door te voeren, wat door de kleine marges meteen in de papieren kan lopen.

De prijsverschillen tussen bedrijven zijn bij zeugenhouders veel groter dan bij vleesvarkenshouders, vooral doordat er vraag is naar grote koppels biggen. De verschillen zijn niet altijd verklaarbaar of doorzichtig; zeugenhouders lopen niet te koop met de toeslag die ze realiseren. Daarentegen is bij de verkoop van vleesvarkens veel minder verschil in marktprijs, gegeven een bepaalde kwaliteit van de dieren. Bij de biggenafzet is meer informatieasymmetrie dan bij de afzet van vleesvarkens.

#### **4.6 Wisselen van afnemer**

Desgevraagd geven de geïnterviewden hun schattingen over hoe vaak er van handelaar en afnemer wordt gewisseld, variërend van eens per 3 tot 5 jaar. Er wordt door sommigen een onderscheid gemaakt tussen het wisselen van handelaar en het wisselen van afnemer zelf. Zo wordt er minder snel van (biggen)-handelaar gewisseld dan van afnemende vleesvarkenshouder.

Er wordt tussen biggenleverancier en vleesvarkenshouder gewisseld als een van beide een schaa sprong maakt. Als een zeugenbedrijf groeit, neemt de biggenproductie toe. De aantallen aangeboden biggen passen dan niet meer bij de vraag van de vleesvarkenshouder. Restpartijen zouden dan tegen ongunstiger prijzen moeten worden afgezet. De zeugenhouder heeft dan liever een afnemer die qua omvang wel een-op-een past. Ook als de vleesvarkenshouder groeit, wil deze bij voorkeur door één leverancier beleverd blijven worden, waarvoor dan een andere zeugenhouder gezocht moet worden. Belangrijkste andere reden om als vleesvarkenshouder van biggenleverancier te wisselen zijn problemen met de biggen, zoals gezondheidsproblemen en tegenvallende groei en slachresultaten. Belangrijkste reden voor een zeugenhouder om van afnemer te wisselen is de tegenvallende opbrengstprijis voor de biggen.

## 5 Analyse

In dit hoofdstuk confronteren we de theorie (hoofdstuk 2) met de praktijkbevindingen uit de industrieaardappel- en varkenssector (respectievelijk de hoofdstukken 3 en 4). Doel is inzicht te verkrijgen in de relaties en contractvormen, in de verschillen en overeenkomsten tussen sectoren en eventuele knelpunten.

Tabel 5.1 geeft een samenvattend overzicht met de belangrijkste bevindingen uit voorgaande hoofdstukken voor industrieaardappelen en varkens.

<b>Tabel 5.1      Vergelijking relaties aanbieders en afnemers varkens en industrieaardappelen</b>	
<b>Varkens</b>	<b>Aardappel</b>
Continu productie (jaarrond)	Seizoensproductie
Gewoontehandel met vaste afnemer	Meerjarige relatie met vaste afnemer(s) op basis van jaarcontracten
Geen contracten maar mondelinge overeenkomsten	70% via schriftelijke marketingcontracten: met name vastprijs- en poolcontract
Handelen vrijwel niet op termijnmarkt	Beperkt maar groeiend deel telers handelt op termijnmarkt met deel van hun oogst
Geen onderscheid naar rassen	Teelt diverse specifieke rassen voor diverse eindproducten
Markt- en prijsinformatie minder transparant dan aardappel	Markt- en prijsinformatie redelijk transparant
Sterke rol tussenhandel	Rechtstreekse relatie verwerker - teler; rol tussenhandel beperkt en afnemend

### *Relaties*

Dit onderzoek gaat in op de relaties die aanbieders en afnemers met elkaar aangaan op de markt. Uit voorgaande hoofdstukken blijkt dat in beide onderzochte sectoren de relaties tussen aanbieders en afnemers over het algemeen langjarig (duurzaam) zijn, ongeacht het type overeenkomst dat per seizoen wordt afgesloten. De prijs lijkt in deze niet als enige leidend. Argumenten zoals vertrouwen, gewoonte, lidmaatschap coöperatie, weten wat je aan elkaar hebt, relatie van oudsher, teeltbegeleiding, afzetzekerheid, specifiek uitgangsmateriaal en managementinformatie spelen hierbij een belangrijke rol.



Varkenshouders leveren hun dieren vanwege beperkte volumes bij voorkeur aan één afnemer; aardappeltelers hebben met het oog op risicospreiding (deel op contract, deel vrije afzet), veelal met één maar soms met meer dan één afnemer van doen. Hoewel contracten per seizoen worden afgesloten, wisselen aanbieders niet snel van afnemer.

De industrieaardappelsector kent nog een enkele grotere afzetcoöperatie die de rol van tussenhandel invult. Het lidmaatschap van zo'n coöperatie is voor de betreffende aardappeltelers een extra bindende factor voor een trouwe relatie: ze zijn naast leverancier namelijk ook lid. Er is hier geen volledige verticale integratie zoals beschreven in hoofdstuk 2 omdat de handel veelal op basis van overeenkomsten geschiedt. Verwerkers zijn allemaal ondernemingen waarvan leveranciers geen lid zijn.

