

Economische betekenis en perspectief van de Nederlandse veehandel



LEI

WAGENINGEN UR

Economische betekenis en perspectief van de Nederlandse veehandel

R. Hoste

J. Bolhuis

J.H. Wisman

LEI-rapport 2013-032

April 2013

Projectcode 2273000438

LEI Wageningen UR, Den Haag

Het LEI kent de volgende onderzoeksvelden:



Sector & Ondernemerschap



Regionale Economie & Ruimtegebruik



Markt & Ketens



Internationaal Beleid



Natuurlijke Hulpbronnen



Consument & Gedrag

Economische betekenis en perspectief van de Nederlandse veehandel

Hoste, R., J. Bolhuis en J.H. Wisman

LEI-rapport 2013-032

ISBN/EAN: 978-90-8615-625-2

56 p., fig., tab., bijl.

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van het Productschap Vee en Vlees.



Foto omslag: Hollandse Hoogte/William Hoogteyling

Bestellingen

070-3358330

publicatie.lei@wur.nl

Deze publicatie is beschikbaar op www.wageningenUR.nl/lei

© LEI, onderdeel van Stichting Dienst Landbouwkundig Onderzoek, 2013
Overname van de inhoud is toegestaan, mits met duidelijke bronvermelding.

Inhoud

	Woord vooraf	7
	Samenvatting	8
	S.1 Belangrijkste uitkomsten	8
	S.2 Overige uitkomsten	8
	S.3 Methode	9
	Summary	10
	S.1 Key findings	10
	S.2 Complementary findings	10
	S.3 Methodology	11
1	Inleiding	12
	1.1 Aanleiding	12
	1.2 Doel	12
	1.3 Methode	13
	1.4 Opbouw rapport	14
2	Ontwikkelingen in de veehouderij	15
	2.1 Veestapel en veehouderijbedrijven	15
	2.2 Internationale handel en slachtingen	19
	2.2.1 Veemarkten en verzamelplaatsen	19
	2.2.2 Veehandel	20
	2.2.3 In- en uitvoer van levende dieren	21
	2.2.4 Slachtingen	23
3	Veehandel anno 2012	26
	3.1 Historie en toekomst van de bedrijven	26
	3.2 Ondernemers en medewerkers	27
	3.3 Tijdsinzet	28
	3.4 Transport en type handel	29

3.5	Andere activiteiten en inkomsten	34
3.6	Veemarkten voor herkauwers	36
3.7	Betaaltermijnen	38
4	Economische betekenis	40
4.1	Werkwijze en uitgangspunten	40
4.2	Resultaten	41
5	Perspectieven van de handel	44
6	Beschouwing	50
6.1	Discussie	50
6.2	Conclusies	50
6.3	Aanbevelingen	51
	Literatuur en websites	53
	Bijlage 1 Ontwikkeling aantal dieren en bedrijven	54

Woord vooraf

De Commissie Veehandel van het Productschap Vee en Vlees (PVV) heeft LEI Wageningen UR gevraagd een onderbouwd zicht te geven op de economische betekenis en de perspectieven van de Nederlandse veehandel, uitgesplitst naar de belangrijke diersoorten van de veehandel.

In overleg met de opdrachtgever is een begeleidingscommissie samengesteld vanuit de veehandel. Hierin hadden zitting: B. van Dam (PVV, commissie Veehandel), P. Thijsse (commissie Veehandel), A. Kingma, M. de Keizer, M. van den Bovenkamp, P. Reuling en T. Nicolay. We bedanken de leden van de begeleidingscommissie voor hun inbreng.

Ir. L.C. van Staalduinen
Algemeen Directeur LEI Wageningen UR

Samenvatting

S.1 Belangrijkste uitkomsten

De bruto toegevoegde waarde van de veehandels- en veetransportsector in Nederland bedraagt 300 mln. euro, op basis van prijzen en kosten in 2011. De belangrijkste sectoren zijn de runder- en kalverhandel met 160 mln. euro en de varkenshandel met 125 mln. euro. De totale omzet van de veehandel- en veetransportsector bedraagt 4,8 mld. euro. De bruto toegevoegde waarde bedraagt 6,3% van de omzet van veehandel en -transport in Nederland.

S.2 Overige uitkomsten

De structurele veranderingen in de veehouderij (minder dieren en minder bedrijven) hebben niet geleid tot minder omzet voor de veehandel, omdat dit gepaard ging met een sterk toenemende internationale handel.

Circa een derde van de handelaren in herkauwers en iets meer dan de helft van de varkenshandelaren is fulltimer. Neveninkomsten zijn een belangrijke pijler voor veehandelaren. Daar komt bij dat een op de tien veehandelaren minstens 65 jaar is. Van de handelaren die al weten of er een opvolger zou kunnen zijn, heeft 70% geen opvolger. Het gebrek aan opvolgers zal ertoe leiden dat het aantal zelfstandige veehandelaren sterk krimpt.

Veehandelaren hebben een groot netwerk van leveranciers en afnemers en diverse afzetkanalen. Ze weten daardoor de dieren op de juiste plaats af te zetten. De toegevoegde waarde van de handel verschilt tussen diersoorten, type handelaar en type veehouders. Naarmate de dierstromen kleinschaliger en meer divers zijn (zoals bij kalveren en runderen) is het nut van de veehandel voor herverdeling en selectie van dieren groter.

Zowel de toegevoegde waarde als het imago van de veehandelaar bij veehouders en bij de maatschappij moet verbeterd worden.

S.3 Methode

Het onderzoek omvatte vier onderdelen: een literatuurstudie, een digitale enquête onder veehandelaren, een aantal diepte-interviews en de opzet van een rekenmodel voor de bepaling van het economisch belang van de veehandel in Nederland. De studie is vanuit de opdrachtgever begeleid door een commissie met daarin de opdrachtgever en veehandelaren uit de verschillende sectoren.

Summary

Economic significance of and prospects for the Dutch livestock trade

S.1 Key findings

The gross added value of the livestock trade and transport sector in the Netherlands amounts to 300 million euros, on the basis of prices and costs in 2011. The most important sectors are the cattle and veal calf trade, accounting for 160 million euros, and the pig trade, accounting for 125 million euros. The total turnover of the livestock trade and transport sector amounts to 4.8 billion euros. The gross added value amounts to 6.3% of the turnover of livestock trade and transport sector in the Netherlands.

S.2 Complementary findings

The structural changes in livestock farming (fewer animals and fewer farms) has not given rise to a reduced turnover for the livestock trade as it was linked with strongly increasing international trade.

Around one third of traders in ruminants and a little more than half of pig traders are full-timers. Secondary incomes are an important pillar for livestock traders. In addition, one in ten livestock traders are 65 years of age or older. Of the traders who already know whether or not there could be a successor, 70% have no successor. The lack of successors will give rise to a strong decline in the number of self-employed livestock traders.

Livestock traders have a large network of suppliers and buyers, as well as a variety of distribution channels. Consequently, they are able to sell the animals in the right place. The added value of the trade varies according to the type of animal, the type of trader, and the type of livestock farmer. The smaller the scale of the 'flows' of animals, and the more diverse (for instance in the case of calves and cattle), the greater the usefulness of the livestock trade for the redistribution and selection of animals.

Both the added value and the image of the livestock trader in the eyes of livestock farmers and society as a whole must be improved.

S.3 Methodology

The study comprised four elements: a study of the literature; a digital survey held among livestock traders; a number of in-depth interviews; and the establishment of a calculation model for the determination of the economic importance of livestock trading in the Netherlands. The study received guidance from a committee comprising the client and livestock traders from the various sectors.

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

De Commissie Veehandel van het Productschap Vee en Vlees (PVV) heeft het LEI Wageningen UR gevraagd een onderbouwd inzicht te geven in de economische betekenis en de perspectieven van de Nederlandse veehandel, uitgesplitst naar de belangrijke diersoorten van de veehandel.

Achtergrond en aanleiding voor de vraag van de Commissie Veehandel aan het LEI zijn onder meer de veranderingen voor het uitoefenen van de veehandel. Dit betreft de ontwikkelingen in de veehouderij (schaalvergroting en dergelijke), de markt (verdere internationalisering en concurrentie) en het beleid (GLB, veterinaire, voedselveiligheid en dergelijke). Bovendien is vastgesteld dat het ondertussen ruim 20 jaar geleden is dat de betekenis van de Nederlandse veehandel is vastgelegd in een LEI-studie. Gezien de grote veranderingen sindsdien, waaronder het verdwijnen van de meeste veemarkten en de uitbreiding van de Europese Unie met Midden- en Oost-Europese landen, is het zinvol opnieuw een dergelijke studie te doen om de betekenis van de veehandel inzichtelijk te maken.

De veehandel is van oudsher een belangrijke schakel in de productieketen van vee en vlees, tussen de primaire productie (van veehouders) en de opvolgende gebruikers van het vee, waaronder slachterijen en buitenlandse afnemers van Nederlandse dieren. De veehandel heeft als zodanig een functie in het verder tot waarde brengen van het vee, in het proces van primaire productie tot aan de uiteindelijke consumptie. De functies van de veehandel zijn sterk veranderd in de afgelopen jaren door de Europese integratie, waardoor de export van vee sterk is toegenomen, en andere ontwikkelingen, zoals de informatietechnologie, transportmiddelen en het beleid ten aanzien van het welzijn van dieren. Op vele terreinen zullen deze ontwikkelingen ook de komende jaren doorgaan. Dit maakt het extra interessant de ins en outs van de veehandel op dit moment in beschouwing te nemen.

1.2 Doel

Doel van het onderzoek is een betrouwbaar inzicht te krijgen in de economische betekenis en perspectieven van de Nederlandse veehandel.

Met het resultaat van de studie zal de opdrachtgever, de Commissie Veehandel van het Productschap Vee en Vlees, deze betekenis en de mogelijkheden voor de toekomst kunnen verduidelijken aan de samenleving in brede zin en in relevante contacten met de overheid, met andere partijen in de keten en maatschappelijke organisaties. De studie kan ook benut worden bij het ontwikkelen van het beleid voor de veehandel door de Commissie en de betrokken organisaties.

1.3 Methode

Het onderzoek omvatte vier onderdelen: een literatuurstudie, een enquête, diepte-interviews en de opzet van een rekenmodel.

In het onderzoek is bestaande informatie uit eerdere en andere studies verzameld. Ook zijn data verzameld uit relevante databanken, zoals het Informatienet en de Prijzendatabank van het LEI, databases van CBS, NWWA en PVV.

Daarnaast is een digitale enquête opgesteld en uitgezet onder veehandelaren in Nederland. Hiervoor heeft het PVV aan de handelaren per mail een uitnodiging verzonden met daarin een hyperlink naar de enquête. Deze link was niet openbaar en afgeschermd voor zoekmachines, om misbruik te voorkomen. De enquête kon anoniem worden ingevuld. Er zijn 740 uitnodigingen verstuurd, 245 personen zijn begonnen de enquête in te vullen. Uiteindelijk hebben 141 personen de enquête tot de laatste vraag ingevuld. Ruim 80% heeft de enquête voorzien van naam en adres. Circa driekwart van de geënquêteerden heeft aangegeven het rapport te willen ontvangen. De enquête is vooraf getest door de leden van de begeleidingscommissie.

Aanvullend aan de enquêtes zijn in totaal bijna 20 interviews uitgevoerd met diverse handelaren (deels telefonisch), verspreid over de verschillende diersectoren. De te interviewen personen zijn geselecteerd in samenspraak met de begeleidingscommissie. In deze diepte-interviews zijn bevindingen uit de enquêtes aangescherpt, met het oog op het verkrijgen van uitgangspunten voor de berekeningen.

Er is een rekenmodel gemaakt in Excel, waarin per diersoort en -categorie een schatting is gemaakt van de bruto toegevoegde waarde en de omzet.

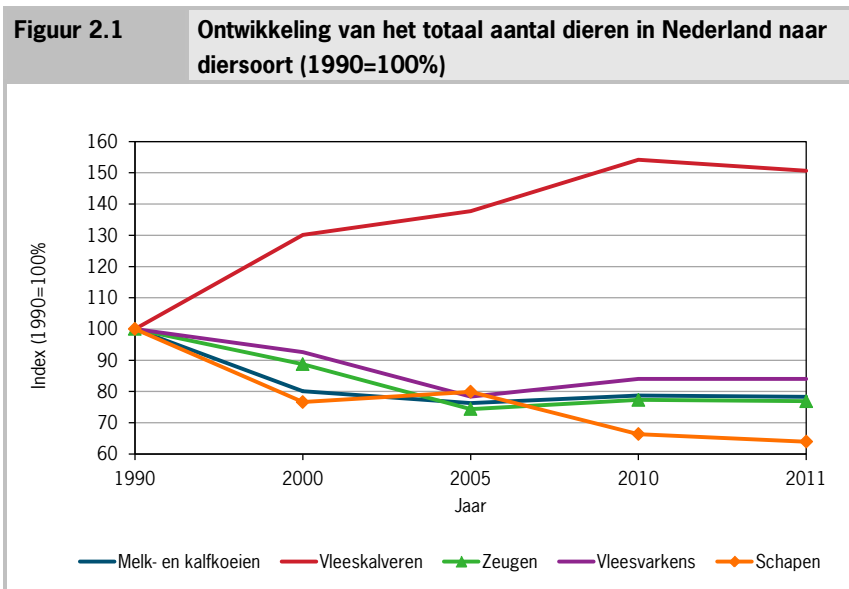
1.4 Opbouw rapport

Hoofdstuk 2 beschrijft de ontwikkelingen in de omvang van de veestapel en het aantal veehouderijbedrijven. Ook wordt ingegaan op de in- en uitvoer van levende dieren en het aantal binnenlandse slachtingen. Hoofdstuk 3 beschrijft de resultaten van de enquête onder veehandelaren. De economische betekenis van de veehandel in Nederland wordt beschreven in hoofdstuk 4. Hoofdstuk 5 gaat in op de perspectieven van de veehandel en hoofdstuk 6 sluit af met discussie, conclusies en aanbevelingen.

