



Structuuranalyse Nieuwe Veehouderijsystemen

Bijlagen

J.W.A. Langeveld, J.F.F.P. van Rie, M. Wolbrink, V.M. Immink,
B.W. Zaalmink & J.M.E. Jonker



Rapport 19B



Structuuranalyse Nieuwe Veehouderijsystemen

Bijlagen

J.W.A. Langeveld, J.P.P.F. van Rie, M. Wolbrink, V.M. Immink,
B.W. Zaalmink & J.M.E. Jonker

Plant Research International, Wageningen
juli 2000

Rapport 19B

© 2000 Wageningen, Plant Research International B.V.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Plant Research International B.V.

Plant Research International

Adres : Droevendaalsesteeg 1, Wageningen
: Postbus 16, 6700 AA Wageningen
Tel. : 0317-477000
Fax : 0317-418094
E-mail : post@plant.wag-ur.nl
Internet : <http://www.plant.wageningen-ur.nl>

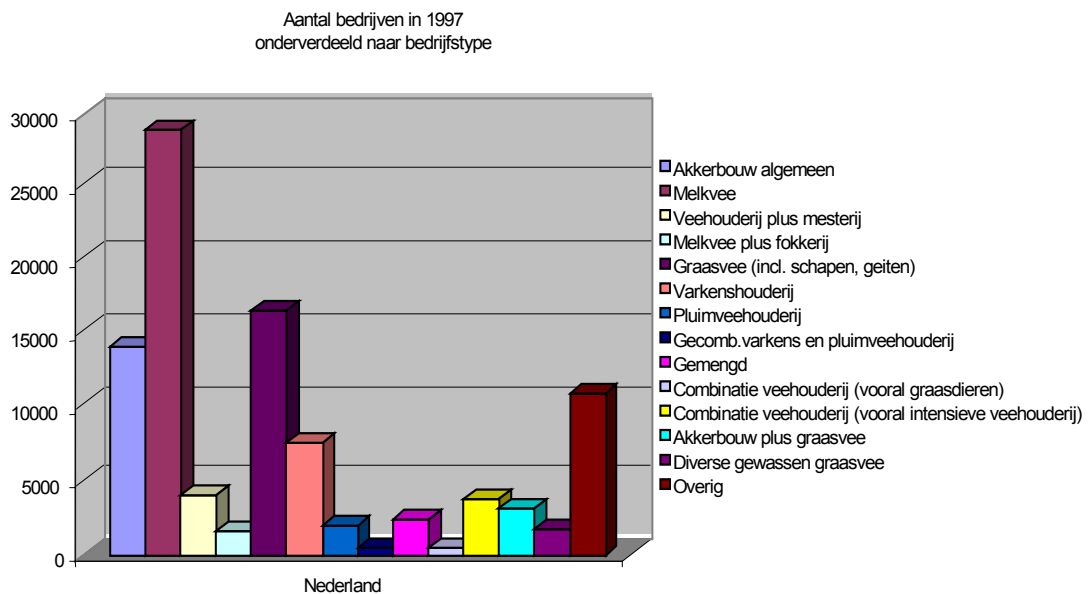
Inhoudsopgave

	pagina
Bijlage 1.	
Structuur van de veehouderij in Noord-West Europa	1
Bijlage 2.	
Historische ontwikkelingen in het buitenland	5
2.1 België	5
2.2 Denemarken	6
2.3 Duitsland	7
2.4 Regionale ontwikkelingen	9
2.5 Vergelijking	10
Bijlage 3.	
Sectorale ontwikkelingen in de niet-primaire sector in Nederland	13
3.1 Algemene ontwikkelingen	13
3.2 Landbouw en overheid	15
3.3 Coöperaties	15
3.4 Toeleverende industrie	16
3.5 Fokkerijorganisaties	17
3.6 Verwerkende industrie	17
3.6.1 Zuivelsector	17
3.6.2 Rundvlees	18
3.6.3 Varkens	19
3.6.4 Vleeskuikens	20
3.6.5 Eieren	21
3.7 Ontwikkelingen in de markt	23
3.7.1 Zuivel	23
3.7.2 Vleessectoren	24
3.8 Financiële dienstverlening	24
3.9 Historische ontwikkelingen	25
3.9.1 Zuivel	25
3.9.2 Vlees	26
3.9.3 Varkenshouderij	27

Bijlage 1.

Structuur van de veehouderij in Noord-West Europa

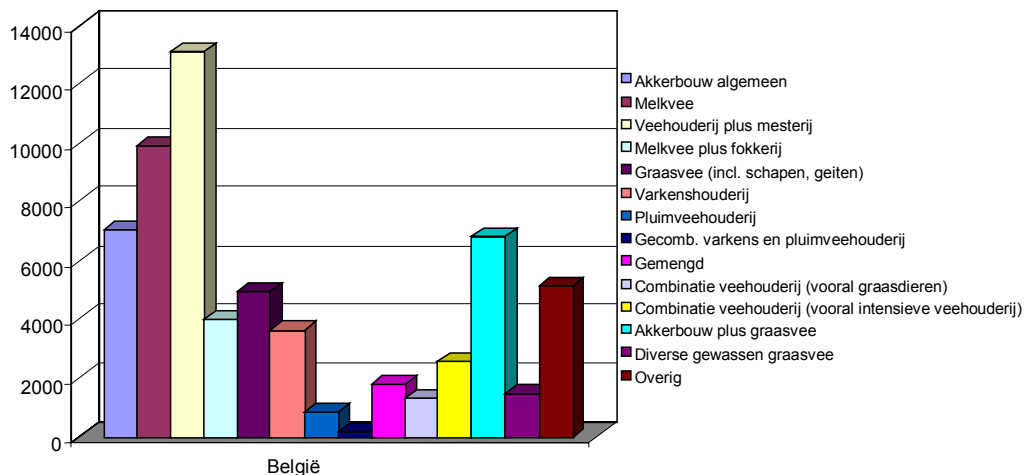
In deze bijlage wordt de structuur van de primaire sector in Noord-West Europa besproken. Hierbij wordt uitgegaan van de reeds in de hoofdtekst gebruikte EUROSTAT dataset. Met name wordt gekeken naar de verschillende bedrijfstypen, zoals ze voorkomen in België, Denemarken en Duitsland. Deze worden onderling vergeleken, en ook met de situatie in Nederland zoals deze in hoofdstuk 3 is beschreven. Bedrijven zijn onderverdeeld naar 14 bedrijfstypen. Bedrijven kunnen slechts worden ingedeeld in één categorie. De hoofdtak bepaalt de categorie, zodat dubbelstellingen worden uitgesloten.



Bron: Eurostat, Luxemburg; bewerking LEI en RIKILT

Het meest voorkomende bedrijfstype in Nederland is melkveehouderij. Wat opvalt is dat het bedrijfstype 'graasvee' na melkveehouderij het meest voorkomende bedrijfstype is. Wel moet men zich realiseren dat het hier om veelal kleine bedrijven gaat. Het gaat hierbij waarschijnlijk om bedrijven die naast de landbouw nog een ander bron van inkomsten hebben.

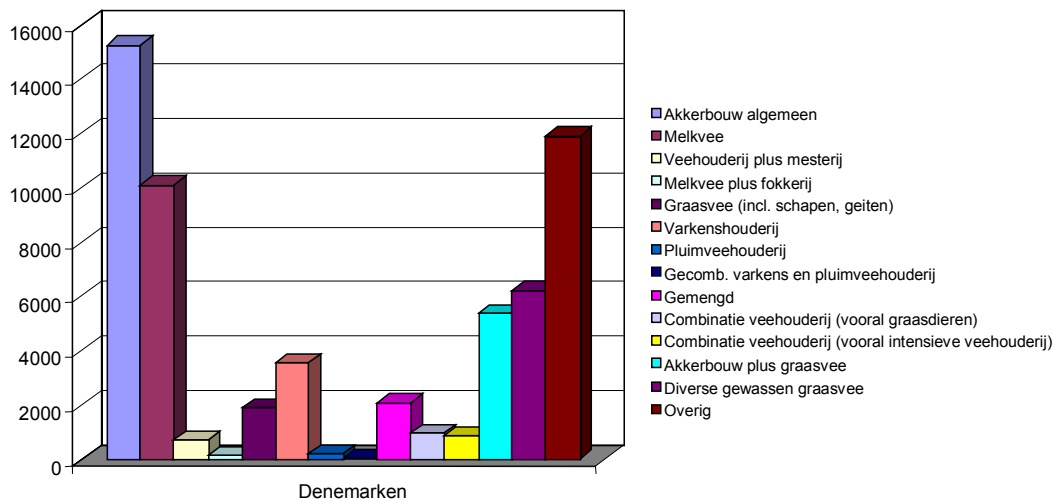
Aantal bedrijven in 1997
 onderverdeeld naar bedrijfstype



Bron: Eurostat, Luxemburg; bewerking LEI en RIKILT

Opvallend in België is het grote aantal bedrijven dat is gespecialiseerd in vleesvee (runderen). In totaal zijn er ruim 13.000 bedrijven in de categorie ‘melkvee plus mesterij’. België vormt hiermee een duidelijke uitzondering binnen de onderzochte regio. Het meest voorkomende bedrijfstype binnen de overige regio’s is melkveehouderij.

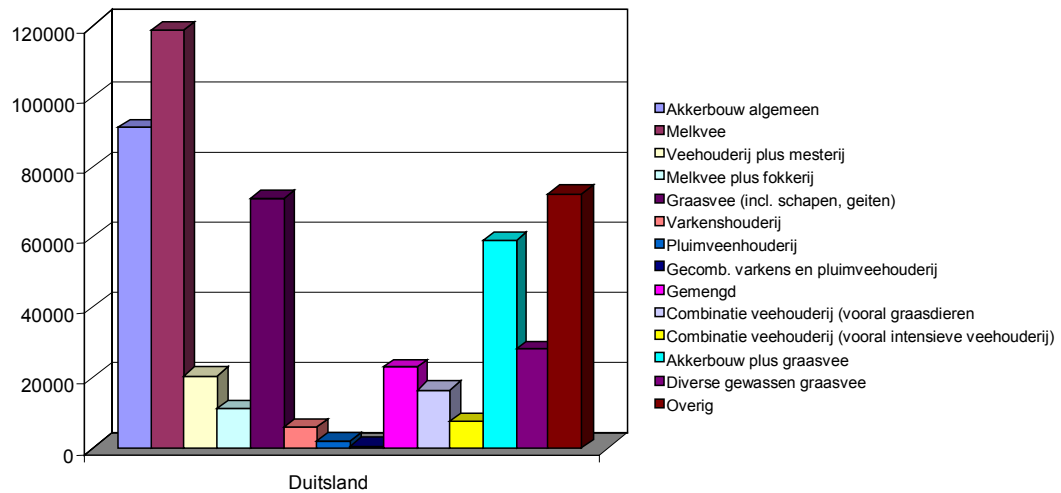
Aantal bedrijven in 1997 onderverdeeld naar bedrijfstype



Bron: Eurostat, Luxemburg; bewerking LEI en RIKILT

Het meest voorkomende bedrijfstype in Denemarken is akkerbouw. Opvallend is hier het relatief geringe aantal gespecialiseerde varkensbedrijven in vergelijking tot Nederland en België. Hierbij dient opgemerkt te worden dat in Denemarken relatief veel varkens worden gehouden als neventak, met name ook binnen de akkerbouw.