### *Rol tussenhandel*

In de industrieaardappelen staat de rol van de tussenhandel onder druk en maakt steeds vaker plaats voor een rechtstreekse relatie tussen verwerker en aanbieder. In de varkenshouderij blijft de tussenhandel een belangrijke rol spelen. Dit geldt zeker gezien de omvangrijke export van dieren, zowel biggen als vleesvarkens. Er is in de varkenshouderij wel een tendens om meer vaste relaties aan te gaan maar het is vooralsnog twijfelachtig of deze ontwikkeling de rol van de tussenhandel zal aantasten.

Uit de voorgaande hoofdstukken blijkt dat er tussen sectoren flinke verschillen bestaan in type overeenkomsten: in de varkenshouderij wordt veel verhandeld zonder vooraf gemaakte afspraken over hoeveelheid en prijs (spotmarkt met gewoontehandel). Op dit moment is er nog een belangrijke rol van de handelaar als intermediair tussen vleesvarkenshouder en slachthuis. Een ontwikkeling naar meer afzetzekerheid zoals in de industrieaardappelen, is denkbaar. De sterk gestegen voerprijzen rond 2007, en opnieuw in 2010, nopen varkenshouders na te denken over het afdekken van prijsrisico's.

Bij de industrieaardappel is de rol van de handel sterk afgenomen en is de rechtstreekse overeenkomst tussen teler en verwerker het belangrijkste. De afnemer dekt zodoende vroegtijdig een deel van zijn grondstofbehoefte in. Een argument om aardappelen via de tussenhandel af te zetten is dat men zich niet rechtstreeks aan één afnemer wil binden. De tussenhandelaar heeft contacten met meerdere afnemers, is onafhankelijk en heeft kennis van de markt, wat bij elkaar de prijs ten goede kan komen.

Het leeuwendeel van de aardappelen (inclusief meeleveraardappelen) wordt verhandeld via een vast prijscontract of pool.

### *Rol banken*

Banken laten aanbieders en afnemers vrij in het type overeenkomsten die ze met elkaar aangaan. Langdurig lage prijzen kunnen bij het handelen op de vrije markt tot risico's leiden. Op akkerbouwbedrijven vormt grond een onderliggende zekerheid voor banken. Bij varkensbedrijven die weinig grond hebben, is de neiging deze in moeilijke tijden te ondersteunen. Banken fungeren dan in zekere zin als buffer. De belangrijkste zekerheden bestaan uit de waarde van de opstal. In moeilijke situaties bieden voerleveranciers soms uitstel van betaling, wat in crisissituaties overigens steeds lastiger wordt.

### *Contracten*

Opvallende verschillen komen voor in de contractvormen tussen de industrie-aardappel- en de varkenssector. In de varkenshouderij wordt overwegend geproduceerd/gehandeld op basis van mondelinge overeenkomsten zonder dat een en ander schriftelijk wordt vastgelegd. Soms worden vleesvarkens gehouden op basis van een productiecontract: het zogenaamde voergeldcontract. In andere gevallen wordt gewerkt met productiecontracten waarbij de contracten niet gebruikt worden voor het afdekken van volume- of prijsrisico's maar voor bedrijfsuitbreiding en kansen.

Van de industrieaardappelen wordt het leeuwendeel (60-80%) op basis van marketingcontracten verhandeld met het vaste prijs- en poolcontract als de meest gebruikte contractvormen. Naast afdekken van het prijsrisico vormt de afzetzekerheid in een aanbodsmarkt zoals aardappelen een belangrijk argument om een contract af te sluiten.

De tijd die besteed wordt aan het afsluiten van contracten verschilt van teler tot teler. De meesten doen geen uitvoerig onderzoek naar alternatieven en contracten worden niet bijzonder goed gelezen: men tekent uit gewoonte en vertrouwt (op) de afnemer.

### *Contract voordeliger?*

De vraag is of boeren die hun product afzetten via de vrije handel in het algemeen beter of slechter af zijn dan zij die afzetten via tevoren opgestelde contracten. Varkenshouders ontvangen de prijs die geldt op het moment dat de varkens worden afgeleverd (de roep prijs plus eventuele toeslagen). De prijs wordt dus niet vooraf (in een contract) vastgelegd. Varkenshouders ontvangen de weekprijs voor de dieren die ze verkopen. Dit maakt de varkenssector qua prijsvorming wel risicovol. Behoudens de varkenscyclus, met een patroon van hogere en lagere prijzen met een duur van circa 5 jaar, zijn de wekelijkse prijs-schommelingen fors.

Bij de industrieaardappelen ligt dit duidelijk anders: het leeuwendeel van de aardappelen wordt in tegenstelling tot varkens onder contract verhandeld. Volgens informanten is de aardappelprijs op de vrije markt vanaf 2000 over de langere termijn statistisch gezien hoger dan de contractprijs (gemiddelde situatie: markt met aanbodoverschot). Onderzoek van Countus bevestigt dit. Desondanks sluit een groot deel van de aardappeltelers een contract af. Ze kopen zodoende als het ware het prijsrisico af: het prijsverschil is te beschouwen als een risicopremie die leidt tot een lagere contractprijs. Deze premie dient niet alleen voor het afdekken van het prijsrisico maar ook voor de afzetzekerheid (afzetrisico) en gemak (afkopen transactiekosten). Wie zeker is dat de aardappelen - ongeacht de prijs - worden afgenomen hoeft in situaties van aanbodoverschot weinig inspanningen meer te verrichten om ze kwijt te raken.