2 Ontwikkelingen in de veehouderij

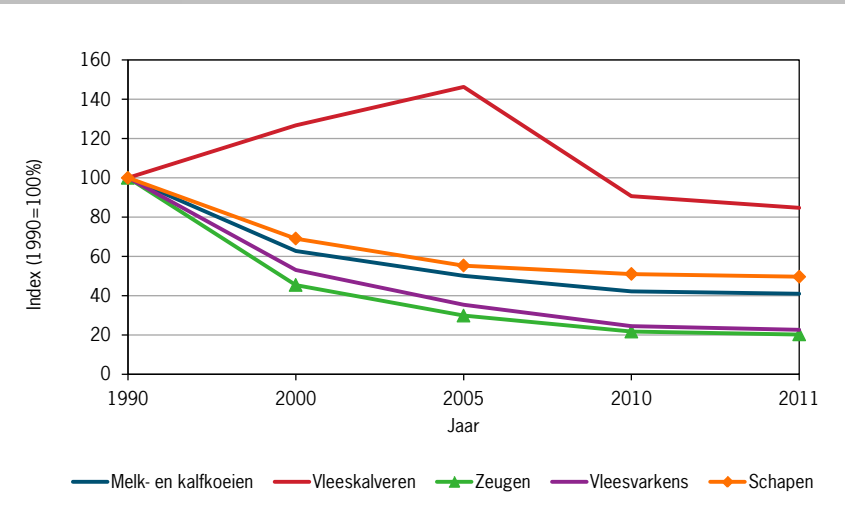
2.1 Veestapel en veehouderijbedrijven

Voor de veehandel is de ontwikkeling van de veestapel van groot belang. Een kleinere veestapel kan leiden tot minder activiteiten voor de veehandel. Het aantal dieren en bedrijven is de afgelopen 20 jaren verminderd, met uitzondering van het aantal vleeskalveren (figuren 2.1 en 2.2). De bedrijfsomvang is in die periode in alle sectoren duidelijk toegenomen (figuur 2.3). De aantallen dieren en bedrijven zijn gegeven in bijlage 1.



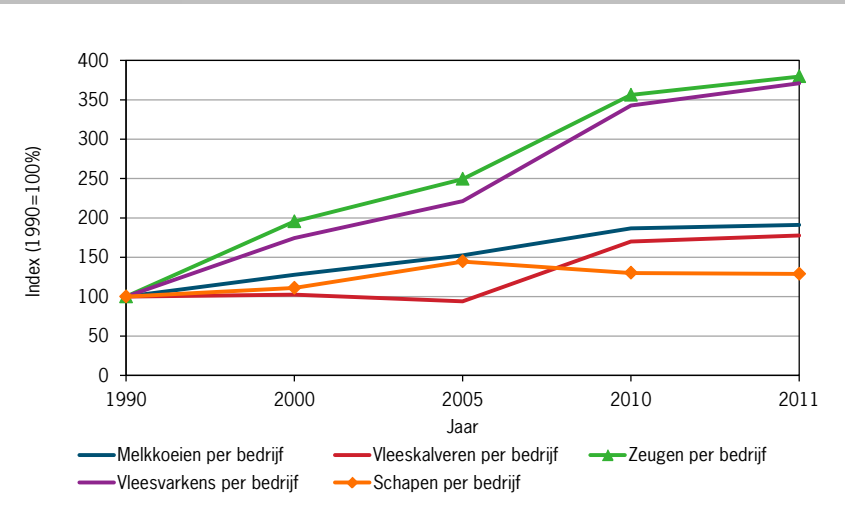
Figuur 2.2

Ontwikkeling van het aantal bedrijven in Nederland, naar diersoort (1990=100%)



Figuur 2.3

Ontwikkeling van het aantal dieren per bedrijf naar diersoort (1990=100%)



Melkkoeien

De totale rundveestapel is sinds 1990 ruim 20% gedaald (zie tabel B1.1 in bijlage 1). Na invoering van de melkquotering hebben de melkveehouders geselecteerd op een hogere melkproductie per koe. Het melkvolume kon met minder koeien worden geproduceerd. Vanaf 2007 is er een geleidelijke verruiming van het melkquotum waardoor het aantal melkkoeien de laatste jaren weer iets is toegenomen. Het aantal bedrijven met melkkoeien is in 2011 bijna 60% lager dan in 1990. In 2011 heeft een bedrijf gemiddeld 76 melkkoeien tegen 40 melkkoeien in 1990; dat is bijna een verdubbeling van de gemiddelde bedrijfsgrootte. De ontwikkeling van het aantal stuks jongvee volgde in grote lijnen de omvang van de melkveestapel, maar daalde wel iets sterker. Het aantal runderen voor de vleesproductie (exclusief vleeskalveren) is sinds 1990 flink gedaald als gevolg van lagere opbrengstprijzen en slechte rentabiliteit. Het markt- en prijsbeleid van de EU heeft de concurrentiepositie van de Nederlandse vleesstierenhouderij ernstig verzwakt.

Vleeskalveren

De omvang van de vleeskalverensector is sinds 1990 aanzienlijk toegenomen dankzij gunstige marktontwikkelingen, een sterke integratiestructuur en de beschikbare EU-slachtpremies (in 2010 omgezet in bedrijfstoelagen). In 2011 waren er de helft meer vleeskalveren dan in 1990. Een groot deel van de groei werd al gerealiseerd in de periode 1990-2000. In de jaren daarna kwam de groei vooral voor rekening van de rosé-vleeskalveren, die sindsdien in aantal zijn verdubbeld. Het dalende aanbod in Nederland van nuchtere kalveren is opgevangen door de toegenomen import van kalveren. Het aantal bedrijven met rosé-vleeskalveren is tussen 2000 en 2005 nog wel toegenomen, maar sindsdien gedaald naar iets meer dan 1.000 bedrijven. De daling van het aantal bedrijven met blanke vleeskalveren is veel sterker; dat aantal is intussen gehalveerd ten opzichte van 2000. Gemiddeld zijn die bedrijven wel twee keer zo groot als in 2000.

Varkens

Het milieubeleid dat vanaf de jaren tachtig is gevoerd heeft grote invloed gehad op de ontwikkeling van de varkenshouderij. Het maximaal aantal te houden varkens is nationaal en ook per bedrijf vastgelegd via toegekende varkensrechten. Het totale aantal varkens (zie tabel B1.1 in bijlage 1) in Nederland bereikte in de jaren negentig een recordomvang van ruim 15 mln. stuks. Na de uitbraak van varkenspest in 1997 is vervolgens vanaf 2003 het aantal varkens gedaald door twee opkoopregelingen (tabel 2.4). Deze regelingen waren vooral bedoeld

om de mestoverschotten terug te dringen en de risico's voor dierziekten te verminderen. Daarna is de varkensstapel weer iets toegenomen, wat grotendeels is toe te schrijven aan de grotere biggenproductie per zeug. De export van biggen is hierdoor gestegen tot circa 6,8 mln. stuks in 2012. De laatste jaren worden ongeveer 12 mln. varkens in Nederland gehouden, waarvan circa 90% op gespecialiseerde varkensbedrijven.

Het aantal bedrijven met varkens in 2011 bedroeg 6.525, wat slechts 22% is van het aantal in 1990. De daling van het aantal gespecialiseerde bedrijven was minder groot door schaalvergroting en toegenomen specialisatiegraad.

Schape

Het aantal schape is in de jaren tachtig sterk toegenomen (zie tabel B1.1 in bijlage 1). Vanwege de ingevoerde melkquotering zochten de melkveehouders een alternatieve tak omdat er tijd en stalruimte vrijkwam. Het aantal schape in 1990 bedroeg circa 1,7 mln. stuks en het aantal bedrijven met schape steeg naar ruim 25.000. In 1992 was het totaal aantal schape opgelopen tot 1,95 mln. stuks maar daarna is de omvang van de schapenstapel in Nederland geleidelijk afgenomen. De in 1980 ingevoerde oopremie is in 2006 omgezet in toeslagrechten. De dalende tendens van het aantal schape heeft zich de laatste jaren voortgezet. In 2011 bedroeg het aantal schape circa 1,1 mln. stuks, waarvan ongeveer de helft oaien. Wel nam het aantal schape per bedrijf langzaam toe, omdat het aantal bedrijven iets sterker afnam dan het aantal schape. Bijna 60% van de bedrijven houdt minder dan 25 schape. Er zijn weinig gespecialiseerde schapebedrijven (> 200 stuks). Schape worden vaak als neventak gehouden. Schape die hobbymatig worden gehouden zijn niet in de Landbouwtelling van het CBS opgenomen. De schapehouderij is verspreid over het land terug te vinden. Van oudsher kwamen schape vooral voor in het noorden en westen van het land, waar schape worden gehouden voor het onderhoud van dijken.

Geiten

Veel bedrijven hielden vroeger geiten op kleine schaal maar de afgelopen 20 jaar is de geitenhouderij in Nederland een professionele tak van veehouderij geworden en sterk in omvang toegenomen. Vergeleken met 1990 zijn er in 2011 ruim 5 maal zoveel geiten en 35% meer bedrijven met geiten (zie de tabellen B1.1 en B1.2 in bijlage 1). Veel bedrijven houden geiten nog als neventak. Op 359 gespecialiseerde bedrijven is het houden van geiten intussen de grootste bron van inkomen geworden. De groei van geitenhouderij heeft voor een deel te maken met de introductie van de EU-melkquotumregeling voor koemelk,

die niet geldt voor geitenmelk. Een deel van de huidige melkgeitenhouders is overigens vroeger varkenshouder geweest maar is na de uitbraak van varkenspest naar geiten overgeschakeld. In 2009/2010 heeft de melkgeitenhouderij sterk te lijden gehad onder de verspreiding van Q-koorts, waardoor op circa 100 bedrijven de drachtige oaien zijn geruimd. Inmiddels is het aantal geiten weer gestegen tot rond het niveau van voor de uitbraak van Q-koorts. Er zijn in Nederland ongeveer 3.500 bedrijven met geiten. Het overgrote deel is te vinden in het zuiden van Nederland. De 10% gespecialiseerde bedrijven houden 83% van de geitenstapel. Deze 359 gespecialiseerde bedrijven hebben gemiddeld 883 geiten, waarvan 610 melkgeiten.

Paarden

Naar schatting zijn er in Nederland ongeveer 400.000 paarden en pony's (LNV, 2006). In de Landbouwtelling 2011 zijn er circa 137.000 paarden en pony's geteld, maar paarden en pony's komen ook voor op andere bedrijven en zijn vaak in bezit van particulieren of maneges; deze worden niet meegeteld in de Landbouwtelling. De toename van het aantal paarden en pony's kwam vooral tot stand in de jaren negentig. Daarna groeide het aantal dieren met 1 tot 2% per jaar. Wel nam het aantal bedrijven geleidelijk af. Daardoor nam het aantal getelde paarden en pony's toe van 4 stuks in 1990 tot gemiddeld 10 stuks per bedrijf in 2011.

2.2 Internationale handel en slachtingen

2.2.1 Veemarkten en verzamelplaatsen

De aanvoer van levende dieren op de veemarkten liet in de jaren negentig al een dalende tendens zien. De daling is versterkt door het sluiten van een aantal markten in 2001. Vanwege de MKZ-uitbraken in het voorjaar van 2001 was het lange tijd in dat jaar niet mogelijk om vee via de veemarkten te verhandelen. Uiteindelijk zijn de lange sluitingstijd en het eisenpakket waaraan voldaan moest worden bij het hernieuwd opstarten van de veemarkten, reden geweest voor zes veemarkten om de poort definitief te sluiten. De veemarkten van Leeuwarden, Utrecht en Purmerend hebben eind 2001 de draad weer opgepakt. Omdat er alleen nog maar slachtvee, nuchtere kalveren en in beperkte mate weidevee op de veemarkten mogen worden aangevoerd, is de aanvoer verder teruggelopen. Bovendien mag op de dag dat de markt wordt gehouden slechts één diercategorie worden aangevoerd waardoor de overgebleven markten tegenwoordig 2 à

3 marktdagen per week houden. De markt van Utrecht werd later verplaatst naar Bunnik. De veemarkt van Purmerend is inmiddels ook uit de binnenstad verdwenen en wordt op een andere locatie gehouden. De paardenmarkt in Utrecht is beëindigd en tegenwoordig wordt de markt in Barneveld gehouden.