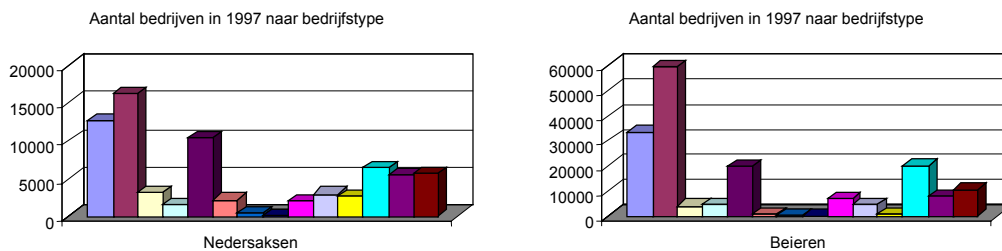
Aantal bedrijven in 1997 naar bedrijfstype



Bron: Eurostat, Luxemburg; bewerking LEI en RIKILT

Opmerkelijk voor Duitsland is het geringe aantal bedrijven gespecialiseerd in de intensieve varkenshouderij. In heel Duitsland vindt men slechts 6.040 bedrijven, terwijl in bijvoorbeeld Nederland al 7.610 bedrijven gevonden worden.

Binnen de deelstaat Nedersaksen vindt men een duidelijke concentratie van het aantal varkensbedrijven, zeker als we dit afzetten tegen Beieren. Hier heeft juist de melkveehouderij zich sterk ontwikkeld.



Bron: Eurostat, Luxemburg; bewerking LEI en RIKILT

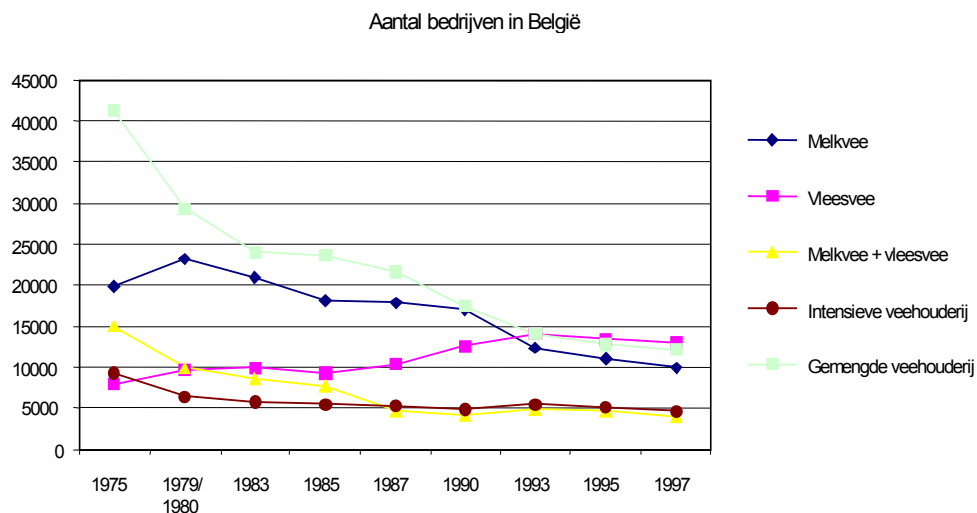
Bijlage 2.

Historische ontwikkelingen in het buitenland

Gebruik makend van dezelfde dataset als voor Nederland (zie hoofdstuk 3 van de hoofdtekst van het rapport; Rapport 19A) wordt in deze bijlage gekeken naar vergelijkbare ontwikkelingen in andere landen van Noord-West Europa. Het gaat hierbij met name om België, Denemarken en Duitsland (twee regio's, namelijk Beieren en Nedersaksen). België en Denemarken zijn gekozen omdat hier de structuur van de veehouderij - zeker regionaal - zeer sterke overeenkomsten vertoont met die in Nederland. Duitsland is gekozen als contrast, waarbij een onderscheid wordt gemaakt tussen een zeer kleinschalige regio (Beieren), en een die meer aansluit bij de grootschaligere en meer industriële aanpak van de andere landen in de analyse (Nedersaksen).

2.1 België

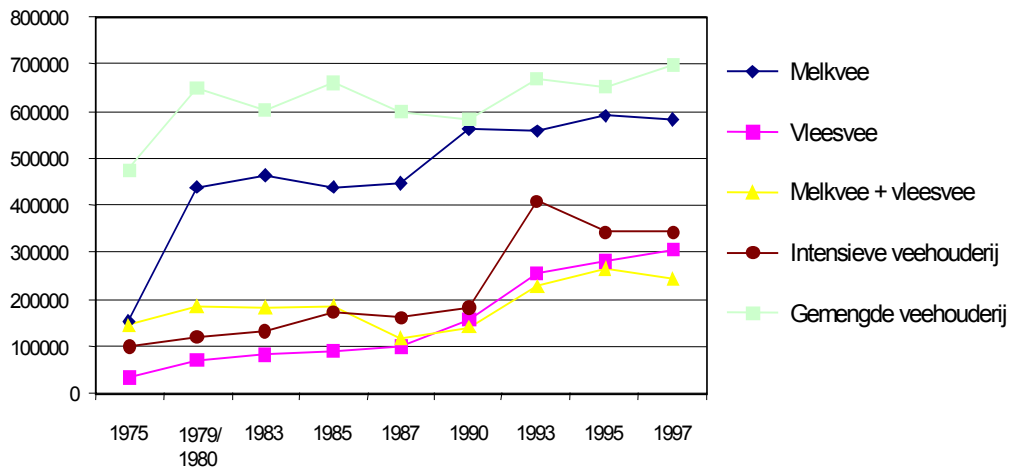
Aantal bedrijven en economische output wordt beschreven vanaf 1975.



Bron: Eurostat, Luxemburg; bewerking LEI en RIKILT

Het aantal gemengde bedrijven is sterk afgenomen evenals het aantal melkveebedrijven en melkvee + vleesveebedrijven. Opmerkelijk is de stijging van het aantal vleesveebedrijven.

ESU bedrijven in België



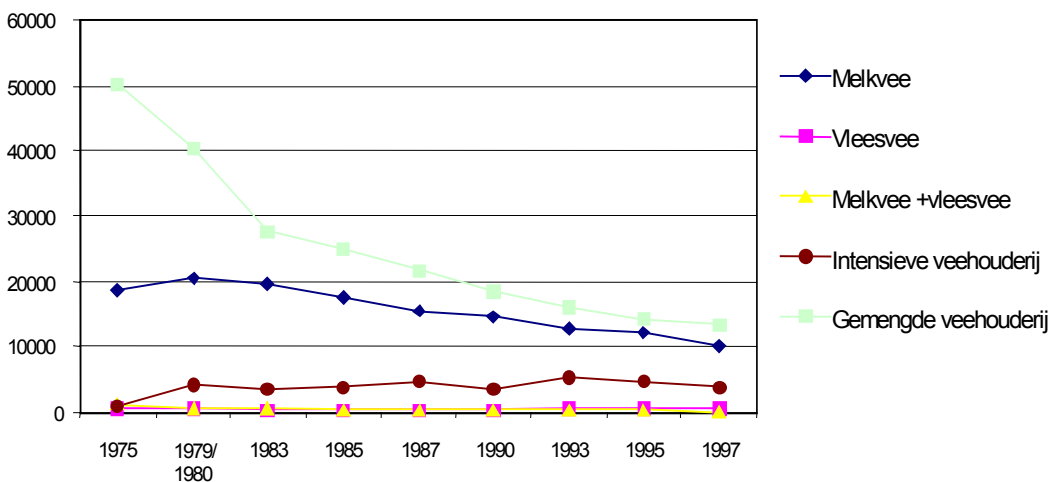
Bron: Eurostat, Luxemburg; bewerking LEI en RIKILT

Ook voor België geldt dat ondanks de afname van het aantal melkveebedrijven de economische omvang van de melkveesector is gestegen. De neerwaartse trend die binnen Nederland wordt geconstateerd in de periode 1983-1987 is in België niet of nauwelijks te onderkennen. Opvallend is verder de sterke toename van 1987 tot 1990. In Nederland vindt deze sterke toename pas drie jaar later plaats (1990-1993). Opvallend is ook de groei van de intensieve veehouderij in de periode 1990-1993 en de daarop volgende daling, terwijl binnen Nederland juist een vrij constante groei in ESU is waar te nemen. De bedrijfstypen 'Vleesvee' en 'Gemengde veehouderij' blijken zich in België ook veel sterker te hebben ontwikkeld dan in Nederland.

2.2 Denemarken

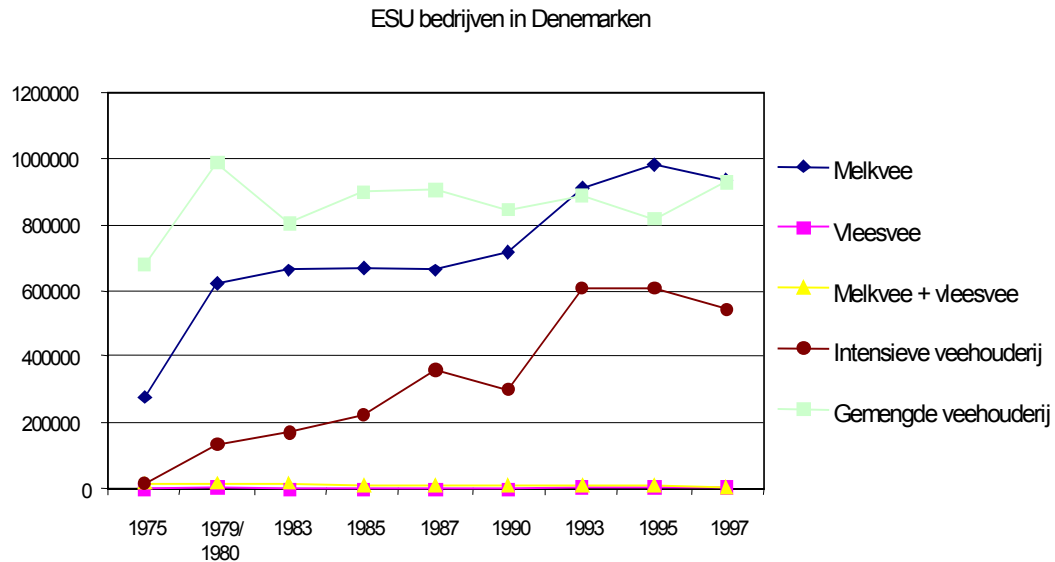
Ook voor Denemarken wordt het aantal bedrijven en hun economische output gegeven in de periode 1975-1998.

Aantal bedrijven in Denemarken



Bron: Eurostat, Luxemburg; bewerking LEI en RIKILT

Het aantal gemengde bedrijven binnen Denemarken is sterk afgenomen. Desondanks vormt dit bedrijfstype in aantal nog steeds de belangrijkste tak binnen Denemarken. Wat verder opvalt is de sterke groei van het aantal bedrijven in de intensieve veehouderij aan het eind van de jaren zeventig. In 1975 bedroeg dit nog slechts 1.000 bedrijven, terwijl dit vier jaar later reeds toegenomen is tot ruim 4.000 bedrijven.