### *Efficiency*

Voor telers leidt de afzet via de vrije markt tot de hoogste efficiency vanwege de gemiddeld hogere prijzen (Countus, 2008) maar tegelijkertijd tot duurdere grondstof voor de afnemer. In de keten van industrieaardappelen heeft de aardappelhandel een steeds bescheidener rol omdat de verwerkende industrie uit efficiencyoverwegingen rechtstreeks zaken doet met telers. De tendens naar duurzame rechtstreekse relaties, grote uniforme partijen en specifieke rassen leveren bij verwerking efficiencyvoordelen. Ook begeleiding en benchmarking spelen in dit verband een rol.

De varkensmarkt is qua prijsvorming efficiënt. Door het grote aanbod in relatie tot de vraag is de prijs van varkens(vlees) binnen de EU relatief laag. Machtverschillen in de keten spelen hierbij geen rol. Welke vorm van prijsvorming voor de varkenshouderij het meest efficiënt is kan op basis van historische data niet bepaald worden omdat vrijwel alle handel via de spot- of vrije markt verloopt.

### *Transactiekosten*

Uit de reacties van informanten blijkt dat de transactiekosten van de verschillende afzetvormen voor varkenshouders en aardappeltelers in kwalitatieve zin vergelijkbaar zijn. Informanten geven aan dat het handelen op de spotmarkt (inclusief handelen op de termijnmarkt) meer moeite en inspanningen van leveranciers vergt dan in het geval dat een leveringscontract wordt afgesloten. Dagelijkse oriëntatie op de markt, het vergaren van marktinformatie (al dan niet via een abonnement), contacten met marktpartijen, informanten en afnemers leiden tot hogere transactiekosten (zie ook tabel 3.1).

Soms is sprake van overdracht van transactiekosten. In geval van een poolcontract wordt een deel van deze inspanningen c.q. transactiekosten overgedragen naar de poolbeheerder en verrekend in de poolkosten. Bij het afsluiten van een abonnement wordt betaald voor marktinformatie; zodoende wordt een deel van de transactiekosten aan de informatieverstrekker overgedragen.

### *Informatieasymmetrie*

Varkenshouders ervaren informatie-asymmetrie nauwelijks als een issue: door de huidige moderne informatiefaciliteiten (internet, email) is voldoende informatie beschikbaar over varkens- en biggenprijzen. In de praktijk is de informatie-asymmetrie bij de biggenafzet echter groter door onduidelijkheid rond gerealiseerde toeslagen.

Wellicht speelt hier een rol dat varkenshouders jaarrond (vaak wekelijks) leveren en minder prijsrisico's ervaren dan aardappeltelers. Telers noemen het een nadeel dat aardappelen slechts een paar maal per seizoen worden verhandeld; hun afnemer heeft meer kennis van de markt. Anderzijds zijn er ook telers die zelf actief zijn op de vrije markt en termijnmarkt. Door vrijwel dagelijks de ontwikkelingen te volgen, zijn zij goed op de hoogte. Ook hier zorgt het internet voor steeds meer transparantie.

Er is slechts transparantie tot het niveau van de verkoopprijs voor de varkenshouder en aardappeltelers. Wat daarna gebeurt, zoals de afzet van varkensdelen, vlees en aardappelproducten, de consumptie of het effect van reclameacties, is bij de meeste producenten onbekend. Dit beïnvloedt echter wel de prijsontwikkeling.

Wie handel wil bedrijven, wil goede informatie. De informatie die telers beschikbaar hebben is niet altijd volledig of zeer verspreid (verzamelen vergt veel tijd: hoge transactiekosten). Naast de aardappelbeurs die informatie verzamelt over de vrije markt worden vele producten onder contract verhandeld. De prijsinformatie hierover is minder transparant. Er bestaat onder aardappeltelers behoefte aan een systeem dat beter inzicht geeft in dagelijkse transacties. In dit kader wordt op initiatief van LTO gewerkt aan een Aardappel Prijs Informatie-systeem (API). Uit een niet representatieve peiling van het NAV onder een aantal van haar leden blijkt het draagvlak voor een dergelijk systeem nog niet groot ([www.nav.nl](http://www.nav.nl)).

### *Rol overheid*

In een vrije markteconomie zoals in Nederland is de rol van de overheid beperkt.

Het overheidsbeleid is gericht op het in stand houden van gezonde concurrentie. De ACM, Autoriteit Consument en Markt, voorheen NMa (Nederlandse Mededingingsautoriteit) houdt toezicht op de concurrentie verhoudingen in Nederland. Zo mag een afnemer geen misbruik maken van zijn economische machtspositie (inkoopmacht). Als er een concrete aanwijzing is dat een afnemer zijn economische machtspositie misbruikt of het kartelverbod overtreedt, kan de ACM een onderzoek instellen. Ook het eenzijdig aanpassen van bestaande afspraken worden gezien als inkoopmacht. Leveranciers kunnen naar de rechter stappen om te eisen dat een afnemer de afspraken nakomt. Dit gebeurt veelal niet omdat het tijd en geld kost. De leveringsvoorwaarden bij aardappelen voorzien bij geschillen in de mogelijkheid het geschil aan een arbitragecommissie voor te leggen.