	Tabel 2.1 Aanvoer veemarkten naar diersoort en mutaties per jaar (1.000 stuks)							
	1990	2000	2005	2010	2011	Mutatie		
						2000/ 1990	2011/ 2000	2011/ 1990
Runderen	1.122	762	38	36	34	-360	-728	-1.088
Kalveren	597	476	98	42	46	-121	-430	-551
Schape	917	659	153	180	181	-258	-478	-736
Paarden	12	11	5	4	5	-1	-6	-7
Totaal	2.648	1.908	294	262	266	-740	-1.642	-2.382

Bron: LEI.

Een belangrijke taak van de veemarkten, het verzamelen en sorteren van vee zodat er uniforme koppels kunnen worden samengesteld, is deels overgenomen door verzamelcentra. Het aantal nuchtere kalveren dat op de veemarkten wordt aangevoerd is ten opzichte van 2005 afgenomen; het aantal schape is daarentegen gestegen.

2.2.2 Veehandel

Het aantal bij de Commissie Veehandel ingeschreven veehandelsondernemingen laat een dalende trend zien. Dit proces wordt veroorzaakt omdat een deel van de bedrijven geen opvolger heeft of omdat bedrijven meer samenwerken. Het aantal ingeschrevenen is gedaald van 4.722 in 1985 tot 1.643 in 2011. Vanaf 2005 is het aantal met 332 teruggelopen; de daling zet zich naar verwachting voort.

Er zijn 28 verzamelplaatsen voor schape en geiten, 63 voor runderen (inclusief kalveren) en 20 voor varkens die over een vergunning beschikken van de NWWA (bron: website NWWA).

2.2.3 In- en uitvoer van levende dieren

Het Nederlandse aanbod van slachtdieren wordt grotendeels in ons land geslacht en vervolgens wordt het vlees als onderdelen of uitgesneden vlees afgezet naar binnenlandse afnemers of geëxporteerd. Aangezien ons land voor de meeste sectoren meer dan zelfvoorzienend is vindt er op grote schaal export plaats. Door de vraag-aanbodverhouding in ons land is het daarom aantrekkelijk om een deel van het aangeboden slachtvee te exporteren naar één van de buurlanden waar de marktprijzen veelal wat hoger liggen. Hoewel de export van levende dieren aan steeds strengere eisen moet voldoen slaagt de Nederlandse veehandelssector erin om de export op peil te houden. De ontwikkeling van de export is weergegeven in tabel 2.2. Tabel 2.3 geeft de importen.

Uitvoer runderen

De totale uitvoer van levende runderen is de laatste jaren stabiel. Ten opzichte van 2000 is het aantal echter sterk toegenomen. De export van volwassen runderen bestaat voor een belangrijk deel uit fokrunderen en betreft voornamelijk vaarzen. Circa de helft van de vaarzen wordt uitgevoerd naar EU-landen. Het resterende deel vindt vooral zijn weg naar onder meer Rusland en een aantal Noord-Afrikaanse landen. De omvang van de uitvoer van fokrunderen kan periodiek wel sterk schommelen vanwege de uitbraak van dierziekten en de gezondheidsstatus van een land of regio, wat tijdelijk kan leiden tot grenssluitingen en handelspolitieke belemmeringen.

Uitvoer varkens

De export van levende vleesvarkens is ondanks de krimpende varkensstapel in ons land de afgelopen 20 jaar meer dan verdubbeld. Meer dan 80% van de uitvoer gaat naar onze oosterburen. De uitvoer van biggen kent nog een sterkere stijging. Deze is de afgelopen 20 jaar meer dan verdrievoudigd. Duitsland is met een aandeel van circa 60% de belangrijkste afnemer, gevolgd door België. Sinds de toetreding tot de EU in 2004 en 2007 is het aandeel van de Oost-Europese landen sterk gegroeid. Een aantal Zuid-Europese landen was in het verleden ook een belangrijke afnemer van Nederlandse biggen, maar vooral de uitvoer naar Spanje is sterk teruggelopen vanwege de toenemende biggenproductie aldaar.

Tabel 2.2**Uitvoer van levende dieren, naar diersoort per jaar
(* 1.000 stuks)**

	Uitvoer				Mutatie			
	1990	2000	2005	2010	2011	2000/ 1990	2011/ 2000	2011/ 1990
Runderen, totaal	143	90	121	193	185	-53	95	42
waarvan runderen	41	56	51	61	60	15	4	19
waarvan kalveren	103	33	70	132	125	-70	92	22
Varkens, totaal	4.438	5.274	7.562	12.043	11.695	836	6.421	7.257
waarvan vleesvarkens /slachtzeugen	2.331	1.455	3.309	5.291	4.860	-876	3.405	2.529
waarvan fokvarkens	3	100	13	32	35	97	-65	32
waarvan biggen	2.103	3.719	4.240	6.720	6.800	1.616	3.081	4.697
Schapen en geiten	644	532	417	254	268	-112	-264	-376
Paarden	.	9	10	7	24	9	15	.

Bron: PW/CBS.

Uitvoer schapen

De export van schapen is de afgelopen 20 jaar afgenomen. Deze daling is vooral toe te schrijven aan de kleinere schapenstapel. De laatste jaren is er sprake van een stabilisatie van de uitvoer.

Invoer kalveren

Hoewel het aantal ingevoerde runderen in de loop der jaren is toegenomen, geldt dit niet voor de volwassen runderen. De invoer van deze categorie dieren is sterk afgenomen. Door de krimpende melkveestapel is het binnenlandse aanbod van nuchtere kalveren afgenomen. De omvang van de vleeskalverenhoudery is echter nog gegroeid, waardoor een steeds groter deel van de nuchtere kalveren uit het buitenland wordt betrokken. Circa de helft van de ingevoerde kalveren is afkomstig uit Duitsland. Na toetreding van een aantal Oost-Europese landen tot de EU is de invoer van kalveren uit die landen goed op gang gekomen. Het afgelopen jaar bedroeg het aandeel van Polen in de import bijna 15%.

Tabel 2.3	Invoer van levende dieren, naar diersoort per jaar (* 1.000 stuks)							
	Invoer					Mutatie		
	1990	2000	2005	2010	2011	2000/ 1990	2011/ 2000	2011/ 1990
Runderen, totaal	602	677	660	881	915	75	238	313
waarvan runderen	177	97	17	12	23	-80	-74	-154
waarvan kalveren	425	580	643	869	892	155	312	467
Varkens, totaal	67	515	834	1.031	1.016	448	501	949
waarvan vleesvar- kens	65	464	785	972	980	399	516	915
waarvan biggen	2	47	43	54	31	45	-16	29
waarvan fokvarkens	0	4	6	5	5	4	1	5
Schape	23	332	60	46	59	309	-273	36
Paarden		2	2	5	23	2	21	.

Bron: PVE/CBS.

Invoer vleesvarkens en biggen

De import van vleesvarkens is de afgelopen 10 jaar verdubbeld. De ingevoerde vleesvarkens zijn grotendeels afkomstig uit België. De import van biggen heeft zich de afgelopen 10 jaar stabiel ontwikkeld. De laatste jaren betreft het vooral invoer uit Denemarken.

Invoer schape

De invoer van schape ontwikkelt zich de laatste jaren stabiel. De belangrijkste landen van herkomst zijn Duitsland en Engeland.

2.2.4 Slachtingen

Bij de verkoop van dieren af boerderij vervult de veehandel een belangrijke rol. In de meeste veehouderijsectoren wordt het overgrote deel van het binnenlandse aanbod van slachtvee via de veehandel aan slachterijen geleverd. Bij een aantal diersoorten is er echter een vrij omvangrijke export van levende dieren. Het betreft vooral de levende uitvoer van biggen en vleesvarkens en slachtschape/lammeren. Om de slachtcapaciteit van de binnenlandse slachterijen zo goed mogelijk te benutten worden echter ook levende dieren ingevoerd om hier te worden geslacht. De ontwikkeling van het aantal slachtingen per diersoort zal over het algemeen grote parallellen vertonen met de ontwikkeling van het binnen-

landse aanbod maar door veranderingen in de in- en uitvoer van levende dieren kan er een afwijkend beeld ontstaan. In tabel 2.4 zijn de ontwikkelingen van het aantal slachtingen vanaf 1990 tot en met 2011 opgenomen.

	Ontwikkeling van het aantal slachtingen in Nederland per diersoort							
	1990	2000	2005	2010	2011	Mutatie (x 1.000 stuks)		
						2000/ 1990	2011/ 2000	2011/ 1990
Volwassen run- deren, totaal	1.179	861	595	538	529	-318	-332	-650
waarvan:								
koeien	693	647	511	465	469	-46	-178	-224
varzen	87	61	14	13	12	-26	-49	-75
stieren	399	154	70	61	48	-245	-106	-351
Kalveren, totaal	1.071	1.386	1.372	1.490	1.499	315	113	428
waarvan:								
<9 maanden	.	.	.	1.245	1.297	-	-	-
>9 maanden	.	.	.	246	202	-	-	-
Varkens	19.942	18.564	14.389	13.944	14.594	-1.378	-3970	-5.348
Schapen, totaal	634	736	610	582	586	102	-150	-48
waarvan:								
lammeren	523	607	503	466	475	84	-132	-48
Geiten	69	24	25	105	144	-45	120	75
Paarden	4	4	2	3	3	0	-1	-1
Bron: PW/NWWA.								

Runderen

Het aantal slachtingen van volwassen runderen is de laatste decennia sterk afgenomen. De grootste daling heeft plaatsgevonden bij het aantal stierenslachtingen. Door de diverse aanpassingen van het Europees Landbouwbeleid is de concurrentiepositie van de Nederlandse vleesstierenhouderij verzwakt en is deze bedrijfstak grotendeels verdwenen. Dit geldt eveneens voor de houderij van vleesvarzen. Een deel van de nog overgebleven stierenhouders richt zich tegenwoordig vooral op het hogere marktsegment maar de productieomvang hiervan is beperkt. Een ander deel van de stierenhouders is in de loop der jaren overgeschakeld op het houden van rosékalveren. Deze ontwikkelingen hebben geleid tot een lichte toename van het aantal kalverslachtingen. Het aanbod van slachtkoeien is in de loop der jaren eveneens sterk gedaald. De melkveehouderij is de belangrijkste leverancier van slachtkoeien maar door het instellen van een melkquoting in 1984 is het aantal melkkoeien sindsdien jaarlijks gedaald waardoor ook het aanbod van slachtkoeien jaarlijks is afgenomen. Vanaf 2006 is de melkquoting verruimd en is aan de dalende tendens van het aantal melkkoeien een einde gekomen. Dit heeft geleid tot een stabilisatie van het aanbod van slachtkoeien.

Varkens

Het aantal varkensslachtingen is in 20 jaar tijd met meer dan een kwart gedaald. De daling van het aantal slachtingen is vooral veroorzaakt door een kleinere varkensstapel. Vooral kort na de eeuwwisseling is de varkensstapel door verschillende opkoopregelingen sterk gekrompen. De stijgende export van levende varkens heeft er eveneens aan bijgedragen dat het aantal slachtingen verder is afgenomen. Vooral het aandeel van Duitse slachterijen is in de loop der jaren toegenomen. De Duitse markt is een belangrijke afzetmarkt voor Nederlandse varkens.

Schape en geiten

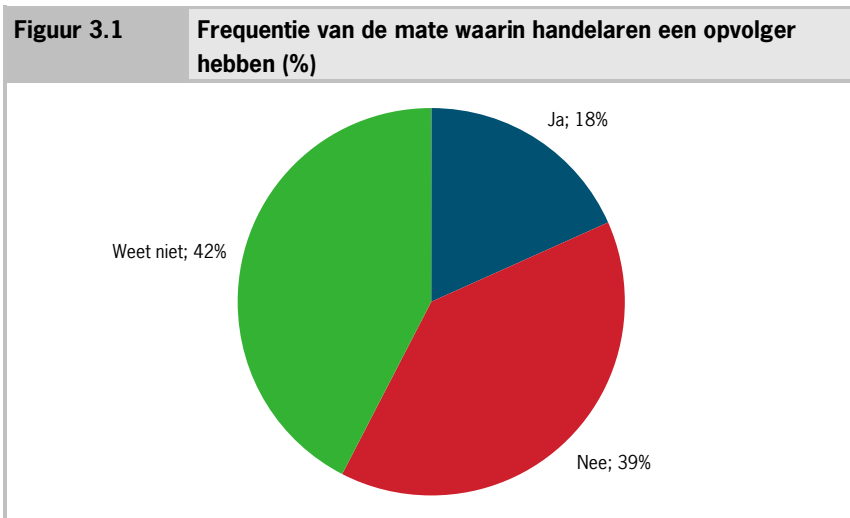
Het aantal schapenslachtingen laat in de loop der jaren een lichte daling zien. De daling is gezien de forse krimp van de schapenstapel in de laatste 20 jaar echter van geringe omvang. Vooral de export van levende schapen heeft terrein moeten inleveren. De uitbreiding van de geitenstapel en de afname van de export van geitenbokjes heeft geleid tot een toename van het aantal geitenslachtingen.

