

Ir. J.J.de Vlieger

No.2.153

DE KALVERMELKLEVERANCIERS

Aspecten van de marktstructuur in de kalversector

Januari 1982



SIGN: L26-2.153
EX. NO: c
MLV:

Landbouw-Economisch Instituut
Afdeling Structuuronderzoek

158516

REFERAAT

DE KALVERMELKLEVERANCIERS.

Aspecten van de marktstructuur in de kalversector.

Vlieger, J.J. de

Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1982

106 blz. tabellen, grafieken, LEI-publikatie 2.153.

U.D.C. 636.2.082.35.66: 636. 0.85. 338.4. 339.13. 631. 115.91
(492)

Het rapport vormt een onderdeel van een onderzoek naar de vertikale integratie, de afzetstructuur en de toekomstperspectieven in de kalver- en kalfsvleessektor.

De voerleveranciers verkochten in 1979 ruim 430.000 ton kalvermelk, bestemd voor mestdieren. Daarnaast verhandelden zij vooral ten behoeve van de kalverhouders waarmee contracten waren afgesloten 53% van alle nuchtere kalveren en 75% van alle vleeskalveren. Via de contracten namen de kalvermelkleveranciers in belangrijke mate het produktie- en prijsrisico over van kalverhouders.

De kalvermelk werd in hoofdzaak rechtstreeks geleverd aan kalverhouders of geëxploiteerd. De aankoop van nuchtere kalveren gebeurde vooral bij kalverhandelaren en op opvangcentra; de afzet van vleeskalveren aan slachterijen en kalverhandelaren.

De meeste kalverhouders boden de kalverhouders een uitgebreide servicepakket met o.a. voorlichting over gezondheidszorg, bemiddeling bij financiering en levering van bulksilo's. Ook voorzagen ze de kalverhouders o.a. tijdens bedrijfsbezoeken van markt-informatie.

In het produkt- en reclamebeleid lag de nadruk op de kwaliteit van de kalvermelk. Bij de prijsstelling werd meestal rekening gehouden met de prijzen van concurrenten. Het distributiebeleid was vooral gericht op de directe levering van kalvermelk aan kalverhouders.

Veevoerindustrie/kalveren/marketing/marktstructuur/contractproduktie/bedrijfsstructuur/Nederland.

Inhoud

	Blz.
WOORD VOORAF	7
SAMENVATTING EN SLOTBESCHOUWING	9
1. INLEIDING	21
1.1 Doel en opzet van het onderzoek	21
1.2 Steekproef, uitvoering enquête en nauwkeurigheid	23
1.3 Opbouw rapport	24
2. ONTWIKKELINGEN IN DE KALVERSEKTOR	26
2.1 Inleiding	26
2.2 Nederland en de EEG	26
2.3 Produktie en bestemming van kalveren en kalfs- vlees	27
2.4 Prijs, produktiekosten en marge ontwikkeling	30
2.5 Ontwikkelingen bij kalvermelkproducenten	33
3. KENMERKEN VAN DE KALVERMELKLEVERENDE BEDRIJVEN	35
3.1 Inleiding	35
3.2 Regionale spreiding	35
3.3 Grote en kleine kalvermelkleveranciers	36
3.4 Specialisatie en integratie	37
3.4.1 Specialisatie	37
3.4.2 Vertikale integratie	39
4. AAN- EN VERKOOPSTRUKTUUR	41
4.1 Inleiding	41
4.2 Kalvermelkafzet	42
4.2.1 Afzetpatroon	42
4.2.2 Contracthandel, oude en nieuwe afnemers- categorieën	44
4.2.3 Wijze van afzet	45
4.2.4 Kortingen op de kalvermelkprijs	46
4.3 Aan- en verkoop van nuchtere kalveren	48
4.3.1 Herkomst en bestemming van de nuchtere kalveren	48
4.3.2 Aantal relaties, oude en nieuwe catego- rieën van leveranciers en afnemers	52
4.3.3 Bestemming van de beste en van de minste kwaliteit nuka's	52
4.3.4 Veemarkt versus opvangcentrum	53
4.4 Aan- en verkoop van startkalveren	54
4.4.1 Herkomst en bestemming van de startkalveren	54
4.4.2 Aantal relaties, oude en nieuwe categorieën van leveranciers en afnemers	57