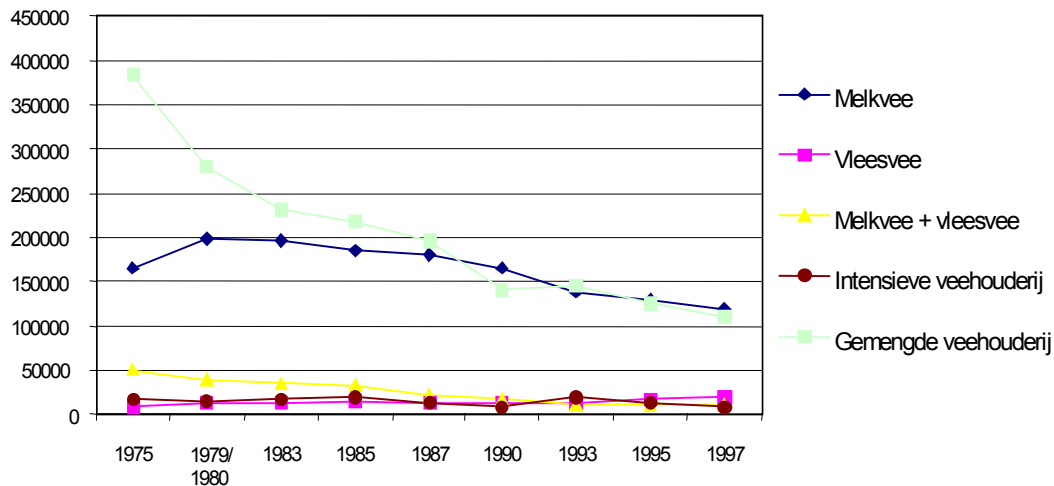
Bron: Eurostat, Luxemburg; bewerking LEI en RIKILT

De sterke groei van de intensieve veehouderij valt ook in ESU duidelijk waar te nemen. Opvallend is de daling in de perioden 1987-1990 en 1995-1997. In België constateren we juist een sterke daling in ESU in de periode 1993-1995. Opvallend is verder de relatief sterke daling in de periode 1995-1997 van de Melkveehouderij. Deze daling valt in de andere regio's veel minder sterk waar te nemen.

2.3 Duitsland

De situatie in Duitsland wordt beschreven voor de periode 1975-1998. Hierbij wordt een onderscheid gemaakt tussen het nationale niveau en de situatie in twee deelstaten, namelijk Beieren en Nedersaksen.

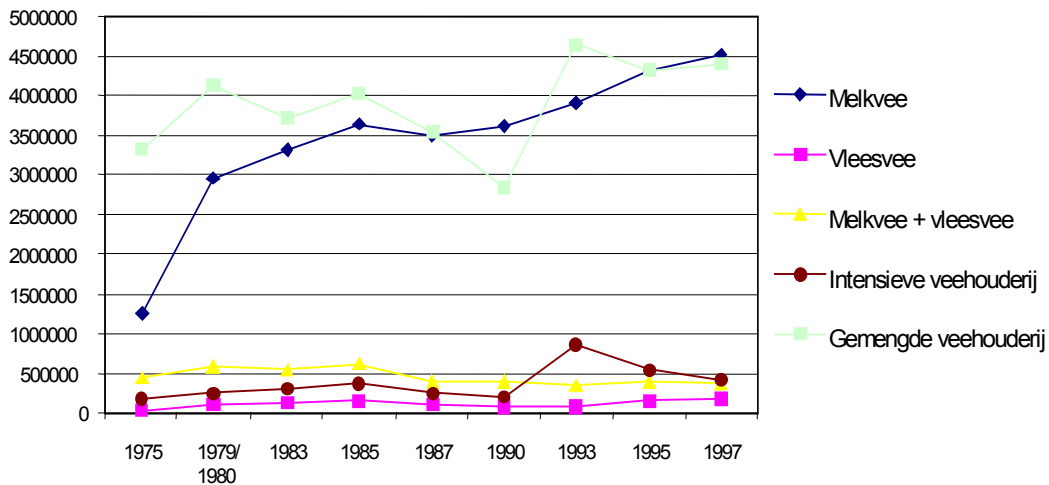
Aantal bedrijven in Duitsland



Bron: Eurostat, Luxemburg; bewerking LEI en RIKILT

Wat opvalt is de geringe toename van het aantal bedrijven in de intensieve veehouderij in de periode 1990-1993. Dit valt ook te constateren in Denemarken, terwijl dit niet of nauwelijks in Nederland en België valt waar te nemen.

ESU bedrijven in Duitsland

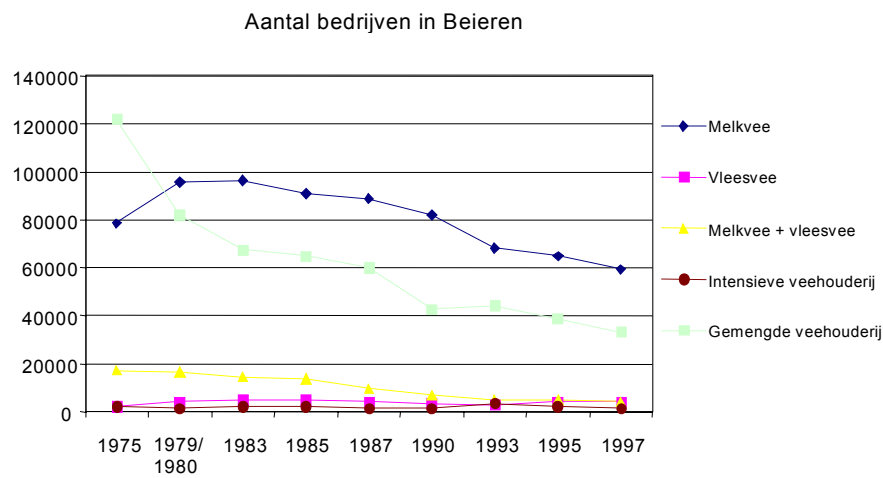
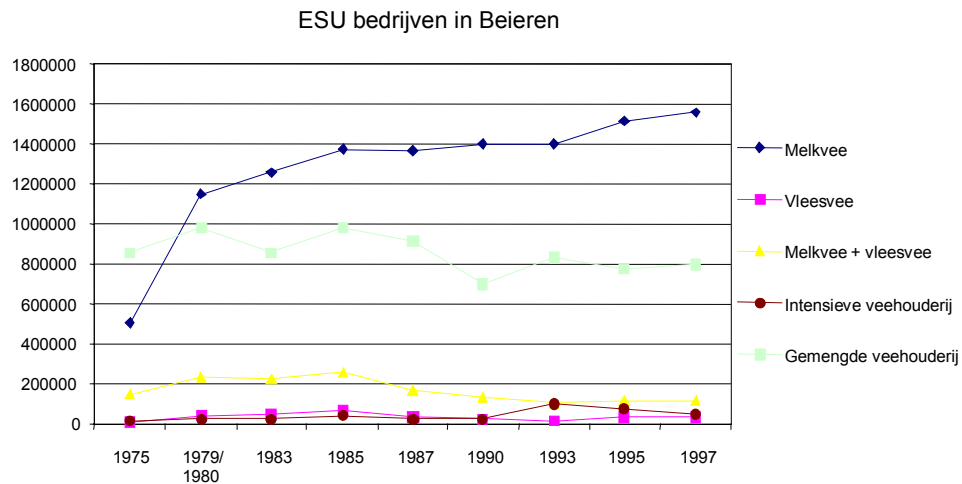


Bron: Eurostat, Luxemburg; bewerking LEI en RIKILT

Opvallend is de stijging binnen de intensieve veehouderij en de gemengde bedrijven in de periode 1990-1993 en de direct daarop volgende daling.

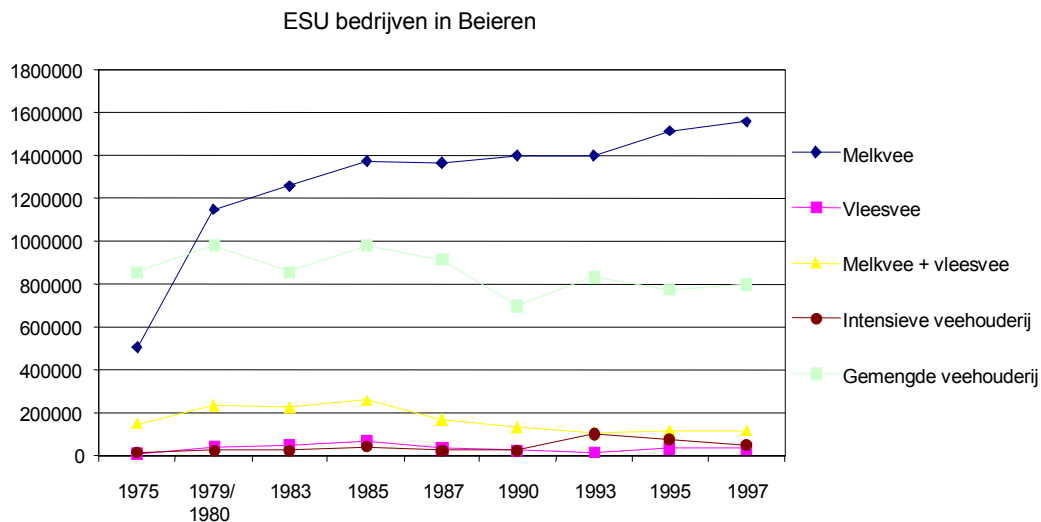
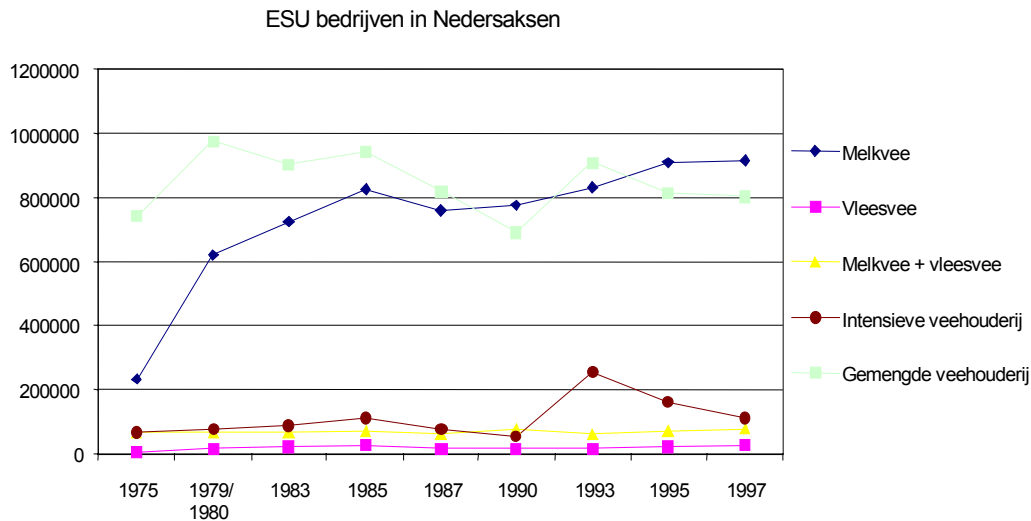
2.4 Regionale ontwikkelingen

Het aantal melkveebedrijven in de deelstaat Beieren is relatief groot. Het totaal aantal bedrijven in 1997 bedraagt 59.200, dit is bijna de helft van het totaal aantal melkveebedrijven in heel Duitsland. De bijdrage van Beieren in ESU daarentegen bedraagt slechts een derde van heel Duitsland. Bayern omvat dus relatief veel kleine melkveebedrijven.



Bron: Eurostat, Luxemburg; bewerking LEI en RIKILT

Opvallend is verder de relatief geringe stijging van de gemengde bedrijven in ESU vanaf 1990 tot 1993 in vergelijking tot heel Duitsland.