3 Veehandel anno 2012

3.1 Historie en toekomst van de bedrijven

In dit hoofdstuk zijn de resultaten opgenomen uit de enquête die onder veehandelaren is gehouden. In eerste instantie is gevraagd naar historie en toekomst van de handelsbedrijven. Hieruit blijkt dat 45% van de bedrijven tussen 1980 en 2000 is opgestart; 35% werd actief tussen 1960 en 1980 en 15% van de bedrijven is voor 1960 begonnen. Een beperkt deel (5%) is pas actief geworden in de jaren vanaf 2000. Bijna de helft van de bedrijven is dus maximaal 32 jaar oud.

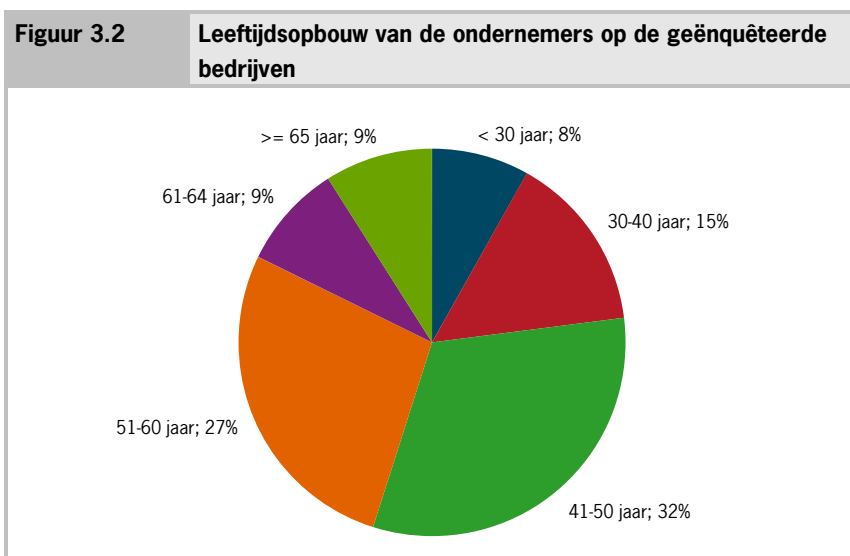
Ondernemers is gevraagd of ze een opvolger hebben (figuur 3.1). Achttien procent heeft een opvolger, 39% heeft er geen en 42% weet het niet, wat ook kan zijn omdat de ondernemers nog te jong zijn voor een opvolger. Van de handelaren die al weten of er een opvolger zou kunnen zijn, heeft 70% geen opvolger.



Verder is gevraagd naar het opleidingsniveau van de beoogde opvolger. Hiervan heeft 68% een mbo-opleiding en 23% hbo of universiteit. In de enquête is gevraagd naar cursussen, maar deze vraag is maar heel beperkt ingevuld. De cursus Veewaardig Vervoer werd een aantal malen genoemd, evenals algemene managementcursussen.

3.2 Ondernemers en medewerkers

Van de geënquêteerde bedrijven heeft 60% opgegeven dat er één ondernemer is; 22% heeft er twee en 18% heeft drie ondernemers. De leeftijd van de ondernemers is gemiddeld 48 jaar. De leeftijdsopbouw is te zien in figuur 3.2. Negen procent van de ondernemers is minstens 65 jaar. Deze 65+'ers handelen voornamelijk in rundvee en kalveren. Mogelijk is de omvang van deze groep iets onderschat omdat het aannemelijk is dat oudere veehandelaren minder ervaring hebben met elektronische enquêtes.

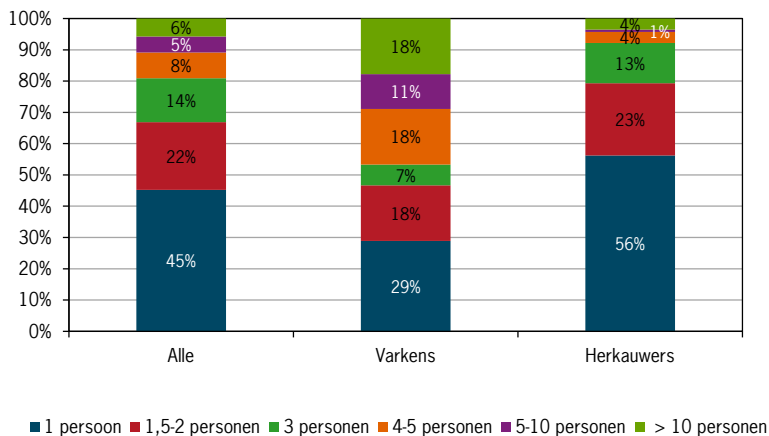


Vijfenvoertig procent van de bedrijven is een eenmansbedrijf (figuur 3.3); bij nog 22% zijn een tot twee personen werkzaam. Twee derde van de bedrijven is dus een- of tweemansbedrijf.

Varkenshandelaren zijn gemiddeld groter dan handelaren in herkauwers (rundvee, kalveren, schapen, geiten). Negentwintig procent van de varkenshandelaren is een eenmansbedrijf; bij 18% zijn tot 2 personen werkzaam. Bijna 20% van de bedrijven heeft meer dan 10 mensen in het bedrijf.

Bij de handelaren in herkauwers is ruim de helft een eenmansbedrijf. Bijna 80% van de handelaren in herkauwers doet het werk alleen of met maximaal één andere persoon.

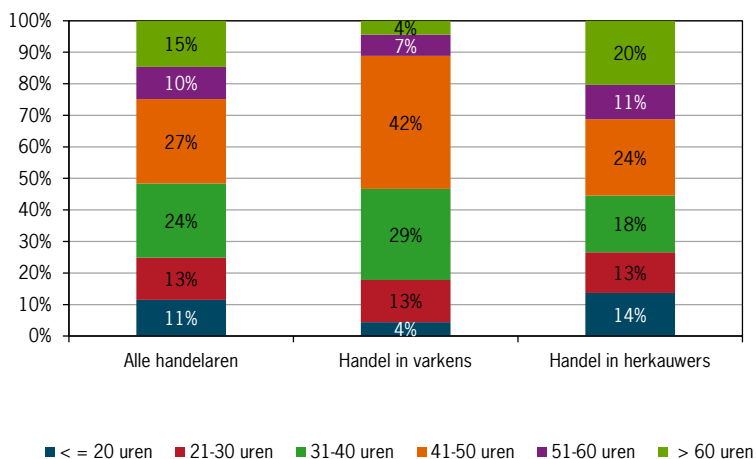
Figuur 3.3 Verdeling naar aantal medewerkers per veehandelsbedrijf, naar diersoort



3.3 Tijdsinzet

In de enquête is gevraagd naar de indeling van de werkzaamheden naar handel (contact met toeleveranciers, afnemers en eventuele logistiek), administratie (ander kantoorwerk) en overige activiteiten (niet direct aan handel gerelateerde activiteiten). Het aandeel Handel in de activiteiten bedraagt ongeveer 60%, Administratie is een kwart en Overige ongeveer 15%. Bij varkens ligt het aandeel Handel wat lager (54%) dan bij herkauwers (63%), wat ook voor de hand ligt, gezien de inzet van eigen kleinschalig transport voor collecterende handel in vooral kalveren. Bij overige activiteiten is overigens niet bekend welke werkzaamheden daar precies onder vallen.

Er is gevraagd naar de tijdsinzet per persoon voor de veehandel, inclusief bijbehorende activiteiten, zoals administratie (figuur 3.4). Er is een grote spreiding in arbeidsinzet per week, waarbij een tiende van de handelaren minder dan 20 uur per week met de veehandel bezig is, terwijl ook een deel (15%) meer dan 60 uur per week ermee bezig is. Bij herkauwers is een grote spreiding zichtbaar, terwijl bij varkens een aanzienlijk deel (42%) er met 40-50 uur per week een redelijk normale baan aan heeft. Dit komt ook overeen met het feit dat de bedrijven in de varkenshandel vaak meerdere medewerkers hebben, terwijl in de handel in herkauwers meer eenmansbedrijven actief zijn.

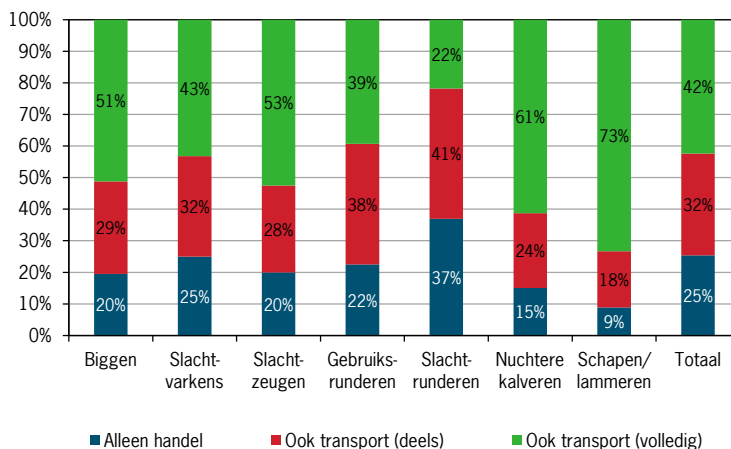
Figuur 3.4**Frequentieverdeling naar gewerkte uren per persoon per week voor de veehandel (inclusief administratie) (%)**

3.4 Transport en type handel

Er is gevraagd naar de mate waarin handelaren eigen transport inzetten. Per verhandelde diersoort is aangegeven of er geen, deels of volledig eigen transport wordt ingezet (figuur 3.5). Resultaten voor biggen, slachtvarkens en slachtzeugen zijn gebaseerd op handelaren die uitsluitend varkens verhandelen. Bij gebruiks- en slachtrunderen gaat het om handelaren die uitsluitend deze diercategorieën verhandelen en bij nuchtere en vleeskalveren alleen handelaren in kalveren.

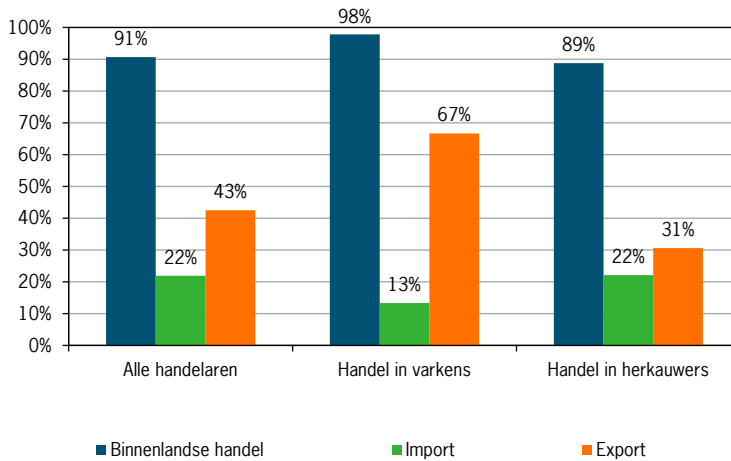
Circa 25% van alle handelaren zet geen eigen transport in, maar doet alleen de handel. Tweeënvierde van de handelaren doet volledig eigen transport en nog eens 32% heeft deels eigen transport. Bij varkenshandelaren doet 20-25% alleen de handel en 30% doet een deel van het transport. Ongeveer de helft van de varkenshandelaren verzorgt ook volledig het transport.

Figuur 3.5 Verdeling naar het al of niet en volledig of deels gebruiken van eigen transport, naar diercategorie en totaal (%)



Bij runderen is er meer verscheidenheid tussen de diercategorieën. Het overgrote deel van de handelaren die nuchtere kalveren bij de boer aankopen verzorgt ook zelf het transport. Bij de handel in gebruiksrunderen min of meer hetzelfde beeld, al is het aandeel dat alleen handelt hier iets groter. Bij de handel in slachtrunderen wordt een groot deel van het transport uitbesteed. In de rundveehouderij is er sprake van de zogenaamde collecterende handel, waarbij de handelaar of het transportbedrijf steeds enkele dieren ophaalt bij verschillende veehouders en vervolgens naar een veemarkt, verzamelplaats of slachterij vervoert. Vijftien procent van de kalverhandelaren doet alleen de handel in nuchtere kalveren en besteedt het transport uit. Het merendeel echter verzorgt het transport volledig zelf. De gegevens over vleeskalveren zijn weggelaten in verband met de overheersende integratiestructuur. Bij schapen en lammeren is handel en transport meestal gecombineerd.

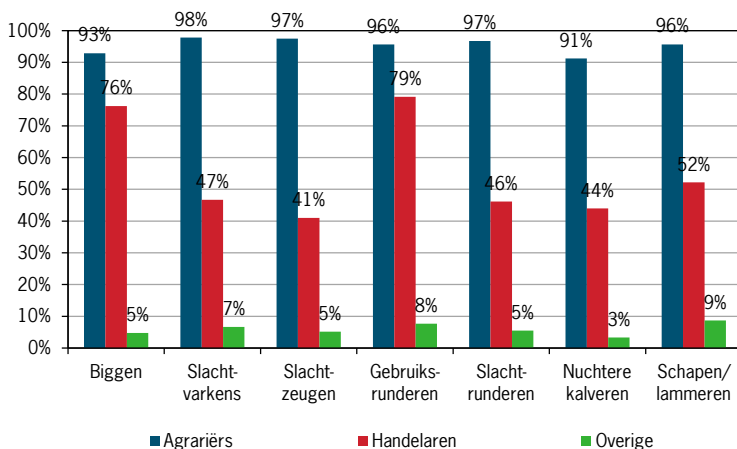
Figuur 3.6 toont de verdeling naar het type handel. Uit de resultaten blijkt dat 90-100% van de handelaren binnenlandse handel doet. Zo'n 10 tot 20% van de handelaren houdt zich ook bezig met import. Twee derde van de varkenshandelaren doet aan export, terwijl dit bij herkauwers op circa 30% ligt.