INHOUD (1e vervolg)

	Blz.
4.5 Aan- en verkoop van vleeskalveren	57
4.5.1 Herkomst en bestemming van de vleeskalveren	57
4.5.2 Aantal relaties, oude en nieuwe categorieën van leveranciers en afnemers	61
4.5.3 Bestemming van de beste en de minste kwaliteit vleeskalveren	61
4.5.4 Handelsklassen voor vleeskalveren	62
5. CONTRACTUELE RELATIES	64
5.1 Inleiding	64
5.2 Contracten met vleeskalverhouders	65
5.2.1 Kenmerken van de kalvermelkleverende bedrijven met contracten met vleeskalverhouders	65
5.2.2 Typen met vleeskalverhouders afgesloten contracten	66
5.2.3 Contracten met financieringsbepalingen	69
5.2.4 Redenen voor het afsluiten van contracten met vleeskalverhouders	70
5.3 Contracten met startkalverhouders	71
5.4 Contracten met kalverhandelaren	71
5.5 Contracten met kalverslachterijen	73
6. MARKTINFORMATIE	75
6.1 Inleiding	75
6.2 Overdracht van marktinformatie	75
6.2.1 Soort marktinformatie	75
6.2.2 Wijze van kennisnemen	77
6.2.3 Aan wie geven de kalvermelkleveranciers marktinformatie door	79
6.3 Betekenis van de marktinformatie voor het bedrijfsbeleid	80
6.3.1 Betekenis voor de omvang van de kalvermelkproductie c.q. -handel	80
6.3.2 Betekenis voor de omvang van de verticale integratie en de contractproductie	81
6.3.3 Betekenis voor de kwaliteit van de op contract geproduceerde kalveren	82
7. MARKTBELEID	84
7.1 Inleiding	84
7.2 Produktbeleid	84
7.2.1 Belangrijkste aspecten in het produktbeleid	84
7.2.2 Service gegeven aan vleeskalverhouders	85
7.2.3 Service gegeven aan startkalverhouders	88

INHOUD (2e vervolg)

	Blz.
7.3 Prijsbeleid	89
7.4 Reclamebeleid	91
7.5 Distributiebeleid	92
8. VERLEDEN, HEDEN EN TOEKOMST	96
8.1 Inleiding	96
8.2 Ontwikkelingen tussen 1970 en 1979	96
8.2.1 Kalvermelkproduktie en -afzet	96
8.2.2 Aan- en verkoop nuka's	96
8.2.3 Aan- en verkoop vleeskalveren	98
8.3 Ontwikkelingen tot 1983	100
8.3.1 Verwachtingen over de kalvermelkafzet	100
8.3.2 Verwachtingen over de investeringen	101
BIJLAGE	
1. Nauwkeurigheid en representativiteit (incl. bijbehorend overzicht met enkele uitkomsten en hun relatieve standaardfouten).	104

Woord vooraf

Het onderzoek naar voederleveranciers in de kalversektor is een onderdeel van een uitgebreid onderzoek naar de verticale integratie, de afzetstructuur en de toekomstperspectieven in deze sektor.

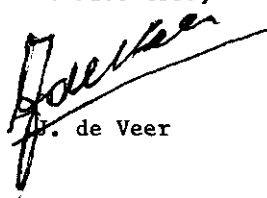
Reeds verschenen zijn een publikatie over de aan- en verkoopstructuur af-boerderij en een drietal verslagen over de situatie op de kalfsvleesmarkt in respectievelijk West-Duitsland, Frankrijk en Italië. In volgende publikaties zal achtereenvolgens nog worden ingegaan op de situatie, bij kalverhandelaren en bij kalverslachterijen. Ten slotte ligt het in de bedoeling alle gegevens samen te vatten in een afzonderlijk slotrapport.