Bron: Eurostat, Luxemburg; bewerking LEI en RIKILT

Ook binnen de deelstaat Nedersaksen is, net als in heel Duitsland, de sterke stijging in de gemengde veehouderij en de intensieve veehouderij waar te nemen.

2.5 Vergelijking

Op bedrijfsniveau zijn de volgende trends te onderscheiden. In Nederland neemt het aantal melkveebedrijven gestaag af, evenals het aantal gemengde bedrijven en bedrijven met zowel melk- als vleesvee. Het aantal intensieve bedrijven blijft constant. België laat hetzelfde beeld zien, met uitzondering van de vleesveebedrijven; deze nemen juist in aantal toe. In Denemarken ziet men alleen een gestage afname van melkvee en gemengde bedrijven. Verder is er een geringe toename van de intensieve veehouderij. De andere typen blijven min of meer constant. In Duitsland is er ook een geringe toename van de intensieve veehouderij te constateren en verder weer ook een gestage afname van het aantal melkveebedrijven en gemengde bedrijven.

De economische omvang van de melkveehouderij, de gemengde veehouderij en vooral de intensieve veehouderij is sterk toegenomen in Nederland. De groei van de ESU van de melkveehouderij maakt

echter een sterke terugval in de periode 1983-1987, gevolgd door een stabilisatie en een stijging. In België is deze 'knik' niet te constateren. Verder hebben de typen vleesvee en gemengde veehouderij in België zich sterker ontwikkeld dan in Nederland. In Denemarken valt direct de sterke stijging van de intensieve veehouderij op in relatie tot de andere bedrijfstypen in dit land. Ook in Duitsland ziet men de melkveehouderij en de gemengde veehouderij in omvang toenemen. Naar bedrijfstype is de melkveehouderij in Nederland en in Duitsland het grootst. In België is dat de vleesveesector. In Denemarken is het belangrijkste bedrijfstype akkerbouw. Nadere analyse laat zien dat vooral veel varkens als neventak op het bedrijf worden gehouden.

Bijlage 3.

Sectorale ontwikkelingen in de niet-primaire sector in Nederland

In deze bijlage worden de ontwikkelingen die de afgelopen vier decennia hebben plaatsgevonden in de sector, alsmede in de omgeving van de sector, weergegeven, waarbij vooral wordt ingegaan op de factoren die van belang zijn geweest voor de vorming van de huidige structuur van veehouderijsector in Nederland. In de eerste plaats wordt gekeken naar algemene ontwikkelingen in de agribusiness die zich de afgelopen jaren hebben voltrokken (3.1). Daarna komt ook de rol van de overheid en coöperaties aan de orde (3.2) en die van coöperaties (3.3) en fokkerijorganisaties (3.5). Ook worden de toeleverende (3.4) en verwerkende industrie (3.6) behandeld.

3.1 Algemene ontwikkelingen

Kijkend naar de globale ontwikkeling van de Nederlandse landbouw springen er twee sleuteltechnologieën uit: vóór de Tweede Wereldoorlog was dit de kunstmest, erna de explosiemotor (Bauwens *et al.*, 1990). De technologie die de landbouw tussen 1880 en 1945 heeft opgestuwd was gebaseerd op de ontwikkeling van de kunstmest, een innovatie die is voortgekomen uit de groei van de chemische industrie. Veel land bleek jarenlang overbemest te zijn met compost. Alleen zitten niet alle benodigde hoeveelheden meststoffen in compost. Toediening van losse meststoffen als kali was in het begin al voldoende. Hiermee trad een aanzienlijke kostenbesparing op. Het gebruik van kunstmest maakte bovendien het vruchtwisselingschema veel eenvoudiger. Daarnaast trad ontmenging op van het gemengd bedrijf. Het houden van vee voor mest was niet meer nodig. Even opvallend is de stijging van de productie per hectare. Tot een snelle stijging van de productiviteit droegen ook vele andere technologieën bij, zoals een betere waterbeheersing (waterstand), bereikbaarheid van het land over water het hele jaar door, en motorisatie van de binnenvaart waardoor aan- en afvoer van producten veel beter verliepen.

Na de Tweede Wereldoorlog werd de landbouw gedwongen de snelle groei in de industrie bij te houden; de inkomens in de landbouw kwamen onder druk te staan en de behoefte aan arbeid elders in de economie leidde tot een totaal andere selectieomgeving dan voor de oorlog. Mechanisatie en schaalvergroting waren hierop het technologisch antwoord. Beide waren sterk afhankelijk van de toepassing van sleuteltechnologieën die elders al gewoon waren: de explosiemotor en elektriciteit. Bemesting, gewasbescherming en grondbewerking konden met door trekkers voortgetrokken werktuigen gebeuren. Door verbetering van de infrastructuur konden grondstoffen en producten na 1960 ook per vrachtauto in plaats van per boot getransporteerd worden. Verschillende tekenen wijzen erop dat zich in de recente jaren opnieuw een trendbreuk voltrekt. Het gebruik van de computer schept bijvoorbeeld mogelijkheden om bestaande technologie beter te benutten. Maar de automatiseringstechnologie biedt ook de mogelijkheid om nieuwe machines te ontwikkelen, zoals de melkrobot en geautomatiseerde voersystemen.

Het geheel van economische activiteiten dat samenhangt met de productie, verwerking en distributie van agrarische producten van binnen- en buitenlandse oorsprong wordt ook wel aangeduid met het begrip 'agrocomplex'. De bruto toegevoegde waarde van het Nederlandse agrocomplex is voor 1997 72,4 miljard gulden, ruim 20 miljard gulden meer dan in 1985 (Tabel 3.1). Ondanks het genoemde resultaat is het aandeel van het agrocomplex in de nationale economie de laatste jaren verder afgenomen. In 1997 bedroeg dit aandeel in zowel de nationale toegevoegde waarde als in de nationale werkgelegenheid zo'n 11,5%. De toename van de bruto toegevoegde waarde en werkgelegenheid is het sterkst in dat deel van het agrocomplex dat is gebaseerd op buitenlandse grondstoffen. Het belang van deze activiteiten nam tussen 1985 en 1997 toe van 27% tot 33%. In 1997 bedroeg het aandeel van de export in

de toegevoegde waarde en de werkgelegenheid zo'n 73,5% (tegen 66% in 1985). Dit illustreert het afgenomen belang van de binnenlandse afzet. Met een aandeel van 29,3% in de toegevoegde waarde in 1997 geldt het melk- en mestveecomplex als het belangrijkste deelcomplex binnen het op binnenlandse grondstoffen gebaseerde agrocomplex. Daarna komt het intensieve-veehouderijcomplex (24,7%).

Tabel 3.1. *Bruto toegevoegde waarde Nederlandse Agrocomplex.*

	Bruto toegevoegde waarde		Werkgelegenheid (1.000 arbeidsjaren)	
	1985	1997	1985	1997
Agrocomplex ^{a)}	49,6	72,4	686	647
Aandeel in nationaal totaal (%)	12,5	11,5	15,1	11,7
Verwerking, toelevering en distributie van buitenlandse agrarische grondstoffen	13,5	23,9	172	182
Agrocomplex ^{b)}	36,1	48,5	514	465
w.v.: distributie	4,9	6,2	77	61
toeleverende industrie	12,5	15,8	132	134
verwerkende industrie	4,7	7,1	61	61
land- en tuinbouw	14,0	19,5	244	208
Aandeel in nationaal totaal (%)	9,1	7,7	11,3	8,4

^{a)} Gebaseerd op binnen- en buitenlandse agrarische grondstoffen

^{b)} Gebaseerd op binnenlandse agrarische grondstoffen

Bron: LEI, 1999

Een sector kan worden gezien als een productiekolom met opeenvolgende bewerkingsfasen. De activiteiten in de bewerkingsfasen moeten op de een of andere manier op elkaar worden afgestemd. Dat kan op verschillende manieren gebeuren, variërend van volledig externe coördinatie (uitsluitend via het prijsmechanisme van de markt) tot volledig interne coördinatie (integratie binnen één onderneming). Daartussen bestaan verschillende overgangsvormen, waarbij de coördinatie geregeld wordt door meer of minder vergaande afspraken tussen bedrijven. In het algemeen hebben bedrijven steeds meer geïnvesteerd in specifieke kapitaalgoederen. Verschillende ontwikkelingen zijn hiervan de oorzaak.

- Om te beginnen stijgt de kapitaalintensiteit van veel verwerkende en toeleverende bedrijven. Om hun geïnvesteerde kapitaal rendabel te maken hebben deze bedrijven behoefte aan een zo volledig mogelijke bezetting van hun capaciteit. Daarom willen zij meer zekerheid over de hoeveelheid en het tijdstip van hun transacties met landbouwbedrijven.
- Daarnaast stellen gebruikers, grootwinkelbedrijven en overheden steeds hogere eisen aan producten en het productieproces waarmee ze gemaakt zijn. Daarom willen de afnemers van landbouwproducten meer grip hebben op de productkwaliteit en het productieproces in de primaire landbouw.
- Vooral de laatste tijd is er een ontwikkeling waarbij uniforme productie steeds meer plaats maakt voor productie waarbij meer specifieke eisen worden gesteld. Dit geldt met name voor de primaire landbouw. Bovendien moeten verwerkers en leveranciers van agrarische inputs meer specifieke investeringen doen, waardoor hun behoefte aan zekerheid over aanvoer en afzet toeneemt.

Door deze ontwikkeling stijgen externe transactiekosten meer dan die van interne coördinatie. Een volledige interne coördinatie zou echter inhouden dat de primaire landbouw wordt overgenomen door de agrarische industrie.

Behalve met veranderingen binnen de agribusiness zelf, gaat de algemene economische ontwikkeling gepaard met veranderingen in de positie van de landbouw binnen de nationale economie. Het aandeel van de agribusiness in het nationale product en in de beroepsbevolking is sterk afgenomen. De belangrijkste oorzaken daarvan zijn, behalve de algemene groei van industrie- en dienstensector, de verzadiging van de vraag naar voedsel en de vervanging van agrarische grondstoffen voor de productie van energie en materialen door minerale grondstoffen. Binnen de agribusiness is het aandeel van de eigenlijke landbouw eveneens afgenomen. Dat komt doordat de landbouw steeds meer externe diensten en industrieel vervaardigde inputs is gaan gebruiken, en doordat landbouwproducten steeds verder bewerkt worden.

3.2 Landbouw en overheid

In de afgelopen eeuw is de overheid steeds actiever in de landbouw gaan ingrijpen. Het beleid is onder te verdelen in drie deelterreinen: landbouw-ontwikkelingsbeleid, het landbouw-milieubeleid en het landbouw-natuurbeleid. De laatste twee zijn het gevolg van het landbouw-ontwikkelingsbeleid dat vanaf de jaren '70 steeds meer problemen veroorzaakte. De landbouwontwikkeling die erdoor werd bevorderd veroorzaakte toenemende milieuproblemen. Bovendien leidde ze tot groeiende overschotten, die slechts met grote subsidies op de wereldmarkt konden worden afgezet. Om de overschotten en het dumpen te beperken heeft de Europese Gemeenschap in 1984 de superheffing voor melk ingevoerd.