Figuur 3.6**Frequentie van type handel, ook ingedeeld naar handel in varkens en handel in herkauwers (meerdere antwoorden mogelijk; %)**

Er is gevraagd met welke partijen de handelaren zaken doen bij de aankoop van dieren, waarbij per diersoort de keuze werd gegeven uit agrariërs, handelaren en overige. Meerdere opties konden worden aangekruist (figuur 3.7).

Figuur 3.7

Frequentie van partijen bij aankoop (meerdere antwoorden mogelijk; %)

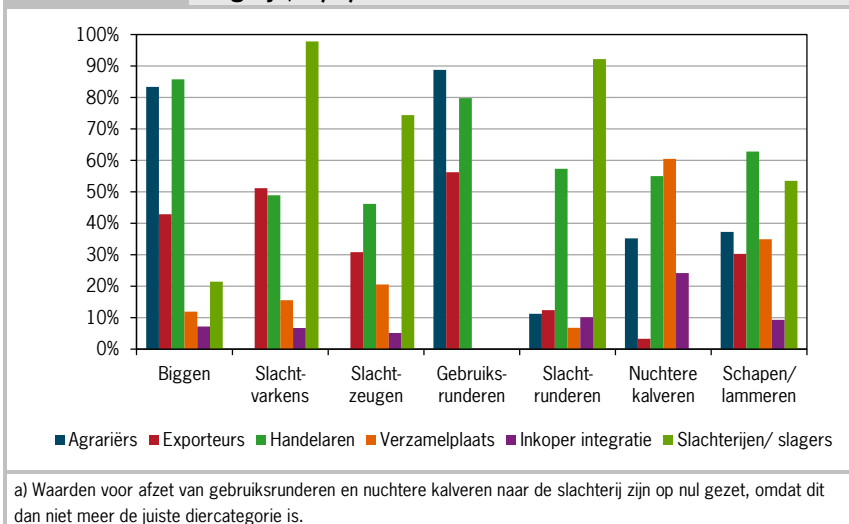


Meer dan 90% van de handelaren bij alle diersoorten handelt met agrariërs bij de inkoop. Daarnaast is er een belangrijk deel van de handelaren dat ook zaken doet met andere handelaren, vooral bij biggen (76%) en gebruiksrunderen (79%); bij de andere diercategorieën ligt dat rond 40 tot 50% van de handelaren. Dit betreft dus een tweede handelsslag. Onbekend is echter hoe vaak een tweede handelsslag plaatsvindt en voor hoeveel dieren. Mogelijk zijn dit kleinere groepen dieren of dieren met een specifiek afzetkanaal, bijvoorbeeld slachtzeugen, minder courante dieren, of export. Onduidelijk is wat de categorie 'overig' inhoudt.

Een vergelijkbare vraag is gesteld ten aanzien van de partijen waarmee handelaren zaken doen bij verkoop van dieren. Per diersoort werd de keuze gegeven uit agrariërs, exporteurs, handelaren, verzamelplaats, inkoper integratie, slachterijen/slagers en overige. Meerdere opties konden worden aangekruist (figuur 3.8).

Figuur 3.8

Frequentie van partijen bij verkoop (meerdere antwoorden mogelijk; %) a)



Een groot deel van de handelaren in biggen doet zaken met agrariërs (vleesvarkenshouders) (83%), dan wel met andere handelaren (86%) of exporteurs (43%). Handelaren in slachtvarkens doen vrijwel allemaal zaken met slachterijen en daarnaast met exporteurs en andere handelaren (beide rond 50%). De handelaren in slachtzeugen hebben veelal te maken met slachterijen, maar circa een kwart doet kennelijk geen directe zaken met slachterijen. Bijna de helft van de handelaren in slachtzeugen handelt met andere handelaren, 30% handelt met exporteurs.

Tachtig tot negentig procent van de handelaren in gebruiksrunderen handelt met agrariërs (melkveehouders) en met andere handelaren; ook ruim de helft van de handelaren doet zaken met exporteurs. Bij slachtrunderen wordt hoofdzakelijk met slachterijen en daarnaast met andere handelaren gehandeld.

Bij handel in nuchtere kalveren is veelal sprake van handel met verzamelplaatsen en handelaren. Daarnaast wordt door een kwart ook gehandeld met inkopers van integraties. Handelaren in schapen en lammeren hebben meer diversiteit in afzetkanalen; er vindt handel plaats met zowel andere handelaren als met slachterijen en agrariërs.

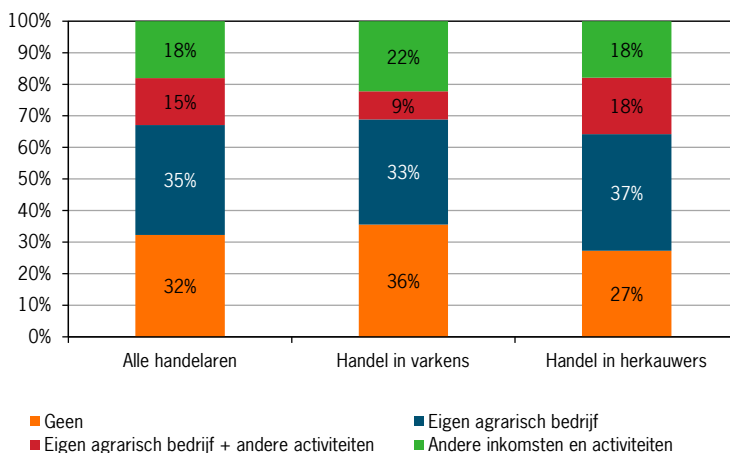
Een tweede handelsslag is van toepassing voor (een deel van de) biggen en gebruiksrunderen. Dat is af te leiden uit het feit dat veel handelaren zaken doen met andere handelaren. Onbekend is voor welk deel van de dieren dit van toe-

passing is. Dit kan te maken hebben met selectie door handelaren naar kwaliteiten en afzetmarkten en het samenvoegen van kleinere koppels dieren om een wagen vol te laden. Een dergelijke selectieslag lijkt ook van toepassing te zijn bij de afzet van slachtvarkens en slachtrunderen: handelaren handelen vrijwel altijd met slachterijen, maar daarnaast ook met andere handelaren en exporteurs. Een verzamelplaats lijkt vooral relevant te zijn voor nuka's (en schapen/lammeren).

3.5 Andere activiteiten en inkomsten

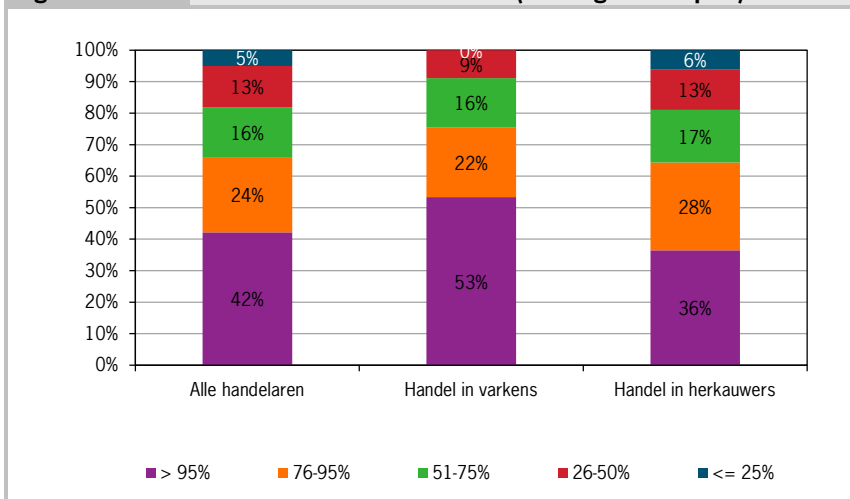
Naast de veehandel (inclusief eventueel eigen transport) heeft 70% van de handelaren andere activiteiten en inkomsten (figuur 3.9). Circa de helft van de handelaren heeft naast de handel een eigen agrarisch bedrijf. Het agrarisch bedrijf is daarmee een belangrijke activiteit naast de handel. De frequentie van nevenactiviteiten en -inkomsten is bij handelaren in herkauwers iets groter (73%) dan bij varkenshandelaren (64%), terwijl varkenshandelaren minder vaak een eigen agrarisch bedrijf hebben. Circa een derde van de geënquêteerde handelaren heeft weer andere activiteiten naast de handel, deels in combinatie met een agrarisch bedrijf. Dit kan ook samenhangen met de behoefte aan stalruimte voor handelsvee. Als andere activiteiten en inkomsten worden genoemd: advisering, taxatie, bemiddeling, caravanstalling, dienstverlening, hovenierswerk, bestuursfuncties, loondienst en AOW (5%, vooral in de rundveehandel).

Figuur 3.9 Overige inkomsten en activiteiten



Er is bovendien gevraagd welk deel van het inkomen afkomstig is uit de veehandel (eventueel inclusief eigen transport) (figuur 3.10). Ruim 40% van de handelaren haalt het inkomen vrijwel volledig (>95%) uit de handel en eigen transport. Hierbij valt het op dat varkenshandelaren een groter deel van hun inkomen uit de handel halen dan de handelaren in herkauwers. Dit past ook bij de grotere gemiddelde omvang van deze handelsbedrijven (zie figuren 3.3 en 3.4). Meer dan de helft leeft (vrijwel) volledig uit de handel. Circa 20% van de handelaren in herkauwers verdient minder dan de helft van hun inkomen met de handel en de handel is hierbij dus slechts een bijverdienste. Circa een derde van de handelaren in herkauwers is fulltimer.

Figuur 3.10 Deel inkomsten uit veehandel (incl. eigen transport)



3.6 Veemarkten voor herkauwers

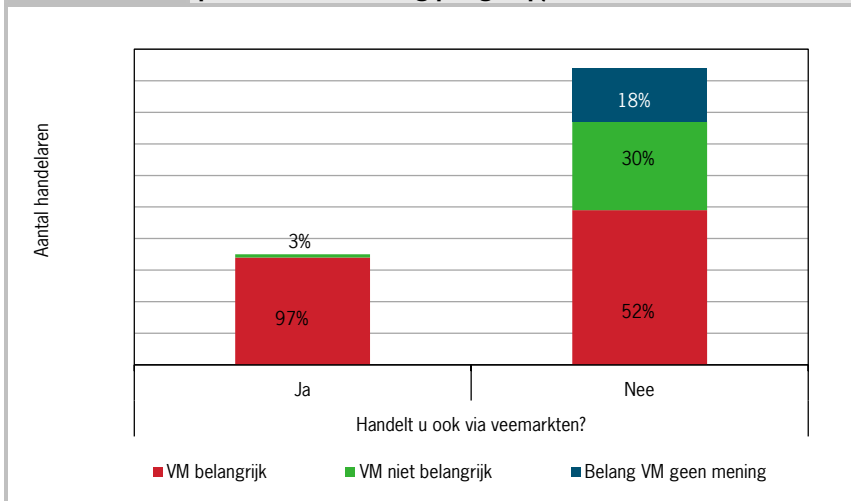
Er zijn momenteel drie (fysieke) veemarkten in Nederland (Purmerend, Bunnik en Leeuwarden), waar herkauwers verhandeld worden. Slechts een deel van de handelaren in herkauwers maakt gebruik van deze veemarkten. Figuur 3.11 geeft de verdeling weer van de mening van de handelaren in herkauwers over de veemarkten, waarbij de meningen zijn verdeeld in handelaren die wel, en die niet feitelijk gebruik maken van de veemarkten. Een minderheid van 27% van de geënquêteerde handelaren in herkauwers maakt gebruik van de veemarkten. De handelaren die er gebruik van maken zijn vrijwel unaniem van mening dat deze veemarkten belangrijk zijn. Van de niet-gebruikers vindt de helft (52%) veemarkten belangrijk, 30% vindt van niet en 18% heeft geen mening.

