Ing. J.A.W.M. Niks

No. 2.161

DE KALVERHANDELAREN

Aspecten van de marktstructuur in de kalversector

November 1982

Landbouw-Economisch Instituut

Afdeling Structuuronderzoek

REFERAAT

DE KALVERHANDELAREN
Niks, J.A.W.M.
Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1982
62 pag., tab. + graf.

Het rapport vormt een onderdeel van een onderzoek naar de verticale integratie, de afzetstructuur en de toekomstperspectieven van de Nederlandse kalver- en kalfsvleessector.

In 1979 werden door ruim 1900 handelaren 3,3 miljoen nuchtere kalveren omgezet. De collecterende handelaren verzamelen kalveren bij melkveehouders om deze af te zetten op handelcentra en aan andere handelaren. De distribuerende handelaren verzamelen kalveren op handelcentra en bij handelaren om deze af te zetten aan kalvermelkleveranciers en kalverhouders. Door de opkomst van opvangcentra zijn de aanvoeren van nuchtere kalveren op veemarkten wat teruggelopen.

Een klein aantal handelaren verhandelden in 1979 270.000 startkalveren. De startkalveren worden opgekocht bij kalverhouders, een deel wordt direct geëxporteerd en een deel wordt doorverkocht aan exporterende handelaren.

Eveneens een kleine groep handelaren verhandelde 520.000 vleeskalveren. Ze verzamelden deze bij kalverhouders en kalvermelkleveranciers om deze af te zetten aan slachterijen.

Op grond van voer- en vastgeldcontracten hebben handelaren 43.000 vleeskalveren en 91.000 startkalveren bij kalverhouders opgezet. De handelaar draagt daarvan bijna het gehele produktierisico. Een beperkt aantal handelaren heeft een contract met kalvermelkleveranciers betreffende nuchtere kalveren en/of kalvermelk.

De verticale integratie bij de handelaren beperkt zich tot eigen kalverhouderijen waar zij in totaal 44.000 vleeskalveren en 33.000 startkalveren grootbrachten.

Kalverhandelaren/Kalveren/Aan- en verkoopstructuur/Contractproduktie/Verticale integratie/Marktstructuur/Marketing/Nederland

Inhoud

INHOUD (vervolg)

Woord vooraf

Dit onderzoek naar de kalverhandel is een onderdeel van een uitgebreid onderzoek naar de verticale integratie, het aan- en verkooppatroon en de toekomstperspectieven in de kalversector.

Reeds eerder verschenen in dit verband publikaties over de aan- en verkoopstructuur bij kalverhouders, kalvermelkleveranciers en kalverslachterijen en een drietal verslagen over de situatie op de kalfsvleesmarkt in respectievelijk West-Duitsland, Frankrijk en Italië. Het ligt in de bedoeling alle gegevens samen te vatten in een afzonderlijk slotrapport.

De informatie in dit rapport is, hoewel primair bedoeld voor beleidsinstanties (overheid en belangengroeperingen), ook van betekenis voor de individuele kalverhandelaar en voor de andere schakels in de bedrijfskolom (kalverhouders, kalvermelkleveranciers en kalverslachterijen).

De gegevens voor dit rapport werden verkregen door middel van een enquête bij 136 willekeurig gekozen kalverhandelaren. De enquête werd in het voorjaar van 1980 uitgevoerd door een aantal medewerkers van de afdeling Structuuronderzoek van het Landbouw-Economisch Instituut. Veel dank is verschuldigd aan de kalverhandelaren, die door hun medewerking aan de enquête deze publikatie hebben mogelijk gemaakt.

Het onderzoek is verricht op de afdeling Structuuronderzoek. De analyse en rapportering is verzorgd door Ing. J.A.W.M. Niks van de sectie Marktstructuur.

De Directeur,

J. de Veer

Den Haag, november 1982

Samenvatting

Het onderzoek

In dit rapport zijn de resultaten weergegeven van een onderzoek naar de functie van de kalverhandelaar in de kalver- en kalfsvleessector. Als kalverhandelaar zijn aangemerkt zij die in 1979 kalveren verhandelden aan andere handelaren en bedrijfsmatige gebruikers. Het onderzoek heeft betrekking op de situatie in 1979 en is gebaseerd op een enquête bij 136 kalverhandelaren. Deze handelaren vertegenwoordigen met elkaar de ruim 1900 Nederlandse kalverhandelsbedrijven.

In de samenvatting zal ter illustratie van het aan- en verkooppatroon voor kalveren gebruik worden gemaakt van doorstroomschema's. Uitdrukkelijk wordt erop gewezen dat bij het opstellen van de schema's ook rekening is gehouden met uit andere bron beschikbare gegevens, bij voorbeeld de aanvoer op veemarkten. Om de doorstroomschema's sluitend de maken, was het nodig een aantal enquête-uitkomsten aan te passen aan die uit andere bron. Hierdoor zijn de in de schema's vermelde gegevens niet zonder meer te vergelijken met de verder in het rapport vermelde uitkomsten.

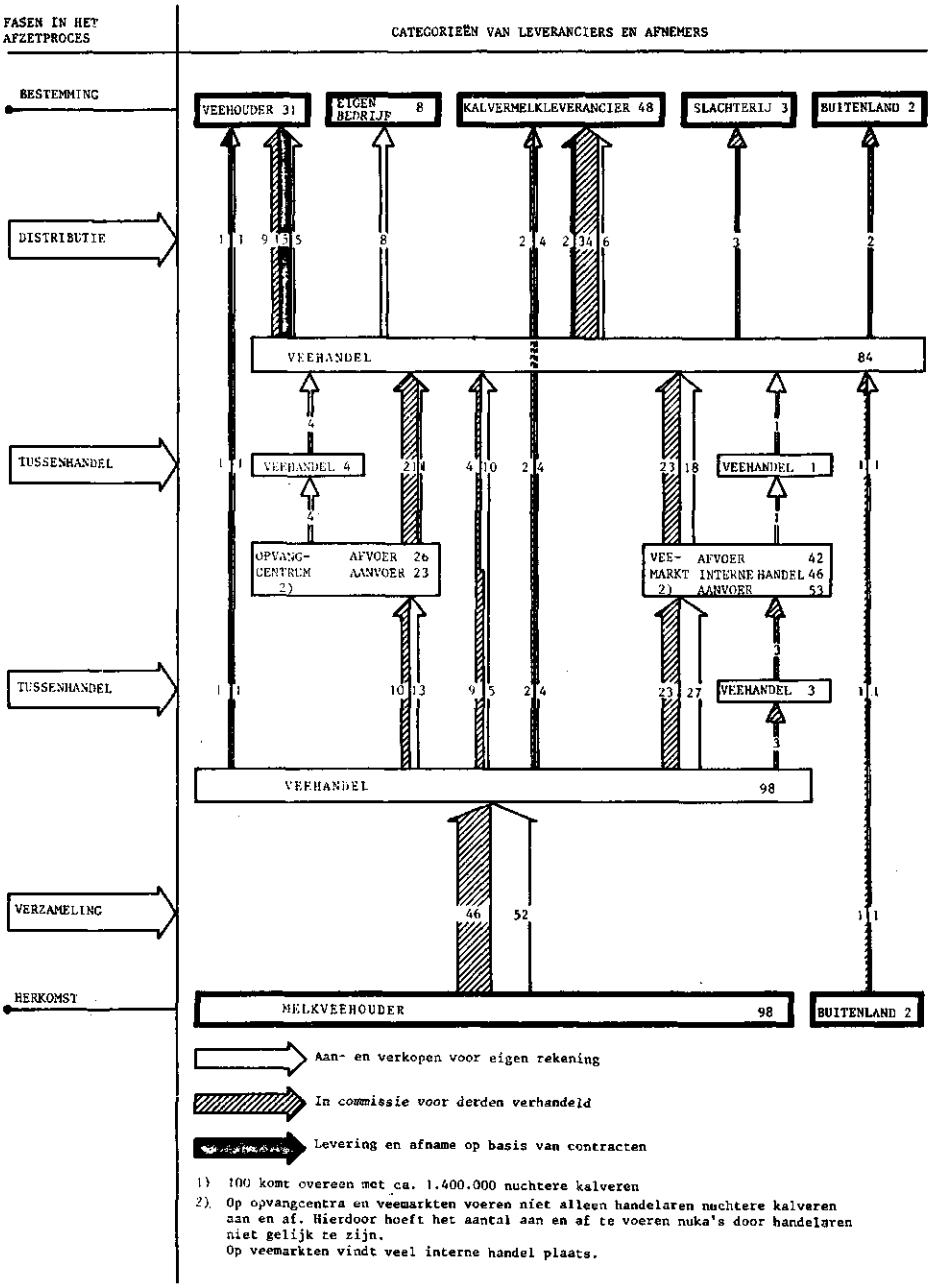
Kenmerken van de bedrijven van kalverhandelaren

Alle kalverhandelsbedrijven verhandelen nuchtere kalveren 1), een veel kleiner aantal bedrijven verhandelt daarnaast ook startkalveren (136 bedrijven) en vleeskalveren (220 bedrijven). De handelaren hebben een handelsomzet van circa 3,3 miljoen nuchtere kalveren, circa 270.000 startkalveren 2) en circa 520.000 vleeskalveren 3). De handelsomzet 4) geeft een sommatie van wat afzondelijke handelaren verhandelen. Omdat nuchtere kalveren meerdere malen door handelaren worden verhandeld, is de handelsomzet circa 2,5 maal zo hoog als het aantal voor de handel beschikbare kalveren.

---

1) Kalveren bestemd voor de slacht of voor verder mesten, welke niet ouder zijn dan 3 weken.
2) Kalveren die met kalvermelkpoeder tot 6 à 8 weken worden grootgebracht om daarna verder te mesten op een ander bedrijf voor rood- of witvleesproduktie.
3) Kalveren die geheel met kalvermelkpoeder slachtrijp worden gemaakt.
4) Aantal verhandelde kalveren.

FIGUUR 1. DE AAN- EN VERKOOPSTRUCTUUR VAN NUCHTERE KALVEREN BIJ KALVERHANDELAREN 1)



1) 100 komt overeen met ca. 1.400.000 nuchtere kalveren

2) Op opvangcentra en veemarkten voeren niet alleen handelaren nuchtere kalveren aan en af. Hierdoor hoeft het aantal aan en af te voeren nuka's door handelaren niet gelijk te zijn.
Op veemarkten vindt veel interne handel plaats.

De handelsomzetten van individuele kalverhandelaren lopen sterk uiteen van enkele honderden kalveren tot enkele tienduizenden. Gemiddeld verhandelen de betrokken handelaren 1700 nuka's, 2000 startkalveren en 2400 vleeskalveren per jaar.

De meeste handelaren verzamelen nuchtere kalveren bij rundveehouders om deze te verhandelen op handelcentra, zoals veemarkten en opvangcentra. Naast nuka's verhandelt deze groep diverse andere diersoorten zoals varkens, runderen, schapen enzovoorts. Over het algemeen zijn deze collecterende handelaren dus niet op de kalverhandel gespecialiseerd. De handelaren zijn over geheel Nederland woonachtig, maar komen relatief veel voor in weidegebieden zoals Friesland, Noord- en Zuid-Holland.

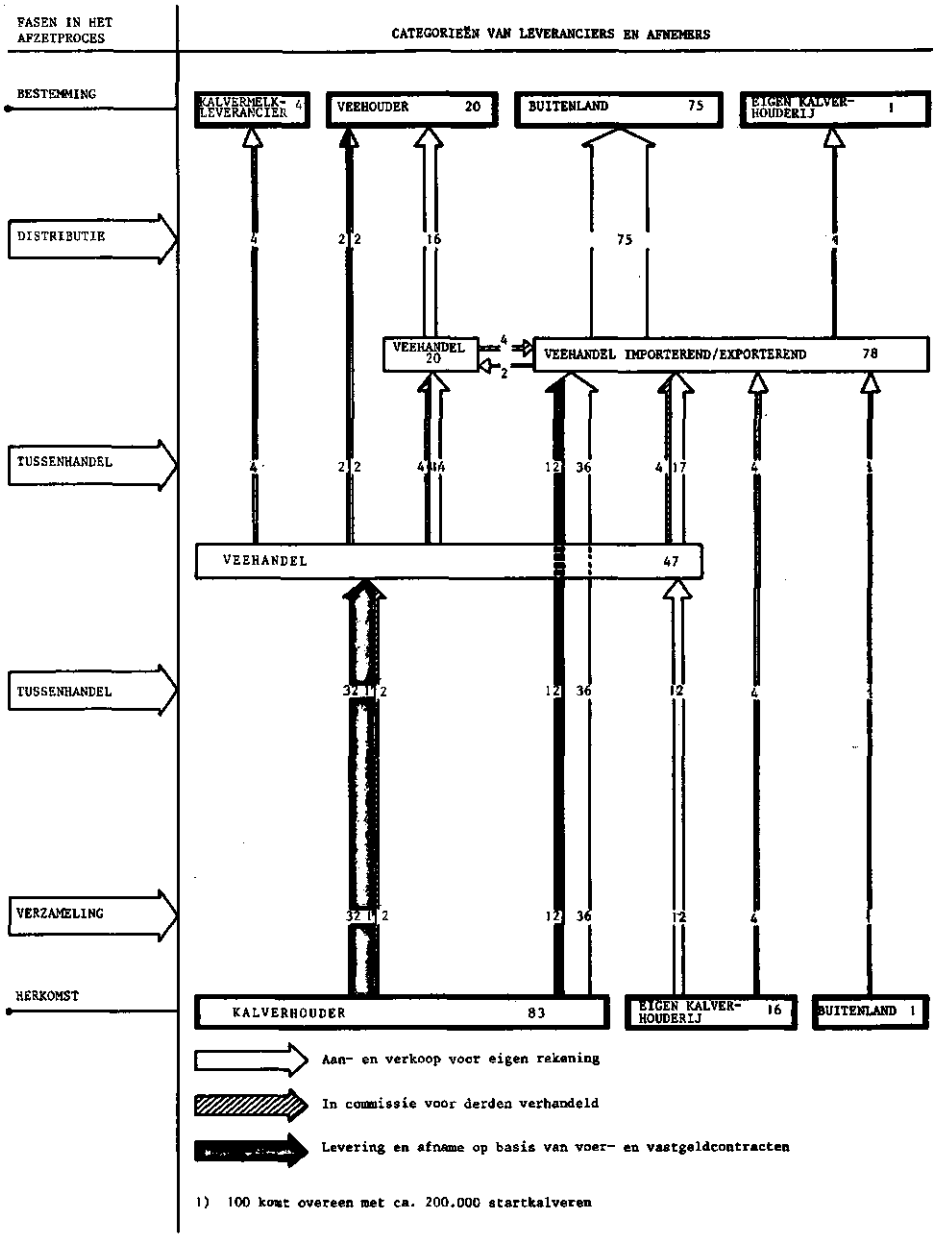
Voor de kalver- en kalfsvleessector zijn de handelaren met een distribuerende functie van groot belang. Het zijn deze handelaren die de kalverhouders voorzien van uitgangsmateriaal. Zij kopen nuchtere kalveren op veemarkten en opvangcentra; daarnaast handelen zij in start- en vleeskalveren. Het gaat hier om zo'n 450 handelaren, die relatief vaak gespecialiseerd zijn op de kalverhandel. Deze handelaren zijn vooral gevestigd in gebieden met veel kalverhouderij zoals Gelderland en Noord-Brabant.

Een aantal gespecialiseerde kalverhandelaren houdt zich niet alleen met handel bezig, maar houdt ook op eigen bedrijf vlees- en/of startkalveren. Dit is bij kalverhandelaren de enige vorm van verticale integratie. Door hun nauwe relatie met het marktgebeuren zijn de handelaren in staat alert te reageren op marktsituaties en daaruit voordeel te behalen. De belangrijkste reden voor het opzetten van een eigen kalverhouderij is de verbetering van het rendement.

Gemiddeld verschaft het veehandelsbedrijf geen volledige dagtaak aan de handelaren. Veel handelsbedrijven hebben naast de handel in landbouwhuisdieren ook nog landbouwactiviteiten, veelal veehouderij. De werkgelegenheid in de kalverhandel wordt geschat op circa 500 manjaren.

Aan- en verkoop nuchtere kalveren

Het distributiepatroon van nuchtere kalveren (figuur 1) bestaat meestal uit twee fasen, namelijk verzamelen en distribueren. Een groep handelaren verzamelt nuchtere kalveren bij melkveehouders om deze op handelscentra zoals veemarkten en opvangcentra te verkopen. Een tweede groep handelaren koopt daar nuchtere kalveren om deze vervolgens te distribueren naar kalverhouders, kalvermelkproducenten, eigen kalverhouderij enzovoorts. Ongeveer driekwart van bij melkveehouders verzamelde kalveren volgt de hiervoor beschreven weg. Voor het resterende deel is het afzetpatroon directer en vindt de tussenstap via handelscentra niet plaats. Na verzameling bij melkveehouders worden de nuchtere kalveren in deze gevallen rechtstreeks geleverd aan distribuerende handelaren of zelfs aan kalverhouders en kalvermelkproducenten.