De informatie in dit rapport is primair bedoeld voor beleidsinstanties (overheid en belangengroeperingen), maar zij is ook van betekenis voor de individuele kalvermelkleverancier en voor de andere schakels in de bedrijfskolom (kalverhouders, kalverhandelaren en kalverslachterijen).

De gegevens voor dit rapport werden verkregen door middel van een in het voorjaar van 1980 uitgevoerde enquête bij de kalvermelkleveranciers. Hen is veel dank verschuldigd voor de medewerking, waardoor zij deze publikatie mogelijk hebben gemaakt.

Het onderzoek is verricht op de afdeling Structuuronderzoek, sectie marktstructuur. De analyse en rapportering is verzorgd door Ir. J.J. de Vlieger.

De Directeur,



J. de Veer

Den Haag, januari 1982

Samenvatting en slotbeschouwing

Het onderzoek

In dit rapport zijn de resultaten weergegeven van een onderzoek naar de functie van de kalvermelkleveranciers in de kalveren- en kalfsvleessektor. Het onderzoek heeft betrekking op de situatie in 1979 en is gebaseerd op een enquête bij alle grote en middelgrote kalvermelkproducenten en bij de helft van de kleine producenten en van de handelaren. De 31 geënqueteerde bedrijven vertegenwoordigden met elkaar 31 producenten en 8 handelaren.

De kenmerken van de kalvermelk leverende bedrijven

In 1979 zetten de 39 kalvermelkleveranciers in totaal ruim 430.000 ton kalvermelk bestemd voor mestdieren af. De gemiddelde jaarafzet per bedrijf bedroeg ruim 11.000 ton. De 8 wederverkopers onder de leveranciers verhandelden gemiddeld per bedrijf 680 ton.

De meeste kalvermelkleveranciers zijn gevestigd in de belangrijkste produktiegebieden van vleeskalveren, te weten Gelderland en Noord-Brabant.

Hoewel nog geen derde deel van de kalvermelkleveranciers per jaar minstens 10000 ton kalvermelk afzette, nam deze groep 85% van de totale afzet voor zijn rekening.

Het aantal manjaren dat was betrokken bij de produktie en handel in kalvermelk, kan worden geschat op 850.

De meeste kalvermelkleveranciers zetten behalve kalvermelk ook varkensvoer, pluimveevoer, rundveevoer en/of fokmelk af. Slechts 18% van de bedrijven, waaronder relatief veel middelgrote, is volledig op de kalvermelk gespecialiseerd.

Ruim twee derde deel van de kalvermelkleveranciers is betrokken bij andere fasen in de produktiekolom, namelijk de kalverhouderij, de kalverhandel of de slachterij. Ondanks het grote aantal betrokken bedrijven omvat de volledige verticale integratie door de kalvermelkleverende ondernemingen maar 2% van de handel in nuchtere kalveren en van de vleeskalverhouderij, 3% van de startkalverhouderij, 4% van de vleeskalverhandel en 28% van de kalverslachtingen. Er zijn dan ook nogal wat organisatorische banden tussen kalverslachterijen en kalvermelkleveranciers.

De belangrijkste reden voor de kalvermelkleveranciers om kalveren te houden is het doen van onderzoek. De belangrijkste reden om kalveren te verhandelen of te slachten is de wens tot diversificatie van activiteiten. Met name bij de grotere kalvermelkleveranciers komt naar verhouding veel verticale integratie voor.

De meeste kalvermelkleveranciers zijn zelfstandige bedrijven, 10% is onderdeel van een divisie en 5% van een moedermaatschappij.

Deze laatste twee groepen bedrijven zijn daardoor indirect betrokken bij activiteiten buiten de kalversektor.

Tussen 1970 en 1979 is het aantal kalvermelkproducenten met ca 60% afgenomen en is de produktie en afzet steeds meer geconcentreerd bij de grotere bedrijven. Deze tendens zal zich gezien de verwachtingen van de kalvermelkleveranciers tot 1983, nog voortzetten. Een derde deel van de kalvermelkleveranciers, voornamelijk grotere, verwacht hun afzet te vergroten en een derde deel, voornamelijk kleinere bedrijven, verwacht een kleinere afzet.