### *Inkoopmacht*

Een overtuigend voorbeeld van 'uitbuiting' (of eigenlijk machtsmisbruik) is moeilijk te verantwoorden. Telers van industrieaardappelen hebben soms het gevoel dat ze door de individuele benadering een ondergeschikte partij zijn ten opzichte van professionals uit de verwerkende industrie die dagelijks in de aardappelhandel zitten (Janssens, 2006). Uit diverse Europese studies blijkt dat leveranciers en afnemers op het scherpst van de snede concurreren (EC, 2011; Dobson et al., 2003). Supermarktketens passen regelmatig gedrag toe dat als oneerlijk bestempeld kan worden. Denk hierbij aan te laat betalen, bijdragen vragen voor schap, productintroducties, promotie, niet-verkochte producten terugsturen, enzovoort. Dit vormt vooral een probleem als de verkoopvoorwaarden na de levering aangepast worden. In dat geval kan de afnemer niet meer reageren. Dit gedrag creëert onzekerheid en kan investeringen afremmen.

Oplossingen zijn niet eenvoudig, want wetgeving kan niet voorkomen dat leveranciers geen belang hebben om hun belangrijkste klanten aan te klagen. Machtsmisbruik zoals gedefinieerd in de mededingingswet, wordt niet geconstateerd.

### *Onderwijs*

Enkele geraadpleegde informanten geven aan dat ondernemers nogal risicomijdend opereren. Ook de kennis omtrent afzet- en contractvormen, contracten en onderhandelen zou op een hoger plan gebracht kunnen worden zodat ondernemers beter op de hoogte zijn van de ins en outs als ze een contract lezen, voor-

dat ze het ondertekenen. Dienstverleners bieden hiervoor cursussen aan. In dit verband vormen subsidiemogelijkheden die de overheid biedt een stimulans.

Het onderwijs, waar het bedrijfsleven en overheid samen de eindtermen bepalen en de kennisinstituten faciliteren, schenkt hier tegenwoordig aandacht aan. Jonge ondernemers denken zodoende meer na over prijsrisico's en krijgen de instrumenten om dit af te vlakken op school mee. In het kader van het programma WURKS (Wageningen UR Knowledge Sharing) wordt nieuw lesmateriaal ontwikkeld op het terrein van risicomanagement. Ook kunnen docenten bijgeschoold worden. Binnen het onderwijs wordt ook aandacht besteed aan onderhandelen waarbij risico lopen of afkopen aandachtspunten zijn.

## 6 Discussie

---

### *Vrijhandel*

De maatschappelijke tendens is markten zo min mogelijk te reguleren. Voor de onderzochte producten aardappelen en varkens zijn de markten nooit gereguleerd. Desondanks zijn de relaties tussen aanbieders en afnemers aan verandering onderhevig. In de industrieaardappelketen is de rol van de tussenhandel (c.q. het aantal handelaren) afgenomen en sluiten verwerkers rechtstreeks overeenkomsten met telers om zo een deel van hun grondstofvoorziening met specifieke rassen in te dekken.

Ook de structurele verhouding tussen aanbod en vraag van agrarische producten is bepalend. Bij een structureel vraagoverschot is de risicohouding van partijen anders dan in geval van een structureel aanbodoverschot.

Naarmate een groter deel van het productievolume van industrieaardappelen onder contract(voorwaarden) verhandeld wordt, neemt het volume dat via de vrije markt wordt afgezet af. De vraag rijst dan in hoeverre de prijsvorming op de vrije markt nog een representatieve afspiegeling vormt omdat meeleveraardappelen buiten het aanbod op de spotmarkt vallen maar wel tegen deze prijs afgerekend worden. Wegens gebrek aan informatie wordt ook voor belangrijke internationale handelsproducten gewerkt met wereldmarktprijzen terwijl slechts 10 tot 15% van de productie of handel op de wereldmarkt plaatsvindt.

### *Nieuwe contractvormen*

Vanwege de bezwaren die kleven aan vaste prijscontracten zoeken telers en afnemers in de aardappelsector naar alternatieve mogelijkheden om prijsrisico's af te dekken. Zodoende ontstonden en ontstaan in de aardappelketen nieuwe contractvormen zoals een participatiecontract dat via 'winstdeling' rekening houdt in geval de spotmarktprijs hoger is of een klikcontract dat een alternatieve mogelijkheid biedt op de termijnmarkt te participeren. In de varkenshouderij ontstaan ook nieuwe samenwerkingsvormen, maar van contracten is nauwelijks sprake. De termijnmarkt voor varkens functioneert niet omdat het volume onvoldoende is.

### *Verzakelijking*

Verzakelijking is een maatschappelijke tendens en verwerkers zijn internationaal toonaangevende zakelijke ondernemingen. Een gevolg is dat afspraken steeds vaker en gedetailleerder op papier worden vastgelegd. In die zin worden ook

leveringscontracten en voorwaarden steeds uitgebreider c.q. ingewikkelder en lastig te doorgronden. De agrarische ondernemers hebben onafhankelijke ondersteuning nodig bij het begrijpen, opstellen en afwikkelen van een contract wat weer gepaard gaat met extra (transactie)kosten. Deze ontwikkeling onderstreept dat het onderwerp 'afzet en contracten' een plek in opleidingsprogramma's voor toekomstige ondernemers moet hebben.

### *Schaalvergroting*

Met voortgaande schaalvergroting nemen de risico's voor telers en varkenshouders toe. Ook bij verwerkers vindt schaalvergroting plaats; de hoge investeringen, continuïteit en efficiency nopen (een deel van) de grondstofaanvoer zeker te stellen middels contracten. In die zin borgt een contract een wederzijds belang: de teler is verzekerd van afzet en prijs en ook de afnemer stelt (een deel van) de grondstofaanvoer veilig. Zolang er sprake is van een overaanbod van varkens speelt dit probleem bij slachterijen nog niet.