Vervolgens is gevraagd naar de redenen waarom veemarkten belangrijk zijn, zowel aan degenen die veemarkten wel, als die ze niet belangrijk vinden of daar geen mening over hadden (figuur 3.12). De argumenten contacten, prijsvorming, gemak en kwaliteit konden worden aangevinkt, met ruimte voor eigen aanvullingen. Hieruit volgt dat de belangrijkste redenen contacten (43%) en prijsvorming (42%) zijn. Dit geldt zowel voor degenen die veemarkten wel en niet belangrijk vinden, als voor degenen die geen mening hebben. Opvallend is dat degenen die veemarkten niet belangrijk vinden, vooral contacten noemen als belangrijkste argument. Deze tegenstrijdigheid is niet te verklaren. Het belang van prijsvor-

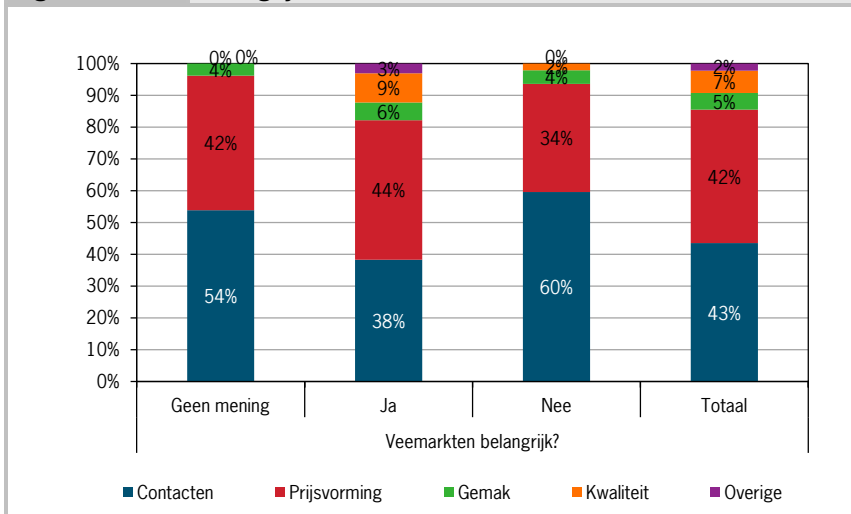
ming, wat deze handelaren ook noemen, is begrijpelijk, omdat prijzen op de veemarkt een referentiepunt zijn voor handel buiten de veemarkt om. De argumenten gemak en kwaliteit spelen bij de veemarkten nauwelijks een rol. Door enkelen is de sorteerfunctie ingevuld; deze functie is vooral bij inkopers van belang.

Figuur 3.11

Frequentie van de mening over het belang van veemarkten door handelaren, ingedeeld naar groepen die wel en die niet via veemarkten handelen (kolomhoogte is frequentie; procentuele verdeling per groep)



Figuur 3.12 Belangrijke redenen voor veemarkten

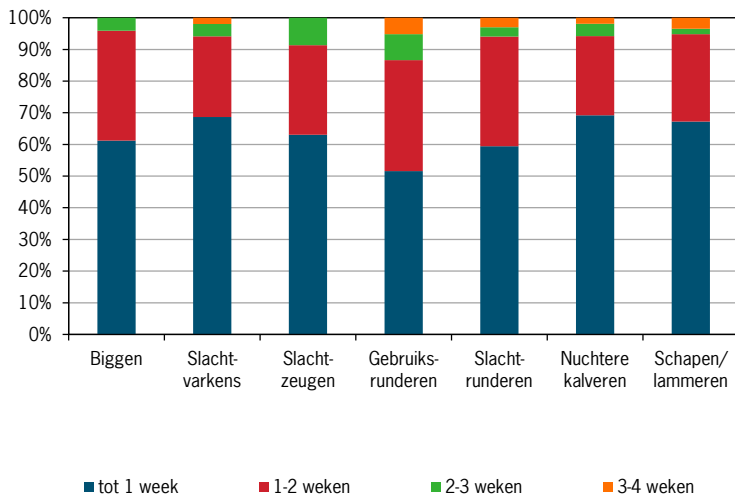


3.7 Betaaltermijnen

Aan de veehandelaren is gevraagd welke betaaltermijnen zij meestal per diercategorie hanteren bij uitbetaling aan de veehouders (figuur 3.13). Circa 60% van de handelaren zegt binnen een week de aan hen geleverde dieren te betalen. Dat wil niet zeggen dat zij dit ook binnen die termijn van de afnemers (zoals slachterijen) uitbetaald krijgen. Bij export kunnen de betaaltermijnen tussen de buitenlandse afnemer en de Nederlandse veehandelaar aanzienlijk afwijken van dit beeld.

Er zit qua betaaltermijnen niet veel verschil tussen de verschillende diercategorieën; alleen bij de gebruiksrunderen is de betaaltermijn gemiddeld iets langer, met minder betalingen binnen een week en meer termijnen van 2 tot 4 weken. Dit kan ook samenhangen met eventuele gebreken of langere betaaltermijnen aan handelaren als ze exporteren en dieren vooraf in quarantaine moeten.

Figuur 3.13 Frequentie van betaaltermijnen per diercategorie (%)



4 Economische betekenis

4.1 Werkwijze en uitgangspunten

In dit hoofdstuk wordt een schatting gemaakt van de economische betekenis van de veehandel in Nederland (exclusief pluimvee en paarden).

Voor de economische betekenis van de veehandel is de bruto toegevoegde waarde berekend op sectorniveau en uitgesplitst per diersoort.

Bruto toegevoegde waarde: marge tussen in- en verkoop

Deze omvat de handelsmarge, transportkosten, kosten voor veemarkten en verzamelplaatsen, afdrachten voor exportkeuringen (NWWA), eventuele kosten voor quarantaine en controleposten.

Omzet: Bruto toegevoegde waarde plus de marktwaarde van de dieren

Marktwaarde wordt per dier eenmaal meegeteld, ook bij eventueel meerdere handelsslagen per dier. Bij herhaalde handel in verschillende levensfasen telt de marktwaarde in iedere levensfase een keer mee. De marktwaarde is berekend door het aantal in Nederland geslachte dieren en de levend uitgevoerde dieren te waarderen tegen een prijs af-boerderij (exclusief btw).

Het transport wordt meegeteld, omdat het heel lastig is dit apart te benoemen; denk aan de collecterende handel. Behalve de bruto toegevoegde waarde is ook de totale omzet berekend, zijnde de bruto toegevoegde waarde plus de waarde van de verhandelde dieren. Waar dieren meer dan een handelsslag hebben, bijvoorbeeld nuchtere kalveren of biggen, is de marktwaarde telkens slechts eenmaal per meegeteld; bij handel in een volgende levensfase (bijvoorbeeld als big en dan als slachtvarken) is de waarde opnieuw meegeteld. Er is uitgegaan van marktprijzen per diercategorie over het jaar 2011.

Voor de berekening van de economische omvang van de veehandel in Nederland is uitgegaan van alle getransporteerde dieren, dus zowel die via de zelfstandige veehandel lopen als de directe aankoop door slachterijen en verplaatsing door integraties.

Er is een rekenmodel opgezet in Excel, waarin per diercategorie de bruto toegevoegde waarde is berekend. Hierbij zijn de verschillende dierstroom onderscheiden en de bruto toegevoegde waarde per verhandeld dier die per dierstroom van toepassing zijn. Uitgangspunten voor de berekeningen zijn afgeleid

uit bestaande literatuur en een aantal diepte-interviews met handelaren in de verschillende diersoorten, aangevuld met schattingen op basis van eigen expertise. Er is uitgegaan van aantallen dieren en marges en kosten in het jaar 2011, exclusief btw.

Er is onderscheid gemaakt in de diersoorten: gebruiksrunderen, slachtrunderen, kalveren, varkens (totaal), schapen en slachtgeiten + bokjes. Varkens worden als een groep gepresenteerd, omdat handelaren vaak beide diercategorieën verhandelen en er soms marge ingeleverd kan worden bij de biggenhandel, mits deze dieren als slachtvarken ook door dezelfde handelaar afgezet worden.

Er is gestreefd om wel inzicht te geven in het belang van de veehandel, ook naar diersoort, maar zonder dat dit direct herleidbaar is tot een handelsmarge per individueel verhandeld dier.

4.2 Resultaten

De berekende bruto toegevoegde waarde en omzet per sector zijn weergegeven in tabel 4.1.

Tabel 4.1		Bruto toegevoegde waarde en omzet van de veehandel in Nederland, naar diersoort (miljoen euro)	
		Bruto toegevoegde waarde	Omzet
Varkens		126	2.934
Gebruiksrunderen		50 a)	162
Slachtrunderen		50	547
Kalveren		62	1.093
Schapen en slachtgeiten/bokjes		15	101
Totaal		303	4.837
a) Waarvan circa 80% door export.			

De totale bruto toegevoegde waarde van de handel in varkens en herkauwers in Nederland bedraagt circa 300 mln. euro (tabel 4.1), op basis van prijzen en kosten in 2011. De totale omzet van de Nederlandse veehandels- en vee-transportsector is daarbij berekend op 4,8 mld. euro. Uit deze beide getallen blijkt dat het aandeel van de bruto toegevoegde waarde 6,3% bedraagt van de omzet van veehandel en -transport in Nederland. Van de bruto toegevoegde waarde heeft circa 40% betrekking op de im- en export.

De bruto toegevoegde waarde bij de varkens bedraagt 126 mln. euro. Dit betreft de handel in zowel biggen als slachtvarkens en (opfok)zeugen en is inclusief im- en export. Slachtvarkens nemen hiervan de helft voor hun rekening. Van de totale bruto toegevoegde waarde draagt de export ongeveer de helft bij.

De bruto toegevoegde waarde bij de gebruiksrunderen (melkveehouderij exclusief nuchtere kalveren en vleesvee) bedraagt in 2011 50 mln. euro. De export van vaarzen levert de belangrijkste bijdrage (circa 80%). Het merendeel van de dieren wordt afgezet naar Oost-Europese landen en landen rond de Middellandse Zee. De transport- en keuringskosten en eventuele kosten van quarantaine leveren het belangrijkste aandeel in de bruto toegevoegde waarde.

De bruto toegevoegde waarde bij de slachtrunderen is berekend op circa 50 mln. euro. Het overgrote deel van de slachtrunderen wordt na het verzamelen rechtstreeks afgezet naar een slachterij. Een ander deel wordt afgezet naar veemarkten of verzamelplaatsen en vervolgens na het sorteren afgezet naar een slachterij of geëxporteerd. Naast slachtkoeien betreft het de handel en afzet van runderen in de vleesveehouderij. De transportkosten hebben het grootste aandeel in de bruto toegevoegde waarde van de categorie slachtrunderen. De in- en uitvoer levert slechts een geringe bijdrage (circa 5%) aan de bruto toegevoegde waarde.

De handel in kalveren betreft zowel het verzamelen en afzetten van nuchtere kalveren naar de vleeskalverhouders als de afvoer van vleeskalveren naar de kalverslachterij en export. De bruto toegevoegde waarde voor de gehele kalversector bedraagt ruim 62 mln. euro. Het verplaatsen van slachtkalveren binnen integraties is in deze berekeningen meegeteld. Ongeveer de helft van de opgezette kalveren voor de vleesproductie is afkomstig uit Nederland. De kalveren worden bij de boer geladen en vervolgens naar een veemarkt of verzamelplaats gebracht. Het verzamelen van de kalveren is een arbeidsintensieve bezigheid. Na het sorteren in uniforme koppels worden deze vervolgens naar de vleeskalverhouderij afgezet. Een beperkt deel van de kalveren wordt om tot een betere selectie te komen naar een andere verzamelplaats vervoerd. De invoer van nuchtere kalveren vindt grotendeels plaats vanaf verzamelcentra in het buitenland en deze kalveren worden veelal rechtstreeks naar de vleeskalverhouderij afgezet. De in- en uitvoer draagt voor ruim een kwart bij aan de bruto toegevoegde waarde.

Voor de handel in schapen en geiten bedraagt de bruto toegevoegde waarde circa 15 mln. euro. Het verzamelen van schapen en lammeren vanaf de boerderij is vaak tijdrovend omdat er veel bedrijven zijn met maar een klein aantal schapen (58% heeft minder dan 25 oaien; Landbouwtelling CBS) en veel schapen hobbymatig worden gehouden. Deze laatste categorie 'schapenhou-

ders' is veelal niet in de Landbouwtelling opgenomen. Na het verzamelen van de schapen en lammeren worden deze veelal afgezet naar veemarkten of verzamelaarsplaatsen. De aangevoerde schapen en lammeren worden na het sorteren vervolgens afgezet naar slachterijen of geëxporteerd. Ook een tweede verzamelslag is mogelijk, waarna ze dezelfde afzetbestemming volgen. De tweede verzamelslag biedt inkopers de mogelijkheid om via grotere aantallen beter te sorteren, waardoor transport efficiënter uitgevoerd kan worden. Niet alle aangekochte lammeren bij de boer zijn rijp voor de slacht en daarom wordt een deel van de lammeren ingeschaard om een hoger gewicht en een betere kwaliteit te verwezenlijken. De in- en uitvoer van schapen en geiten draagt voor circa 20% bij aan de bruto toegevoegde waarde.

5 Perspectieven van de handel

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de perspectieven van de Nederlandse veehandel. Bevindingen uit de voorgaande hoofdstukken worden hierin meegenomen.

Voor de veehandel is de ontwikkeling van de veestapel van groot belang. De totale rundvee- en varkensstapel is sinds 1990 met circa 20% gedaald. In 2011 waren er de helft meer vleeskalveren dan in 1990. Een groot deel van de groei werd al gerealiseerd in de periode 1990-2000. Daarna kwam de groei vooral voor rekening van rosévleeskalveren. Het aantal schapen is in 20 jaar tijd fors gedaald; veel schapen worden hobbymatig gehouden. Het aantal geiten daarentegen is fors toegenomen. De geitenhouderij is in die tijd een professionele tak van veehouderij geworden. Het aantal veehouderijbedrijven vertoont een dalende trend en is sinds 1990 tot 2011 met circa 60% gedaald. Vooral het aantal bedrijven met varkens is fors gedaald (-78%). Het aantal bedrijven met geiten is echter tot 2005 fors gestegen (+73%) en vervolgens met 22% gedaald. De bedrijfsomvang is in alle sectoren duidelijk toegenomen.