De kalvermelkleveranciers, die een even grote of grotere afzet in 1983 verwachten, zijn voor een deel van plan in deze periode vervangingsinvesteringen te doen. Ruim een vierde deel van de kalvermelkleveranciers, waaronder relatief veel bedrijven die tot 1983 hun afzet denken te vergroten, overwegen uitbreidingsinvesteringen. Het gaat hierbij vooral om investeringen in de opslagcapaciteit voor grondstoffen en eindprodukten.

De afzetstructuur van kalvermelk

De afzetstructuur van kalvermelk wordt gekenmerkt door de export en de afzet aan kalverhouders, voornamelijk aan hen met wie een voer- of vastgeldcontract is afgesloten (zie fig.1). De export naar Italië, België en West-Duitsland bestond voor een flink deel uit leveringen aan de buitenlandse handelsmaatschappijen van Nederlandse kalvermelkproducenten. De afzet van kalvermelk aan kalvermelkhandelaren was van ondergeschikte betekenis. In de periode 1970 tot 1979 is de betekenis van de kalvermelkhandel afgenomen en zij zal waarschijnlijk, gezien de tendens tot omschakeling naar bulkleveringen in de toekomst verder afnemen.

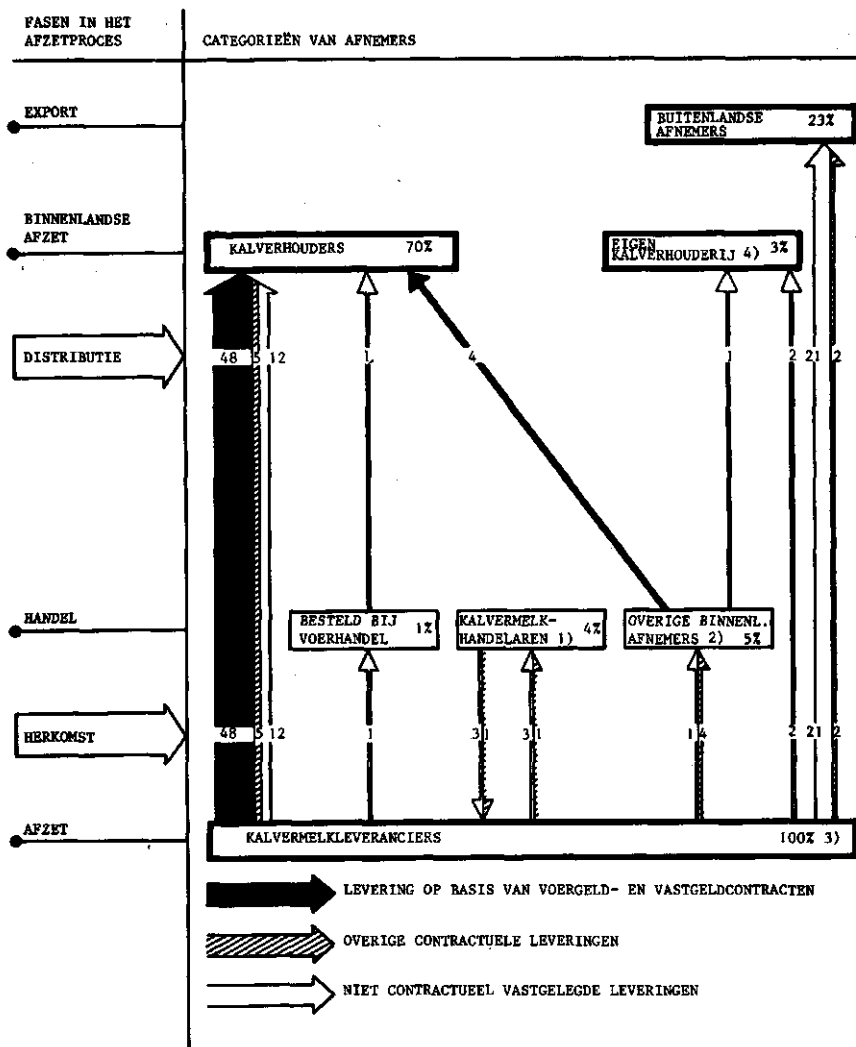
Van de totale afzet was 60% op contract vastgelegd. Het overgrote deel hiervan betreft de levering aan kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract.