FASEN IN HET AFZETPROCES
CATEGORIEËN VAN LEVERANCIERS EN AFNEMERS
BESTEMMING
KALVERMELK-LEVERANCIER 4
VEEHOUDER 20
BUITENLAND 75
EIGEN KALVER-HOUDERIJ 1
DISTRIBUTIE
4
2 2
16
75
4
VEEHANDEL 20
4
2
VEEHANDEL IMPORTEREND/EXPORTEREND 78
TUSSENHANDEL
4
2 2
4 4
12 36
4 17
4
1
VEEHANDEL 47
TUSSENHANDEL
32 1 2
12 36
12
4
1
VERZAMELING
32 1 2
12 36
12
4
1
HERKOMST
KALVERHOUDER 83
EIGEN KALVER-HOUDERIJ 16
BUITENLAND 1
Aan- en verkoop voor eigen rekening
In commissie voor derden verhandeld
Levering en afname op basis van voer- en vastgeldcontracten
1) 100 komt overeen met ca. 200.000 startkalveren

Als veemarkt is beschouwd een openbare koop en verkoop van vee op een van overheidswege bepaalde plaats en tijd. Een opvangcentrum is een particuliere verzamelplaats voor kalveren. Op de verzamelplaats worden de aangevoerde kalveren ingedeeld in kwaliteitsklassen op grond van gewicht, sexe, veeslagen, algemeen voorkomen. De klasse-indeling is bepalend voor een toeslag of korting op de basisprijs. De basisprijs wordt door deskundigen op grond van vraag- en aanbodverwachtingen vooraf per week vastgesteld.

De veemarkt en het opvangcentrum spelen in het aan- en verkooppatroon van nuchtere kalveren een zeer belangrijke rol. Daar worden de nuchtere kalveren gehergroepeerd om daarna een bestemming te krijgen. Vooral op veemarkten vindt een intensieve handel plaats; de kalveren worden ongeveer tweemaal verhandeld voordat ze de veemarkt verlaten. Vooral het opkopen van kalveren om terstond weer te verkopen (schossen) neemt een belangrijke plaats in. In 1979 werden 635.000 nuchtere kalveren geschost.

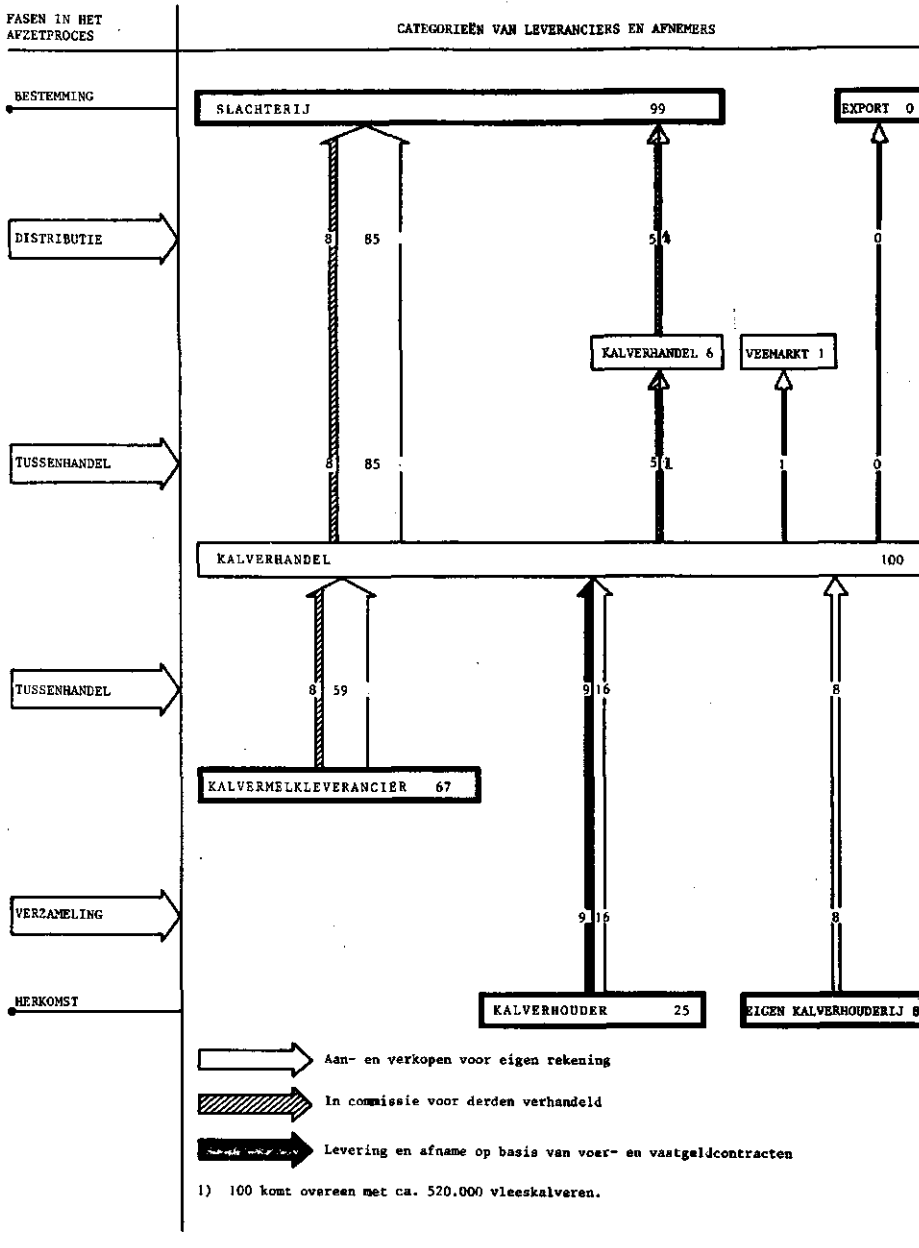
De enquête bij de kalverhandelaren geeft aan dat er een 27-tal opvangcentra gerund worden door veehandelaren. Ruim driekwart van alle kalverhandelaren is van mening dat de prijsvaststelling in relatie tot de kwaliteit van nuchtere kalveren op veemarkten beter functioneert dan op opvangcentra. Over het algemeen vinden deze handelaren dat het gewicht van de kalveren een te grote rol speelt in de prijsbepaling op opvangcentra. Daarnaast zijn zij tegen het daar gehanteerde systeem van roepprijzen (vooraf bekend maken). De voorstanders (8%) van opvangcentra vinden dat de prijs/kwaliteitsverhouding van nuchtere kalveren op het opvangcentrum beter gewaarborgd is. Tevens zijn deze handelaren van mening dat opvangcentra meer mogelijkheden bieden tot het selecteren van de gewenste kwaliteit kalveren.

Bij de handel in nuchtere kalveren neemt de handel op basis van commissie een belangrijke plaats is. Het is volgens de handelaren vooral de wens van de melkveehouders die ertoe leidt de kalveren in commissie te verhandelen. De levering van kalveren aan kalverhouders op contract vloeit voornamelijk voort uit met hen afgesloten voer- en vastgeldcontracten.

Aan- en verkoop startkalveren

Bij de startkalveren speelt de kalverhandel een belangrijke rol. De kalverhandelaren zijn namelijk behalve bij de afzet ook betrokken bij een groot deel van de produktie. Ruim 60% van de kalveren is afkomstig uit het bedrijf van de veehandelaar of van kalverhouders met wie handelaren voer- en vastgeldcontracten hebben afgesloten (figuur 2).

De meeste in Nederland grootgebrachte startkalveren worden uiteindelijk geëxporteerd naar Italië en West-Duitsland. Bij de export van startkalveren is maar een klein aantal kalverhandelaren betrokken. Deze betrekken de benodigde startkalveren voor een



1) 100 komt overeen met ca. 520.000 vleeskalveren.

groot deel direct van de produktiebedrijven. Daarnaast wordt bijgekocht van andere handelaren. Deze niet-exporterende handelaren zetten de meeste kalveren af aan andere veehandelaren. Deze leveren de dieren op hun beurt aan veehouders.

Startkalveren worden maar in beperkte mate in commissie verhandeld. De exporterende handelaren handelen zelfs altijd voor eigen rekening en risico.

Aan- en verkoop vleeskalveren

De vleeskalverhandelaren vormen een belangrijke schakel tussen vleeskalverhouders en slachterijen, ongeveer de helft van de vleeskalveren gaat via de veehandel naar de slachterijen (zie figuur 3). De handelaren betrekken twee derdedeel van de vleeskalveren van kalvermelkleveranciers, het resterende deel is afkomstig van kalverhouders en uit de eigen kalverhouderij.

De handel in vleeskalveren is sterk geconcentreerd bij een beperkt aantal veehandelaren (17). Deze kalverhandelaren verhandelen gemiddeld 27.000 vleeskalveren per jaar. De grote handelsbedrijven betrekken relatief veel vleeskalveren van kalvermelkleveranciers. Handel tussen vleeskalverhandelaren komt weinig voor, net zo min als afzet via veemarkten.

Volgens de handelaren wordt 80% van de kalveren voor eigen rekening en risico ge- en verkocht. Een klein deel van de vleeskalveren verhandelen zij op basis van voer- en vastgeldcontracten. afgesloten met kalverhouders of in opdracht van derden (commissiehandel).

Om te kunnen nagaan of er verschillende afzetkanalen bestaan voor de verschillende kwaliteiten vleeskalveren, is de handelaar gevraagd om aan te geven aan welke afnemerscategorieën de beste vleeskalveren verkocht worden en aan welke de minste kwaliteit. Uit de gegeven antwoorden bleek, dat er geen verschillende afnemerscategorieën voor de onderscheiden kwaliteiten vleeskalveren zijn. Dit betekent dat de slachterijen alle kwaliteiten kalveren afnemen en dat de verdeling naar kwaliteit pas na het slachten plaatsvindt.

Bij de aan- en verkoop van vleeskalveren maken de handelaren geen gebruik van een uniforme handelsklasse-indeling. Uit het onderzoek blijkt dat géén handelaar een uitgesproken behoefte heeft aan een classificatiesysteem.

Contractuele relaties

De contractuele relaties van handelaren in de kalver- en kalfsvleessector beperken zich voornamelijk tot het afsluiten van voer- en vastgeldcontracten met kalverhouders. Een 70-tal handelaren heeft een contractuele relatie met kalverhouders waarbij

43.000 vlees- en 91.000 startkalveren betrokken zijn. Over het algemeen zijn het sterk op de kalverhandel gespecialiseerde bedrijven die contracten afsluiten met kalverhouders. De meeste contracten zijn vastgeldcontracten en de kalverhandelaar neemt daarbij vrijwel alle risico's van de kalverhouderij op zich. De handelaren blijven immers eigenaar van de opgezette kalveren. In een klein aantal contracten komt het leegstandsrisico en het sterfterisico gedeeltelijk voor rekening van de kalverhouder. Bij de startkalverhouderij komen relatief meer voergeldcontracten voor.

Contracten tussen kalvermelkleveranciers en kalverhandelaren komen weinig voor. Als ze voorkomen dan betreft het afspraken waarbij de handelaar nuchtere kalveren voor een bepaalde periode mag leveren aan de kalvermelkleverancier. Omgekeerd mag de kalvermelkleverancier kalvermelk leveren aan de kalverhandelaar, die dan ook altijd een eigen kalverhouderij heeft of kalveren op contract bij kalverhouders.

Marktinformatie en beleid

In de kalver- en kalfsvleessector kan marktinformatie een belangrijke rol spelen bij de afstemming van vraag en aanbod tussen de verschillende produktiefasen in de bedrijfskolom. Om deze produktiefasen te informeren over de feitelijke marktsituatie is een goed functionerend informatiesysteem noodzakelijk.

De kalverhandelaren nemen over het algemeen veel informatie tot zich waarbij het vooral gaat om binnenlandse marktberichten en minder om marktvooruitzichten. De binnenlandse marktberichten betreffen vooral aanvoergegevens van kalveren en prijzen. De informatie wordt vooral mondeling verzameld op veemarkten en bij collega-handelaren; ook uit vakbladen wordt veel informatie gehaald.

Vooral de handelaren met een distribuerende functie houden regelmatig contact met kalverhouders, kalvermelkleveranciers en/of slachterijen. Bij deze handelaren is specifiek geïnformeerd of zij marktinformatie doorspelen aan voorgaande of opvolgende produktiefasen. Een beperkt aantal handelaren geeft informatie door, de meeste handelaren niet. Dit is niet verwonderlijk. Veelal zijn kalverhouders, kalvermelkleveranciers en slachterijen onderhandelingspartners en "aan hen laat je natuurlijk niet het achterste van je tong zien". Met name de sterk gespecialiseerde kalverhandelaren met een distributiefunctie gebruiken de marktinformatie bij hun eigen bedrijfsbeleid voor de handel in nuchtere kalveren.

Enkele na 1970 opgetreden veranderingen

Na 1970 hebben zich enige veranderingen voorgedaan in de kalver- en kalfsvleessector. Zo zijn de belangrijkste veranderingen bij kalverhandelaren een toename van de nuchtere kalverenomzet,

de opkomst van opvangcentra, de opkomst van de startkalverhandel en een toename van de vleeskalverenomzet.

De handelsomzet in nuchtere kalveren nam in de periode 1970 - 1979 toe van 2 miljoen tot 3,3 miljoen stuks. Het aantal handelaren in nuka's veranderde in deze periode nauwelijks en bleef stabiel op ruim 1900. Door de toename van de handelsomzet steeg het aantal verhandelde nuchtere kalveren gemiddeld van circa 1000 dieren in 1970 naar ruim 1700 in 1979. Vooral de wens van de melkveehouders leidde er volgens de handelaren toe dat de commissiehandel in nuka's toenam. In 1970 bedroeg het percentage op commissiebasis verhandelde nuka's 28%, in 1979 lag dat op 40%.

In het midden van de jaren zeventig is het zogenaamde opvangcentrum komen opzetten als handelscentrum voor nuka's naast de veemarkt. Sinds die tijd liep de aanvoer van nuka's op veemarkten terug. Door de groei van de melkveestapel en daarmee de toename van het aantal kalveren, had de aanvoer op veemarkten eigenlijk moeten stijgen. In 1980 nam de veemarktaanvoer voor nuka's voor het eerst weer toe.

De interne handel op de veemarkt is belangrijk geworden. In 1970 werd de interne handel op markten geschat op circa 190.000 nuka's, in 1979 gaven de handelaren circa 630.000 nuka's op.

De startkalverhouderij en de handel in startkalveren betekenden in 1970 nog niet veel. Het beeld in 1979 ziet er heel anders uit, de startkalverhouderij en de handel in deze dieren hebben inmiddels een niet onbelangrijke plaats in de kalver- en kalfsvleessector verworven. In 1979 verhandelden 136 handelaren circa 270.000 startkalveren.

Het aantal handelaren in vleeskalveren is sinds 1970 bijna gehalveerd, het liep terug van circa 400 handelaren naar 220 in 1979. In 1970 zetten handelaren nog circa 770.000 vleeskalveren om; in 1979 was dit nog maar 520.000 stuks. De gemiddelde omzet aan vleeskalveren in die periode steeg van 1930 naar 2360.

Verwachte ontwikkelingen

Wat betreft hun handelsomzet en hun investeringen ten behoeve van de kalverhandel konden de handelaren in de enquête hun verwachtingen tot 1983 uitspreken.

Vooral bij handelaren in start- en vleeskalveren valt op dat ongeveer een derde van deze handelaren zich geen oordeel kon vormen over hun kalveromzet in 1983. Een aantal vleeskalverhandelaren en startkalverhandelaren voorspelde dat hun handelsomzet zou dalen. Het aantal handelaren in vlees- en startkalveren dat hun handelsomzet ziet stijgen, ligt beneden de 5%. De toekomstverwachtingen van de handelaren moeten mede gezien worden tegen de situatie zoals deze zich op het moment van de enquête - begin 1980 - voordeed. Die periode kenmerkte zich door hoge nuka-prijzen en niet al te hoge kalfsvleesprijzen met als gevolg een lage rentabiliteit in de kalverhouderij.

De handelaren in nuchtere kalveren waren in 1980 iets minder pessimistisch. Het aantal handelaren dat geen toekomstverwachting kon geven, bleef beperkt tot 12%. Daarentegen bleek 13% te verwachten dat zij meer nuka's zouden gaan omzetten en 22% dat de omzet zou teruglopen.

De voorgenomen investeringen ten behoeve van de kalverhandel bleven beperkt tot vervangende en uitbreidingsinvesteringen in vervoerscapaciteit. In totaal gaat het hier om investeringen bij een beperkt aantal kleinere handelaren die zelf de door hen verhandelde dieren vervoeren.

De voorspellingen van de kalverhandelaren zijn gedaan ten tijde dat de situatie in de kalver- en kalfsvleessector er niet rooskleurig uitzag. Vooral start- en vleeskalverhandelaren konden zich geen goed beeld van de toekomst vormen of zagen hun handelsomzet dalen. De investeringen beperken zich tot vervanging of uitbreiding van vervoerscapaciteit bij kleinere handelsbedrijven.

1. Verantwoording

1.1 Doel en opzet van het onderzoek

Dit rapport vormt een onderdeel van een breder opgezet onderzoek van het Landbouw-Economisch Instituut naar de marktstructuur in de kalver- en kalfsvleessector. Dit brede onderzoek, waarvan de verslaggeving over een aantal deelrapporten is verspreid, startte in 1978. Aanleiding was het verzoek van het Landbouwschap om meer inzicht in de contractproduktie (omvang, contractvormen, invloed op de positie van de agrarische producent), onder andere in de kalverhouderij. Daarnaast was er, zoals uit overleg met overheid en bedrijfsleven bleek, reden om aandacht te besteden aan die marktstructurele aspecten welke inzicht zouden geven in de toekomstmogelijkheden van deze produktietak. De kalverhouderij had rond 1979 te kampen met een aantal structurele problemen. Deze problemen hielden verband met de bestaande overcapaciteit aan kalverboxen (nuka's), waardoor de nuka-prijzen sterk waren gestegen. Bovendien moest circa 90% van het kalfsvlees worden geëxporteerd; in hoofdzaak naar West-Duitsland, Italië en Frankrijk. Het onderzoek zou het tenslotte ook mogelijk moeten maken de veranderingen in de afzetstructuur sinds 1968 1) en 1970 2) vast te stellen. In die jaren verrichtte het LEI een soortgelijk onderzoek.