De traditionele oriëntatie van de Nederlandse land- en tuinbouw op export heeft ervoor gezorgd dat de aandacht van zowel de regering als de organisaties in de landbouw steeds uitging van het verzekeren en uitbreiden van de afzet buiten onze grenzen. Dat gaf extra impuls aan de structuurpolitiek die de kostprijs moest helpen verlagen, en droeg bij aan het inzicht dat men zich in de prijspolitiek 'bepaalde beperkingen' moest opleggen opdat de prijzen hun functie - het kompas voor richting en omvang van de productie - op de juiste wijze kunnen vervullen. Onder Mansholt werd 'bedrijfsvergroting' een centraal begrip in het structuurbeleid. Uit verklaringen van de minister van Landbouw sprak de zorg over het grote aantal bedrijven en over de noodzaak van rationalisatie van de productie: aanpassing van de productietechniek en -schaal aan de technische kennis van dat moment. Sanering, productiviteitsstijging, kostprijsverlaging, het zijn onderling sterk verbonden begrippen die in de volgende decennia steeds weer in het verband van het structuurbeleid terugkeren. In 1993 leidden de GATT-onderhandelingen tot een akkoord dat de ondersteuning van de landbouw aan regels bond en het dumpen van overschotten beperkte. Bij de toekomstige ontwikkeling van het landbouwbeleid staat de EU voor een keus. Hoe die uitvalt zal voor een deel bepaald worden door nieuwe ontwikkelingen, waaronder niet op de laatste plaats de integratie van Oost-Europa (Groot & Bauwens, 1990).

3.3 Coöperaties

De structuur van de agribusiness vertoont bijzondere trekken. Eén daarvan is het grote aandeel van coöperaties. Die vindt men zowel in de toelevering van agrarische inputs, als in de afzet en verwerking van landbouwproducten en in het landbouwkrediet. Sinds hun oprichting zijn de marktaandelen van coöperaties in de agribusiness verder gegroeid. Die groei vertoont een kenmerkend patroon. Ze heeft zich het eerst voorgedaan bij activiteiten die dicht bij de primaire landbouw lagen, minder kapitaalintensief waren, en een lagere rentabiliteit hadden. Dit wordt geïllustreerd in Tabel 3.2. Zo hadden de zuivelcoöperaties aanvankelijk vooral een groot aandeel in de productie van boter en kaas. De verkoop van zuivelproducten en de kapitaalintensieve productie van gecondenseerde melk werden echter gedomineerd door particuliere ondernemingen. Later nam ook daar het aandeel van coöperaties toe. Particuliere ondernemingen trokken zich toen terug op diëtproducten, kindervoeding en dergelijke (Koning, 1997).

Tabel 3.2. *Ontwikkeling van de marktaandeelen (%) van landbouwcoöperaties.*

	1948	1958	1971	1981	1991
Boter	85	83	95	92	97
<i>boterverkoop</i>	54	59	81	-	-
Kaas	86	87	94	94	89
<i>kaasverkoop</i>	35	46	70	-	-
Melkpoeder	80	80	93	84	77
<i>melkpoederverkoop</i>	27	38	55	-	-
Gecondenseerde melk	29	54	73	78	83
Slachtvarkens	17	23	29	26	25
Veevoer	29	43	51	54	52
Kunstmest	61	63	63	60	48

Bron: Nationale Coöperatieve Raad, 'Coöperatie' en 'Coöperatie Magazijn'

3.4 Toeleverende industrie

In deze paragraaf zullen we ons hoofdzakelijk beperken tot de belangrijkste toeleverancier, nl. de mengvoederindustrie. In 1990 werd 4,1 miljoen ton rundveevoeder geleverd aan bedrijven met koeien. Daarvan werd iets meer dan de helft (51%) geleverd door coöperatieve ondernemingen. Rundveevoerders maken een kwart (26%) van de totale mengvoederproductie uit (Bijman *et al.*, 1994). Ook voor de varkensvleesketen is de mengvoederindustrie de belangrijkste toeleverancier. In 1990 werd door deze industrie 7,7 miljoen ton varkensvoeder aangeleverd aan de bedrijven met varkens. Daarvan werd 55% geleverd door coöperatieve ondernemingen. Het totaal aantal veevoederproducenten bedroeg 85 in 1990. Tezamen hadden zij ruim 10.000 mensen in dienst. In 1980 waren er nog 197 veevoederproducenten, met een personeelsbestand van 11.700.

De voerkosten maken het grootste deel uit van de kosten in de varkenshouderij, en deze hebben dus een grote invloed op de ontwikkeling van de varkenshouderij en de concurrentiepositie. Concentratiegebieden verbouwen onvoldoende voer in eigen streek. Daarom moeten grondstoffen en voer van elders aangevoerd worden. Infrastructuur en transportkosten worden dan belangrijk. Veevoer en veevoergroedstoffen zijn bulkproducten, zodat vervoer over water uit kostenoogpunt erg aantrekkelijk is. De ligging van Nederland aan de zeedelta met Rotterdam als grote haven is daarom een belangrijke factor. De ligging van het gebied is voor de varkenshouderij niet allesbepalend. De ontwikkeling van de structuur is evenzeer van belang. Zo ligt Vlaanderen in dezelfde nabijheid van de zee en havens als Zuid- en Oost-Nederland. De mengvoederindustrie is daar echter meer versnipperd en heeft een gemiddelde productie-omvang die veel lager ligt dan in Nederland. Overigens is dit verschijnsel binnen Nederland ook op regionale schaal te constateren. Het hangt tevens samen met de concentratie van de intensieve veehouderij, waardoor grootschalige productie-eenheden kunnen werken met korte aanvoerlijnen.

In Duitsland, Denemarken en het Verenigd Koninkrijk wordt relatief de kleinste hoeveelheden mengvoeder geproduceerd. De varkenshouderij is in deze landen dan ook redelijk verspreid. Het enige concentratiegebied van betekenis is het Weser-Ems gebied in Noord-Duitsland (Nedersaksen). In Spanje, Frankrijk en Italië is het percentage zelf verbouwd voer al geringer dan in de drie eerst genoemde landen. Naast het feit dat er in Frankrijk en Italië (en in mindere mate in Spanje) duidelijke concentratiegebieden aan te wijzen zijn (Bretagne, de Po-vlakte en Catalonië), komen vooral in Spanje en Italië grootschalige vleesvarkensbedrijven voor. In de gebieden die verder van zee liggen en derhalve minder gebruik kunnen maken van de aanvoer van veevoergroedstoffen van de wereldmarkt, wordt meer gebruik gemaakt van inlands graan. Door het EG-graambeleid bestaan daarvoor minimumprijzen die

doorgaans lager liggen dan de prijzen van de wereldmarkt. De veevoederindustrie in met name Nederland maakt meer gebruik van andere grondstoffen, waaronder veel restproducten die zodoende alsnog een nuttige toepassing krijgen. Deze grondstoffen kunnen veelal goedkoop vanuit de wereldmarkt aangevoerd worden (Titulaer, 1990)

De productie van pluimveemengvoerders bedroeg ruim 3,3 miljard ton in 1990, met een productiewaarde van 1,5 miljoen gulden (Bijman *et al.*, 1994). De geproduceerde hoeveelheid is ten opzichte van 1980 nauwelijks veranderd. Niet bekend is precies hoeveel fabrikanten pluimveemengvoeder produceren. De belangrijkste producenten van pluimveemengvoerders zijn Cehave, Brokking, Koudijs-Wouda, ACM, Hendrix en de Cebeco-dochters. De coöperatieve ondernemingen hebben gezamenlijk een marktaandeel van 53%. Coördinatie van de vleeskuikenketen komt nog steeds voor een belangrijk deel voor rekening van de mengvoederproducenten. Hun invloed berust op de door hen afgesloten contracten. Van de totale verkoop in de vleeskuikenketen is 61% vastgelegd op contract. Dit is minder dan in 1978, toen het percentage contractproductie nog op 77% lag. De reden voor deze verminderde betekenis ligt deels in de groeiende betekenis van de slachterij als contractpartner, ten koste van de toeleverancier. De coördinatie door de slachterijen neemt de laatste jaren door deze ontwikkelingen toe. Onder invloed van het invoeren van IKB-systemen zal de rol van de slachterijen als coördinator in de keten groter worden.

3.5 Fokkerijorganisaties

In de melkveefokkerij heeft zich een belangrijk concentratieproces voltrokken. Daarnaast zijn door de opkomst van nieuwe fokmethoden de KI-verenigingen voor de bepaling van het fokresultaat minder afhankelijk geworden van de leden. De band tussen de grote coöperatieve fokkerijbedrijven en melkveehouders is hierdoor losser geworden. Binnen de schakel van de fokkerij zal het concentratieproces verder doorzetten. Nu is er nog een beperkt aantal grote coöperaties actief en zijn er een paar particuliere bedrijven bijgekomen. Thans wordt er in Nederland zo'n 75 miljoen gulden omgezet door KI-verenigingen.

3.6 Verwerkende industrie

Achtereenvolgens zullen worden behandeld: de zuivelindustrie, de verschillende vleessectoren (rund, varkens, pluimvee) en de eiersector.

3.6.1 Zuivelsector

Melkveehouders zetten bijna alle melk (96%) af aan zuivelfabrieken (Bijman *et al.*, 1994). Het aantal ondernemingen is door fusies de laatste jaren verminderd tot 30 in 1990 (in 1992 nog maar 22), bijna een halvering ten opzichte van 1980. Het aantal fabrieken bedraagt in 1990 95 (in 1992 nog 88); ten opzichte van 1980 is dit een afname met bijna 40%. Van deze fabrieken zijn er 16 in particuliere handen. De Nederlandse zuivelindustrie wordt gedomineerd door coöperatieve zuivelondernemingen, die 85% van de aangeleverde melk ontvangen. De grootste twee coöperaties (Campina Melkunie en Friesland Coberco Dairy Foods) nemen gezamenlijk zelfs circa 74% van de melkaanvoer voor hun rekening. Het overige coöperatieve aandeel in de melkaanvoer bestaat onder andere uit vier middelgrote coöperaties in Friesland (5%) die zich vooral op de productie van kaas en gecondenseerde melk richten, en kleinere zuivelondernemingen, voornamelijk in Overijssel, Drenthe en Noord-Holland. Enkele van de kleine coöperaties richten zich op speciaalproducten.

De particuliere ondernemingen ontvangen de overige melkaanvoer. Deze werken als zelfstandige zuivelonderneming (Nutricia) of maken deel uit van een groter concern (Nestlé, Wessanen). In de zuivelindustrie werken 19.057 werknemers; ten opzichte van 1980 een daling van 16%. De zuivelfabrieken

maken uit de aangevoerde melk verschillende producten, zoals consumptiemelk en melkproducten, kaas, boter, gecondenseerde melk (inclusief koffiemelk) en melkpoeder. Consumptiemelk en consumptiemelkproducten worden met name direct afgeleverd aan detaillisten, grootwinkelbedrijven en zuivelhandelaren. Gecondenseerde melk wordt geëxporteerd of direct aan detaillisten geleverd (koffiemelk). Melkpoeder wordt vooral in het buitenland afgezet, evenals boter. De interventievoorraden zijn sinds de invoering van de superheffing sterk verminderd.

De particuliere kaasgroothandel beschikt over een behoorlijk sterke marktpositie. De 205 binnenlandse kaasgroothandelaren zijn vooral in het westen van het land gevestigd. De coördinatie van de productie in de zuivelketen wordt hoofdzakelijk verzorgd door de zuivelfabrieken. Deze zijn niet alleen verticaal geïntegreerd met een flink deel van de handel in zuivelproducten, maar ze kennen ook een leveringsplicht voor hun leden melkveehouders. In een aantal gevallen is de afzet van zuivelproducten aan detaillisten vooraf vastgesteld. De prijs vervult ondanks door de EG vastgestelde richt- en interventieprijzen een rol bij de coördinatie. Bijvoorbeeld door middel van toeslagen voor kwaliteit, voor wintermelk en voor grote leveranciers. De verdeling van melk over de verschillende bestemmingen wordt hoofdzakelijk geregeld via het prijsmechanisme. In Tabel 3.3 worden cijfers voor verschillende jaren weergegeven.