Schaalvergroting betekent veelal efficiencywinst. In combinatie met specialisatie kan dit verder versterkt worden. Nadeel van schaalvergroting is dat een steeds groter deel van de kosten ook daadwerkelijke uitgaven worden (meer vreemd personeel, mestafzetkosten).

### *Risicomanagement*

De meeste producenten in de agrarische sector hebben beperkte ervaring in handel in producten. Daar zijn goede redenen voor (onder andere meer plantenteler dan handelaar, beperkt aantal transacties, geringe volumes, onvoldoende routine). Men prefereert zekerheid.

De aandacht voor prijsrisico's en om deze te managen neemt echter toe. Zo maakt het afdekken van prijsrisico's op de termijnmarkt in Nederland opgang.

In de varkenssector speelt de toename van prijsrisico's wel een rol (echter vooral door gestegen voerprijzen waarbij de opbrengstprijzen voor vleesvarkens onvoldoende en sterk vertraagd meestijgen). Er is wel belangstelling om prijsrisico's af te dekken, maar ondernemers vinden het moeilijk om ondernemersvrijheid in te leveren. Daar komt bij dat voerleveranciers zelf ook al enigszins voerprijsrisico's afdekken door grondstoffen deels op (middel)lange termijn in te kopen (buffering). De voerprijsontwikkeling in Nederland verloopt daardoor enigszins gematigd ten opzichte van die in omliggende landen (Hoste, 2011).

### *Productieomstandigheden*

Een belangrijk verschilpunt tussen aardappelen en varkens is dat het respectievelijk om een seizoensproduct en jaarrondproduct gaat. Bij seizoensproducten



die buiten worden geteeld is de invloed van weersomstandigheden veel groter dan bij producten die jaarrond onder - min of meer - geconditioneerde omstandigheden worden geproduceerd.

Bij aanvang van de productiecyclus is de productie goed beheersbaar en het eindresultaat (hoeveelheid, kwaliteit) duidelijk gespecificeerd. In geval van seizoensproducten zijn de productieomstandigheden onzekerder en minder goed beheersbaar.

De varkenssector wordt via de beschikbaarheid en prijs van veevoergrondstoffen overigens indirect wel beïnvloed door weersomstandigheden.

#### *Ketensamenstelling en -organisatie*

Marktomstandigheden worden mede bepaald door het aantal aanbieders, afnemers en handelaren die actief zijn. Bij de industrieaardappelen staat de tussenhandel onder druk en worden veel overeenkomsten rechtstreeks door teler en verwerker afgesloten. Met een beperkt aantal partijen wordt meer op contract geregeld.

In de Nederlandse varkensketen is het aantal slachterijen beperkt. Door grensoverschrijdende handel is het aantal potentiële afnemers vergroot. In de varkenssector is een toename te zien in ketensamenwerking, zoals in de vorm van tussensegmenten en marktprogramma's. Hierbij worden geen prijsafspraken gemaakt, behalve over toeslagen op de reguliere marktprijs.

#### *Rekening*

Een van de informanten merkte op het merkwaardig te vinden dat het in de agrarische sector, in tegenstelling tot vrijwel elke andere sector, geen gewoonte is dat de leverancier (aanbieder) een rekening naar zijn afnemer stuurt maar een afrekening van die afnemer ontvangt. Dit sluit in feite niet meer aan bij de hedendaagse handelswijze. Voor de leveranciers biedt deze in het verleden ontstane handelswijze echter ook veel gemak (lage transactiekosten); men hoeft geen leveringenadministratie bij te houden.

#### *Andere producten*

In dit onderzoek zijn enkel aardappelen en varkens onderzocht. In andere sectoren en ketens, met andere productie- en marktomstandigheden zijn andere typen overeenkomsten gangbaar zoals producten die nog onder EU-regulering vallen (onder andere zetmeelaardappelen, suikerbieten, melk) en waar tussenhandel niet voorkomt.

### *Verticale integratie*

De historische aan- en verkoopverenigingen (CAVV's) hadden in feite ook trekjes van een integratie, alleen was het in gemeenschappelijk eigendom van boeren en tuinders; de leden waren - al dan niet juridisch - gebonden aan de coöperatie. In veel gevallen zijn deze coöperaties opgeschaald en gefuseerd en momenteel steeds minder in boerenhanden, respectievelijk door boeren bestuurd geworden. De 'eigen' coöperatie is daardoor vaak meer op afstand komen te staan en zodoende steeds meer een gewone afnemer of leverancier geworden en dus in mindere of meerdere mate inwisselbaar geworden.

# 7 Conclusies

---

In dit onderzoek naar handelsrelaties zijn op basis van de theorie twee cases onderzocht. Uit deze voorbeelden blijkt dat aardappelen en varkens verschillend en op diverse manieren worden afgezet.

## 1. Relaties

De relaties tussen aanbieders en afnemers zijn vaak langdurig (meerdere jaren). Aanbieders zijn niet geneigd snel van afnemer te switchen. Telers en verwerkers van industrieaardappelen sluiten vaker rechtstreekse overeenkomsten met elkaar dan varkenshouders die de afzet via de tussenhandel prefereren. Een reden is dat de aardappelindustrie bij het zekerstellen van de grondstofvoorziening (continuïteit, specifieke rassen) een jaarritme heeft met bewaarmogelijkheden, terwijl aanvoervolumes in de vleesindustrie niet wekelijks gecorrigeerd kunnen worden, wat tot prijsreacties leidt.