Per kalvermelkleveranciers was de afzet nogal geconcentreerd op een beperkt aantal afnemerscategorieën. In de tijd is het afzetpatroon vrij stabiel.

Bijna een vierde deel van de kalvermelk werd in bulk afgeleverd, met name door de grotere bedrijven.

Blijkens de in de verkoop- en leveringsvoorwaarden opgenomen kortingsystemen kan de kalverhouder vrijwel steeds een korting op de voerprijs ontvangen. Het ging daarbij in hoofdzaak om bulkkortingen, kortingen voor contante betaling, bonuskortingen en afhaalkortingen. Doordat de meeste kalverhouders echter een voer- of vastgeldcontract hadden afgesloten, had maar een klein aantal met kortingen op de kalvermelkprijs te maken. Ook voor het overgrote deel van de aan kalvermelkhandelaren afgezette kalvermelk was een korting op de prijs mogelijk. Bij de afzet aan overige afnemers (kalverhandelaren, slachterijen, buitenlandse afnemers en kalvermelkexporteurs) was meestal geen korting op de kalvermelkprijs mogelijk. Dit hing o.a. samen met de met deze categorieën gemaakte afspraken, waarbij tegenover de afname van kalvermelk,

FIGUUR 1 DE AFZETSTRUCTUUR VAN KALVERMELK



- 1) In feite is dit voor de categorie kalmelkleveranciers een interne levering.
- 2) De verdeling van de afzet door "overige binnenlandse afnemers" over kalverhouders en eigen kalverhouderijen is afkomstig uit de enquête bij kalverhouders.
- 3) Incl. de interne leveringen 4%.
- 4) Van kalmelkleveranciers en overige binnenlandse afnemers.

het verhandelen of slachten van een deel van de kalveren stond waarover de kalvermelkleverancier kan beschikken.

De structuur van aan- en verkoop van nuchtere kalveren door kalvermelkleveranciers.

De 30 kalvermelkleveranciers, die nuka's kochten en verkochten, verhandelde in 1979 53% van alle voor de levende export, of vleesproductie bestemde nuka's. Het overgrote deel hiervan was bestemd voor kalverhouders met wie een voer- of vastgeldcontract was afgesloten en voor de eigen kalverhouderijen van de kalvermelkleveranciers. Slechts 4% werd aan derden doorverkocht. Voor deze bemiddeling ontvingen de kalvermelkleveranciers slechts zelden een commissievergoeding. De kalvermelkleveranciers kochten de nuka's in hoofdzaak bij opvangcentra en van kalverhandelaren (zie fig.2).

Het aantal op contract gekochte kalveren (12%) was veel kleiner dan het aantal op contract afgezette kalveren (90%). Tenzij er een flexibele regeling voor de leegstandsperiode was getroffen, waren de kalvermelkleveranciers hierdoor genoodzaakt soms te dure of minder geschikte kalveren te kopen.