De consumptie van zuivel per hoofd van de bevolking is nauwelijks veranderd in de periode 1980-1990. De melkconsumptie is vrijwel gelijk gebleven, hoewel er een verschuiving heeft plaatsgevonden van volle melk naar halfvolle melk. Er wordt iets minder boter gegeten en meer kaas. Van een product dat in dezelfde regio werd geproduceerd als geconsumeerd, heeft melk zich ontwikkeld tot een nationaal verhandelbare grondstof en in de nabije toekomst zelfs tot een internationale grondstof voor veel nieuwe consumentenproducten.

Tabel 3.3. *Ontwikkeling van kenmerken van de zuivelketen van 1975-1992.*

	1975	1980	1985	1990	1992
Bedrijven met melkkoeien	91.560	67.167	57.995	46.977	43.055
Melkkoeien (*1.000)	2.218	2.356	2.367	1.878	1.775
Melk (*1.000 ton)	10.286	11.851	12.525	11.273	10.980
Zuivelondernemingen	84	57	43	30	20
Zuivelfabrieken	221	153	128	95	88

Bron: LNV 1994

Nederlandse melkveehouders zijn lid van een coöperatie omdat zij op deze wijze verzekerd zijn van afname van melk. In de coöperatie zetten zij ook geld vast. Zij bezitten hierdoor extra kapitaal. Leden ontvangen een hogere prijs voor de geleverde melk dan niet-leden. Veel wederzijdse verplichtingen die boer en zuivelbedrijf in het oude coöperatieve verband hadden, worden in snel tempo afgeschaft. Zo heeft Campina geen afnameplicht meer. De zuivelproducenten zullen in de toekomst meer eisen stellen aan de aangeleverde melk om zuivelproducten van een hoge kwaliteit te kunnen produceren. De uitbetaling zal hier nog meer op worden afgestemd.

3.6.2 Rundvlees

De uit de melkveehouderij en uit importen beschikbaar gekomen vleesrunderen worden verzameld door veehandelaren en coöperatieve vee-afzetverenigingen en door hen vooral via veemarkten afgezet.

De slachterijen betrekken de vleesrunderen van handelaren op de markt, van handelaren en veehouders rechtstreeks, van vee-afzetorganisaties en uit het buitenland. De aankoop van vleesrunderen geschiedt voor 11% (in 1988) op contract, vooral met coöperatieve afzetorganisaties. Slachterijen zijn ondernemingen die slachten en daarnaast rundvlees verkopen, hetzij als groothandelaar, hetzij als detaillist (slager). De eerste groep slacht het overgrote deel van de runderen. De slachtingen zijn voor ruim de helft geconcentreerd bij de tien grootste bedrijven. In 1990 werden in Nederland 1.179.000 stuks volwassen runderen geslacht, waarvan 59% koeien, 34% stieren en 7% vaarzen. In 1980 werden 1.006.700 stuks volwassen runderen geslacht (69% koeien, 18% stieren en 13% vaarzen). Het aandeel van vleesstieren in het totaal aantal slachtingen is dus sterk toegenomen, maar ook het gemiddeld geslacht gewicht is gestegen. Een deel van de slachtingen (14%) bedroeg ingevoerde dieren. De invoer van levende runderen voor de slacht is in de jaren tachtig vertienvoudigd, van 20.300 in 1980 naar 206.600 in 1991 (Bijman *et al.*, 1994).

Het totale aantal geslachte runderen is in de afgelopen 10 jaar per saldo vrijwel gelijk gebleven. De vermindering van de melkveestapel ten gevolge van de invoering van de superheffing heeft niet geleid tot een afname van het aantal runderslachtingen. Dit komt omdat meer mestrunderen zijn aangehouden (Vlieger & Wijnen, 1996). In Tabel 3.4 is een overzicht gegeven van de ontwikkeling in het aantal slachterijen uitsnijderijen.

Tabel 3.4. Gegevens over runderslachtingen.

	1991	1994	1996
Aantal grote slachterijen	298	257	239
Aantal kleine slachterijen (tot 1.000 ton)	33	29	28
Uitsnijderijen	325	320	328

Bron: LEI, 1997

3.6.3 Varkens

In 1990 waren in Nederland 80 slachterijen, vleeswaren- en vleesconservenfabrieken met 20 werknemers of meer actief. Bij deze bedrijven waren bijna 12.000 mensen werkzaam. De productiewaarde van deze bedrijven bedroeg bijna 10 miljard gulden. Van de varkensslachterijen hadden 41 meer dan 25.000 slachtingen per jaar. Hiervan behoren er acht tot een coöperatieve organisatie; zij hebben een aandeel van 20% van alle varkensslachtingen. Met de groei van de varkensstapel sinds 1985 is ook het aantal slachtingen toegenomen. In 1993 lag het aantal op zijn top met ruim 20 miljoen. Nadien is er weer een daling opgetreden (Tabel 3.5). Het aantal slachtingen van varkens lag in 1995 dan ook 7% lager dan dat in 1990. Wel was het aantal slachtingen in 1995 nog groter dan in 1985. Over het geheel genomen is er sprake van een belangrijke concentratie van de varkensslachterijen. Het slachten heeft voor een groot deel (89%) plaats in de 25 grootste slachterijen. Door sanering in de afgelopen jaren is het aantal grote slachterijen reeds belangrijk verminderd (Vlieger & Wijnen, 1996).

Tabel 3.5. Gegevens over varkensslachtingen.

	1985	1990	1996
Aantal slachtingen (x1.000 stuks)	16.718	19.942	18.480
Aantal slachterijen (>25.000/jr)	55	44	25

Bron: PVE, 1997

Denemarken en Nederland hebben gemiddeld genomen de grootste slachterijen. In Nederland zijn bijna alle openbare slachtplaatsen gesloten. In de zuidelijke landen van de EG is dat nog lang niet zo. Dat neemt niet weg, dat daar ook een aantal grote slachterij-organisaties bestaat. Van de exporterende landen zijn Nederland en Denemarken het beste te vergelijken. België heeft met zijn Pietrain en Belgisch landvarken meer vleestype-varkens met een goede karkaskwaliteit. Deze varkens zijn vooral geschikt voor de versvleesconsumptie. In Denemarken waren in 1987 slechts negen slachterij-ondernemingen over waarvan één particuliere slachterij. Dit staat niet in verhouding tot het grote aantal slachterij-ondernemingen in Nederland. In het buitenland is de productie van vleeswaren aanzienlijk groter. Ook bestaan er vaak streekeigen producten die tot ver over de landsgrenzen bekend zijn. In Italië wordt meer dan 60% van het vlees verwerkt tot vleeswaren. In Frankrijk wordt eveneens meer dan de helft verwerkt. In Duitsland wordt nog altijd meer dan een derde verwerkt en in Denemarken meer dan een kwart. In Nederland bedraagt de productie van vleeswaren naar schatting circa 15% van het geproduceerde varkensvlees (Titulaer, 1990).

3.6.4 Vleeskuikens

In 1990 waren 41 pluimveeslachterijen en pluimveeconservenfabrieken actief; in 1980 waren dat er nog 53. De slachterijen verwerken naast vleeskuikens meestal ook oude leghennen en soms ook kalkoenen. Behalve door slachterijen worden vleeskuikens ook door pluimvee-uitsnijderijen verwerkt. Het aantal snijderijen, inclusief slachterijen, bedroeg in 1991 338 stuks; in 1986 waren dit er nog 438. Doordat de export wordt verzorgd door de slachterijen, richten de uitsnijderijen zich vooral op de binnenlandse markt. De productiewaarde van de pluimveeslachterijen (inclusief pluimveeconservenindustrie) bedroeg in 1990 2.050,6 miljoen gulden. De werkgelegenheid bedroeg in dat jaar ruim 5.000 werknemers. De slachterijen en uitsnijderijen produceerden in 1990 584.745 ton kuikenvlees, waarvan 70% vers wordt afgezet en 30% als diepvrieskip (zie Tabel 3.6). Van de totale hoeveelheid kuikenvlees wordt 40% in het binnenland afgezet en wordt 60% geëxporteerd (in 1984 was dit nog 66%). Een steeds groter deel van de vleeskuikens wordt in delen afgezet: 63% in 1991 tegen 43% in 1984. Een deel van het kuikenvlees wordt gebruikt bij de productie van bereidingen en conserven. In 1986 ging het om ruim 5% van het kuikenvlees. Meer recente cijfers zijn niet bekend, maar uit andere bronnen is wel duidelijk dat de betekenis van bereidingen en conserven steeds toeneemt (Bijman *et al.*, 1994). Het aantal slachtingen is vrijwel direct gerelateerd aan de omvang van de pluimveestapel. Binnen het totaal heeft de vleeskuikensector een dominante plaats gekregen. Daarnaast is de vleesproductie van de leghennen van afnemend en die van kalkoenen van toenemend belang. De totale productie nam sinds 1990 met circa 13% toe en werd daardoor 40% groter dan in 1985. Deze groei was vrijwel een uitsluitend gevolg van de grotere vleeskuikenproductie.

Tabel 3.6. Productie van pluimveevlees ($\times 1.000\text{kg}$).

Diersoort	1985	1990	1995
Kippen	70.177	73.739	73.800
Kuikens	469.824	584.745	727.800
Kalkoenen	21.801	37.936	39.600
Overig	10.375	12.373	17.200

Bron: LEI, 1996

Het slachten van pluimvee is geconcentreerd in een gering aantal slachterijen. Het aantal slachterijen bedroeg in 1985 91, in 1991 59 en in 1996 52. In dat laatste jaar slachtten de acht grootste bedrijven de helft van het pluimvee. In Tabel 3.7 is een overzicht gegeven van het aantal kuikenslachterijen.

Tabel 3.7. Kuikenslachterijen.

	1991	1994	1996
Aantal slachterijen	59	54	52
Uitsnijderijen	352	311	303

Bron: LEI, 1997

3.6.5 Eieren

Leghennenhouders verkopen de geproduceerde eieren in hoofdzaak aan de pakstationhouders, 521 stuks in 1990. Daarnaast worden eieren verkocht aan groothandelaren, verzamelaars, eiproductenfabrieken, detailhandel, consumenten en via de veiling. De coöperatieve veilingen verzorgen 17% van deze schakel in de eierenhandel. De afzet is grotendeels contractueel vastgelegd, vooral met de pakstations. Op hun beurt verkopen de pakstationshouders de eieren aan eiproductenfabrikanten, groothandelaren en vooral naar het buitenland. De eiproductenindustrie is tamelijk geconcentreerd; van de 19 fabrikanten (in 1992) beheerste een drietal het grootste deel van de markt. De eiproducten zijn half-fabrikaten voor verdere verwerking tot allerlei levensmiddelen. Een licht toenemend aantal eieren wordt in de eiproductenindustrie verwerkt. Dit aantal is van 1430 mln. stuks in 1980 opgelopen tot circa 1922 mln. stuks in 1990, dat wil zeggen van 17% naar 19% van de totale eiproductie.