Navenant met een krimp in aantal melkkoeien en varkens is het aantal slachtingen gedaald. Ook is er een sterke krimp in aantal geslachte vleesstieren en een beperkte krimp in schapenslachtingen. Daarentegen is het aantal slachtingen van vleeskalveren en geiten duidelijk gestegen.

De Nederlandse veehouderij is voor veel sectoren meer dan zelfvoorzienend. Jaarlijks worden 185.000 duizend runderen, 11,7 mln. varkens (inclusief biggen) en 270.000 schapen en geiten geëxporteerd. Daarnaast vindt er ook een substantiële invoer plaats, met bijna 900.000 kalveren en één miljoen slachtvarkens. Zowel de export als de import is fors gegroeid.

Er zijn nog drie veemarkten actief, in Leeuwarden, Bunnik en Purmerend. De handel is beperkt tot slachtvee, nuchtere kalveren en in beperkte mate weidevee. Er mag per handelsdag slechts één diercategorie worden aangevoerd. Dit beperkt het handelsvolume van de veemarkten wat de invloed van de fysieke handel op de prijsvorming kan beperken. Een belangrijke taak van de veemarkten, het verzamelen en sorteren van vee zodat er uniforme koppels kunnen worden samengesteld, is deels overgenomen door verzamelcentra. Wekelijks vindt er nog een paardenmarkt plaats in Barneveld en bovendien worden er in diverse plaatsen in het land jaarmarkten gehouden.

Het aantal ingeschreven veehandelsondernemingen laat een dalende trend zien. Dit proces wordt veroorzaakt omdat een deel van de bedrijven geen op-

volger heeft of omdat bedrijven meer samenwerken. In 2011 waren er nog ruim 1.600 veehandelaren ingeschreven.

Een krimp in het aantal dieren over de afgelopen paar decennia is hand in hand gegaan met een toenemende export en import van vee. De uitbreiding van de EU naar 27 lidstaten heeft daar sterk aan bijgedragen. Het lijkt er niet op dat de krimpende dieren aantallen nadelig hebben gewerkt voor de activiteiten van de veehandel. Tegelijkertijd is het aantal veebedrijven fors gedaald en is het aantal dieren per bedrijf toegenomen. Dit heeft consequenties voor het aantal handelscontacten. Aangenomen mag worden dat dit de efficiëntie van de veehandel heeft vergroot. De structurele veranderingen in de veehouderij (minder dieren in veel sectoren; sterke krimp in aantal bedrijven) heeft niet geleid tot minder omzet voor de veehandel, omdat dit gepaard ging met een sterk toenemende internationale handel.

Er is een duidelijk onderscheid tussen handelaren in varkens en handelaren in herkauwers. Zo zijn varkenshandelsbedrijven gemiddeld groter dan handelaren in herkauwers. Negenentwintig procent van de varkenshandelaren is een eenmansbedrijf, terwijl dit bij de handelaren in herkauwers ruim de helft is. Een aanzienlijk deel van de varkenshandelaren (42%) heeft een redelijk normale werkweek (40-50 uur), terwijl dit bij handelaren in herkauwers veel gevarieerder is: er zijn handelaren die de handel duidelijk als nevenactiviteit hebben (<20 uur per week; neveninkomsten), terwijl er ook een deel is (20%) dat meer dan 60 uur per week aan de handel besteedt.

Driekwart van de handelaren in herkauwers heeft andere activiteiten en inkomsten naast de veehandel, tegen twee derde van de varkenshandelaren. De helft van alle geënquêteerde handelaren heeft ook een eigen agrarisch bedrijf. Circa 20% van de handelaren in herkauwers verdient minder dan de helft van hun inkomen met de handel en de handel is hierbij dus slechts een bijverdienste. Neveninkomsten zijn daarmee een belangrijke pijler voor de veehandelaren.

Uit de enquête blijkt dat slechts 18% van de veehandelaren een opvolger heeft, terwijl een belangrijk deel het nog niet weet. Van de handelaren die al wel weten of er een opvolger zou kunnen zijn, heeft 70% geen opvolger. De leeftijd van de ondernemers bedraagt gemiddeld circa 48 jaar en 9% van de handelaren is 65 jaar of ouder. Het gebrek aan opvolgers zal ertoe leiden dat het aantal zelfstandige veehandelaren sterk gaat krimpen.

Geënquêteerden geven aan dat er onvoldoende verjonging plaatsvindt. Gepensioneerde veehandelaren kunnen tegen kleine marges lang doorgaan, wat een nadeel is voor veehandelaren die ervan moeten leven. Geënquêteerden geven aan dat ze voor de nabije toekomst (5-10 jaar) een halvering van het aantal

handelaren verwachten. Een krimp in het aantal handelaren wordt ook verwacht doordat de marges onvoldoende zijn.

Handelaren combineren vaak binnenlandse handel met collecterende handel (40% van de handelaren in herkauwers), import (10-20% van de handelaren), export (twee derde van de varkenshandelaren, 30% van de handelaren in herkauwers), of een eigen verzamelplaats. Er is in de veehandel sprake van een zogenaamde tweede handelsslag. Het is echter niet uit de enquête af te leiden hoe vaak dit gebeurt. Wel doet een belangrijk deel van de handelaren ook zaken met andere handelaren, vooral bij biggen en gebruiksrunderen; bij de andere diercategorieën ligt dat rond 40-50% van de handelaren. Mogelijk zijn dit kleinere groepen dieren of met een specifiek afzetkanaal; denk aan slachtzeugen, minder courante dieren, of export.

Circa een kwart van de geënquêteerde handelaren in herkauwers maakt gebruik van de veemarkten. Zowel gebruikers als niet-gebruikers zijn van mening dat veemarkten belangrijk zijn, vooral met het oog op contacten en prijsvorming. Prijzen op de veemarkt vormen kennelijk een referentiepunt voor de handel buiten de veemarkt. De argumenten gemak, kwaliteit en sorteerfunctie spelen bij de veemarkten nauwelijks een rol. Veehandelaren kunnen kiezen uit meerdere afzetkanalen in binnen- en buitenland, en sorteren het te verhandelen vee naar kwaliteit. Voor een deel van de handel wordt hiervoor de veemarkt benut.

Ook is de handel voor een deel verweven met het veetransport. Circa een kwart van de handelaren doet alleen handel, bij de slachtrunderen en vooral bij vleeskalveren komt zuivere handel (zonder eigen transport) veel voor. Het merendeel van de handelaren in nuchtere kalveren verzorgt ook het transport, terwijl dat bij de vleeskalveren vaak gesplitst is. Dit hangt ook samen met de geïntegreerde afzetstructuur.

Circa 60% van de handelaren zegt binnen een week de aan hen geleverde dieren te betalen. Dat wil niet zeggen dat zij dit ook binnen die termijn van de afnemers (zoals slachterijen) uitbetaald krijgen. Zeker bij export zijn betaaltermijnen langer. Handelaren schieten de betaling voor aan de leverende veehouder, terwijl onzeker is wanneer en of ze wel uitbetaald krijgen. Dit is dus zowel een kostenpost (rente op rekening-courant) als een risico voor veehandelaren. Dit is zowel sterkte (service aan boer) als zwakte (risico). Vlotte betaling door de veehandelaar is een service aan de leverende veehouder en een risico voor zichzelf.

Veehandelaren zijn een schakel tussen veehouder en afnemer. De toegevoegde waarde van de handel verschilt tussen diersoorten, type handelaar en type veehouders. Naarmate de dierstromen kleinschaliger en meer divers zijn (zoals bij kalveren en runderen) is het nut van de veehandel voor herverdeling en

selectie van dieren groter. De collecterende handel van nuchtere kalveren en kleine koppels slachtdieren (slachtrunderen, maar ook slachtzeugen of slachtbiggen) is kleinschalig en tijdrovend en hiervoor is een actor nodig die deze kleine stromen organiseert en transporteert. Waar grote kwaliteitsverschillen zijn in aanbod en vraag (bijvoorbeeld bij slachtrunderen), heeft een veehandelaar een typische sorteerfunctie. Een dubbele handelsslag en/of handel via de veemarkt blijkt een goede werkwijze te zijn om afzetkanalen te optimaliseren en de beste prijs te krijgen voor de veehouder. Ook bij biggen is er een functie voor de handelaar, omdat de handelsrelatie tussen zeugenhouders en vleesvarkenshouders regelmatig wisselt (door autonome productiviteitsstijging bij de zeugen) of onder druk staat (gevraagde kwaliteit matcht niet met aanbod). Volgens Janssens et al. (2012) wordt er gemiddeld iedere drie tot vijf jaar gewisseld in de handelsrelatie tussen zeugenhouders en vleesvarkenshouders. Een handelaar heeft dan ook de functie van bemiddelaar of scheidsrechter. Ook voor restpartijen (zoals bij biggen) heeft een handelaar een veelvoud aan contacten om daarvoor de beste afzetkanalen te kiezen. In de varkenssector zijn marktconcepten opgezet met onderscheiden eisen aan veehouders. Handelaren kunnen een match maken tussen markteisen en de daarbij passende veehouders. Waar een regelmatige en grote stroom is van betrekkelijk uniforme dieren (zoals slachtvarkens) naar een vaste afnemer, lijkt de toegevoegde waarde, naast de transportfunctie, minder voor de hand liggend. Gegeven de natuurlijke spreiding in kwaliteiten binnen en tussen koppels dieren en een verscheidenheid aan markteisen (zoals marktconcepten) is de handelaar ook hier een draaischijf in het optimaal vermarkten van de dieren. Een handelaar vormt de brug tussen aanbieder en vrager en kan beide partijen scherp houden in de prijs. Hij kan er ook voor kiezen om een adviesfunctie te hebben naar het bedrijfsmanagement van de veehouder, bijvoorbeeld op basis van teruggekoppelde informatie van afnemers. Veehandelaren hebben een groot netwerk van afnemers en diversiteit in afzetkanalen, gecombineerd met verstand van dieren en gevraagde kwaliteiten en weten daardoor de juiste dieren op de juiste plaats af te zetten.

Bij de varkenshandel is er vaak een combinatie van biggen- en slachtvarkenshandel. Dit biedt voordelen doordat slachtinformatie ook teruggekoppeld kan worden aan de leverancier van de biggen (hoewel dat nu maar beperkt gebeurt) en doordat de handelaar inzicht heeft in de beschikbare slachtvarkens.

Een aantal sterkten en zwakten van de veehandel in Nederland en externe kansen en bedreigingen zijn weergegeven in tabel 5.1. Uit de SWOT-analyse blijkt dat er zeker kansen zijn voor de Nederlandse veehandel.

Tabel 5.1 SWOT-analyse van de veehandel in Nederland	
<p>Sterkten (van NL veehandel)</p> <p>Spin in het web van vraag en aanbod Netwerk aan afzetkanalen Kennis van marktontwikkelingen Verstand van kwaliteit van dieren Vertrouwenspersoon voor veehouder Positief voor prijsvorming in de veehouderij Flexibiliteit</p>	<p>Zwakten (van NL veehandel)</p> <p>Concurrentie onderling Krappe marges Belang van neveninkomsten Gebrek aan opvolging Beunhazen Negatief beeld bij agrariërs over veehandel</p>
<p>Kansen (door externe ontwikkelingen)</p> <p>Minder concurrentie door minder handelaren Marktconcepten met ruimere marge (?) Opschaling biedt kans voor <i>preferred supplier</i> Meer digitaal contact spaart tijd Behoeft aan ontzorgen van veehouders Beter opgeleide leveranciers</p>	<p>Bedreigingen (door externe ontwikkelingen)</p> <p>Opschaling van leveranciers, slachterijen en integraties, waardoor handelaar afhankelijk wordt Rechtstreekse inkoop door slachterijen Marktconcepten waardoor er minder keuze in afzet is Dure exportkeuringen (competitie met buitenland) Hygiëne-eisen (veemarkt, verzamelplaats) Maatschappelijk draagvlak Dierziektes</p>

Uit de enquête blijkt dat het imago van de veehandel niet onverdeeld positief is (hoewel dat mogelijk ook samenhangt met misstanden bij internationale transporten), en er is behoefte aan positieve communicatie, zowel met de maatschappij als met de veehouders. Interessant is dat de openingsvraag in de enquête ('De veehandel verdient meer erkenning, want hij is een belangrijke schakel in de veehouderij in Nederland') vrijwel unaniem onderschreven werd. De toenemende maatschappelijke aandacht voor diertransporten noopt tot een transparante communicatie naar de samenleving over de werkwijze en nut en noodzaak van veetransport over grotere afstanden. Zo wordt er al gewerkt met een gezamenlijk kwaliteitssysteem voor transport en verzamelen, Quality system Livestock Logistics (QLL), dat sinds 1 januari 2011 gebruikt wordt. Binnen dit systeem is aandacht voor eisen ten aanzien van het laden, het transport en de reistijden,

evenals voor alle diercategorieën een minimumoppervlakte en hoogtenormen. Met dit bovenwettelijke kwaliteitssysteem wordt een bodem gelegd in de kwaliteit van het transport, wordt tegemoetgekomen aan maatschappelijke aandacht voor veetransport en kunnen deelnemende bedrijven zich onderscheiden. De transportsector dient alert te zijn op nieuwe mogelijkheden, zoals geconditioneerd vervoer.