Het huidige onderzoek, waarvan dit rapport een onderdeel vormt, richtte zich dan ook op het verkrijgen van inzicht in de volgende aspecten van de marktstructuur:

- De contractproduktie en de verticale integratie.
  In dit kader is aandacht besteed aan de omvang van de contractproduktie en de verticale integratie, aan de hierbij betrokken bedrijfstypen en aan de gebruikte contractvormen. Ook is nagegaan welke invloed de contractpartners hadden op de bedrijfsvoering van de kalverhouders en op hun beslissingen met betrekking tot de produktieomvang, de benutting van de aanwezige kalverboxen en de aan- en verkoop van kalveren.
- De marktpositie bij de afzet van kalfsvlees.
  Hierbij gaat het om de sterke en zwakke punten van het Nederlandse kalfsvlees ten aanzien van kwaliteit, prijs- en kostenstructuur op de markten van de voor Nederland belangrijkste exportlanden (Italië, West-Duitsland en Frankrijk).

---

1) LEI-publikatie No. 1.11: "De afzet af-boerderij van kalveren".
2) LEI-publikatie No. 1.12: "De afzetstructuur van kalveren en kalfsvlees in 1970".

Overzicht 1.1 Terrein van onderzoek en samenhang tussen de onderzoekingsresultaten

B. KALVERMELKLEVERANCIERS

I. Kenmerken van de bedrijven
- a. Voeromzet, parallelhandel, specialisatie, integratie en redenen daarvoor
- b. vestigingsplaats (zie A I a)
- c. Opslagwijze kalvermelk, transportmiddelen, te verwachten investeringen, personeelsbestand
- d. Aard: industrie, handel, coöperatief, particulier

II. Relaties met de markt
- a. Aan- en verkooppatroon, redenen om kalvermelk al dan niet via de handel af te zetten
- b. Oude- en nieuwe afnemers/leverancierscategorieën
- c. Commissiehandel en inschakeling van commissionairs
- d. Service aan kalverhouders, wijze van prijsbepaling, kortingen en toeslagen
- e. Contractproduktie: soort contract, met wie afgesloten, redenen contractproduktie, contract financiering, overname risico's van de mester
- f. Kwaliteitsaspecten: afnemers slachtste en beste kalveren, beoordeling veemarkt, opvangcentrum en handelsklassen
- g. Produktpolitiek, reclame voor kalvermelk
- h. Marktinformatie (zie CII g)
- i. Meervoudige relaties
  - leverancier veevoer/afnemer kalveren
  - leverancier veevoer en kalveren/afnemer kalveren

III. Ge- en verkochte produkten
- a. Nuchtere kalveren
- b. Startkalveren
- c. Vleeskalveren
- d. Kalvermelk

A. KALVERHOUDERS

I. Kenmerken van de kalverhouderijen
- a. Vestigingsplaats: dhh-gebied, provincie, concentratiegebied.
- b. Opp. cultuurgrond en gepacht land, eigendom kalverhokken.
- c. Specialisatie: VAT-type, hoofd-nevenberoep, specialisatiegraad.
- d. Produktieomvang: afzet in 1978, hokcapaciteit, gerealiseerde en geplande uitbreiding, mate van benutting, factoren van invloed op de omvang en de benutting van de capaciteit
- e. Leeftijd bedrijfshoofd, opvolgingssituatie, sinds wanneer landbouwer en kalverhouder lidmaatschap coöperaties
- f. Omgevingsfactoren, ligging t.o.v. bebouwde kom en hindergevoelige objecten

II. Relaties met de markt
- a. Typering marktmartners (Zie BI, CI en DI)
- b. Tussenpersonen: soort, vestigingsplaats (Zie AI)
- c. Aantal, duur en aard van de relaties met de marktpartners
- d. Prijsbepaling, wijze van leveren, kortingen en toeslagen
- e. Marktinformatie: welke, invloed op produktie en keuze leveranciers/afnemers
- f. Invloed leveranciers en afnemers op produktiecapaciteit en capaciteitsbenutting
- g. Contracten: soort, inhoud, contractpartners, financiering, reden contractproduktie
- h. Invloed contractpartners op soort produkt en bedrijfsvoering
- i. Jaar afsluiten le contract en laatste contract, redenen incidentele contractproduktie
- j. Meervoudige relaties (zie BIII, CIII en DIII)

III. Ge- en verkochte produkten
- a. Nuchtere kalveren
- b. Startkalveren
- c. Vleeskalveren
- d. Kalvermelk

C. KALVERHANDEL

I. Kenmerken van deze bedrijven
- a. Handelsomzet, parallelhandel, specialisatie, integratie en redenen daarvoor.
- b. vestigingsplaats (zie A I a)
- c. Transportmiddelen, personeelsbestand, ruimte voor tijdelijke opslag, te verwachten investeringen
- d. Aard: Collecterend, distribuerend, prijsarbitrage

II. Relaties met de markt
- a. Aan- en verkooppatroon
- b. Oude en nieuwe afnemers/leverancierscategorieën
- c. Commissiehandel, inschakeling van commissionairs Redenen commissiehandel
- d. Service aan kalverhouders, wijze van prijsbepaling
- e. Contractproduktie: soort contract, met wie afgesloten, redenen contractproduktie, contractfinanciering, overname risico's van de mesters
- f. Kwaliteitsaspecten, afnemers slechtste en beste kalveren, beoordeling veemarkt, opvangcentra en handelsklassen
- g. Marktinformatie: welke, hoe verkregen, aan wie doorgegeven, rol t.a.v. produktie
- h. Meervoudige relaties
  - afnemer kalveren
  - leverancier kalveren
  - afnemer kalveren en leverancier kalveren

III. Ge- en verkochte produkten
- a. Nuchtere kalveren
- b. Startkalveren
- c. Vleeskalveren

D. KALVERSLACHTERIJEN

I. Kenmerken van deze bedrijven
- a. Vleesomzet, parallelhandel, specialisatie, integratie en redenen daarvoor
- b. Vestigingsplaats (zie AI a)
- c. Opslagcapaciteit, slachtcapaciteit, transportmiddelen, personeelsbestand, te verwachten investeringen
- d. Aard: particulier, coöperaties, verrichte bewerkingen

II. Relaties met de markt (zie BII, a, b, e, f enz., alsmede CII, c, d)
- a. Eisen aan kwaliteit te kopen kalveren, maatregelen tot kwaliteitsbehoud
- b. Reclame voor kalfsvlees
- c. Meervoudige relaties (zie BII i en CII h)

III. Ge- en verkochte produkten
- a. Nuchtere kalveren
- b. Startkalveren
- c. Vleeskalveren
- d. Kalfsvlees

- De marktpositie op de nuka-markt.
  Nagegaan is of er kwaliteitsverschillen bestaan tussen enerzijds de nuka's bestemd voor de kalfsvleesproduktie en anderzijds de nuka's bestemd voor roodvleesproduktie, startkalverproduktie en levende export.
- De aanpassing van het aanbod aan de vraag.
  In dit kader is aandacht besteed aan de wijze waarop marktinformatie wordt verkregen, wie beslist over de aanpassing van het aanbod aan de vraag en welke factoren een eventueel noodzakelijke aanpassing belemmeren.
- De positie van de verschillende produktiefasen.
  Nagegaan is de kwantitatieve en functionele betekenis van de verschillende fasen (produktie, handel en verwerking) en hun onderlinge relatie. In dit kader is tevens aandacht besteed aan de samenhang tussen de agrarische produktiestructuur en de marktstructuur ten aanzien van vestigingsplaatsen, verplaatsingsafstanden, bedrijfsgroottestructuur en de mate van specialisatie.
- De ontwikkeling in de afzetstructuur.
  Hierbij ging het om de veranderingen in de betekenis van de verschillende afzetkanalen, om veranderingen in het aantal en de grootteverdeling van de marktpartijen, hun functie en onderlinge relaties en om veranderingen in de prijsvorming, concurrentieverhoudingen en concurrentiemiddelen.

Overzicht 1.1 geeft weer het terrein van onderzoek en de samenhang tussen de onderzoeksresultaten.

De gegevens zijn verzameld door middel van enquêtes bij kalverhouders, kalverhandelaren, kalvermelkleveranciers en kalverslachterijen. Daarnaast zijn er studiereizen gemaakt naar West-Duitsland en Frankrijk en zijn er gegevens verzameld over de kalfsvleesmarkt in Italië. Op deze wijze is onder andere informatie verkregen over de aan- en verkoopstructuur van nuka's, startkalveren, vleeskalveren, kalvermelk en kalfsvlees.

De resultaten van het onderzoek in de kalversector worden gepubliceerd in een viertal rapporten, die achtereenvolgens gebaseerd zijn op enquêtes bij kalverhouders, kalvermelkleveranciers, kalverslachterijen en kalverhandelaren. De eerste drie zijn inmiddels verschenen. Daarnaast zijn een drietel landen-rapporten over de kalfsvleessector in Italië, West-Duitsland en Frankrijk verschenen. Ter afronding van het geheel zullen de onderzoeksresultaten worden samengevat in een slotrapport.

In dit rapport over kalverhandelaren zal niet worden ingegaan op alle hierboven vermelde aspecten van de marktstructuur. Aan de orde komen de contractproduktie en de verticale integratie, de positie op de nuka-markt, de mogelijkheden tot aanpassen van het aanbod aan de vraag en de ontwikkelingen in aan- en verkoopstructuur bezien vanuit de kalverhandelaren.

1.2 Vraagstelling en werkwijze

De enquête onder de kalverhandelaren bestaat uit een algemeen gedeelte en een deel waar de aan- en verkopen van de kalveren aan de orde komen. Voor het algemeen gedeelte is bij de handelaren gevraagd naar aspecten van het veehandelsbedrijf zoals integratie en parallelisatie, het hebben van contracten, meningen over kwaliteitsaspecten, het inwinnen en doorgeven van marktinformatie en de wijze van bedrijfsvoering. Het tweede deel handelt over de aan- en verkoopstructuur. Het gaat daarbij om aantallen kalveren gerangschikt naar categorieën afnemers en leveranciers, waarbij eveneens is gevraagd naar de betekenis van commissiehandel en contractuele aan- en verkopen. Tot slot konden de handelaren een mening geven over hun verwachtingen tot 1983 betreffende de eigen kalverhandel en de nog te verrichten investeringen voor de kalverhandel.

De benodigde gegevens werden verzameld bij een steekproef van 136 kalverhandelaren. Deze is a-select getrokken uit een lijst van ruim 4000 rundveehandelaren die in 1979 waren ingeschreven bij het Bedrijfschap voor de handel in vee, met uitzondering van de daarin opgenomen veevoerleveranciers en slachterijen. De steekproef is gestratificeerd naar specifieke kalverhandelaren, rundveehandelaren met een nevenberoep en overige rundveehandelaren.

De enquête is in het voorjaar van 1980 uitgevoerd door een aantal medewerkers van het LEI. De toen verzamelde gegevens hebben betrekking op het jaar 1979.

Gedurende de enquête bleek dat een groot aantal rundveehandelaren in 1979 geen kalveren had verhandeld. Deze "non response" was aanleiding voor het corrigeren van de oorspronkelijke trekkingspopulatie, die daarna op 1924 handelaren is bepaald. Rekening houdend met de verschillen in steekproefdichtheid zijn de enquêtegegevens herleid tot een landelijk beeld.

1.3 Kritische kanttekeningen bij de resultaten

Het is goed een aantal kanttekeningen te plaatsen bij de nauwkeurigheid en de tijdgebondenheid van de onderzoeksresultaten. Het onderzoek heeft betrekking op een bepaald jaar, hetgeen met zich meebrengt dat allerlei typische marktomstandigheden voor dat jaar mogelijk van invloed zijn op de distributiestructuur. Daarbij komt nog dat in een aantal gevallen gewerkt moest worden met door de respondenten geschatte gegevens. Hieruit kunnen voor het onderzochte seizoen onnauwkeurigheden voortvloeien.

De resultaten van het onderzoek blijken op een aantal punten niet overeen te stemmen met gegevens uit andere bronnen. In bijlage 1 zijn een aantal gegevens uit het onderzoek naast elkaar gezet en voor zover dat kon vergeleken met externe bronnen. De relatieve standaardfouten zijn gegeven in bijlage 2.

De statistische onnauwkeurigheid van het onderzoek is groter naarmate het betrokken aantal bedrijven kleiner is. Dit houdt in dat de cijfers over weinig voorkomende verschijnselen eerder als een illustratie moeten worden beschouwd dan als een nauwkeurige weergave van de werkelijkheid.

1.4 Achtergronden van het onderzoek

De waarde van de Nederlandse kalfsvleesproduktie (slachtingen en levende export), gemeten in producentenprijzen bedroeg in 1980 1176 miljoen gulden. Het uitvoeroverschot van de vleeskalversector bedroeg in hetzelfde jaar ruim 1 miljoen gulden.

Nederland is binnen de EG over een reeks van jaren de grootste exporteur van kalfsvlees. Onze export maakte in 1980 circa 85% uit van de gesommeerde kalfsvleesexport van alle EG-landen. In dat jaar bedroeg ons aandeel in de totale EG-kalfsvleesproduktie 17% en in de EG-consumptie slechts 2%.

Het Nederlandse kalfsvlees wordt in hoofdzaak geëxporteerd naar West-Duitsland, Italië en Frankrijk. Het Nederlandse marktaandeel in West-Duitsland is na 1970 voortdurend toegenomen en bedroeg in 1979 38%. In 1980 nam het marktaandeel af tot 33%. Ons marktaandeel in Italië beweegt zich tussen de 15 en 20%, terwijl het marktaandeel in Frankrijk beneden de 5% ligt. De laatste jaren is voor ons land West-Duitsland het belangrijkste exportland. Na 1975 is ook de export naar "Derde Landen", met name Oostenrijk, Zwitserland en Griekenland toegenomen. Dit laatste land is sinds kort ook lid van de EG.

Na 1970 is de Nederlandse melkveestapel aanzienlijk uitgebreid en daarmee liep het aantal geboren kalveren op met 650.000 tot circa 2,76 miljoen in 1979. In 1970 werden nog 21.000 nuka's geslacht en 31.000 nuka's ingevoerd, in 1979 was dat respectievelijk 11.000 en 74.000. Per saldo betekent dit dat er in 1979 ruim 700.000 meer nuka's in Nederland beschikbaar waren dan in 1970. Globaal kregen deze extra aanwas en extra import de volgende bestemming 1):

-	aanvulling veestapel en geslacht als jongvee	285.000
-	destructie: normaal (niveau 1970)	70.000
	extra toename	65.000
-	export levend: met name startkalveren	125.000
-	stieren mesterij	65.000
-	vleeskalverhouderij	90.000

1) Bron: CBS/LEI-Landbouwcijfers en PVV-Statistische Jaarrapporten.

Als normale destructie is beschouwd het percentage (11%) zoals dat zich in 1970 nog voordeed; dit houdt in dat alle gedestrueerde kalveren boven de 11% in 1979 gerekend zijn als een extra toename. Het steeds intensiever worden van de melkveehouderij en de daardoor geringere aandacht voor de nuka's zijn voor een groot deel verantwoordelijk voor de toegenomen nuka-sterfte. In totaal komt de nuka-sterfte op circa 350.000 dieren en dit betekent een grote verliespost voor de Nederlandse rundveehouderij.

Vorenstaande opsomming geeft aan dat een groot deel van de kalveren op de melkveehouderijbedrijven blijft voor aanvulling van de veestapel. Daarnaast vindt een groot deel van de meer-geboren nuka's z'n weg naar de vleesproduktie en startkalverhouderij.

De relatief grote vraag naar nuka's heeft de laatste paar jaar de prijs ervan sterk doen toenemen. Die prijsstijging was zelfs groter dan die van vleeskalveren. De gestegen prijs van nuchtere kalveren heeft mede de rentabiliteit van de vleeskalverhouderij negatief beïnvloed. Met name na 1975 waren de arbeidsopbrengsten laag en in een aantal jaren zelfs negatief. De arbeidsopbrengst per afgeleverd kalf wisselt sterk van jaar tot jaar.

De laatste jaren is er op en rond de nuka-markt nogal wat te doen geweest. Naast de hoge nuka-prijzen is vooral de aanvoer van nuka's op veemarkten teruggelopen, in 1970 waren het er nog 934.000 en in 1979 663.000. Als we ervan uitgaan dat 45% 1) van de geboren nuka's in principe verhandelbaar is, dan hebben de veemarkten aanzienlijk terrein moeten prijsgeven. In 1970 werd 99% van de verhandelbare kalveren op veemarkten aangevoerd, in 1975 85% en in 1979 54%. Het aandeel van de veemarkten is met iets minder dan de helft gedaald. De daling was het sterkst in de jaren 1976 en 1977; toen is ruim een kwart van het aantal te verhandelen kalveren niet meer via de markt maar op een andere wijze verhandeld. In deze jaren kwamen de opvangcentra tot ontwikkeling en deze namen een belangrijk deel van de veemarkthandel over. De aanvoercijfers voor 1980 zijn voor de veemarkten wat bemoedigender.

De slag die de opvangcentra de veemarkten hebben toegediend is aanzienlijk. Duidelijk is dat de behoeften die afnemers en leveranciers van nuka's hebben in de laatste jaren zijn gewijzigd. Dit blijkt althans uit hun wijze van handelen. Vooral de grote afnemers van nuchtere kalveren hadden belang bij een betere afstemming van prijs en kwaliteit van de dieren. De opbrengst van de vleeskalverhouderij liet in die tijd sterk te wensen over. Door nu in samenwerking met veehandelaren opvangcentra op te richten meende men in staat te zijn de kalveren een betere behandeling te geven en te selecteren naar kwaliteit.