Consumptie-eieren gaan van de pakstations naar de groothandel. In 1992 waren er 119 grossiers in eieren. Dit zijn zowel gespecialiseerde bedrijven als algemene levensmiddelengroothandelaren. Een belangrijke positie wordt ingenomen door de mengvoederleveranciers. Deze bedrijven, waarvan Hendrix en Cehave de grootste zijn, verzorgen de coördinatie in de keten. Hun invloed berust vooral op de door hen afgesloten contracten. De met veevoederleveranciers afgesloten contracten regelen ook meestal de aankoop van eendagskuikens of jonge hennen, de aankoop van het voer en de afzet van de eieren (Bijman *et al.*, 1994).

Tabel 3.7. Gegevens over de Nederlandse eiersector, 1985-1994 (x miljoen stuks).

	1985	1990	1994
Productie consumptie-eieren	10.121	9.922	9.462
Invoer eieren en eiproducten	424	725	1.102
Uitvoer eieren en eiproducten	7.566	7.904	7.762
Beschikbaar voor verbruik in stuks per persoon	200	176	173

Bron: PVE, 1995

Het hoofdelijk verbruik van eieren is in de afgelopen jaren in de meeste geïndustrialiseerde landen teruggelopen. Nederland kon zich niet aan deze trend onttrekken. Tussen 1985 en 1994 is het gemiddeld hoofdelijk eierverbruik in de EU met ruim 11% teruggelopen, van 236 naar 210 stuks. Het Nederlandse verbruik liep in deze periode terug van 200 naar 173 stuks. Dit is een daling van ruim 13%. Het hoofdelijk verbruik van eieren in Nederland kan uitgesplitst worden naar verschillende categorieën (zie Tabel 3.8).

Tabel 3.8. Hoofdelijk eierverbruik Nederland, gemiddelde 1991-1993.

	Verbruik	Tendens
Huishoudelijk verbruik	110 stuks	Stabiel
Buitenhuishoudelijk verbruik	20 stuks	Stabiel
Verbruik als eiproduct	40 stuks	Stijgend
Totaal verbruik	170 stuks	Licht stijgend

Bron: PVE, 1995

Tot het begin van de jaren tachtig was de eiermarkt nog nauwelijks gesegmenteerd. De enige variabelen in de consumentenkeus waren formaat, kleur en verpakking. Inspelend op de wens naar meer diervriendelijk geproduceerde eieren zijn er twee belangrijke segmentatiestromen ontstaan:

- a) eieren geproduceerd in een diervriendelijker houderijsysteem, en
- b) eieren van kippen die gevoerd zijn met speciaal voer.

In 10 jaar tijd is het marktaandeel van scharreleieren in de huishoudelijke aankopen toegenomen tot 32% in 1993.

Ongeveer 15% van de aankopen van eieren in de schaal vindt plaats door de grootverbruiksector (horeca, instellingen, cateringbedrijven). De resterende 85% wordt gekocht door huishoudens. Tussen 1990 en 1993 steeg het aandeel van het levensmiddelenkanaal van 56% naar 60% (zie Tabel 3.9).

Tabel 3.9. *Aandelen aankoopkanalen in de huishoudelijke eiermarkt.*

Aankoopkanaal	1993	Tendens
Levensmiddelenkanaal	60%	Stijgend
Boer/producent	15%	Dalend
Eierman aan de deur	9%	Stabiel
Markt	7%	Stabiel
Speciaalzaken	6%	Licht dalend
Overige kanalen	3%	Dalend

Bron: PVE, 1995

In het westelijke deel van Duitsland is de legpluimvee-/pakstationhouder nog steeds het belangrijkste afzetkanaal voor eieren, hoewel zijn aandeel in de huishoudelijke aankopen afneemt. In 1990 was zijn aandeel bijna 56%, tegen 47% in 1993. De levensmiddelenhandel was in 1993 goed voor 37% van de huishoudelijke aankopen. In het oostelijke deel is de afzet via de levensmiddelenhandel veel belangrijker met een aandeel in 1993 van 61%. In Frankrijk sorteren de vijf grootste Franse pakstations ruim 60% van de totale hoeveelheid eieren. Hiermee vormen ze een belangrijke onderhandelingspartner voor de levensmiddelenbedrijven (Ei-land in zicht, 1995).

3.7 Ontwikkelingen in de markt

Ontwikkelingen worden besproken in de zuivel- (paragraaf 3.7.1) en de vleessectoren (3.7.2).

3.7.1 Zuivel

De rol van de groothandel voor het grootwinkelbedrijf en het vrijwillig filiaalbedrijf is vrijwel uitgespeeld (Bijman *et al.*, 1994). Het grootwinkelbedrijf neemt het merendeel van de verkopen van zuivel voor haar rekening. Alleen in de verkoop van kaas heeft de gespecialiseerde detailhandel nog een belangrijk aandeel. Net als in andere agroketens wordt de invloed van de consument steeds belangrijker. Door de toegenomen welvaart vraagt de consument een grotere variëteit van producten en luxe producten. Bovendien leidt de nadruk op gezonde voeding tot een grotere vraag naar minder vette producten, zie Tabel 3.10.

Tabel 3.10. Gemiddeld gebruik van zuivelproducten per hoofd van de Nederlandse bevolking in kg.

Product	1975	1980	1985	1990	1992
Volle melk	53,1	38,8	30,3	20,3	16,7
Halfvolle melk	17,8	27,5	34,8	41,3	42,4
Magere melk	3,4	1,6	1,2	1,0	1,2
Karnemelk	10,5	9,5	8,5	10,7	10,2
Room	1,9	2,6	2,6	2,8	2,3
Kaas	11,6	13,5	13,5	15,1	14,0
Boter	3,2	3,6	4,0	3,4	3,4
Yoghurt	12,1	11,8	12,9	14,1	13,8
Vruchtenyoghurt	1,6	4,8	4,6	7,7	7,9
Vla	12,0	12,2	12,6	12,6	12,6
Chocolademelk	5,8	5,3	4,6	4,4	3,9

Bron: PZ (diverse jaren)

3.7.2 Vleessectoren

De in vleesgroothandel gespecialiseerde ondernemingen vervullen een belangrijke rol bij de distributie van rundvlees. Ze nemen de export, de toelevering aan verwerkende ondernemingen en de toelevering aan de algemene groothandel voor hun rekening. Ook verzorgen zij een flink deel van de toelevering aan detaillisten. Verder gaat er nog een klein deel van het groothandelvlees naar de grootverbruikers en in interventie. Bij de distributie en verwerking van rundvlees speelt verticale integratie een belangrijke rol. Vaak zijn de functies slachten, uitbenen en vleesgroothandel of detailhandel geïntegreerd in een onderneming. Daarnaast zijn er nogal wat slachterijen die tevens het vlees verwerken tot vleeswaren en vleesconserven. In de varkenshouderijsector met een betrekkelijke hoge graad van differentiatie, waardoor er veel opeenvolgende schakels in de keten komen, is de behoefte aan coördinatie tussen alle betrokken partijen groot. Dit wordt versterkt door het streven naar een optimale benutting van de productiecapaciteit door slachterijen, veevoederproducenten en fokbedrijven (Bijman *et al.*, 1994).

3.8 Financiële dienstverlening

De Rabobank-organisatie is verreweg de belangrijkste instelling op het gebied van de financiële dienstverlening aan de Nederlandse landbouw en agribusiness. Het aandeel van de Rabobank in de bancaire financiering aan de landbouw bedraagt 90%. In Nederland werden de eerste coöperatieve banken in 1896 opgericht op de grondslagen van de Duitse Raiffeisenbank. Reeds in 1898 kwamen om verschillende redenen de plaatselijke coöperatieve banken tot een vorm van samenwerking in twee centrale banken, namelijk de Coöperatieve Centrale Raiffeisenbank en de Coöperatieve Centrale Boerenleenbank. Uit deze samenwerking resulteerde driekwart eeuw later (1972) de oprichting van één nieuwe centrale bank als centrale organisatie voor de plaatselijke coöperatieve banken, te weten de Coöperatieve Centrale Raiffeisen-Boerenleenbank BA (sinds 1980: Rabobank Nederland). Het aantal banken aangesloten bij de centrale bank bedroeg bij de fusie 1.187. Door voortdurende onderlinge fusies is dit aantal in 1995 teruggelopen tot 571.

Tabel 3.11. Balans Landbouw (in mrd. guldens).

Activa	1974	1980	1984	1988	1992	1994
Grond en gebouwen	19,4	53,1	52,3	66,2	75,4	77,6
Gepachte grond en gebouwen	11,5	37,2	29,5	30,8	32,2	32,1
Overige productiemiddelen	14	23,2	27,3	33,2	40,9	45
Liquiditeiten	7,6	19,9	23,3	25,3	25,3	27,2
Totale activa	52,5	133,4	132,4	173,8	173,8	181,9
Passiva	1974	1980	1984	1988	1992	1994
Verpachtersvermogen	11,5	37,2	29,5	30,8	32,2	32,1
Lang vreemd vermogen	7,1	20,1	24,1	29,2	35,5	39,7
<i>waarvan:</i>						
Rabobanken	4,2	15	18,2	22,5	27,4	30,5
Familieleden	1,9	2,9	3,2	3,2	3,7	4,1
Overige	1	2,2	2,7	3,5	4,4	5,1
Kort vreemd vermogen	1,7	2,4	2,6	2,3	2,8	2,8
Eigen vermogen	32,2	73,7	76,2	92,9	103,3	107,3
Totale activa	52,5	133,4	132,4	155,2	173,8	181,9

Bron: LEI, 1995

Het totaal geïnvesteerde vermogen van de gehele Nederlandse landbouw is in de afgelopen decennia flink gegroeid. De waarde van de activa bedroeg in 1994 (f 182 miljard) bijna 3,5 maal zoveel als in 1974 (f 52 miljard). Vanaf 1984 is het totale vermogen jaarlijks met gemiddeld 3,7% toegenomen. De toename is niet alleen een gevolg van de verrichte investeringen, maar komt voor een aanzienlijk deel uit de prijsstijgingen van de verschillende activa. In de landbouw wordt rond de 60% van de activa met eigen middelen gefinancierd. De omvang van het eigen vermogen wordt behalve door de jaarlijkse besparingen vooral bepaald door de optredende waardeverhoging van de productiemiddelen. Vooral de stijging van de grondprijzen heeft in de jaren zeventig tot een belangrijke stijging van het eigen vermogen geleid. Het lang vreemd vermogen in de landbouw is sinds 1975 vervijfvoudigd (zie Tabel 3.11). Vanaf 1980 wordt ongeveer driekwart van de langlopende leningen in de landbouw door de Rabobank verstrekt. Daarentegen is het aandeel van de familie in het financieren met langlopende leningen aanzienlijk gedaald van ruim een kwart in 1975 naar 12% in 1994.

3.9 Historische ontwikkelingen

Historische ontwikkelingen op sector-niveau zullen worden besproken voor de verschillende subsectoren.

3.9.1 Zuivel

De zuivelindustrie heeft lange tijd kunnen profiteren van de voordelen van schaalvergroting en de daarbij teweeggebrachte kostenverlaging. Op de totale Europese markt heerst nu een felle concurrentie om marges en aandeel. Kleine zuivelondernemingen kunnen alleen door samenwerkingsverbanden het hoofd boven water houden. Hierdoor zal de concentratie in de zuivelindustrie verder toenemen. Ook in de Europese levensmiddelenhandel is sprake van concentratie. Met name grote particuliere ondernemingen proberen via overnames in binnen- en buitenland hun draagvlak en marktpositie te vergro-

ten. Hoge kosten van productontwikkeling en marktwerking (reclame) maken schaalvergroting noodzakelijk. Nestlé en de Franse levensmiddelenconcerns Danone, Sodiaal en Besnier hebben met kwaliteitsproducten en een doelgerichte marketing een leidende positie verworven op de Europese zuivelmarkt.