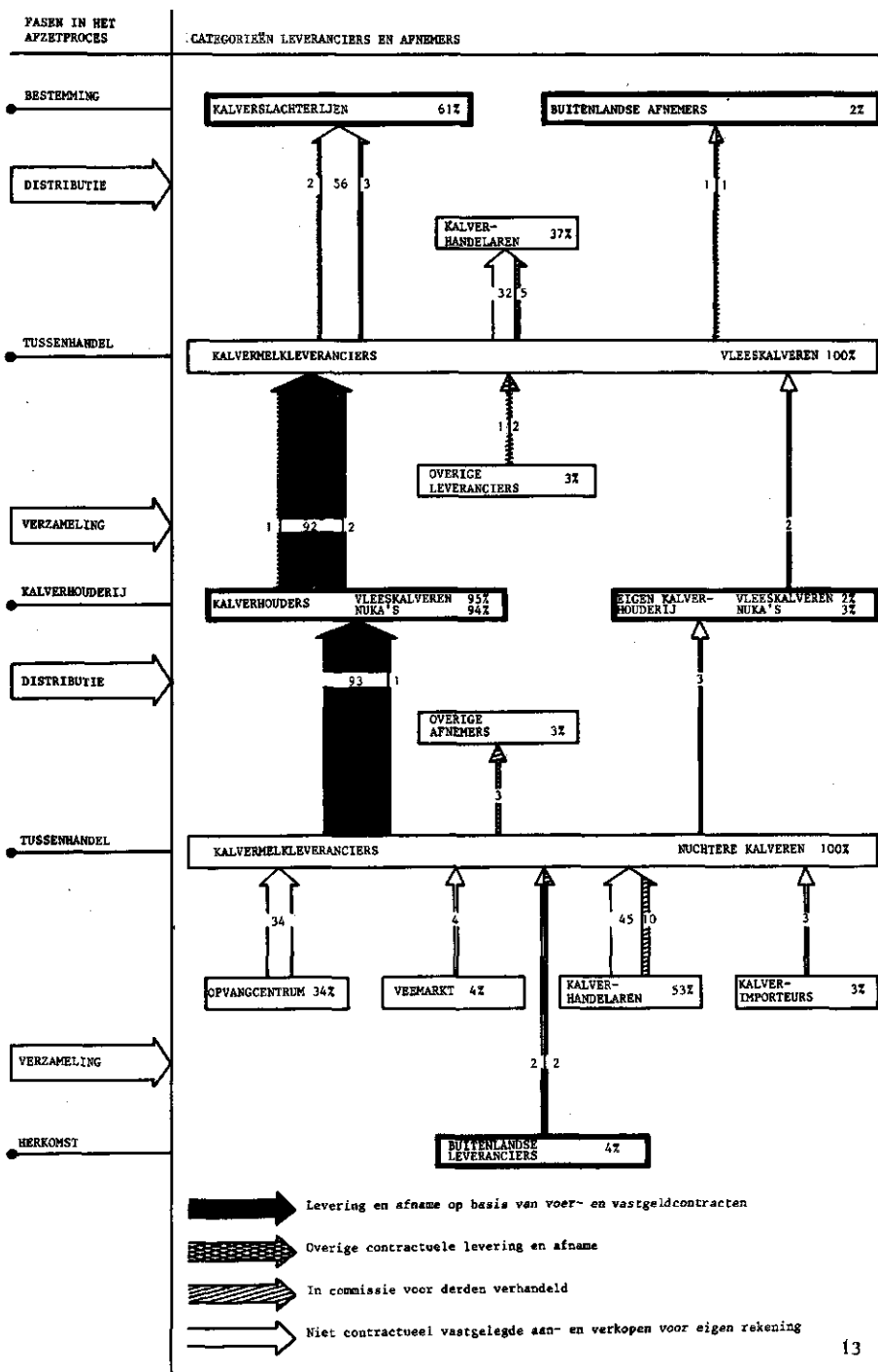
In de periode 1970 tot 1979 is het aandeel van de via kalvermelkleveranciers verhandelde nuka's toegenomen. Dit houdt verband met de toegenomen betekenis van de voer- en vastgeldcontracten. In 1979 was de afzet van nuka's dan ook meer dan in 1970 gericht op kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract. De geringere afzet aan kalverhouders zonder voer- of vastgeldcontract is de reden voor de sterk teruggelopen betekenis van commissietransacties. Bij de aankoop van nuka's valt het aandeel van de opvangcentra op, deze centra zijn eerst na 1970 ontstaan. Hun opkomst is ten koste gegaan voor de aankopen bij kalverhandelaren en op veemarkten.