## 2. Contracten

Producenten zetten hun producten af op de spotmarkt of via overeenkomst of contract. Industrieaardappelen worden in belangrijke mate op contractbasis geleverd (marketingcontract): het vaste prijs- en poolcontract dat per seizoen worden afgesloten, zijn de belangrijkste contractvormen. Naast afzetzekerheid en minimaliseren van prijsrisico voor de aanbieder geeft een contract de afnemer zekerheid qua grondstofvoorziening (wederzijds belang). Bij varkens waar de (tussen)handel een belangrijke rol speelt, zijn overeenkomsten overwegend gebaseerd op mondelinge afspraken en wordt nauwelijks met contracten gewerkt.

## 3. Gewoontehandel

Zowel industrieaardappeltelers als varkenshouders gaan overeenkomsten aan waarbij gewoonte en vertrouwen belangrijk zijn. Mondelinge overeenkomsten zijn vrij algemeen in de varkenssector, maar niet in de aardappelsector waar een schriftelijke overeenkomst veelal gewoonte is. Naast gewoonte spelen ook andere overwegingen (zie hoofdstuk 5). Gewoonte en vertrouwen maken dat het afsluiten/ondertekenen van een vastprijs-/poolcontract met weinig inspanning gepaard gaat. Aardappeltelers die aardappelen afzetten op de vrije markt en/of actief zijn op de termijnmarkt zijn vrijwel dagelijks bezig met markt oriëntatie. Ook varkenshouders oriënteren zich meestal goed op de markt voor biggen en vleesvarkens en vergelijken verschillende noteringen. Dit vergt een continue inspanning, in tegenstelling tot

het afsluiten van een contract. Door deze marktorientatie kunnen slachterijen zich niet veroorloven om qua prijsstelling veel af te wijken van concurrenten. Slachterijen vertonen vaak een gelijk prijspatroon in de tijd, wat ertoe leidt dat switchen tussen afnemers door varkenshouders niet vaak gebeurt.

#### 4. Prijsrisico

Zowel aardappeltelers als varkenshouders hebben te maken met prijsrisico's. Varkenshouders dekken zich in tegenstelling tot akkerbouwers nauwelijks in tegen prijsrisico's. Zij handelen vrijwel volledig op basis van fluctuerende weekprijzen. Een ontwikkeling richting meer opbrengstzekerheid is denkbaar. De sterk gestegen voerprijzen rond 2008, en opnieuw in 2010/11, nopen varkenshouders na te denken over het afdekken van prijsrisico's. Het afdekken van deze financiële risico's kost een stukje marge, maar kan nuttig zijn uit oogpunt van bedrijfscontinuïteit. In het bufferen van bekende prijsbewegingen, zoals de varkenscyclus, spelen banken ook een rol.

De meeste akkerbouwers sluiten om de prijsrisico's te beheersen een vaste prijs of poolcontract, of een combinatie van een deel op contract en een deel vrij via de spotmarkt. Een vast prijscontract biedt gemak en zekerheid. Een nadeel is de gemiddeld lagere prijs, waarbij het prijsverschil te beschouwen is als risicopremie plus vergoeding van extra transactiekosten: de premie voor meer zekerheid. Uit onderzoek van Countus over de periode 1999-2006 blijkt dat aardappeltelers via de spotmarkt 1,5 eurocent per kg meer ontvingen dan telers die aardappelen via contract verkochten.

Ondanks dat afzet via de vrije industrieaardappelmarkt afgelopen jaren gemiddeld een hogere opbrengstprijz liet zien, prefereren de meeste aardappeltelers de zekerheden van een contract. Naast prijszekerheid wordt in dit verband de afzetzekerheid genoemd maar vormt ook gewoonte een belangrijke factor. Dit betekent dat aanbieders nauwelijks zijn voorbereid op toenemende volatiliteit. Middels cursussen en opleidingen voor risicomanagement en onderhandelen en het stimuleren daarvan kan dit worden verbeterd.

#### 5. Termijnmarkt

Een bezwaar van een vasteprijscontract is dat aanbieders niet profiteren in situaties dat de vrije marktprijs hoger ligt dan de contractprijs. De termijnmarkt is een mooi alternatief voor het vasteprijscontract wat betreft het afdekken van het prijsrisico maar kent ook bezwaren zoals de complexiteit van het product en het feit dat men voldoende liquide middelen achter de hand moet hebben om bij te storten zodra er verschil ontstaat tussen de actuele notering en de notering waarvoor het contract is verkocht: bij een prijsstijging moet het verschil met de contractpositie worden bijgestort. Via nieuwe

contractvormen wordt aan deze bezwaren tegemoet gekomen en is de termijnmarkt inmiddels voor meer aardappeltelers bereikbaar. Varkenshouders handelen nauwelijks op de termijnmarkt; deze is voor varkens in Amsterdam gestopt vanwege te kleine volumes. Onbekendheid met het systeem en de hoge transactiekosten zijn de belangrijkste redenen.

# Literatuur en websites

---

Bunte, F.H.J. en A.M. Wolters, *Contracten: Ratio en wet*. LEI-DLO, Den Haag Onderzoeksverslag, 1999.