---

1) Bron: Vee en Vlees; vakblad voor handelaar en producent; augustus 1981.

Startkalveren zijn kalveren die 6 tot 8 weken met kalvermelkprodukten worden gemest tot een gewicht van 70 à 80 kg. De startkalvermarkt in Nederland is sinds 1970 sterk toegenomen, de export vervijfvoudigde tot 1979 en steeg naar zo'n 155.000 startkalveren. En in 1980 zelfs naar 200.000 startkalveren. De belangrijkste exportlanden zijn Italië en West-Duitsland.

In Nederland worden ruim 1 miljoen vleesklaveren geslacht, dat is circa 90.000 meer dan in 1970. Slechts 2% daarvan wordt verhandeld via de veemarkten te Barneveld en Den Bosch. Voor het overige zijn handelaren actief betrokken bij de distributie van vleeskalveren van kalverhouderij naar slachterij. Statistisch materiaal is op dit punt echter niet voorhanden.

2. Kenmerken van bedrijven die kalveren verhandelen

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt aan de hand van de enquête-gegevens, die betrekking hebben op het jaar 1979, ingegaan op een aantal bedrijfskenmerken van de kalverhandel. Daarbij komen aan de orde de regionale spreiding van de bedrijven, de bedrijfsgrootte, de mate van specialisatie en de mate van integratie.

Als kalverhandelaar of kalverhandelsbedrijf zijn aangemerkt zij die in 1979 kalveren verhandelden aan andere handelaren en bedrijfsmatige gebruikers. Niet hiertoe gerekend zijn zij die als voerleverancier of slachterij bekend stonden.

Om de kalverhandel per bedrijf beter te kunnen vergelijken zijn nuchtere, start- en vleeskalveren in dit hoofdstuk onder één noemer gebracht, zogenaamde "eenheden". Met behulp van verhoudingsgetallen op basis van toegevoegde waarde zijn de kalveren respectievelijk vermenigvuldigd met 0,35, 0,40 en 1,0.

2.2 Regionale aspecten

Bij de beschouwing over regionale aspecten wordt gebruik gemaakt van een vierdeling van Nederland, gebaseerd op de belangrijkste produktiegebieden voor vleeskalveren namelijk Gelderland, Noord-Brabant, Noord- en Zuid-Holland en overige provincies.

Tabel 2.1 Regionale verdeling kalverhandelaren en hun omzet van kalveren

	Bedrijven	Totaal verhandelde eenheden	Gemiddeld aantal eenheden
Nederland	1924	1.782.000	926
w.v. naar gebied	%	%	
- Gelderland	14	34	2193
- Noord-Brabant	10	13	1198
- Overig Nederland:			
- Noord- en Zuid-Holland	22	19	815
- andere provincies	54	34	582

In 1979 zetten de kalverhandelaren circa 1,8 miljoen kalvereenheden om. Het ging hier om 1924 handelaren met een gemiddelde omzet van 926 eenheden. Veel kalverhandelaren zijn woonachtig in

Overig Nederland. Deze handelaren wonen in de melkveehouderijgebieden waar zij de nuka's betrekken van de melkveebedrijven en dan verkopen op veemarkten en opvangcentra.

Tabel 2.1 geeft verder aan dat in de concentratiegebieden Gelderland en Noord-Brabant de grotere kalverhandelaren gehuisvest zijn. Het zijn ook deze gebieden waar veel vleeskalverhouders zijn gevestigd. Gelderland en dan met name de Veluwe is het mekka van de vleeskalverhouderij. In dit gebied is, naar omzet gerekend, een groot deel van de kalverhouders, kalvermelkproducenten, slachterijen en grote handelaren gevestigd.

2.3 Grote en kleine kalverhandelsbedrijven

Op basis van de in 1979 verhandelde kalvereenheden zijn de bedrijven ingedeeld naar grootteklasse. Daarnaast is een indeling gemaakt naar werkgelegenheid op basis van het aantal manjaren op het veehandelsbedrijf.

Tabel 2.2 geeft weer hoe de bedrijven over de verschillende grootteklassen zijn verdeeld en welk deel van de totale kalverhandel zij voor hun rekening nemen. Tevens is de gemiddelde handelsjaaromzet weergegeven.

Veruit de meeste kalveren worden verhandeld door de grote handelaren. De kalverhandel is dan ook in sterke mate geconcentreerd bij deze bedrijven. De meeste handelaren met een omzet van minder dan 1000 eenheden zijn bedrijven die zich voornamelijk richten op het verzamelen van nuka's bij rundveehouders.

Tabel 2.2 Kalverhandelaren ingedeeld naar jaaromzet kalveren

	Bedrijven	Totaal verhandelde eenheden	Gemiddeld aantal eenheden
Totaal	1924	1.782.000	926
w.v. naar bedrijf met een omzet van:	%	%	
tot 300 eenheden	57	8	128
300 - 1000 eenheden	27	13	470
1000 e.m. eenheden	16	79	4524

Op de handelsbedrijven worden circa 1800 manjaren aangewend voor alle veehandelsactiviteiten, waarvan ongeveer 500 manjaren worden besteed aan de kalverhandel. Veel handelsbedrijven zijn eenmanszaken, een klein aantal bedrijven (10%) geeft op twee of meer manjaren in te zetten. Van seizoensarbeids- en parttimekrachten wordt bij de veehandelsbedrijven nauwelijks gebruik gemaakt.

Gemiddeld genomen verschaft het bedrijf bijna een volledige dagtaak; bovendien hebben veel handelaren naast hun handelsactiviteiten nog andere werkzaamheden, bijvoorbeeld een agrarisch bedrijf, vooral toegespitst op veehouderij.

2.4 Specialisatie en integratie

2.4.1 Specialisatie

De kalverhandelsbedrijven kunnen op verschillende wijzen worden ingedeeld naar hun mate van specialisatie. In de eerste plaats op grond van het feit of hun handelsactiviteit al of niet voornamelijk is gericht op de handel in kalveren. Binnen de kalverhandel kan men de activiteiten bovendien onderscheiden in collecterende, distribuerende of een combinatie van beide.

Slechts een deel van de handelaren heeft zich specifiek toegelegd op de handel in kalveren (zie tabel 2.3). De gespecialiseerde kalverhandelaren (meer dan 75% kalverhandel) verhandelen wel twee derdedeel van de totale kalveromzet. Het een en ander betekent dat de kalverhandel zich concentreert bij gespecialiseerde handelaren. De specialisatiegraad is gebaseerd op het aantal verhandelde dieren en geeft het aandeel weer van de kalveren in het totaal. De kalverhandelaren verhandelden namelijk behalve kalveren ook nog 928.000 runderen, 344.000 schapen en 5.170.000 varkens.

Tabel 2.3 De kalverhandelaar naar mate van specialisatie op de kalverhandel

	Bedrijven	Totaal verhandelde eenheden	Gemiddeld aantal eenheden
Totaal	1924	1.782.000	926
w.v. naar aandeel kalveren	%	%	
tot 25%	30	7	218
25% - 50%	25	13	475
50% - 75%	21	7	314
75% - 95%	8	9	959
95% e.m.	16	64	3859

De kalverhandelsfunctie kan in grote lijnen opgesplitst worden in collecterende en distribuerende activiteiten. Deze classificering is voor het onderhavige onderzoek als volgt gedefinieerd:

- collecterende handelaren verzamelen nuka's bij rundveehouders en zetten deze nimmer af aan kalverhouders, voerleveranciers en/of slachterijen;

- distribuerende handelaren verzamelen nooit nuka's bij rundveehouders en zetten deze af aan kalverhouders, voerleveranciers en/of slachterijen;
- collecterende - distribuerende handelaren verzamelen onder andere nuchtere kalveren bij rundveehouders en zetten deze af aan kalverhouders, voerleveranciers en/of slachterijen.

De grootste groep handelaren houdt zich uitsluitend bezig met het collecteren (verzamelen) van kalveren. Ze verzamelen nuka's bij rundveehouders en zetten deze af op veemarkten, opvangcentra en bij andere kalverhandelaren. Over het algemeen verhandelt deze groep uitsluitend nuchtere kalveren en het gaat gemiddeld om geringe aantallen. Daarentegen verhandelden de distribuerende handelaren ruim de helft van de kalvereenheden, waaronder vleeskalveren. Het gaat hier om een beperkte groep handelaren met een grote omzet. Het zijn bedrijven die zich veelal gespecialiseerd hebben op de handel in kalveren. Er zijn ook handelaren die zowel collecteren als distribueren. Hierbij is 1/5 deel van de handelsbedrijven betrokken met een even groot aandeel in de omzet.

Tabel 2.4 Kalverhandelaren opgedeeld naar collecterende en distribuerende activiteiten

	Bedrijven	Totaal verhandelde eenheden	Gemiddeld aantal eenheden
Totaal	1924	1.782.000	926
w.v. naar activiteit	%	%	
- collecteren	76	29	349
- distribueren	5	52	9767
- collecteren en distribueren	19	19	916

Samenvattend kan gezegd worden dat een groot deel van de kalveren verhandeld wordt door op kalveren gespecialiseerde handelaren met een distribuerende functie. De collecterende handelaren, die hun kalveren voornamelijk betrekken van rundveehouders, zetten gemiddeld weinig kalvereenheden om en verhandelen naast kalveren meestal ook andere diersoorten.

2.4.2 Verticale integratie

Van verticale integratie is sprake indien verschillende niveau's in de bedrijfskolom kalfsvleesproduktie zijn ondergebracht bij één organisatie, bedrijf of ondernemer. Bij de geënquêteerde kalverhandelaren betekent dit dat minstens de kalverhandelsfunctie gecombineerd dient te zijn met een of meer niveau's

uit de bedrijfskolom. De produktieniveau's zijn fabricage van kalvermelk, het houden van vlees- en startkalveren en het slachten van kalveren. Onder het houden van kalveren wordt verstaan het houden van deze dieren op een eigen bedrijf. Niet onder verticale integratie valt het houden van kalveren bij anderen, veelal op basis van vastgeld- en voergeldcontracten.

Bij verreweg de meeste kalverhandelaren is er in het geheel geen sprake van verticale integratie. Voor zover er verticale integratie voorkomt, is de belangrijkste vorm het houden van vlees- en startkalveren op het eigen bedrijf (zie tabel 2.5). 12% van de kalverhandelaren houdt kalveren op het eigen bedrijf. Het gaat hier om 57.000 kalvereenheden, bestaande uit circa 33.000 startkalveren en 44.000 vleeskalveren. Het zijn vooral de distribuerende handelaren die zich hiermee bezig houden. Zij zijn het nauwst betrokken bij het marktgebeuren, kunnen alert reageren op marktsituaties en daaruit hun voordeel halen. Als belangrijkste reden van verticale integratie noemen zij rendementsverbetering. Met deze activiteiten trachten zij hun inkomen te vergroten. Andere redenen voor verticale integratie zijn het handhaven van hun marktaandeel en het aansluiten bij overige activiteiten van het handelsbedrijf.

Tabel 2.5 Kalverhandelaren naar activiteiten in de kalverhouderij

	Bedrijven	Totaal verhandelde eenheden	Gemiddeld aantal eenheden
Totaal	1924	1.782.000	926
w.v. naar verticale integratie	%	%	
- geen	88	64	675
- vleeskalveren	7	17	2246
- startkalveren	3	6	1740
- vlees- en startkalveren	2	13	7495

Naast het houden van vlees- en startkalveren hebben sommige handelaren ook andere nevenactiviteiten in de landbouw, zoals het houden van schapen, runderen, varkens en pluimvee. De helft van de kalverhandelsbedrijven heeft als nevenactiviteit een landbouwbedrijf (inclusief een kalverhouderij) terwijl een kwart een nevenactiviteit buiten de landbouw heeft. Vooral in Gelderland en Noord-Brabant vindt naast de veehandel ook landbouw plaats. Het uitsluitend uitoefenen van handel in vee komt slechts op een kwart van de kalverhandelsbedrijven voor.

Op grond van het voorgaande kan gesteld worden dat veel kalverhandelaren naast hun veehandel landbouw bedrijven, dat een beperkt aantal grote handelaren zelf vlees- en startkalveren houdt en dat er maar weinig kalverhandelaren zijn die uitsluitend veehandelaar zijn.

3. Aan- en verkoopstructuur

3.1 Inleiding

Dit hoofdstuk gaat in op de aan- en verkoopstructuur van kalveren verhandeld door kalverhandelaren. In de achtereenvolgende paragrafen wordt succesievelijk aandacht besteed aan nuchtere kalveren, startkalveren en vleeskalveren. Daarbij komen aan de orde:

- Categorieën van leveranciers van wie kalveren zijn gekocht en categorieën van afnemers aan wie kalveren zijn verkocht. De aan- en verkopen door middel van een commissionair/veehandelaar zijn respectievelijk beschouwd als aankoop van en verkoop aan deze commissionair. Deze opdeling naar categorieën is niet gevraagd voor de aan- en verkopen op veemarkten en opvangcentra. Op deze markten is het bijzonder moeilijk kopers en verkopers te achterhalen. Veemarkten en opvangcentra beschouwen we gemakshalve als leveranciers en afnemerscategorieën.
- De aantallen kalveren die de geënquêteerde kalverhandelaar in opdracht van derden verhandelt (commissiehandel). Voor deze bemiddeling ontvangt de kalverhandelaar van de opdrachtgever een vergoeding: veelal is dit een bepaald bedrag per verhandeld dier.
- De contractuele relaties met leveranciers en afnemers worden geacht aanwezig te zijn als vóór de aanvang van de mestperiode een overeenkomst met een leverancier of afnemer is afgesloten betreffende de levering en/of afname van kalveren. Ook overeenkomsten voor onbepaalde tijd behoren hiertoe, waarbij een bepaald aantal kalveren per tijdseenheid zal worden geleverd of afgenomen.
- De aantallen in 1979 ge- en verkochte nuchtere kalveren, startkalveren en vleeskalveren. De begrippen "verkocht" en "gekocht" dienen te worden opgevat in de zin van "bestemming" en "herkomst", dit is inclusief interne leveringen. Zo omvat het begrip "gekocht" ook de kalveren afkomstig van het eigen landbouwbedrijf van de geënquêteerde. Het begrip "verkocht" omvat ook de kalveren die de geënquêteerde zelf liet mesten op voer- en vastgeldcontract.
- Bij de aan- en verkoop van kalveren is ook geïnformeerd naar het aantal bedrijven waarmee in 1979 zaken werd gedaan en wel per categorie van leverancier en afnemer. Bij aan- en verkopen op veemarkten, opvangcentra en veehouderijbedrijven is deze informatie niet gevraagd. Evenmin is dit gebeurd voor aan- en verkopen van het eigen landbouwbedrijf.
- Om een indruk te krijgen van de stabiliteit van het aan- en

Tabel 3.1 Het aan- en verkooppatroon van de door veehandelaren verhandelde nuka's

Aankoop

	Aantal bedr. 1)	Nuka's x 1000	Gemidd. aantal p.bedr.
Totaal	1924	3320	1726
w.v. afkomstig van:	%	%	
- veemarkten 2)	27	37	2403
- opvangcentrum	2	11	11112
- veehouders	96	42	737
- eigen bedrijf	8	0	31
- kalverhandelaren	10	5	845
- buitenland	2	5	3889

Verkoop

	Aantal bedr. 1)	Nuka's x 1000	Gemidd. aantal p.bedr.
Totaal	1924	3320	1726
w.v. bestemd voor:	%	%	
- veemarkten 2)	83	51	1053
- opvangcentrum	24	5	385
- kalverhouder met voer- of vastgeldcontract	5	7	2622
- kalverhouder	14	4	521
- eigen kalverhouderij	11	3	513
- kalverhandelaar	16	8	836
- kalvermelkleveranciers	8	20	4402
- kalverslachterij	2	1	794
- buitenland	1	1	2250

1) Een aantal veehandelaren koopt respectievelijk verkoopt aan meer dan één categorie, hierdoor komt de sommering van het percentage betrokken bedrijven boven de 100% uit.
2) Inclusief schossen van 635.000 nuka's.

verkooppatroon is nagegaan met welke leveranciers en afnemerscategorieën in de periode 1970 t/m 1978 zaken werden gedaan en waarmee dit in 1979 niet meer het geval was (oude categorieën). Tegelijkertijd is gevraagd met welke leveranciers- en afnemerscategorieën voor het eerst in 1978 of 1979 zaken werden gedaan (nieuwe categorieën).

Zoals in hoofdstuk 1 reeds is opgemerkt, verschillen een aantal van de door ons verkregen cijfers met cijfers uit andere bronnen. In bijlage 1 is het een en ander toegelicht.

3.2 Aan- en verkoop van nuchtere kalveren

3.2.1 Herkomst en bestemming

Alle handelaren in kalveren kopen en verkopen nuka's. In totaal verhandelden ze 3,3 miljoen nuka's, dit is gemiddeld 1726 per bedrijf.

Via diverse distributiekanalen vinden de kalveren hun weg van rundveehouderij naar kalver- en stierenhouderij. Gemiddeld worden de nuka's circa 2,5 maal verhandeld voordat ze hun bestemming bereiken. In het distributiesysteem zijn twee belangrijke stromen te herkennen. Enerzijds het verzamelen bij rundveehouders van nuka's die worden verkocht op handelscentra, zoals veemarkten en opvangcentra. Anderzijds het distribueren van nuka's, de fase vanaf deze centra naar kalver- en stierenhouder, eigen bedrijf. kalvermelkleverancier enzovoorts. Niet alle nuka's gaan over handelscentra, een beperkt aantal dieren gaat rechtstreeks via de veehandel naar een definitieve bestemming.