Door de uitvoerrestituties op zuivelproducten kon de Nederlandse zuivelindustrie de melk goed vermarkten (bijvoorbeeld kaas). Deze restituties zullen in de toekomst worden afgebouwd. Hierdoor heeft de Nederlandse zuivel een achterstandspositie ten opzichte van met name de Duitse en Franse collega's. De zuivelcoöperaties hebben zich ingewerkt in Europa met onderdelen of deelnemingen in voornamelijk België, Duitsland en Frankrijk. Het ziet er naar uit dat de internationale markt de Nederlandse coöperaties dwingt tot veranderingen. Coöperatieve zuivelondernemingen staan zwakker in de concurrentiestrijd door de volgende drie redenen. Ten eerste is het aandeel van het eigen vermogen van de coöperaties lager dan dat van andere ondernemingen. Coöperaties kunnen dan ook minder betalen voor overname van een buitenlandse zuivelonderneming. Ten tweede zijn ze minder flexibel omdat één van de basisgrondstoffen van de eindproducten altijd melk moet zijn. Tenslotte is er bij coöperaties geen scheiding tussen leiding en eigendom, waardoor een belangenverstremming optreedt. Boeren zijn namelijk vooral geïnteresseerd in de hoogte van de melkprijs en minder in strategie en marketing. Harmonisering en daarmee liberalisering van de levensmiddelenwetgeving in de EU zal ertoe leiden dat er meer mengproducten (bestaande uit melkbestanddelen en melkvreemde stoffen) op de markt komen.

De grootwinkelbedrijven hebben hun positie de afgelopen jaren versterkt; vooral door concentratie is een aantal grote bedrijven ontstaan en die zijn door het proces van internationalisering niet langer afhankelijk van een regionale onderneming, maar kunnen hun producten ook bij buitenlandse bedrijven inkopen. Zo is tussen zuivelbedrijven en grootwinkelbedrijven een dominant spanningsveld in de keten ontstaan. De zuivelondernemingen proberen door een productdifferentiatie strategie hun positie ten opzichte van de winkelbedrijven te versterken terwijl deze laatste, omdat ze dicht bij de consument staan, de zuivelbedrijven verschillende eisen - bijvoorbeeld wat betreft verpakkingen, logistiek, houdbaarheid - proberen op te leggen. De verticale coördinatie in de zuivelketen is toegenomen en dit zal in de toekomst verder doorzetten. Dit komt vooral door de grotere marktgerichtheid van de activiteiten; alle schakels houden meer rekening met de wensen van de consument (Bijman, 1994).

3.9.2 Vlees

De keten van vleesrunderen en rundvlees bestaat traditioneel uit vrij los van elkaar staande productiefasen. Enkele recente initiatieven zullen echter de coördinatie in de keten doen toenemen. Het betreft vooral de invoering van merkvlees en invoering van Integrale Ketenbeheersing (IKB) (Bijman *et al.*, 1994). Nederland heeft op dit moment nog een (zeer) licht kostprijsvoordeel ten opzichte van de concurrentie (Gaasbeek *et al.*, 1999). Dit kostenvoordeel kan echter omslaan in een licht nadeel als in Nederland in de toekomst (eenzijdig) beleidsmaatregelen ten aanzien van diervriendelijkheid, voedselveiligheid en milieu van kracht worden. Dit vraagt om actie van de bedrijven in de sector, sectororganisaties en de overheid. Onderzoek heeft uitgewezen dat ook in de toekomst voedselveiligheid, traceerbaarheid en ook diervriendelijkheid belangrijke elementen blijven. Voor alle aspecten, maar vooral waar het gaat om voedselveiligheid, zal het IKB in de keten verder uitgebouwd worden.

Dit systeem moet garanties kunnen bieden aan de afnemers, maar moet ook in staat zijn om kwaliteitsproblemen in de keten snel te traceren naar de bron en adequaat in te grijpen (tracking en tracing). In de afzetmarkt is een duidelijke trend zichtbaar naar meer verwerkte producten. Toegevoegde waarde in de vleessector zal vooral worden behaald via verdergaande bewerkingen, bijvoorbeeld in de richting van vleeswaren, kant-en-klaar producten etc. Tevens zal het aanbod sterker worden gedifferentieerd naar bereidingswijze. Daarnaast zal steeds meer de nadruk worden gelegd op kwaliteit in de gehele keten. IKB-initiatieven hebben tot doel de kwaliteit van het eindproduct te garanderen en te verbeteren door beter te letten op activiteiten die in eerdere schakels van de keten en bij toeleveranciers plaatsvinden. Deze IKB-initiatieven versterken de verticale integratie in de keten.

3.9.3 Varkenshouderij

De varkenshouderij kampt met een achterstand in productontwikkeling. Waar de zuivel steeds weer nieuwe producten introduceert die veel toegevoegde waarde generen zijn het in de varkenssector vooral prijskortingen die voor een stimulans in de verkopen moeten zorgen. De mythe van de homogene consumentenmarkt belemmert het zoeken naar perspectief-biedende productvernieuwing en marktorganisatie. Zo is een relatieve achterstand ontstaan voor de varkenssector, die daarmee meer en meer afglijdt naar een laagwaardig marktsegment. Het is daarom de hoogste tijd voor het traceerbaar maken van onderscheiden productstromen met herkenbare, uiteenlopende kwaliteiten. De toekomstige ontwikkelingen in de varkenssector zullen voor een groot deel afhangen van de mate waarin de sector zich een 'licence to produce' weet te verwerven. De 'licence to produce' is het opgebouwde vertrouwen dat de rest van de samenleving in de sector heeft. De afwezigheid van een 'licence to produce' uit zich in het mest- en ammoniakprobleem, de lokale problemen met stank en onaantrekkelijke bebouwing en de ethische bezwaren tegen de wijze waarop met dieren wordt omgegaan.

Een belangrijk deel van deze problemen is te verklaren uit het feit dat de varkenshouderij lange tijd zo lucratief was dat een beperkte korte-termijn oriëntatie lonend was. In het sector-brede proces van (snelle) uitbreiding en rationalisering hadden veel individuele ondernemers weinig oog voor ontwikkelingen in de maatschappelijke omgeving, en noch het beleid, noch de sectorvertegenwoordigers, noch de markt traden daarin corrigerend op. Ook de grootwinkelbedrijven hielden zich nauwelijks bezig met productie-omstandigheden op veehouderijbedrijven. En dat is een essentiële factor in een tijd waarin de borging van de wensen van de consument hoofdzakelijk berust op vertrouwen in de supermarkt. Daarbij en daarnaast speelt het feit dat in de varkenssector niet consequent wordt uitbetaald naar kwaliteit. Mede door de felle (internationale) concurrentie onder slachterijen - waarbij de bezetting van de slachthaken vaak een dominante financiële overweging vormt - is het voor individuele varkenshouders lang niet altijd vanzelfsprekend dat de beste kwaliteit ook de beste prijs oplevert. De gretigheid van de slachterijen en de relatieve homogeniteit van het product versterken de neiging van veel varkenshouders om geen vaste afspraken te maken: liever blijven ze op zoek naar de hoogste bieder van de dag. Deze vorm van 'handelsgeest' belemmert de omschakeling van een productiegerichte naar een werkelijk consumentgerichte opstelling (Denktank varkenshouderij, 1999).

Door segmentatie ontstaan bedrijven die alleen baconvarkens of alleen retailvarkens produceren. De differentiatie naar de consument toe gaat zelfs nog verder. Het gaat om de individuele klanten en niet om het maken van segmenten. Er bestaat het segment retail, maar daarbinnen heeft iedere supermarktorganisatie zijn eigen wensen. Differentiatie van productstromen naar eindmarkttype en afzetkanaal zijn mogelijkheden voor vergroting van de toegevoegde waarde. Bij differentiatie naar eindmarkttype kan gedacht worden aan bijvoorbeeld: een baconvarken voor de baconmarkt, versvleeslijn met aandacht voor de extra consumentenwensen ten aanzien van milieu, welzijn en intrinsieke kwaliteit (smaak, waterbindend vermogen, vlees-/vetverhouding) en een productlijn voor het droge marktsegment voor hammen. Differentiatie naar afzetkanaal is mogelijk binnen supermarktketens en/of per geografisch gebied, bijvoorbeeld een schappenplan op regioniveau. Klanten van Albert Heijn zullen andere eisen hebben ten aanzien van kwaliteit en anders reageren op nieuwe producten en promoties dan klanten van de Aldi. Zelfs binnen een winkelketen zijn verschillen te ontdekken.

Daarbij kan bijvoorbeeld een geografische indeling worden gemaakt of zijn er demografische verschillen. Productkwaliteit, contact met en reactiesnelheid van de leverancier komen naar voren als voor afnemers belangrijke aspecten van aanpassingsvermogen aan de markt (Gaasbeek *et al.*, 1999). Ook in ketendoelmatigheid blijkt samenwerking een belangrijk aspect te zijn. Samenwerking tussen leveranciers en afnemers biedt vaak een groot aantal voordelen en winstpunten voor beide schakels. In veel sectoren zijn onder de noemer Efficient Consumer Response (ECR) samenwerkingsprojecten gestart. Binnen ECR kunnen aanbieder en afnemer in hoofdlijnen op drie gebieden samenwerken:

- Supply chain management (logistieke samenwerking). Hier gaat het om puur logistieke kostenreducties, maar ook besparingen ten aanzien van uitval in de keten, langere houdbaarheid (t.h.t.-datum en versheid als belangrijk kwaliteitsaspect) en betere beschikbaarheid op de consumentenmarkt (efficiënt voorraadbeheer).

- Demand chain management (gezamenlijke marktwerking). De eindschakels in de keten (retail en catering) staan het dichtste bij de consument en zijn daardoor goed op de hoogte van consumentenwensen en veranderingen hierin. Een leverancier kan toegang krijgen tot deze informatie door met deze schakels samen te werken (onder ander Point of Sale-data). Zo kan hij sneller en flexibeler inspelen op veranderingen in de markt. Afnemers noemen reactiesnelheid van de leverancier immers ook als een van de belangrijkste aspecten van aanpassingsvermogen van de markt.
- Enabling technologies (afstemming van technische systemen).

De Nederlandse sector heeft in het verleden zijn marktpositie weten te versterken door in te spelen op de consumentenwensen ten aanzien van gemak met 'vlug klaar' vleesproducten. Deze 'sectorbrede' assortimentsverbreding en productvernieuwing heeft inmiddels ook in de concurrerende landen plaatsgevonden. Het onderscheidende vermogen van nieuwe producten ten opzichte van het bestaande assortiment is daardoor beperkt en er is nauwelijks nog verschil tussen aanbieders. Toenemende diversiteit van consumentenwensen maakt het noodzakelijk producten steeds weer toe te snijden op specifieke wensen van groepen consumenten. Wie direct contact heeft en samenwerkt met de eindschakels blijft beter en gemakkelijker op de hoogte van de wensen van de klanten. Voorwaarde is wel dat de verkregen informatie ook gebruikt wordt om andere schakels (primaire sector, veevoederleveranciers, enzovoort) aan te sturen. Het beter toesnijden van nieuwe producten op de klanten van een specifiek afzetkanaal (individuele retailketen, cateraar) kan het onderscheidende vermogen van deze producten sterk verbeteren. Bovendien versterkt dit de positie van de leverancier, omdat de eindschakel moeilijker over kan stappen naar een andere leverancier dan bij een meer generiek product.