Gemiddeld deden de kalvermelkleveranciers zaken met slechts ca 2 verschillende afnemers- en leverancierscategorieën. Ook het aantal bedrijven waarmee per categorie zaken werden gedaan, was vrij beperkt. (behalve als het om kalverhouders ging). Dit duidt erop, dat het aan- en verkooppatroon op korte termijn vrij stabiel is.

De kalvermelkleveranciers hebben in het algemeen een voorkeur voor de aankoop op opvangcentra, boven aankoop op veemarkten. Deze voorkeur hangt samen met het gunstige effect van de kortere reisduur op de gezondheid van de nuka's. Daarnaast noemden de kalvermelkleveranciers als voordelen van de opvangcentra: de betere selectie en verzorging, de groepen kalveren zijn homogener en de prijsverschillen zijn meer dan op veemarkten gebaseerd op kwaliteitsverschillen.

De kalvermelkleveranciers hebben de indruk, dat de beste nuka's bestemd worden voor de roodvleesproductie; Met name de lichtere kalveren zouden bestemd worden voor de startkalverhouderij.

Figuur 2. DE AFZETSTRUCTUUR VAN NUKA'S EN VLEESKALVEREN BIJ KALVERMELKEVERANCIERS



De structuur van de aan- en verkoop van startkalveren door kalvermelkleveranciers

Slechts 7 kalvermelkleveranciers kochten startkalveren voor de vleesproductie of verkochten door startkalverhouders geproduceerde dieren. In een aantal gevallen betrof het kalveren, die eerst bestemd waren voor de afzet als startkalf, maar die alsnog op hetzelfde bedrijf tot vleeskalf werden gemest. In totaal verhandeldden deze 7 kalvermelkleveranciers bijna 37000 startkalveren, dit is 16% van alle startkalveren.

Ruim twee derde deel van de totale aankoop vond plaats bij kalverhouders of betrof dieren uit eigen kalverhouderij. Van de afzet heeft ruim 40% betrekking op de verkoop van uitgangsmateriaal voor de vleesproductie; dit betreft de afzet aan kalverhouders, inclusief roodvleesproducenten, of aan eigen kalverhouderij (zie fig. 4.3).

Het beperkte aantal verschillende afnemers- en leverancierscategorieën per kalvermelkleverancier en het beperkte aantal bedrijven waarmee per categorie zaken werden gedaan, maakt het aan- en verkooppatroon op korte termijn vrij stabiel.

De structuur van aan- en verkoop van vleeskalveren door kalvermelkleveranciers

De 29 kalvermelkleveranciers, die vleeskalveren kochten en verkochten, verhandeldden in 1979 ca. 75% van alle vleeskalveren. Het overgrote deel hiervan was afkomstig van kalverhouders met wie een voer- of vastgeldcontract was afgesloten of met de eigen kalverhouderij. De kalvermelkleveranciers verhandeldden dus in hoofdzaak hun eigen kalveren. Zij verkochten de kalveren in hoofdzaak aan kalverslachterijen en aan kalverhandelaren (zie figuur 2.).

Van de aankoop was een zeer groot deel contractueel vastgelegd, van de verkoop maar 7%. De kalvermelkleveranciers liepen dus nogal wat prijsrisico's, doordat ze gedwongen konden zijn de op contract geleverde vleeskalveren ook bij lage prijzen (met verlies) te verkopen.

In de periode 1970 tot 1979 is de betekenis van de kalvermelkleveranciers voor de afzet van vleeskalveren toegenomen. Dit houdt verband met de toename van het aantal kalveren waarvoor kalvermelkleveranciers voer- en vastgeldcontracten hebben afgesloten. Dit verklaart ook waarom de aankoop in 1979 meer dan in 1970 was gericht op kalverhouders met een voer- en vastgeldcontract. Deze verschuiving in het aankooppatroon is de reden voor de sterk afgenomen betekenis van de commissietransacties en voor de toename van het aandeel van de contractueel gebonden aankopen. De afzet van vleeskalveren is na 1970 veel directer geworden, d.w.z. voor een groter deel gericht op kalverslachterijen en minder op kalverhandelaren.