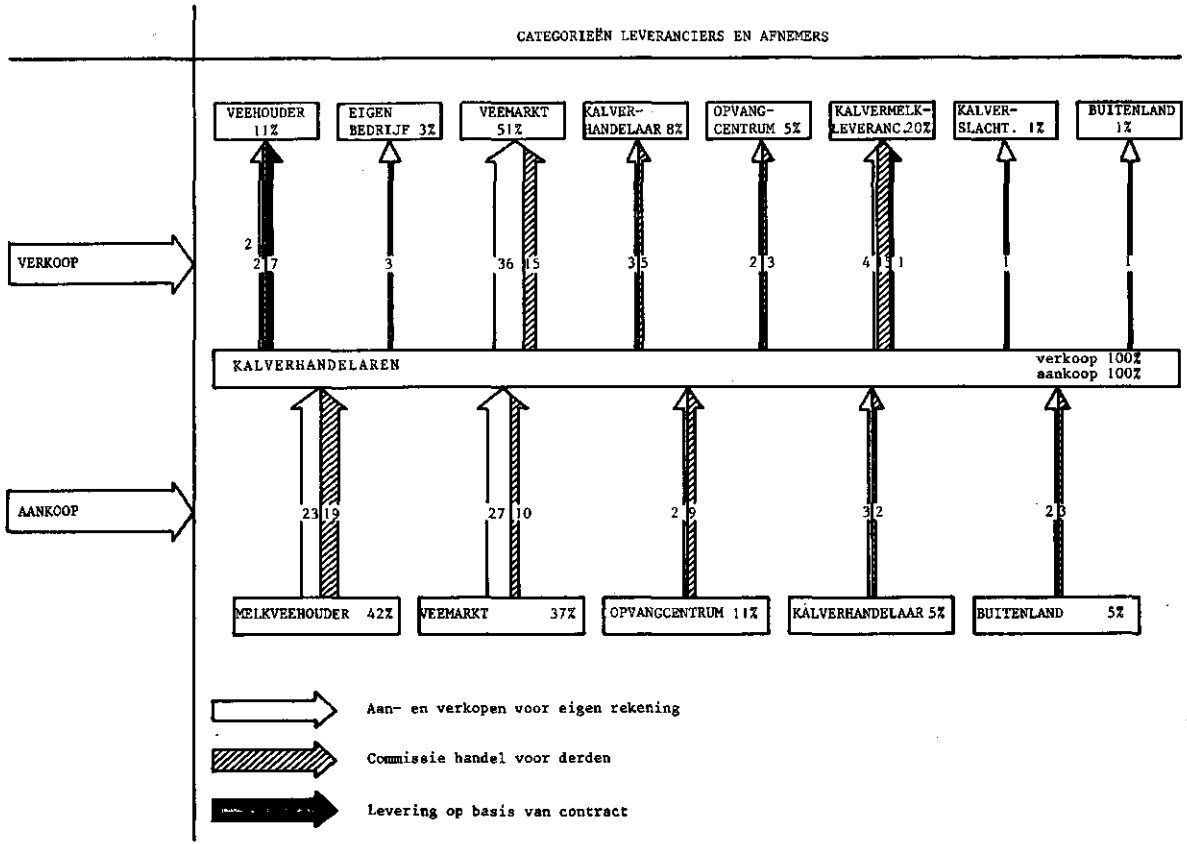
De verzameling van kalveren bij rundveehouders geschiedt voor driekwart door collecterende handelaren 1) en voor het overige door handelaren die naast collecteren ook distribueren. In totaal verzamelen deze twee groepen handelaren 1,36 miljoen nuka's bij rundveehouders. Van dit totaal gaat de meerderheid naar veemarkten en opvangcentra, een klein deel vindt zijn weg direct naar veehandelaren, kalvermelkleveranciers, veehouders enzovoorts. Het zijn vooral locale veehandelaren die nuka's bij rundveehouders verzamelen. Het betreft hier ongeveer 80% van alle handelaren met een gemiddelde omzet van circa 900 nuka's.

De veemarkten en opvangcentra nemen in het distributiepatroon van nuka's een belangrijke plaats in. De aanvoer op deze handelscentra door veehandelaren bedraagt 1,23 miljoen nuka's, de afvoer 0,98 miljoen. Het verschil geeft aan dat er ook andere kopers en verkopers op deze centra opereren, namelijk veehouders, kalvermelkleveranciers en slachterijen.

---

1) Voor definities: zie paragraaf 2.4.1, blz. 26.

FIGUUR 3.1 WIJZE VAN AAN- EN VERKOOP VAN NUCHTERE KALVEREN DOOR HANDELAREN



Naast de aan- en afvoer vindt er op veemarkten ook interne handel plaats. Als veehandelaren nuka's op veemarkten kopen en deze weer op dezelfde of andere markten verkopen, spreken we van interne markthandel of schossen. Op veemarkten werden in 1979 635.000 nuka's geschost. Hiermee hielden zich ongeveer 400 handelaren bezig, gemiddeld schosten zij zo'n 1600 dieren. De spreiding rond dit gemiddelde is groot. Naast handelaren die enkele tientallen nuka's per jaar schossen zijn er ook die er meer dan 10.000 schossen. Het schossen is een speculatieve handel. De schossers proberen te profiteren van de ondoorzichtigheid van de markt ten aanzien van de omvang van vraag en aanbod bij aanvang van de markthandel. Ze kopen aan het begin van de markt nuchtere kalveren op en proberen deze aan het einde van de markt tegen een hogere prijs van de hand te doen.

Door de opkomst van de opvangcentra in het midden van de jaren zeventig is het aantal handelaren dat levert aan deze centra opgeklommen tot iets minder dan een kwart van de kalverhandelaren. Het aan- en verkooppatroon verschoof hierdoor enigszins.

In 1979 voerden de handelaren 178.000 nuka's op opvangcentra aan. De totale afvoer van deze centra bedraagt volgens de veehandelsenquête 378.000 nuka's. Ook andere categorieën van afnemers en leveranciers kopen en/of verkopen op opvangcentra

3.2.2 Aantal relaties, commissie- en contracthandel

De kalverhandelaren kopen hun nuka's meestal bij 1 à 2 verschillende categorieën van leveranciers. De collecterende handelaren nemen de nuka's voornamelijk af van één leverancierscategorie: de rundveehouder; daarentegen kopen de distribuerende handelaren de nuka's veelal bij meer dan een leverancierscategorie, bijvoorbeeld veemarkt, opvangcentrum en kalverhandelaar.

De afzet van nuka's is iets meer gericht op meerdere afnemerscategorieën dan de inkoop. In totaal zijn er 11 verschillende categorieën waaraan nuka's worden geleverd. Het zijn vooral de distribuerende handelaren die leveren aan meerdere afnemerscategorieën tegelijk: kalverhouders, kalverhandelaren en kalvermelkleveranciers.

Het aantal afnemers en leveranciers per categorie blijft veelal beperkt, gemiddeld minder dan twee. (Zoals eerder gesteld zijn de relaties met veehouders en de aan- en verkopen op markten en opvangcentra daarbij buiten beschouwing gebleven). Voor aankopen bij collega-handelaren moet een uitzondering worden gemaakt. De handelaren die aankopen bij collega's doen dit merendeels bij meer dan 5 handelaren. Omgekeerd liggen de verkopen aan collegahandelaar gemiddeld niet ver boven de 1. Het een en ander betekent dat een beperkt aantal handelaren kalveren koopt bij meerdere collega's.

Gemiddeld verkoopt de kalverhandelaar zijn nuka's op 1 à 2 veemarkten, de handelaar die aankoopt op veemarkten doet dit op gemiddeld 2. De handelaar die op een opvangcentrum koopt of verkoopt doet dit over het algemeen op 1 opvangcentrum.

Gelet op de aantallen bedrijven en het aantal categorieën waarmee de kalverhandelaar zaken doet, is het aan- en verkoopatroon betrekkelijk stabiel. Alleen bij veemarkten en opvangcentra is er een verschuiving opgetreden ten gunste van de opvangcentra.

Figuur 3.1 geeft aan op welke wijze handel wordt gedreven. Handelt de handelaar voor eigen rekening en risico, doet hij dit op commissiebasis of vindt levering plaats op basis van contracten? De handelaren handelen voor meer dan de helft van hun omzet voor eigen rekening en risico. Daarnaast speelt commissiehandel een grote rol. De handel op contractbasis komt weinig voor, het betreft dan voer- en vastgeldcontracten met kalverhouders. De kalverhandelaar neemt dan de plicht op zich om nuchtere kalveren te leveren. In een klein aantal gevallen verplicht hij zich nuka's te leveren aan kalvermelkleveranciers, omgekeerd verplicht de kalvermelkleverancier zich dan veelal kalvermelk te leveren aan de kalverhandelaar.

3.2.3 Bestemming beste en minste kwaliteit kalveren

De vleeskalverhouderij moet op de markt voor nuchtere kalveren concurreren met bestemmingen zoals roodvleesproduktie, startkalverhouderij en levende export. Een indicatie voor de concurrentiepositie van de vleeskalverhouderij is de bestemming van de beste en de minste kwaliteit nuchtere kalveren.

Volgens meer dan de helft van de kalverhandelaren zijn de beste kalveren voorbestemd voor de roodvleesproduktie en maar eenvijfde geeft witvleesproduktie aan. De rest van de kalverhandelaren geeft op het niet te weten of antwoordt dat er voor de betere kwaliteit geen bepaalde bestemming is.

Naar de mening van 60% van de kalverhandelaren is de minste kwaliteit nuka's bestemd voor de startkalverhouderij. Een vijfdedeel geeft als bestemming op de vleeskalverhouderij en de rest heeft geen oordeel of kon geen bestemming noemen.

Hoewel de opinie van de kalverhandelaar in de loop van het jaar wisselt onder invloed van vraag en aanbod, mogen we vaststellen dat de betere kalveren meer de roodvleesproduktie ingaan en dat de mindere (lichtere) kalveren verdwijnen in de startkalverhouderij. Deze wijze van handelen vermindert de startproblemen bij kalfsvleesproducenten. De startkalverhouder kan er zo met de nodige zorg een goed verkoopbaar produkt van maken.

3.2.4 Veemarkt versus opvangcentrum

De kalverhouderij wordt de laatste jaren in toenemende mate geconfronteerd met kalversterfte en gezondheidsproblemen, met name in het begin van de mestperiode. Als belangrijkste oorzaak hiervoor kunnen genoemd worden:

- de door schaalvergroting veroorzaakte verminderde zorg voor de nuka's op de melkveehouderij en de tendens om de nuka's op een jongere leeftijd te verkopen;

- een grotere vraag naar nuka's met als gevolg dat er ook kwalitatief mindere dieren voor de vleesproduktie worden aangewend;
- het handelspatroon voor nuka's, waardoor kalveren lang onderweg zijn alvorens ze via allerlei tussenstations op de kalverhouderij arriveren.

In een poging op dit laatste punt enige verbetering aan te brengen, zijn in de afgelopen 5 jaar opvangcentra opgericht. De enquête bij kalverhandelaren geeft aan dat er op een totaal van 42 centra een 27-tal geleid worden door veehandelaren. Met het ontstaan van deze centra is een verschuiving in het afzetpatroon opgetreden, namelijk van de veemarkt naar het opvangcentrum. Om na te gaan hoe deze verschuiving wordt gewaardeerd en om een indruk te krijgen over de toekomstige ontwikkeling is nagegaan hoe de kalverhandelaren de veemarkt en het opvangcentrum beoordelen. Gevraagd is naar het oordeel van de handelaar over de prijs/kwaliteitsverhouding van nuka's respectievelijk op veemarkten en opvangcentra.

Ruim driekwart van de kalverhandelaren geeft aan dat de prijs/kwaliteitsverhouding van nuchtere kalveren op de veemarkt beter tot uiting komt dan op het opvangcentrum. Deze groep handelaren is van mening dat het gewicht op opvangcentra een te grote rol speelt in de prijsbepaling en dat kalveren van geringere kwaliteit te weinig opbrengen. Uit het onderzoek komt verder naar voren dat de veehandelaar gekant is tegen het systeem van roepprijzen (vooraf bekend maken) op opvangcentra. 8% van de handelaren heeft een voorkeur voor opvangcentra en geeft aan dat de verhouding tussen prijs en kwaliteit op deze centra beter wordt gewaarborgd.

De voorstanders van opvangcentra noemen als voordelen: betere selectiemogelijkheden, betere behandeling van nuka's, de groepen kalveren zijn homogener en de prijs is beter afgestemd op kwaliteitsverschillen. Deze groep is tevens van mening dat op veemarkten een mindere kwaliteit kalveren wordt aangevoerd, dat ook op veemarkten gekocht dient te worden per koppel en dat het gewicht op veemarkten een te geringe invloed heeft op de prijs. De veehandelaren die hun voorkeur uitspreken voor het opvangcentrum kopen of verkopen veelal zelf op deze centra.

In het onderhavige onderzoek is gevraagd naar het oordeel van de veehandelaar over prijs/kwaliteitsverhouding van nuka's op de veemarkt en het opvangcentrum. Het moet duidelijk zijn dat de prijs/kwaliteitsverhouding op de veemarkt mede tot stand komt door de veehandelaar, waarbij hij gebruik maakt van het systeem van loven en bieden. Op het opvangcentrum is dat systeem vervangen door vooraf de dieren in te delen naar kwaliteit op grond van sexe, veeslag, type en gewicht. De prijs is afhankelijk van de vooraf bekend gemaakte basisprijs (roepprijs) en van de toeslagen en kortingen voor de kwaliteit. De eeuwenoude functie van de handelaar komt hiermee op de tocht te staan. Het is ook daarom dat vanuit handelskringen sterk oppositie wordt gevoerd tegen op-

Tabel 3.2 Het aan- en verkooppatroon van de door veehandelaren verhandelde startkalveren

Aankoop

	Aantal bedr. 1)	Start-kalv. x 1000	Gemidd. aantal p.bedr.
Totaal	136	266	1955
w.v. afkomstig van:	%	%	
- kalverhouder met voer- of vastgeldcontract	38	34	1793
- andere kalverhouders	13	30	4694
- eigen bedrijf	55	12	438
- kalverhandelaar	13	22	3508
- veemarkten	3	1	162
- buitenland	1	1	1500

Verkoop

	Aantal bedr. 1)	Start-kalv. x 1000	Gemidd. aantal p.bedr.
Totaal	136	266	1955
w.v. bestemd voor:	%	%	
- kalverhouder met voer- of vastgeldcontract	7	2	503
- andere kalverhouders	48	3	123
- eigen bedrijf	1	0	500
- kalverhandelaar	42	33	1544
- veemarkt	3	0	54
- veevoerleverancier	7	3	970
- buitenland	19	59	5995

1) Een aantal veehandelaren koopt respectievelijk verkoopt aan meer dan één categorie, hierdoor komt de sommering van het percentage betrokken bedrijven boven de 100% uit.

vangcentra. Mede in dit licht moet de opinie van de door ons geënquêteerde handelaren worden gezien.

3.3 Aan- en verkoop van startkalveren

3.3.1 Herkomst en bestemming

Het aantal startkalveren dat in 1979 is verhandeld bedroeg zo'n 266.000 dieren, hierbij is begrepen de intra-handel tussen handelaren. Voor het grootste deel vinden de startkalveren hun weg naar het buitenland. De belangrijkste exportlanden zijn West-Duitsland en Italië. Het resterende deel wordt afgezet in het binnenland als startmateriaal voor de rood- en witvleesproduktie.

In totaal hielden zich 136 kalverhandelaren bezig met de handel in startkalveren, gemiddeld verhandelden zij een kleine 2000 starters. De startkalverhandel is op te delen in exporterende en niet-exporterende handelaren. Zo'n 26 bedrijven houden zich min of meer intensief bezig met de export van startkalveren; gemiddeld exporteren zij 6000 starters per jaar.

Uit tabel 3.2 blijkt dat driekwart van de startkalveren afkomstig is van kalverhouders en uit eigen kalverhouderij. De exporterende handelaren kopen de starters veelal van niet-exporterende handelaren en kopen relatief veel kalveren bij kalverhouders zonder voer- of vastgeldcontractverplichtingen. De niet-exporterende handelaren betrekken relatief veel starters van kalverhouders waarmee zij een voer- of vastgeldcontract hebben afgesloten en uit eigen kalverhouderij.

De verkoop van startkalveren concentreert zich vooral op de export en handel met collega-handelaren. Daarnaast wordt een klein deel afgezet aan kalverhouders en kalvermelkleveranciers.