Naar de veehouders heeft de veehandelaar een vertrouwensfunctie. Het feit dat de marges door de keten heen niet transparant zijn en tussen veehouders verschillend zijn, draagt niet bij aan vertrouwen tussen veehouder en veehandelaar. Positieve communicatie met de veehouderij over het nut en de toegevoegde waarde van de veehandel is wenselijk.

Door een toenemende druk op de marges in de keten zullen handelaren hun toegevoegde waarde moeten aantonen. Dat kan enerzijds doordat ze hun voorgrond in marktinformatie benutten, anderzijds door een groot netwerk aan afnemers in binnen- en buitenland, door dierstromen te kunnen sorteren en eventueel te herverdelen en door service te bieden. Daarbij is er onderscheid in de servicebehoefte van klanten. Sommige veehouders willen de handelaar gebruiken als klankbord voor hun bedrijfsmanagement, andere zoeken dat bij andere adviseurs.

De veehandel werkt volledig zonder overheidssubsidies. De toekomst van de veehandel in Nederland wordt gekenmerkt door een aantal ontwikkelingen. Er komen minder handelaren, mede doordat er onvoldoende bedrijfsopvolgers zijn; daardoor zullen de handelsvolumes per handelsbedrijf toenemen. Tegelijkertijd komen er minder boerenbedrijven, wat het aantal handelscontacten vermindert. Doordat oudere handelaren verdwijnen zullen er meer fulltimehandelaren zijn, wat vraagt om een passende (lees: iets hogere) marge. De maatschappelijke druk op diertransport kan leiden tot beperkingen in de langeafstandstransporten; dit kan ten koste gaan van de internationale handel. Tegelijkertijd mag aangenomen worden dat de druk blijft bestaan om tegen lagere marges te werken, gegeven de beperkte rentabiliteit in de veehouderijketens en de prijsdruk vanuit eindafnemers. Al met al wordt er een druk verwacht op de marges en benodigde schaal- en logistieke efficiëntie. Om deze ontwikkelingen het hoofd te bieden ontstaat er naar verwachting een verdere specialisatie van de handel naar diersoorten, zullen bedrijven meer gaan samenwerken en moeten bedrijven onderscheidend zijn door hun toegevoegde waarde voor hun relaties: leveranciers en afnemers van de dieren.

6 Beschouwing

6.1 Discussie

In dit onderzoek is inzicht verkregen in de economische betekenis en perspectieven van de Nederlandse veehandel. De hiervoor opgezette enquête onder veehandelaren had een goede response en de verschillende antwoorden geven de indruk dat hiermee een representatief beeld is geschetst van de veehandel in Nederland in de verschillende sectoren. De betrokkenheid van de invullers bleek ook uit de belangstelling om dit eindrapport te ontvangen.

Voor de berekening van de economische betekenis is gebruik gemaakt van diverse bronnen, waaronder de enquête en aangevuld met enkele diepte-interviews per sector. Omdat er geen literatuur is om de volledige uitgangspunten op te baseren, zijn ook onderbouwde aannames gedaan. De economische betekenis is daarom een goede indicatie, maar geen exact beeld.

6.2 Conclusies

- De economische betekenis van de veehandels- en veetransportsector in Nederland in termen van bruto toegevoegde waarde bedraagt circa 300 mln. euro, op basis van prijzen en kosten in 2011. De belangrijkste sectoren zijn de runder- en kalverhandel met 160 mln. euro en de varkenshandel met 125 mln. euro. De totale omzet van de veehandel- en veetransportsector bedraagt 4,8 mld. euro. De bruto toegevoegde waarde bedraagt 6,3% van de omzet van veehandel en -transport in Nederland.
- De krimp in de veehouderij (zowel dieren als bedrijven) heeft niet geleid tot minder omzet voor de veehandel, omdat dit gepaard ging met een sterk toegenomen internationale handel.
- Circa een derde van de handelaren in herkauwers en iets meer dan de helft van de varkenshandelaren is fulltimer.
- Neveninkomsten naast veehandel en transport zijn een belangrijke pijler voor veel veehandelaren.
- Het gebrek aan opvolgers zal ertoe leiden dat het aantal zelfstandige veehandelaren sterk gaat krimpen.
- Veehandelaren hebben een groot netwerk van leveranciers en afnemers en diversiteit in afzetkanalen, gecombineerd met verstand van dieren en ge-

vraagde kwaliteiten en weten daardoor de dieren op de juiste plaats af te zetten.

- Vlotte betaling door de veehandelaar is een service aan de leverende veehouder en een risico voor zichzelf.
- De toegevoegde waarde van de handel verschilt tussen diersoorten, type handelaar en type veehouders. Naarmate de dierstromen kleinschaliger en meer divers zijn (zoals bij kalveren en runderen) is het nut van de veehandel voor herverdeling en selectie van dieren groter.

6.3 Aanbevelingen

1. *Versterk de toegevoegde waarde van de veehandelaar*

Veehandelaren zijn een schakel tussen veehouders en andere partijen en hebben inzicht in vraag en aanbod van volumes en kwaliteiten van dieren (zowel van de markt in het algemeen als van hun eigen klanten), hebben een groot netwerk in binnen- en buitenland om de juiste dieren op het juiste moment op de juiste plaats af te zetten. Daarnaast heeft een deel van de handelaren inzicht in productieresultaten van verhandelde dieren (zowel vanuit de slacht als in de houderij). Handelaren kunnen deze kennisvoorsprong benutten tot meerwaarde voor hun klanten, enerzijds door een goede prijs, anderzijds door een adviesfunctie naar de veehouders over keuzes in de bedrijfsvoering die relevant zijn voor de te verhandelen dieren. Een meer zichtbare toegevoegde waarde van de handelaar voor de veehouder kan ook helpen om de prijsdiscussie te verminderen.

2. *Verbeter het imago van de veehandel en het veetransport bij handelsrelaties en in de maatschappij*

Veehouders lijken zich niet altijd bewust van de meerwaarde van de handelaar. Gezamenlijke positieve communicatie naar de veehouders is wenselijk, waarbij het belangrijk is dat de dagelijkse praktijk overeenkomt met het gewenste en gecommuniceerde beeld. Aanbevolen wordt dat handelaren de ontwikkelingen van de regelgeving nauwkeurig volgen, uitvoeren en communiceren hoe en waarom ze zo werken.

De Nederlandse bevolking heeft herhaald negatieve beelden gezien en gehoord over de veehandels- en transportsector. Hierbij lijdt de sector als geheel onder misstanden van enkelingen. Dit kan gevolgen hebben voor strengere regelgeving of exportmogelijkheden. Aanbevolen wordt om als sector na te denken over manieren om het zelfreinigende vermogen van de

sector te verbeteren. Het is verder wenselijk dat handelaren aangemoedigd worden om elkaar aan te spreken op ongewenste praktijken.

Aanbevolen wordt om een positieve imagocampagne op te zetten voor de maatschappij, inclusief informatie over het zelfreinigende vermogen van de sector. Dit kan aangevuld worden met positieve informatie op websites van individuele handelaren.

3. *Behaal voordeel door samenwerking van veehandelaren*

Veehandel en -transport vormen een relatief kleine schakel in de waardeketen. Door onderlinge samenwerking kunnen niet alleen kosten bespaard worden en afzetmogelijkheden worden vergroot, ook kan daarmee de slagkracht tegenover leveranciers en grote afnemers (zoals slachterijen) worden vergroot.

4. *Verbeter opleidingsmogelijkheden voor veehandelaren en -transporteurs*

Een toenemende schaalgrootte, professionaliteit en meer regelgeving en de noodzaak om als veehandelaar meer toegevoegde waarde te kunnen bieden, leiden tot een sterkere behoefte aan vakgerichte opleidingen voor veehandelaren.

5. *Verminder het risico op verspreiding van dierziekten*

Diertransporten vormen een risico voor verspreiding van dierziekten en dit geldt nog meer bij internationale transporten. Vanwege de toegenomen omvang van de internationale veehandel is de kwetsbaarheid van de veehouderij- en handelssector toegenomen. Belangrijk is om voortdurend alert te zijn op voorkomende ziekten, om landen te mijden waar relevante ziekte-uitbraken zijn (vooral in Oost-Europese landen), om een correcte diertracing te hanteren en reiniging en ontsmetting nauwkeurig toe te passen. Een voortdurende alertheid kan ook worden verhoogd door regelmatig en nadrukkelijk aandacht te geven aan dit risico in de sectorale communicatie.

Literatuur en websites

Literatuur

Borgstein, M.H. en J.J. Verduyn, 1990. *Perspectieven voor veemarkten*. Mededeling 435. Den Haag: LEI.

Borgstein, M.H. en J.J. Verduyn, 1991. *Perspectieven voor de veehandel*. Mededeling 441. Den Haag: LEI.

Janssens, S.R.M., R. Hoste, W.H.M. Baltussen en F.H.J. Bunte, 2012. *Handelsrelaties in de aardappel- en varkenssector; De relatie tussen aanbieder en afnemer*. Rapport 2011-077. Den Haag: LEI

Kengetallenspiegel 2011. Agrovision bv.

LNV, 2006. *Visie Paard & Landschap*. Den Haag: ministerie van LNV.

Geraadpleegde websites

<http://www.nvwa.nl>

<http://www.nbhv.nl>

<http://www.q-ll.nl/>

<http://www.wageningenur.nl/nl/Expertises-Dienstverlening/Onderzoeksinstituten/lei/Sector-in-cijfers/Agrarische-prijzen.htm> (Prijzendatabank van het LEI)

<http://www.pve.nl> (im- en exportcijfers; productie)

<http://www.cbs.nl> (Landbouwtelling)

Bijlage 1

Ontwikkeling aantal dieren en bedrijven

Tabel B1.1		Ontwikkeling van aantallen dieren naar diersoort (x 1.000)							
						Mutatie (%)			
	1990	2000	2005	2010	2011	2000/ 1990	2011/ 2000	2011/ 1990	
Totaal rundvee	4.926	4.069	3.797	3.975	3.885	-17	-5	-21	
waarvan:									
melk- en kalkoeien	1.878	1.504	1.433	1.479	1.470	-20	-2	-22	
jongvee <1 jaar	806	600	534	574	568	-26	-5	-30	
jongvee >1 jaar	880	699	590	651	622	-21	-11	-29	
jongvee voor de mesterij	598	284	230	207	196	-53	-31	-67	
overig mest/ weidevee	120	163	151	78	73	36	-55	-39	
vleeskalveren	602	783	829	928	906	30	16	51	
waarvan:									
blanke vleeskalveren	.	637	625	634	603	.	-5	.	
waarvan:									
rosevlees- kalveren	.	146	204	294	304	.	108	.	
Totaal varkens	13.915	13.118	11.312	12.255	12.429	-6	-5	-11	
waarvan:									
zeugen	1.272	1.129	946	984	978	-11	-13	-23	
biggen	5.191	5.102	4.563	5.124	5.297	-2	4	2	
opfokvarkens	386	340	274	232	238	-12	-30	-38	
vleesvarkens	7.025	6.505	5.504	5.904	5.905	-7	-9	-16	

Tabel B1.1 **Ontwikkeling van aantallen dieren naar diersoort (x 1.000)**
(vervolg)

					Mutatie (%)			
	1990	2000	2005	2010	2011	2000/ 1990	2011/ 2000	2011/ 1990
Totaal schapen en lammeren	1.702	1.305	1.361	1.130	1.088	-23	-17	-36
waarvan:								
oaien	790	680	647	558	546	-14	-20	-31
lammeren	884	604	685	546	517	-32	-14	-41
Totaal geiten								
	61	179	292	353	380	194	113	526
waarvan:								
melkgeiten	37	98	172	248	251	162	156	569
Paarden								
	50	79	88	93	91	58	15	81
Pony's								
	20	39	45	49	46	97	17	131
Bron: Landbouwtelling.								

Tabel B1.2	Ontwikkeling van aantal bedrijven naar diersoort (bedrijven met ...)							
					Mutatie (%)			
	1990	2000	2005	2010	2011	2000/ 1990	2011/ 2000	2011/ 1990
Melk- en kalkoeien	46.977	29.466	23.527	19.805	19.247	-37	-35	-59
Vleeskalveren	2.275	2.884	3.329	2.064	1.929	27	-33	-15
Blanke vleeskalveren	.	1.993	2.119	1.045	941	.	-53	.
Rosévleeskalveren	.	1.005	1.358	1.100	1.060	.	5	.
Varkens	29.211	14.523	9.686	7.030	6.525	-50	-55	-78
Zeugen	12.992	5.902	3.877	2.820	2.632	-55	-55	-80
Vleesvarkens	24.281	12.894	8.602	5.952	5.501	-47	-57	-77
Schapen	25.097	17.330	13.875	12.805	12.455	-31	-28	-50
Geiten	2.626	3.795	4.552	3.719	3.541	45	-7	35
Paarden/pony's	17.944	19.901	17.677	14.609	14.065	11	-29	-22

Bron: Landbouwtelling.

LEI Wageningen UR 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.

LEI Wageningen UR vormt samen met het Departement Maatschappijwetenschappen van Wageningen University en het Wageningen UR, Centre for Development Innovation de Social Sciences Group.

Meer informatie: www.wageningenUR.nl/lei