Bunte F., J. Bolhuis, C. de Bont, G. Jukema en E. Kuiper, *Prijsvorming van voedingsproducten*. Nota 09-074. LEI, onderdeel van Wageningen UR, Den Haag, 2009.

Bunte, F. en M. van Asseldonk, *Position paper risicomangement*. LEI/IRMA, 2003.

Buurma, J.S., J. Benninga en S.R.M. Janssens, *Naar een sterke grondstofketen voor verwerkte groenten*. Rapport 2009-084. LEI, onderdeel van Wageningen UR, 2010.

Bijman, W.J.J., *Essays on Agricultural co-operatives; governance structure in fruit and vegetable chain*. Rapport PS.02.02. LEI, onderdeel van Wageningen UR, Den Haag, 2002.

Gabriels, P. en D. Van Gijsegem, *Productiecontracten in de land- en tuinbouw*. Vlaamse onderzoekseenheid Land en Tuinbouw (VOLT), Brussel, 2003.

Hazeu, C.A., *Institutionele economie*. Coutinho, Bussem, 2000.

Hoste, R., N. Bondt en P. Ingenbleek, *Visie op de varkenskolom*. Rapport 207. Wetenschapswinkel Wageningen UR, 2004.

Hoste, R., *Productiekosten van varkens; Resultaten van InterPIG over 2009*. Rapport 2011-012. LEI, onderdeel van Wageningen UR, Den Haag, 2011.

Janssens, S.R.M., A. Netjes en C.N. Verdouw, *Visie op de aardappelkolom*. Rapport 228. Wetenschapswinkel Wageningen UR, 2006.

MacDonald, J., J. Perry, M. Ahearn, D. Banker, W. Chambers, C. Dimitry, N. Key, K. Nelson en L. Southard, *Contracts, markets and prices: Organizing the Production and Use of Agricultural Commodities*. USDA Economic research service/AER-837, 2004.

Nederlandse Aardappel Organisatie, *Feiten en Cijfers 2008*. 2009.

Luimens, R. en J. Smits, *Onderzoek verkoopstrategie aardappelen en uien*. Countus Dronten, 2008.

Gijsegheem, D. van en P. Gabriels, *Samenwerking in de Landbouw*. 32 p., Brussel, 2007.

Vlieger, J.J. de, *Aardappelcontracten*. Rapport 3.99.02. LEI, Den Haag, 1999.

### *Informanten*

Erik Arts; Countus Dronten

Jan Douma; akkerbouwer en voorzitter beurscommissie Emmeloord (LCNL)

Keimpe van der Heijde; bestuurslid NAV consumptieaardappelen

Kees Maas; directeur/marktspecialist Dienstencentrum Agrarische Markt (DCA) Lelystad

Dick Zelhorst; directeur Aviko Potato B.V.