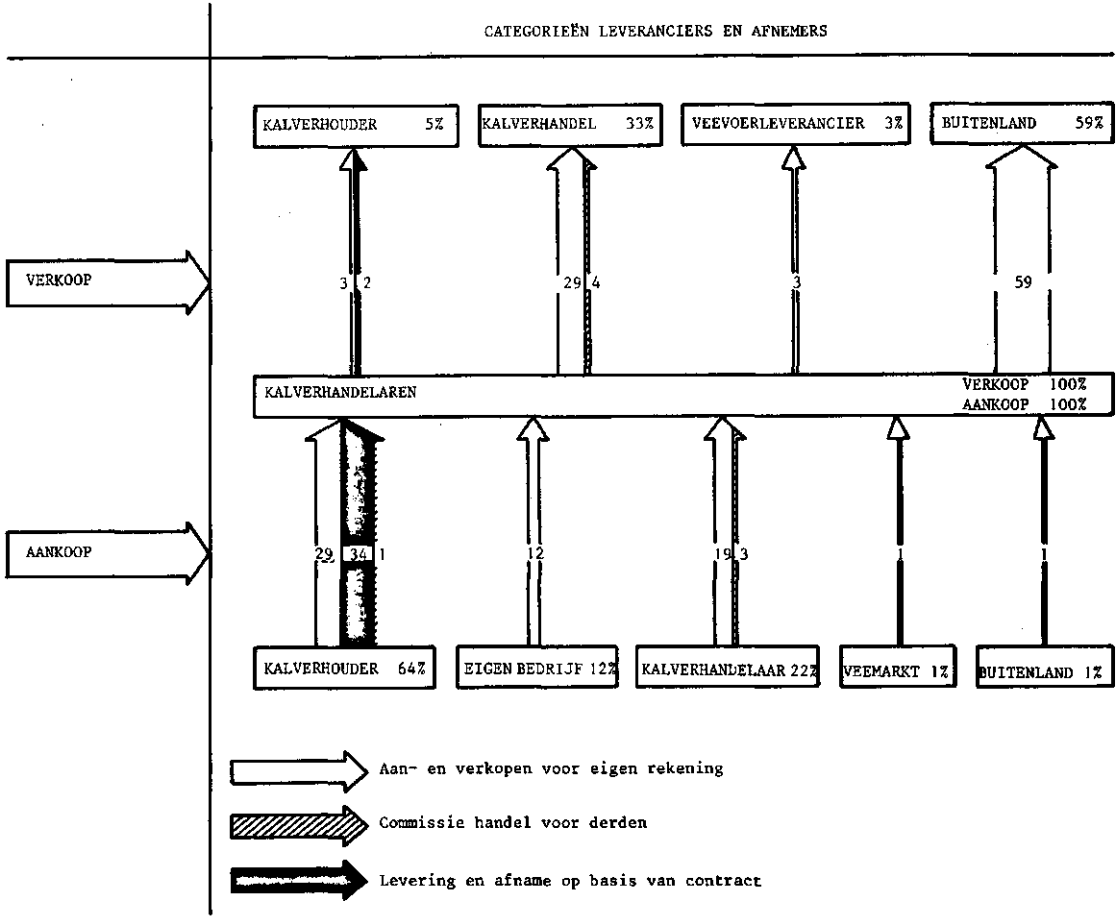
Uit figuur 3.2 blijkt dat bij aankoop 1/3 van de startkalveren wordt afgenomen op grond van vast- en voergeldcontracten en dat de commissiehandel zeer beperkt is. Het merendeel van de aankopen geschiedt (door handelaren) voor eigen rekening en risico.

Nog meer dan bij de aankoop worden de starters bij de verkoop verhandeld voor eigen rekening en risico. In tegenstelling tot de nuka-handel maakt de commissiehandel bij startkalveren slechts een klein deel uit van de aan- en verkopen.

3.3.2 Aantal en stabiliteit van relaties

Gemiddeld kopen en verkopen startkalverhandelaren bij 1 à 2 categorieën. Het zijn vooral de grotere startkalverhandelaren die met meerdere categorieën handel drijven. Bij de export richt de startkalverhandelaar zich voornamelijk op één exportland. De startkalverhandel met Frankrijk en West-Duitsland vindt met maximaal 5 bedrijven per land plaats. Dit in tegenstelling tot Italië waar handelaren zelfs met 10 en meer bedrijven handel drijven.

FIGUUR 3.2 WIJZE VAN AAN- EN VERKOOP VAN STARTKALVEREN DOOR HANDELAREN



De startkalverproduktie in Nederland nam de laatste jaren sterk toe, ook de handel nam hierdoor toe. Enkele nieuwe handelswegen voor handelaren zijn kalvermelkleveranciers in Italië en de veehandel in West-Duitsland. Geen enkele handelaar heeft categorieën van afnemers of leveranciers afgestoten.

Gelet op het beperkt aantal categorieën waar startkalverhandelaren handel mee drijven is het distributiepatroon vrij stabiel te noemen. Binnen deze categorieën drijven ze met een groot aantal bedrijven handel. Het zijn vooral de exporterende startkalverhandelaren die een groot aantal relaties hebben, vooral met hun afnemers in exportlanden en met veehandelaren in Nederland.

3.4 De aan- en verkoop van vleeskalveren

3.4.1 Herkomst en bestemming

Zo'n 220 veehandelaren verhandelden in 1979 vleeskalveren. In totaal waren dit 518.000 dieren, dit is gemiddeld per bedrijf zo'n 2360 (zie tabel 3.3). Het een en ander betekent dat de veehandelaren een belangrijke schakel zijn bij de distributie van vleeskalveren. De helft van de in Nederland grootgebrachte vleeskalveren wordt via veehandelaren gedistribueerd.

De handelaren betrekken twee derdedeel van de vleeskalveren van kalvermelkleveranciers, die deze dieren op hun beurt via voer- en vastgeldcontracten van kalverhouders ontvangen of uit eigen kalverhouderij. Een zesdedeel van de kalveren is afkomstig uit eigen kalverhouderij of betreft door veehandelaren op voer- of vastgeldcontract uitgezette kalveren. Slechts een klein deel van de kalveren wordt betrokken van andere veehandelaren. In het gehele circuit speelt de veemarkt geen rol van betekenis.

De omvang van de aankopen per leverancierscategorie verschilt nogal. De grootste transacties vinden plaats met kalvermelkleveranciers, gemiddeld ruim 10.000 kalveren. De aankopen bij andere categorieën liggen op een aanzienlijk lager niveau (1.500).

Bijna alle vleeskalveren worden aangekocht door handelsbedrijven met een omzet van meer dan 1000 kalveren. De bulk van de aankopen geschiedt door handelaren die voor 95% en meer op de kalverhandel zijn gespecialiseerd, het gaat hier om de helft van de vleeskalverhandelaren met 90% van de vleeskalveren. Binnen deze groep zitten enkele zeer grote handelaren.

De verkopen van veehandelaren zijn voor het overgrote deel gericht op verkopen aan slachterijen.

Veruit de meeste vleeskalverhandelaren zijn gevestigd in overig Nederland, maar zij verhandelen slechts 20% van het aantal vleeskalveren. Daarentegen heeft Gelderland met minder vleeskalverhandelaren wel het leeuwendeel (75%) van de vleeskalveromzet. Gelderland huisvest relatief veel grote handelaren.

Voor 14% van de verhandelde vleeskalveren krijgen de kalverhandelaren een commissievergoeding, het gaat hier met name om

Tabel 3.3 Het aan- en verkooppatroon van de door veehandelaren verhandelde vleeskalveren

Aankoop

	Aantal bedr. 1)	Vlees-kalv. x 1000	Gemidd. aantal p.bedr.
Totaal	220	518	2359
w.v. afkomstig van:	%	%	
- kalverhouder met voer- of vastgeldcontract	18	8	1118
- andere kalverhouders	29	15	1241
- eigen bedrijf	59	9	336
- kalverhandelaar	10	6	1426
- kalvermelkleverancier	14	62	10634
- veemarkten	2	0	100

Verkoop

	Aantal bedr. 1)	Vlees-kalv. x 1000	Gemidd. aantal p.bedr.
Totaal	220	518	2359
w.v. bestemd voor:	%	%	
- kalverhandelaar	19	2	281
- kalverslachterij	75	97	3039
- veemarkt	21	1	66
- buitenland	2	0	400

1) Een aantal veehandelaren koopt respectievelijk verkoopt aan meer dan één categorie, hierdoor komt de sommering van het percentage betrokken bedrijven boven de 100% uit.

kalveren afkomstig van kalvermelkleveranciers en collega-veehandelaren. Ook voor de kalveren geleverd aan slachterijen krijgen de handelaren commissie, het gaat hier om een zesdedeel van de leveranties aan deze categorie.

De contractuele aankopen van kalveren beperkten zich tot de door handelaren op voer- of vastgeldcontracten uitgezette dieren, hierbij zijn zo'n 40 handelaren betrokken. Contractuele verkopen aan slachterijen en andere categorieën komen volgens de veehandelaren niet voor. Door de geringe binding met leveranciers en afnemers lopen de veehandelaren toch een groot markt- en prijsrisico. Aan de andere kant zijn de gespecialiseerde kalverhandelaren goed ingevoerd in het marktgebeuren en zijn daardoor in staat hun risico's op een juiste wijze in te schatten.

3.4.2 Aantal en stabiliteit van relaties

De veehandelaren kopen vleeskalveren bij gemiddeld iets meer dan 1 leverancierscategorie. De meerderheid van de vleeskalverhandelaren (84%) koopt alle vleeskalveren van één categorie, 6% van twee en 10% van drie of meer. In totaal zijn er bij de vleeskalverhandel 4 leverancierscategorieën, daarbij is de veemarkt buiten beschouwing gelaten vanwege zijn geringe betekenis.

Het aantal bedrijven per leverancierscategorie waarvan de handelaar vleeskalveren koopt, blijft voor de meeste handelsbedrijven beperkt tot 5. Een enkele handelaar drijft handel met 5 á 10 collega's.

De afzet van vleeskalveren is nog sterker dan de aankoop gericht op enkele afnemerscategorieën. Het aantal categorieën waaraan zij vleeskalveren verkopen, bedraagt gemiddeld iets meer dan één. De belangrijkste afnemer is de kalverslachterij.

Sinds 1970 is het aantal aan- en verkoopcategorieën gelijk gebleven. Het distributiepatroon van vleeskalveren is dan ook vrij stabiel.

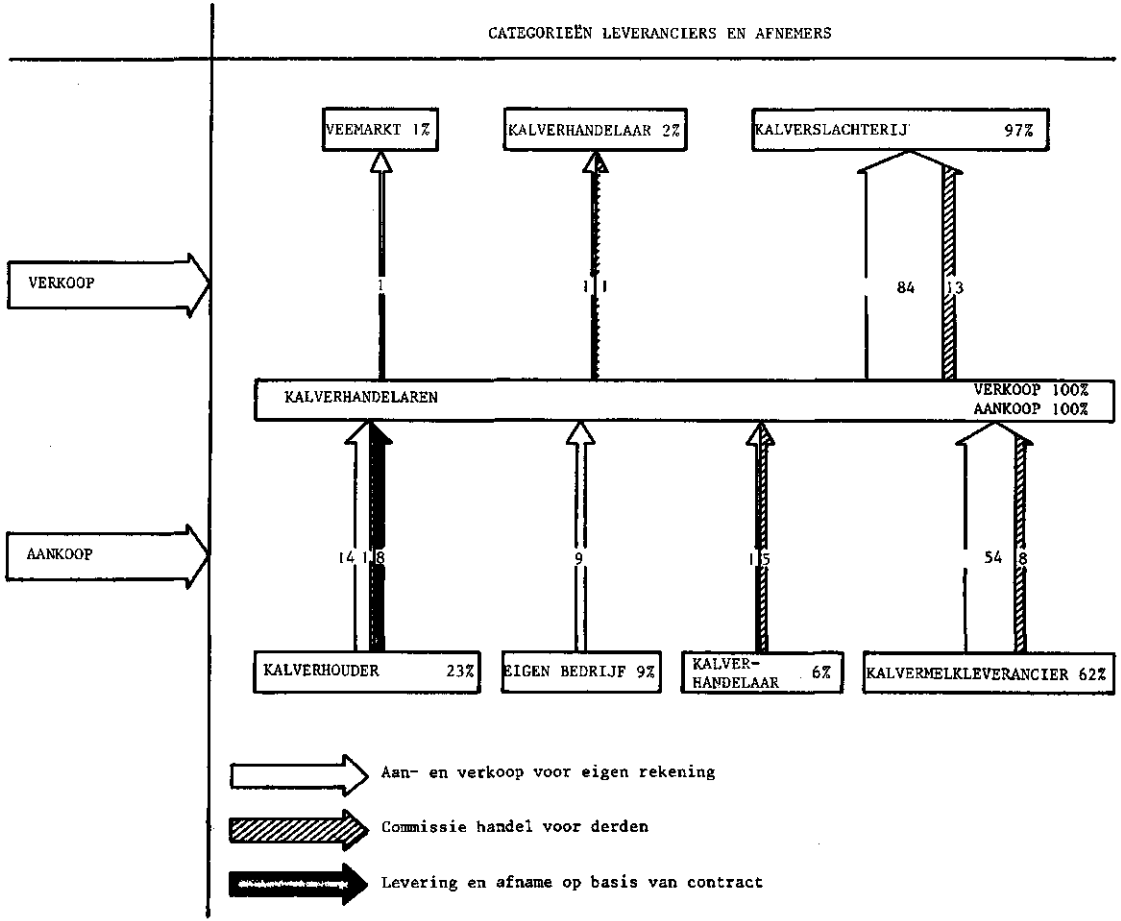
3.4.3 Bestemming beste en minste kwaliteit kalveren

De totale markt voor kalfsvlees valt uiteen in een aantal deelmarkten, die van elkaar verschillen in produktkenmerken. Deze produktkenmerken hangen nauw samen met de kwaliteit van het vlees zoals vleeskleur, vetgehalte, bevleesdheid enzovoorts. Om na te gaan in hoeverre met deze verschillende deelmarkten al rekening wordt gehouden vóór de slachterijfase, is aan de vleeskalverhandelaar gevraagd aan te geven welke categorieën van afnemers meestal de beste vleeskalveren kopen en welke de minste.

Een derdedeel van de vleeskalverhandelaren antwoordt dat er geen bepaalde afnemerscategorie is voor de beste of de minste kwaliteit vleeskalveren. Ruim de helft van de vleeskalverhandelaren heeft geen oordeel. Een gering aantal handelaren is van mening dat de kwaliteit bepalend is voor de keuze van het afzetkanaal.

Op grond van de door vleeskalverhandelaren gegeven antwoorden kan niet worden geconcludeerd dat er verschillende afzetkana-

FIGUUR 3.3 WIJZE VAN AAN- EN VERKOOP VAN VLEESKALVEREN DOOR HANDELAREN



len zijn voor de verschillende kwaliteiten vleeskalveren. Het een en ander betekent dat de kalverslachterijen een heterogeen produkt kopen en dat de verdeling naar type afzetmarkt eerst na het slachten plaatsvindt 1).

De EG maakt voor de prijsnotering van vleeskalveren gebruik van referentiemarkten. Wekelijks worden voor Nederland de prijzen doorgegeven voor de handelsklassen I, II en III, zoals deze in de EG-verordeningen zijn opgenomen. De indruk bestaat dat deze indeling in kwaliteitsklassen weinig praktische betekenis heeft. De vleeskalverhandelaren is gevraagd hun mening kenbaar te maken over deze handelsklassen en daarbij aan te geven of de indeling voldoet. Eveneens is gepeild of de veehandelaren behoefte hebben aan een uniforme objectieve handelsklasse-indeling.

98% van de vleeskalverhandelaren maakt geen gebruik van de handelsklasse-indeling, deze heeft daardoor voor hun weinig praktische betekenis. De vraag is dan ook of deze materie hun wel vertrouwd is en of ze zich hierover een oordeel kunnen vormen; 96% van de vleeskalverhandelaren heeft inderdaad geen oordeel. De resterende handelaren vinden dat op basis van een beschrijvende handelsklasse-indeling geen handel is te drijven. Gevraagd naar de noodzaak van een uniforme handelsklasse-indeling op grond van objectieve maatstaven, geven de handelaren aan hiervoor niet te voelen. Negen van de tien vleeskalverhandelaren zijn tegen en de rest heeft hierover geen oordeel.
Conclusie: de handelaren zijn in meerderheid tegen een classificatiesysteem voor vleeskalveren

1) LEI-publikatie No. 2.157: "De kalverslachtende bedrijven".

4. Contractuele relaties

4.1 Inleiding

Onder een contractuele relatie wordt verstaan een afspraak voor een meestal langere periode, waarbij is overeengekomen een bepaald aantal kalveren te produceren, te leveren of af te nemen. Tot de contractuele relaties zijn niet gerekend de "vaste relaties" waarbij het gaat om duurzame relaties welke niet berusten op een formele overeenkomst. Bij "vaste relaties" is in feite sprake van een op wederzijds vertrouwen gebaseerde gewoontevorming.

De contracten die betrekking hebben op de produktie van startkalveren of vleeskalveren kunnen worden onderscheiden in:

- voergeldcontracten: De agrarische produktie heeft plaats onder verantwoordelijkheid van leveranciers en/of afnemers. De kalverhouders ontvangen een vergoeding per opgezet of afgeleverd kalf.
- vastgeldcontracten: De agrarische produktie heeft plaats onder verantwoordelijkheid van leveranciers en/of afnemers. De kalverhouders ontvangen een vergoeding per beschikbaar gestelde kalverbox.
- afname/leverings-contracten : De agrarische producent is verantwoordelijk voor de agrarische produktie, terwijl de aan- en/of verkoop van kalveren en/of kalvermelk is vastgelegd in overeenkomsten met leveranciers en/of afnemers. In deze contracten zijn soms ook financieringsbepalingen opgenomen.
- financierings-contracten : In deze contracten is uitsluitend de financiering van dieren, voer, bulksilo's en/of gebouwen door of via de contractpartner geregeld. Doordat uitsluitend de financiering, die leidt tot handelsverplichtingen tot de contractfinanciering is gerekend en niet de zogenaamde vrije financiering, moet naast dit contract ook een voer- of vastgeldcontact of een afname/leveringscontract zijn afgesloten.

In hoofdstuk 3 (figuren 3.1, 3.2 en 3.3) is reeds aangegeven welk deel van de aan- en verkoop van kalveren contractueel is vastgelegd. In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de kenmerken van de kalverhandelaren die contracten hebben afgesloten, op de gebruikte contractvormen, de redenen voor het afsluiten van contracten en de via contracten van kalverhouders overgenomen risico's.

