



## LOYALITEIT VLEESVARKENHOUDERS AAN SLACHTERIJ GROEIT

*Willy Baltussen, Karel van Bommel en Gé Backus*

In Nederland zijn de relaties tussen de vleesvarkenshouders en de afnemers van de varkens relatief los in vergelijking met die tussen de primaire producenten en hun afnemers in andere ketens zoals zuivel, vleeskuikens en vleeskalveren. Om zicht te krijgen op de ontwikkeling van deze relaties zijn circa 100 bedrijven met vleesvarkens uit het Informatienet van het LEI onderzocht. Voor bedrijven die in de periode 2003-2005 een jaarlijkse omzet van vleesvarkens van minimaal 50.000 euro hadden, is nagegaan aan hoeveel afnemers de varkens verkocht zijn. De afnemers kunnen handelaren, vee-exporteurs en slachterijen zijn. De dieren kunnen uiteindelijk wel in dezelfde slachterij terecht komen, maar via uiteenlopende wegen. De belangrijkste conclusie is dat in de periode 2003 tot 2005 het aantal afnemers per vleesvarkenshouder afneemt, van gemiddeld 1,8 naar 1,5 per bedrijf. Vooral het aantal vleesvarkenshouders met drie of meer afnemers daalde sterk.

### *Aantal afnemers*

In 2005 heeft 60% van de bedrijven één afnemer en bijna 30% heeft er twee (tabel 1). Hierbij moet worden aangemerkt dat het aantal relaties iets onderschat wordt omdat alle in het Informatienet als 'anoniem' geregistreerde relaties - relaties waarvan geen naam of rekeningnummer bekend is - als één afnemer zijn opgenomen. Een op de drie bedrijven heeft een anonieme relatie, maar bij vrijwel alle van deze bedrijven wordt er aan de anonieme relaties minder dan 25% van de omzet geleverd. Over de periode 2003 tot 2005 blijft dat gemiddeld bij circa 8%. Afnemers waarvan op jaarbasis voor minder dan 500 euro is verhandeld zijn buiten beschouwing gelaten.

*Tabel 1 Aantal vleesvarkensbedrijven (in %) en jaarlijkse omzet vleesvarkens (in %) voor bedrijven met een omzet vleesvarkens groter dan 50.000 euro naar aantal afnemers, 2003 t/m 2005.*

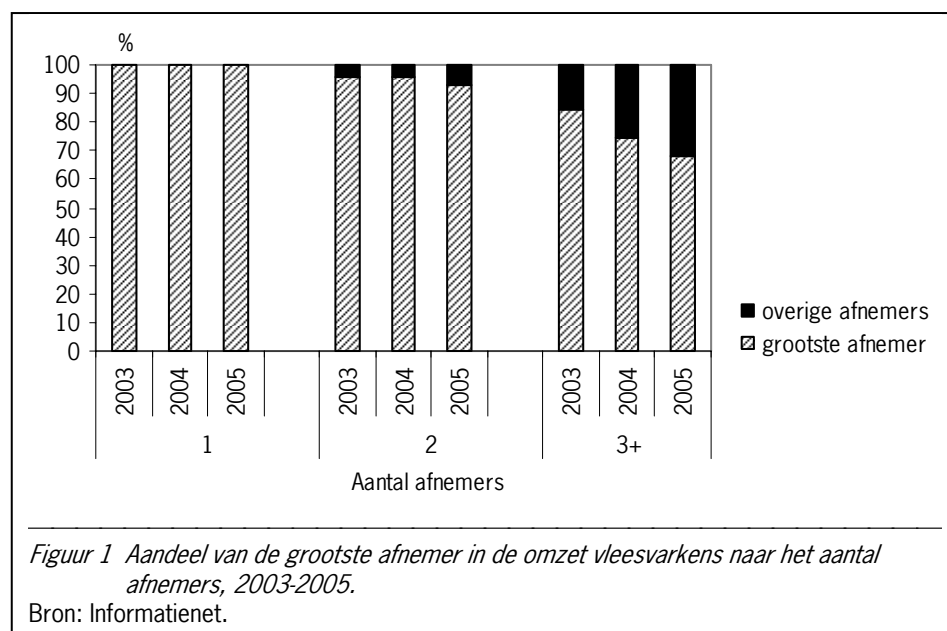
Aantal afnemers	Bedrijven (%)			Totale omzet (%)		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
1	50	55	61	47	58	58
2	32	33	29	41	32	28
3 of meer	18	12	10	12	11	13

Bron: Informatienet.

Ook in andere landen zijn de vleesvarkenshouders veelal verbonden aan maar één afnemer. Zo wijst Duits onderzoek in de varkensintensieve regio's Westfalen-Lippe en Weser-Ems uit dat 60% van de vleesvarkenshouders trouw is aan maar één afnemer, 20% wisselt zelden en 20% regelmatig van afnemer. Slechts 19% van de varkenshouders in het Duits onderzoek heeft zich op een of andere wijze gebonden aan de afnemer.

Grotere bedrijven hebben vaak meerdere relaties. Maar ook als bedrijven meerdere afnemers hebben, is er meestal één afnemer die het leeuwendeel van de afname voor zijn rekening neemt (figuur 1). Het aandeel van deze grootste afnemer loopt wel terug, vooral

bij de bedrijven met drie of meer relaties. De reden hierachter is dat deze groep bedrijven sterk in bedrijfsomvang zijn gegroeid.



### *Minder keuze*

De daling van het aantal afnemers van vleesvarkensbedrijven kan mogelijk verklaard worden doordat de keuze voor de vleesvarkenshouder kleiner is geworden. Binnen de slachterijsector is in de periode 2003-2005 sterk gefuseerd nadat de totale slachtcapaciteit eind jaren negentig en in het begin van de eenentwintigste eeuw sterk is afgenomen. Ook het aantal handelaren in varkens en exporteurs van varkens neemt, evenals het aantal varkenshouders, elk jaar door schaalvergroting verder af. Hier staat tegenover dat de gemiddelde bedrijfsomvang (in nge) van de vleesvarkensbedrijven in de afgelopen jaren sterk is toegenomen, en grotere bedrijven gemiddeld genomen meerdere relaties hebben. Overigens zijn er in 2005 meer levende vleesvarkens vanuit Nederland geëxporteerd dan in voorgaande jaren.

### *Benutting ketenvoordelen*

Het wisselen van afnemers in de vleesvarkenshouderij komt voort uit gebrek aan transparantie in opbrengstprijzen, waardoor varkenshouders en handelaren de opbrengsten op de korte termijn maximaliseren. Voordelen van ketenhechtheid zijn besparing van de zogenaamde transactiekosten, betere informatie-uitwisseling tussen ketenpartijen en kwaliteitverbeteringsprogramma's moeilijk van de grond komen. In een onderzoek naar het terugdringen van ketenverliezen in de varkenshouderij (VARKELOnderzoek) heeft het LEI in 2005 laten zien dat met meer samenwerking in de keten belangrijke voordelen voor zowel de varkenshouder als de slachterij te behalen zijn, vooral ook op terreinen als vermindering van slachtafwijkingen en gevulde magen, transportkosten en optimalisatie van planning in de slachterij. Mocht de geschetste trend van minder afnemers per vleesvarkenshouder zich verder doorzetten, dan worden de voordelen van een betere ketensamenwerking mogelijk verzilverd.