Toon van Genugten; agrarisch ondernemer

Cees Oostrom; varkenshandelaar

Leo Verheijen; marktdeskundige, De Groene Belangenbehartiger

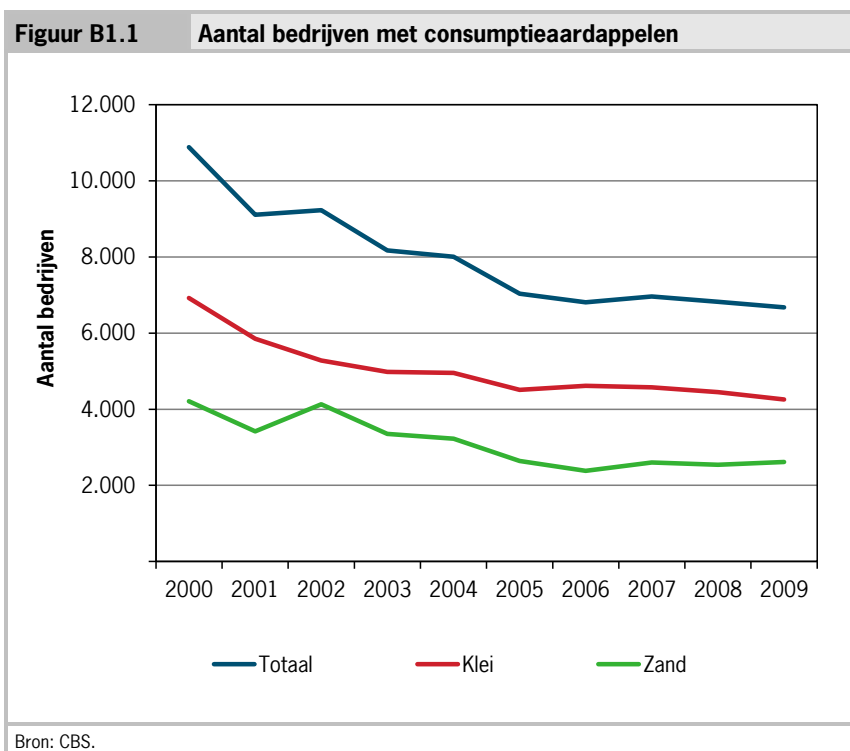
Maarten Rooijackers; varkenshouder

Benny ten Thije; SelectPorc

# Bijlage 1

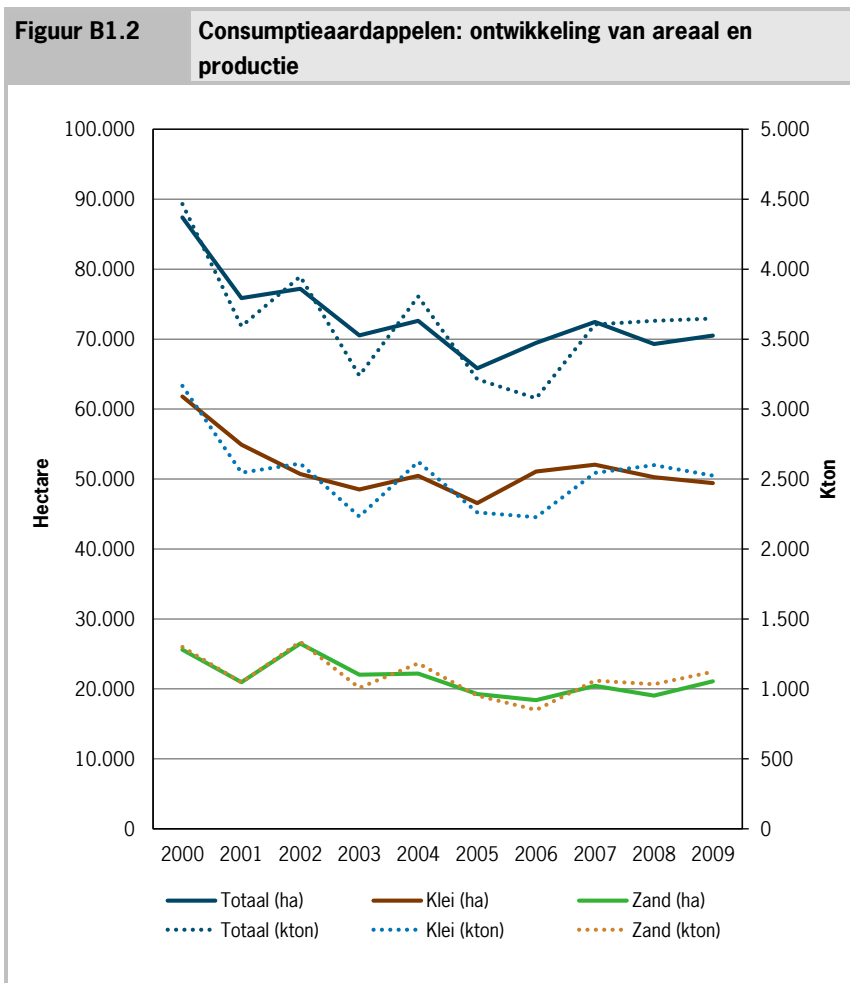
## Productie consumptieaardappelen

De figuren B1.1 en B1.2 tonen de ontwikkeling van de Nederlandse consumptieaardappelteelt. Het aantal bedrijven met consumptieaardappelen daalt sinds 2000 met een krappe 39% tot circa 6.800 in 2009; tegelijkertijd krimpt het areaal met 19% tot 70.000 ha.





Figuur B1.2 Ontwikkeling van areaal (ha) en bruto-opbrengst (kton) van consumptieaardappelen. Van de totale bruto-opbrengst is 70% bestemd voor de verwerkende industrie en 30% voor de versmarkt ([www.aardappelfinfo.nl](http://www.aardappelfinfo.nl)).



## Bijlage 2

---

### Andere contractvormen consumptieaardappelen

#### *Optiecontract*

Nadeel van het termijn- en het afzetcontract is dat de boer niet kan profiteren van een hogere prijs. Met een optiecontract kan dat wel omdat de boer dan levert als de prijs door een bepaalde grens zakt, maar zich op de gewone markt begeeft als de prijs hoog blijft.

#### *Klikcontract*

Bij een klikcontract is de prijsbasis gebaseerd op de actuele stand op termijnmarkt. Telers kunnen zelf bepalen wanneer ze de aardappelen willen vastklikken voor de op dat moment geldende prijs op de termijnmarkt. Omdat de contractnemer/teler niet actief is op de termijnmarkt hoeft hij geen geld bij te storten, geen borg te betalen en loopt geen risico dat hij onvoldoende aardappelen kan leveren. Het nadeel is dat hij een premie betaalt aan de industrie die hoger is dan wanneer de kosten voor eigen rekening genomen worden. Bovendien kan men slechts een beperkt deel tijdens het groeiseizoen vastleggen in een klikcontract.

Een klikcontract is niet interessant voor telers van luxere rassen omdat de prijs van luxe rassen op de vrije markt vaak gunstiger is dan op de termijnmarkt. De huidige termijnmarkt vormt een afspiegeling van de Noordwest-Europese markt, een mix van alle rassen in Nederland, Frankrijk, België en Duitsland. In de prijsnotering telt de notering van het ras Bintje (met veelal een lagere prijs dan luxere rassen) relatief zwaar door.

Het LEI ontwikkelt voor overheden en bedrijfsleven economische kennis op het gebied van voedsel, landbouw en groene ruimte. Met onafhankelijk onderzoek biedt het zijn afnemers houvast voor maatschappelijk en strategisch verantwoorde beleidskeuzes.

Het LEI is een onderdeel van Wageningen UR (University & Research centre). Daarbinnen vormt het samen met het Departement Maatschappijwetenschappen van Wageningen University en het Wageningen UR Centre for Development Innovation de Social Sciences Group.

Meer informatie: [www.lei.wur.nl](http://www.lei.wur.nl)