4.2 Contracten met kalverhouders

Circa 70 kalverhandelaren sluiten contracten met kalverhouders af, hiervan zijn 39 handelaren met vleeskalvercontracten en 52 met startkalvercontracten. Een deel van de handelaren sluit zowel contracten af voor vlees- als startkalveren. In totaal verhandelen deze handelaren 1.270.000 nuka's, 220.000 startkalveren en 470.000 vleeskalveren. Het gaat in het algemeen om sterk gespecialiseerde kalverhandelaren met een hoge omzet aan kalveren. De start- en vleeskalverhandel is voor een belangrijk deel (meer dan 80%) in handen van deze groep handelaren.

De handelaren met contracten zijn voor driekwart deel gevestigd buiten de concentratiegebieden. De handelaren gevestigd in Gelderland hebben voornamelijk contracten voor vleeskalveren en die in Noord-Brabant voor startkalveren.

Het merendeel van de contracten is afgesloten op basis van een vergoeding per box (zogenaamde vastgeldcontracten). Bij startkalveren komen relatief meer voergeldcontracten voor (zie tabel 4.1). Met voergeldcontracten probeert men de kalverhouder meer te betrekken bij de technische resultaten van de kalverhouderij, vooral in het beginstadium van de opfok hebben de kalveren veel aandacht en verzorging nodig. Door hun de vergoeding afhankelijk te stellen van het aantal verzorgde kalveren hoopt men op een grotere betrokkenheid van de kalverhouder en daarmee op betere resultaten. Ongeveer een vijfdedeel van de contract-startkalveren wordt gehouden op voergeldovereenkomsten en dit is tweemaal zo hoog als bij vleeskalveren.

Tabel 4.1 Kalverhandelaren met voer- en/of vastgeldcontracten afgesloten met kalverhouders

	Bedrijven	Totaal kalveren op contract	Gemiddeld per bedrijf
Totaal vleeskalveren	39	43000	1108
w.v. op:	%	%	
- vastgeldcontract	90	89	1103
- voergeldcontract	26	11	460
Totaal startkalveren	52	91000	1758
w.v. op:	%	%	
- vastgeldcontract	98	81	1450
- voergeldcontract	26	19	1160

Buiten de financiering in natura (het ter beschikking stellen) van nuka's en kalvermelk via voer- en vastgeldcontracten, is de kalverhandel op geen enkele wijze in de kalverhouderij betrokken met financiering van objecten bijvoorbeeld kalverhokken, voedermenginstallaties, bulksilo's enzovoorts.

Als gevolg van het afsluiten van voer- en vastgeldcontracten blijven de handelaren eigenaar van de levende have. Een flink aantal risico's in de kalverhouderij komen niet of slechts gedeeltelijk voor rekening van de betrokken kalverhouders. Aan de kalverhandelaren is gevraagd welke risico's ze via contracten hebben overgenomen van de kalverhouders en voor hoeveel kalveren. Tot de overgenomen risico's zijn gerekend: prijsrisico bij aan- en verkoop van de kalveren, sterfte- en ziekterisico, leegstandsrisico en risico's van een hoge voederconversie.

Uit het onderzoek blijkt dat de kalverhandelaar die een contract afsluit bijna alle risico's op zich neemt. Alleen het sterfterisico en het leegstandsrisico wordt voor een beperkt aantal kalveren gedeeltelijk overgeheveld naar de kalverhouder. Voor de tijdsduur dat de overeenkomst is aangegaan draagt de kalverhouder dus een zeer beperkt risico.

De belangrijkste reden voor de kalverhandelaar om voer- en vastgeldcontracten af te sluiten met een kalverhouder is het handhaven of vergroten van zijn handelsomzet. Daarnaast geeft de handelaar een aantal redenen op die te maken hebben met omstandigheden van de kalverhouder, zoals: "deze kan de risico's niet dragen" of "hij beschikt over onvoldoende eigen middelen". Specifiek voor startkalveren geeft de kalverhandelaar op het verbeteren van het rendement en inkomensvergroting.

4.3 Contracten met kalvermelkleveranciers

Een klein aantal (17) kalverhandelaren heeft met kalvermelkleveranciers een contract afgesloten over afname van nuka's en/of levering van kalvermelk. In totaal zijn hier zo'n 30.000 kalveren bij betrokken. Het gaat hier met name om handelaren die in Gelderland zijn gevestigd.

De belangrijkste reden voor het afsluiten van contracten met kalvermelkleveranciers is voor kalverhandelaren de garantie om nuka's te mogen leveren, daar tegenover staat vaak een afnameverplichting van kalvermelk. In bijna alle gevallen betreft het handelaren die aan verticale integratie doen en dus zelf een kalverhouderij bezitten. In de contracten is nauwelijks sprake van een minimum of vaste garantieprijs voor de kalveren.

5. Marktinformatie en beleid

5.1 Inleiding

In de kalver- en kalfsvleessector speelt de marktprijs een belangrijke rol bij de afstemming van vraag en aanbod. Om alle produktiefasen te informeren over prijzen, vraag en aanbod is een communicatiesysteem noodzakelijk. Via dit communicatiesysteem wordt marktinformatie verstrekt over de feitelijke situatie van de vraag, het aanbod en de prijs (z.g. marktberichten) en over de te verwachten situatie in de naaste of verderweg gelegen toekomst (z.g. marktvooruitzichten). Daarbij is onderscheid gemaakt tussen marktinformatie over binnenlandse en buitenlandse situaties. Nagegaan is, welke rol de kalverhandelaren spelen in dit communicatiesysteem: gevraagd is welke informatie de kalverhandelaren ontvangen, van wie ze deze informatie ontvangen en aan wie ze marktinformatie doorgeven. Het gaat hier om marktinformatie over nuchtere kalveren, startkalveren, vleeskalveren en kalfsvlees. Daar over kalvermelk maar in zeer beperkte mate marktinformatie wordt verzameld, is hier niet naar geïnformeerd.

Behalve naar de aspecten van het communicatiesysteem is ook gevraagd of marktinformatie van invloed is op het aantal te verhandelen kalveren, de kwaliteit van de te verhandelen dieren en de verhouding tussen contractuele en vrije aan- en verkopen van kalveren.

In dit hoofdstuk wordt tevens ingegaan op het marktbeleid van de kalverhandelaar. De mate waarin hij een eigen beleid kan voeren is afhankelijk van de institutionele- en structurele kenmerken van de markt bijvoorbeeld overheidsvoorschriften, het aantal aanbieders en vragers. Geïnformeerd is of kalverhandelaren aan kalverhouders service verlenen en op welke wijze de prijs van de kalveren tot stand komt.

5.2 Communicatie van marktinformatie

5.2.1 Soort marktinformatie

Bijna alle kalverhandelaren nemen kennis van marktinformatie. Wel nemen meer kalverhandelaren kennis van de marktinformatie uit het binnenland dan die uit het buitenland, ook neemt men meer kennis van marktberichten dan van marktvooruitzichten. (Zie tabel 5.1). Het zijn vooral de distribuerende en collecterende-distribuerende handelaren die kennis nemen van buitenlandse informatie. Dit zijn over het algemeen de meer gespecialiseerde en grotere kalverhandelaren. De collecterende handelaren nemen uitsluitend regelmatig kennis van binnenlandse informatie, dit betreft steeds

de marktberichten en voor de helft van deze handelsbedrijven ook de marktvooruitzichten.

Tabel 5.1 Verdeling van de kalverhandelaren, kalverenafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar soort marktinformatie waarvan kalverhandelaren kennis nemen

	Aantal bedrijven	Totaal verhandelde eenheden	Gemiddeld aantal eenheden
Totaal	1924	1.782.000	926
w.v. naar soort marktinform.:	%	%	
- marktberichten: binnenland	100	100	939
buitenland	11	38	3219
- marktvooruitzichten:			
binnenland	50	70	1311
buitenland	6	28	4006

Alle handelaren nemen kennis van informatie over nuchtere kalveren en 60% van de bedrijven neemt ook informatie tot zich over vleeskalveren. Een klein aantal handelaren neemt kennis van informatie over startkalveren en kalfsvlees.

In meerderheid volgen de handelaren de ontwikkelingen in de kalversector vrij goed. Opvallend is dat de handelaren maar in beperkte mate de kalfsvleesmarkt volgen. De ontwikkeling op de kalfsvleesmarkt en vooral die in het buitenland is in hoge mate bepalend voor het prijsniveau op de binnenlandse kalvermarkt.

Geconcludeerd kan worden, dat veel handelaren kennis nemen van binnenlandse informatie en dat dit vooral informatie betreft over nuka's en vleeskalveren. Naarmate de bedrijven meer kalveren verhandelen putten ze hun informatie uit meer bronnen.

5.2.2 Wijze van kennis nemen en doorgeven binnenland

De belangrijkste bronnen voor de binnenlandse marktinformatie zijn het veemarktbezoek, de kalverhandelaar en het vakblad. Het gaat in hoofdzaak om mondeling ontvangen informatie. Verder ontvangt de kalverhandelaar informatie via de radio, algemene landbouw- en dagbladen, kalverslachterijen en kalvermelkleveranciers (zie tabel 5.2). Relatief veel distribuerende- en collecterende/distribuerende handelaren ontvangen informatie van kalvermelkleveranciers en kalverslachterijen; deze twee categorieën zijn immer hun handelspartners bij de aan- en verkoop van kalveren. Gemiddeld nemen de kalverhandelaren kennis van marktinformatie over het binnenland uit 2 à 3 bronnen.

De handelaren die kennis nemen van marktinformatie uit het buitenland, beschikken gemiddeld over bijna 2 bronnen. Het aantal bronnen is groter bij handelaren met hoge kalveromzet en bij hen die handel drijven met het buitenland. De belangrijkste bronnen

Tabel 5.2 Verdeling van de kalverhandelaren naar de wijze waarop ze kennis nemen van marktinformatie over het binnenland en over het buitenland

	Binnenlandse informatie	Buitenlandse informatie
Totaalaantal kalverhandelaren	1924	1924
w.v. naar wijze van kennis nemen:	%	%
- radio	5	-
- algemene en regionale dagbladen	14	-
- algemene landbouwbladen	13	2
- vakbladen	55	4
- LEI-marktberichten	2	-
- mondelinge informatie van:		
- kalvermelkleveranciers	5	1
- kalverhandelaren	69	8
- kalverslachterijen	4	2
- veemarktbezoek	91	2
- opvangcentra bezoek	1	-
- ANP telexbericht	-	2
- geen marktinformatie	-	89

voor marktinformatie over het buitenland zijn kalverhandelaren en vakbladen.

Naar het doorgeven van marktinformatie is uitsluitend gevraagd bij handelaren met een distribuerende functie (ca. 450 bedrijven). Het zijn zij die contacten onderhouden met kalverhouders, kalvermelkleveranciers en/of kalverslachterijen en daarmee een functie kunnen vervullen bij het doorspelen van informatie naar voorgaande en later schakels in de produktiekolom. Van deze handelaren (met distribuerende functie) geeft circa een zesdedeel informatie door. De informatie wordt meestal mondeling doorgegeven bij bedrijfsbezoeken en soms ook telefonisch. Overdracht via bedrijfsbezoek komt relatief veel voor bij kalverhandelaren met voer- en vastgeldcontracten.

5.3 Betekenis van de marktinformatie voor het bedrijfsbeleid

5.3.1 Betekenis voor de omvang van de kalverhandel en de kwaliteit van de verhandelde kalveren

In deze paragraaf wordt nagegaan in hoeverre de verkregen marktinformatie van invloed is op te nemen beslissingen van de kalverhandelaar. Met andere woorden welke invloed heeft marktinformatie op de bedrijfsvoering.

Op meer dan de helft van de handelsbedrijven speelt de marktinformatie geen rol bij het aantal en de kwaliteit van de te verhandelen kalveren. De marktinformatie speelt over het algemeen een rol bij de grotere kalverhandelaren. Bij deze handelaren is de informatie van invloed op de kwaliteit en het aantal te verhandelen kalveren (zie tabel 5.3).

Tabel 5.3 De invloed van marktinformatie op het aantal en de kwaliteit door kalverhandelaren te verhandelen kalveren

	Aantal bedrijven	Totaal verhandelde eenheden	Gemiddeld aantal eenheden
Totaal	1924	1.782.000	926
w.v. naar:	%	%	
Info speelt geen rol	60	59	915
Info speelt rol t.o.v. aantal te verhandelen:			
- nuka's	34	38	1061
- startkalveren	2	17	7918
- vleeskalveren	1	15	20300
Info speelt rol bij kwaliteit te verhandelen:			
- nuka's	23	26	1050
- startkalveren	2	13	6451
- vleeskalveren	0	11	40100

5.3.2 Betekenis voor de omvang van de verticale integratie 1) en contractproduktie

De kalverhandelaren, die activiteiten uitoefenen in de andere fasen van produktiekolom (b.v. kalverhouderij) nemen naar verhouding meer kennis van buitenlandse informatie. De gemiddelde handelsomzet en specialisatie op de kalverhandel is bij deze groep handelaren hoog.

Uit het onderzoek is niet te destilleren of het tot zich nemen van marktinformatie uit het buitenland een gevolg is van verticale integratie en contractproduktie, of van gemiddeld hoge kalveromzet en specialisatie in kalverhandel. Veelal hebben kalverhandelaren met verticale integratie en contractproduktie, ook een grote kalveromzet en hoge specialisatiegraad.

De marktinformatie heeft meestal geen invloed op de kwaliteit van de produktie als die plaats vindt op basis van voer- of vastgeldcontracten. Meer dan de helft van de handelaren geeft aan dat bij deze produktiewijze marktinformatie geen invloed heeft op veeslag, sexe, soort produktie (start- of vleeskalveren), leegstandsperiode en afleveringsgewicht van de dieren. Minder dan een derde

1) Voor definitie zie paragraaf 2.4.2, blz. 27.

geeft aan dat veeslag, leegstand en soort produktie wel gestuurd worden door marktinformatie.

5.4 Service en prijsbeleid

Een beperkt aantal handelaren (25) geeft aan de kalverhouder service. De service bestaat vooral uit voorlichting over gezondheidszorg, stalinrichting en het voeren van een technische bedrijfsadministratie. Het zijn met name de handelaren in startkalveren die de kalverhouders voorlichten. Eenkele kalverhandelaren bemiddelen bij levering van stal en stalinrichting.

De handelaren die op één of andere wijze service verlenen hebben allen voer- en/of vastgeldcontracten met kalverhouders. De indruk bestaat dat ze via bedrijfsbezoek de kalverhouder voorlichten als deze daarom vraagt of met de kalverhouderij problemen heeft.

De prijs van de voor eigen rekening en risico verhandelde kalveren komt tot stand na een onderhandelingsproces (loven en bieden) met leveranciers en afnemers op basis van vraag, aanbod en kwaliteit. Voor de in commissie verhandelde dieren krijgt de veehandelaar een vergoeding. De commissiehandel is van groot belang bij de nukahandel, ruim 40% van de nuka wordt op deze wijze verhandeld; bij startkalveren en vleeskalveren is dit aanzienlijk minder. De reden waarom kalverhandelaren in commissie handelen wordt bijna geheel bepaald door de wens van de opdrachtgever. Een klein aantal handelaren had als overweging inkomensgarantie en risicobeperking.

Tabel 6.1 Aan- en verkooppatroon van nuka's bij kalverhandelaren in 1970 en 1979

Aankoop

	1970	1979
Aantal verhandelde nuka's (x1000)	1988	3320
waarvan naar:	%	%
- veemarkten 1)	38	37
- opvangcentra	-	11
- veehouders	49	42
- kalverhandelaren	12	5
- buitenland	1	5

Verkoop

	1970	1979
Aantal verhandelde nuka's (x1000)	1988	3320
waarvan naar:	%	%
- veemarkten 1)	43	51
- opvangcentra	-	5
- kalverhouder met voer- of vastgeldcontract	11	7
- veehouders	11	4
- eigen kalverhouderij	1	3
- kalverhandelaar	11	8
- kalvermelkleverancier	21	20
- kalverslachterij	1	1
- buitenland	1	1

1) Inclusief schossen 1970 186.711 nuka's, in 1979 635.000 nuka's.

6. Verleden, heden en toekomst

6.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zal worden ingegaan op de ontwikkelingen bij de kalverhandelaren in de periode 1970-1979 wat betreft de bedrijfs- en aan- en verkoopstructuur. Daarnaast komen aan de orde de verwachtingen van de kalverhandelaren over hun handelsomvang en investeringsplannen tot 1983.

6.2 Ontwikkelingen 1970-1979

6.2.1 Aan- en verkoop nuchtere kalveren

De kalverhandelaren verhandelden in 1970 1) bijna 2 miljoen nuka's, in 1979 3,3 miljoen. In dezelfde periode nam het aantal handelaren nauwelijks af. Vooral door de toename van het aantal verhandelde kalveren steeg de gemiddelde omzet van 968 naar 1726 kalveren per bedrijf. In deze periode zijn de opvangcentra opgekomen en hebben een deel van de aan- en verkopen op veemarkten overgenomen. Volgens aanvoercijfers op veemarkten 2) liep het aantal aangevoerde kalveren met ruim een kwart terug. De cijfers uit de enquête bij handelaren geven echter een heel ander beeld (zie bijlage 1).

Uit tabel 6.1 blijkt dat zich bij de aankoop enige verschuivingen hebben voorgedaan. Zo is de opkomst van opvangcentra ten koste gegaan van van aankoop bij veehouders en kalverhandelaren. Verder is de import van nuka's uit het buitenland sterk vergroot.

Het verkooppatroon vertoont een sterke toename van verkopen op veemarkten, hetgeen volledig toe te schrijven valt aan het aantal geschoste nuka's in 1979. De aan- en verkopen op veemarkten zijn hierdoor sterk toegenomen. De nukamarkt kenmerkte zich in 1979 door hoge prijzen en een levendige markthandel.

De commissiehandel is sinds 1970 sterk toegenomen. In 1970 bedroeg het aantal op commissie verhandelde dieren 28%, in 1979 ca. 40%. De handelaren verhandelen veelal op wens van hun klanten in commissie.

6.2.2 Aan- en verkoop startkalveren

In 1970 was er nog nauwelijks sprake van het houden van startkalveren en de export daarvan. In het begin van de zeventiger

---

1) LEI-Publikatie 1.12: "De afzetstructuur van kalveren en kalfsvlees in 1970".

2) Bron: CBS-Maandstatistiek van de landbouw.

Tabel 6.2 Aan- en verkooppatroon van vleeskalveren bij kalverhandelaren in 1970 en 1979

Aankoop

	1970	1979
Aantal verhandelde vleeskalveren (x 1000)	772	518
waarvan afkomstig van:	%	%
- kalverhouder met voer- en vastgeldcontract	23	8
- andere kalverhouder	26	15
- eigen agrarisch bedrijf	3	9
- kalverhandelaar	9	6
- kalvermelkleverancier	38	62
- veemarkt	1	0

Verkoop

	1970	1979
Aantal verhandelde vleeskalveren (x 1000)	772	518
waarvan bestemd voor:	%	%
- kalverhandelaar	9	2
- kalverslachterij	83	97
- veemarkt	5	1
- buitenland	3	0

jaren is dit sterk opgekomen. De export is sinds 1970 vervijfvoudigd en bedroeg in 1979 155.000 dieren.1) De startkalverproduktie voorziet met name in de buitenlandse behoefte van goed uitgangsmateriaal voor wit- en roodvleesproduktie.

De produktie van startkalveren vindt voor iets minder dan de helft plaats onder verantwoordelijkheid van de kalverhandel, enerzijds door produktie op eigen bedrijf en anderzijds op basis van voer- en vastgeldcontracten bij kalverhouders (zie tabel 3.1).

De export van de startkalveren is sterk geconcentreerd bij een klein aantal handelaren met een hoge exportomzet aan starters.

6.2.3 Aan- en verkooppatroon van vleeskalveren

In 1970 verhandelden de kalverhandelaren ruim 770.000 vleeskalveren, in 1979 een kleine 520.000. In deze periode nam het aantal handelaren in vleeskalveren af met 180 tot 220 in 1979 en tegelijkertijd nam het gemiddelde aantal verhandelde vleeskalveren toe met 430 tot 2360 stuks. Evenals in 1970 is de handel in vleeskalveren sterk geconcentreerd bij de grote vleeskalverhandelaren.

Waren de aankopen van vleeskalveren in 1970 nog voor een belangrijk deel afkomstig van kalverhouders, in 1979 is hier een aanzienlijke verschuiving opgetreden ten gunste van de aankoop bij kalvermelkleveranciers (zie tabel 7.2).

De verkoop van vleeskalveren is nog meer dan in 1970 gericht op verkopen aan slachterijen en minder op handelaren en veemarkten.

In 1970 werd ruim de helft van de kalveren in commissie verhandeld. De enquête bij kalverhandelaren in 1979 geeft een aanzienlijk lagere percentage aan (14%). Het rapport over de kalverslachterijen 2) kent de handelaren een groter aantal dieren in commissie toe. In bijlage 1 is nader op dit verschil ingegaan.

6.3 Verwachte ontwikkelingen

De ontwikkeling tot 1983 moet gezien worden tegen de achtergrond zoals die zich op het moment van de vraagstelling begin 1980 voordeed. De situatie was als volgt te karakteriseren: hoge nuka- en lage kalfsvleesprijzen waardoor de rentabiliteit van de kalfsvleesproduktie sterk achteruit liep en zelfs resulteerde in een negatieve arbeidsopbrengst.

Vooral bij de handel in startkalveren en vleeskalveren zijn er velen (1/3) die zich over de nabije toekomst geen oordeel konden vormen. Voor een aantal hunner staat vooruitzien gelijk aan koffiedik kijken! Ruim de helft van de bedrijven dacht zijn handelsomzet te kunnen handhaven. Voor vleeskalverhandelaren betrof

---

1) Bron: PVV-Statistisch Jaarrapport.

2) Zie LEI-Publikatie 2.157: "De kalverslachtende bedrijven".

dit slechts 1/3 van de bedrijven. Bij deze groep was dan ook een grote onzekerheid met betrekking tot de toekomst te bespeuren, deels door de verwachte vermindering van de handelsomzet aan vleeskalveren en deels doordat geen oordeel kon worden gevormd.

Tabel 6.3 Verdeling van de kalverhandelaren, handelsomzet nuka's, startkalveren en vleeskalveren en de gemiddelde afzet per bedrijf naar verwachting van de kalverhandel in 1983

	Aantal bedrijven	Handelsomzet kalveren	Gemidd. omzet p.bedr.
Totaal nuchtere kalveren	1924	3.320.000	1726
w.v. naar verwachte eigen omzet in 1983	%	%	
- kleiner	22	20	1454
- gelijk	53	51	1566
- groter	13	20	2468
- weet 't niet	12	9	1263
Totaal startkalveren	136	266.000	1955
w.v. naar verwachte eigen omzet in 1983	%	%	
- kleiner	10	27	5050
- gelijk	51	24	926
- groter	5	17	6442
- weet 't niet	34	32	1876
Totaal vleeskalveren	220	518.000	2359
w.v. naar verwachte eigen omzet in 1983	%	%	
- kleiner	29	10	838
- gelijk	32	84	6435
- groter	2	1	1700
- weet 't niet	37	4	265

Frappant is het dat veel nukahandelaren in Noord-Brabant van mening waren dat hun handelsomzet zou toenemen. In Gelderland en Overig Nederland zijn de handelaren duidelijk veel pessimistischer.

Tot slot kan opgemerkt worden dat het vooral de kleinere handelaren zijn die zich geen toekomstbeeld konden vormen. Het zijn ook deze bedrijven die relatief minder marktinformatie tot zich nemen, zeker op het gebied van marktvooruitzichten.

6.4 Verwachte investeringen

Aan de kalverhandelaren is gevraagd hun verwachtingen tot 1983 te geven over vervangings- en uitbreidingsinvesteringen. In totaal waren 185 handelaren die vervangende investeringen en 59 handelaren die uitbreidingsinvesteringen dachten te doen in produktiemiddelen tot 1983.

De vervangende investeringen beperken zich tot vervanging van vervoerscapaciteit zoals veewagens. Het zijn gemiddeld kleinere handelaren die zelf kalveren vervoeren. Deze handelaren spraken in grote meerderheid de verwachting uit, dat hun handelsomzet tot 1983 gelijk zou blijven.

Ook de uitbreidingsinvesteringen beperken zich voornamelijk tot uitbreiding van vervoerscapaciteit, het zijn gemiddeld kleine bedrijven die de verwachting uitspreken, dat de handelsomzet zal toenemen. Op een enkele uitzondering na zouden de kalverhandelaren niet in produktiemiddelen investeren ter uitbreiding van stalcapaciteit voor vlees- en startkalveren.

Bijlage 1 Enkele opmerkingen over de enquêtecijfers in vergelijking met cijfers uit andere bronnen

In deze bijlage wordt het cijfermateriaal verkregen uit de enquête bij kalverhandelaren vergeleken met cijfers uit andere bronnen. Daarnaast wordt aandacht geschonken aan de interne handel tussen kalverhandelaren.

Achtereenvolgens komen aan de orde de handel in nuchtere kalveren, startkalveren en vleeskalveren.

Nuchtere kalveren

Het verkregen cijfermateriaal van nuchtere kalveren in de enquête bij kalverhandelaren komt op een aantal plaatsen niet overeen met dat uit andere bronnen. Bovendien wordt geen sluitend beeld verkregen van de onderlinge handel tussen kalverhandelaren. Hieronder volgt een opsomming van belangrijke verschillen.

	Enquête veehandel 1979	Andere bronnen 1979
	aantal kalveren	aantal kalveren
Verkoop op veemarkten (excl. schossen)	1.051.800	662.886 1)
Aankoop op veemarkten (excl. schossen)	599.800	-
Invoer nuka's	178.900	74.875 2)
Uitvoer nuka's	2.900	21.557 2)
Interne handel: aankoop bij veehandel	264.100	-
verkoop aan veehandel	162.300	-

1) Marktwezen Purmerend, aanvoer veemarkten 1979.
2) PVV-Statistisch Jaarrapport 1979.

Het grootste verschil tussen enquêtecijfers en materiaal uit andere bronnen doet zich voor bij aanvoer van nuchtere kalveren op veemarkten. De veehandelaren gaven op 1.050.800 nuka's op veemarkten aan te voeren. Het marktwezen te Purmerend registreerde in die zelfde periode een aanvoer van 662.886 nuka's, zodat er een verschil ontstaat van ca. 390.000 nuka's. Bij dit verschil is nog geen rekening gehouden met het feit dat ook niet-veehandelaren nuka's aanvoeren op veemarkten.

Niet uitgesloten moet worden dat veehandelaren een deel van de nuka's die zij via opvangcentra verhandelden bij de enquête toerekenden aan veemarkten. Vooral het georganiseerde veehandelswezen voerde de afgelopen jaren sterk oppositie tegen het verschijnsel opvangcentra. Ook is het mogelijk dat leveringen aan opvangcentra gehuisvest op veemarktterreinen zijn beschouwd als leveringen aan veemarkt. Volgens cijfermateriaal verkregen uit enquêtes bij kalvermelkleveranciers, kalverslachterijen en kalverhandelaren blijkt de omzet op opvangcentra te liggen tussen 395.000 en 475.000 nuka's in 1979. Het eerste cijfer is gebaseerd op omzetcijfers van de in de enquête vallende opvangcentra, het tweede getal betreft aankoopgegevens van kalvermelkleveranciers op opvangcentra, hetzij eigen aankopen of via commissionairs. Gezien de steekproefdichtheid en de relatieve standaardfouten bij de kalvermelkleveranciers zal het getal eerder de 475.000 benaderen dan de 395.000. De handelaren gaven op te hebben aangevoerd op opvangcentra 177.900 nuka's, de afvoer door handelaren bedroeg 377.800 stuks. Uitgaande van het voorgaande gaven de handelaren te weinig nuka's op als geleverd aan opvangcentra.

Ook de im- en export van nuka's geeft enige verschillen met andere bronnen. Zowel de im- als export door handelaren opgegeven, geven te grote aantallen weer. Ook hierbij is geen rekening gehouden met niet-veehandelaren als im- en exporteur, die het verschil nog groter zouden doen zijn.

De aan- en verkopen tussen handelaren, ook wel interne handel genaamd, behoren in evenwicht te zijn. De aankoop bij veehandelaren bedraagt 264.100, de verkoop 162.300 nuka's. Deze post is niet te vergelijken met externe bronnen omdat hiervan geen statistiek wordt bijgehouden.

Startkalveren

De uitkomsten betreffende startkalveren vertonen op een aantal posten afwijkingen met externe bronnen. De afwijkingen waren dermate groot dat gezocht is naar de oorzaak. Vooral de export van startkalveren bleek in ruime mate de cijfers uit andere bronnen te overtreffen. Deze export van startkalveren is sterk geconcentreerd bij een beperkt aantal veehandelaren met een grote omzet. Herweging van een 5-tal startkalverhandelaren leidde ertoe dat de cijfers voor startkalveren beter overeenstemden met gegevens uit andere bronnen. Zo bedraagt de uitvoer van startkalveren na herweging 155.865 en volgens de PVV-statistiek 155.210. Evenals bij nuchtere kalveren behoort bij startkalveren de interne handel in evenwicht te zijn. De aankoop bij handelaren van starters bedraagt 59.640 en de verkoop 88.014. De aan- en verkopen tussen handelaren onderling wijken enigszins van elkaar af.

Vleeskalveren

Het cijfermateriaal van vleeskalveren komt in grote mate overeen met hetgeen uit andere bronnen bekend is. Een sterk afwijkend cijfer is de hoeveelheid in commissie verhandelde vleeskalveren door handelaren. De handelaren geven aan dat zij in commissie verhandelen 69.900 vleeskalveren. Uit de enquête bij slachterijen komt naar voren dat de slachterijen 384.164 vleeskalveren ontvangen waarvoor zij commissie betalen aan handelaren.

Conclusie

Het cijfermateriaal verkregen bij kalverhandelaren mag alleen met grote omzichtigheid gebruikt worden. Het geeft eerder een indicatie van de diverse gemeten verschijnselen dan dat er absolute waarde aan toegekend kan worden.

Er is echter geen ander materiaal voorhanden. Dit vormt samen met de kwalitatieve informatie die de enquête heeft opgeleverd de reden om de resultaten in deze vorm vast te leggen.

Bijlage 2 Nauwkeurigheid en representativiteit

Nauwkeurigheid

De in dit rapport weergegeven resultaten zijn gebaseerd op een steekproef van 136 kalverhandelaren. Rekening houdend met de verschillen in steekproefdichtheid per grootteklasse zijn de enquêteresultaten herleid tot een landelijk beeld. Het werken met een steekproef impliceert echter, dat de berekende cijfers als gevolg van toevalligheden zijn behept met een zekere mate van statistische onnauwkeurigheid. Een maatstaf hiervoor is de relatieve standaardfout. In het overzicht zijn deze relatieve standaardfouten van een aantal uitkomsten vermeld. Met een zekerheid van 65, 95 en 99% mag worden aangenomen, dat de werkelijkheid niet meer dan 1x, 2x of 3x de relatieve standaardfout zal afwijken van de met de steekproef berekende cijfers. Het is gebruikelijk daarbij te werken met een zekerheid van 95%, dus de berekende cijfers plus en min 2x de relatieve standaardfouten.

Representativiteit

De wijze van steekproeftrekken zou veronderstellen dat een representatief beeld is verkregen. De non-response was laag (5%) en gelijkmatig verdeeld over de onderscheiden groepen.

Op een aantal punten kunnen de in ons onderzoek verkregen resultaten worden vergeleken met gegevens uit andere bronnen. Bijlage 1 geeft hiervan een opsomming. Op een aantal punten wijken de in dit onderzoek verkregen gegevens af van wat uit andere onderzoekingen en officiële bronnen bekend is.

Het cijfermateriaal verkregen bij kalverhandelaren mag alleen met grote omzichtigheid gebruikt worden. Het geeft eerder een indicatie van de diverse gemeten waarden dan een absoluut beeld.

Enkele uitkomsten en hun relatieve standaardfouten

	Nuchtere kalveren							
	Herkomst				Bestemming			
	Bedrijven		Dieren		Bedrijven		Dieren	
	aant.	rel. stand. fout	aant. x1000	rel. stand. fout	aant.	rel. stand. fout	aant. x1000	rel. stand. fout
Totaal	1924	0,00	3320	12,90	1924	0,00	3320	12,88
w.v. naar:								
- veemarkt	514	15,13	1235	23,48	1602	4,55	1687	14,13
- opvangcentrum	34	29,09	378	41,84	467	17,35	180	23,07
- kalverhouders met voer- of vastgeldcontract	-	-	-	-	86	28,19	225	32,58
- andere boeren	1840	1,67	1358	11,75	276	24,83	144	47,83
- kalverhandelaren	192	30,32	161	37,37	295	22,34	262	38,51
- exporteurs kalveren	-	-	-	-	21	97,59	2	97,59
- kalvermelkproducent	-	-	-	-	117	33,42	650	34,82
- kalvermelkhandel	-	-	-	-	31	98,38	2	98,38
- vleeswarenfabrikant	-	-	-	-	9	61,44	5	83,50
- vleesgroothandel	-	-	-	-	34	49,73	82	60,14
- eigen agrarisch bedrijf	160	32,62	5	42,93	219	27,70	112	32,72

Lijst verwante LEI-publikaties

Publikatie No.	1.11	De afzet af-boerderij van kalveren Drs. G.C. de Graaff April 1973	uitverkocht
Publikatie No.	1.12	De afzetstructuur van kalveren en kalfsvlees in 1970 Ir. J.J. de Vlieger September 1973	uitverkocht
Inlichting No.	164	Enkele voorlopige resultaten van het marktstructuuronderzoek in de kalverhouderij Ir. J.J. de Vlieger December 1979	
Inlichting No.	170	Kalfsvleesproduktie en -consumptie in West-Duitsland Ing. J.A.W.M. Niks Ir. J.J. de Vlieger Mei 1980	
Inlichting No.	172	Kalsvleesproduktie en -consumptie in Frankrijk Ing. J.A.W.M. Niks Ir. J.J. de Vlieger December 1980	
Publikatie No.	2.144	De kalverhouders en hun relaties met de markt Ing. J.A.W.M. Niks Ir. J.J. de Vlieger Januari 1981	f 21,80
Publikatie No.	2.150	Structuurenquête mestkalveren 1978/79 Ir. C.J.M. Wijnen September 1981	f 12,50
Inlichting No.	175	Kalfsvleesproduktie en -consumptie in Italië Ir. J.J. de Vlieger December 1981	

LIJST VERWANTE LEI-PUBLIKATIES (vervolg)

Publikatie No. 2.153	De kalvermelkleveranciers Aspecten van de marktstructuur in de kalversector Ir. J.J. de Vlieger November 1981	ƒ 23,75
Publikatie No. 2.157	De kalverslachtende bedrijven Aspecten van de markstructuur in de kalversector Ir. J.J. de Vlieger Juli 1981	ƒ 16,75