Behalve wanneer het gaat om de aankoop bij kalverhouders, was het aantal verschillende bedrijven, waarmee de kalvermelkleverancier zaken deed, beperkt. Het aan- en verkooppatroon is op korte

termijn dus vrij stabiel.

Er bestaan geen verschillende afnemerscategorieën voor de diverse kwaliteiten vleeskalveren. Dit houdt in dat de kalverslachten een vrij heterogeen produkt kopen.

Bij de afzet maakten de kalvermelkleveranciers nauwelijks gebruik van de indeling naar de handelsklassen I, II en III voor vleeskalveren, die gehanteerd wordt bij de prijsopgave op referentiemarkten. De meeste kalvermelkleveranciers hebben als bezwaar tegen deze indeling o.a. de naar hun mening te vage klassegrenzen, de te brede klassen, de subjectiviteit van de indeling en de ongelijkheid tussen de prijs- en kwaliteitsverschillen per klasse. Toch had minder dan de helft van de kalvermelkleveranciers, waaronder veel grote bedrijven, behoefte aan een handelsklassenindeling op basis van objectieve maatstaven zoals die voor vleesvarkens.

Contractuele relaties met kalverhouders

Tot de kalvermelkleveranciers die contracten hadden afgesloten met kalverhouders (twee derde deel van alle leveranciers) behoren relatief veel grote en gespecialiseerde bedrijven.

De belangrijkste contractvorm was het vastgeldcontract. Daarnaast waren leverings- en c.q. afnamecontracten met en zonder financieringsbepalingen en financieringscontracten afgesloten. Soms was bij het contract nog een derde betrokken, voornamelijk een kalverhandelaar.

Uit de belangrijkste contractvorm blijkt, dat de kalvermelkleveranciers de meeste contractdieren in eigendom hadden en dus een flink deel van de produktie- en prijsrisico's geheel of gedeeltelijk van de kalverhouders hadden overgenomen. Slecht voor een gering deel van de kalveren, waarvoor een contract was afgesloten, hadden ze geen risico's overgenomen en uitsluitend het leegstandsrisico was meestal maar gedeeltelijk overgenomen. Inmiddels is dit beeld verouderd, doordat na 1979 een groter deel van het produktie- en prijsrisico voor rekening van de kalverhouders komt.

De kalvermelkleveranciers sloten contracten met kalverhouders af, vanwege de grotere zekerheid m.b.t. de kalvermelkafzet of vanwege de economische positie van de agrarische producent. Dit laatste argument speelde vooral bij de kleinere kalvermelkleveranciers een rol. Dit duidt erop, dat deze kleinere bedrijven, anders dan de grotere het afsluiten van contracten minder hanteren als een deel van de marktpolitiek, maar dat ze zich ertoe gedwongen voelen. Of de voordelen van de grotere zekerheid omtrent de kalvermelkafzet opwegen tegen de via contracten overgenomen risico's, valt in het licht van de ervaringen in de laatste jaren te betwijfelen. Bovendien moet rekening worden gehouden met de nadelige effecten voor de hele sector als zou blijken, dat de kalvermelkleveranciers hierdoor in ernstige problemen zijn gekomen.

Contracten met financieringsbepalingen werden door 17, voor-

namelijk grotere kalvermelkleveranciers afgesloten. Op deze wijze werd van ruim 35000 kalveren de aankoop gefinancierd; voor ruim 43000 kalveren de aankoop van kalvermelk, alsmede 226 bulksilo's en 32 kalverstallen met hun inrichting. Meestal verstrekken de kalvermelkleveranciers zelf de benodigde gelden, in een aantal gevallen bemiddelden ze bij het verkrijgen van bankkrediet b.v. door borgstelling voor de verstrekte middelen.

Contractuele relaties met kalverhandelaren

Een derde deel van de kalvermelkleveranciers had een contract afgesloten met kalverhandelaren. Het ging hierbij om bijna 112000 kalveren. Deze contracten houden in hoofdzaak betrekking op de levering van nuka's aan kalvermelkleveranciers en voor de rest op de levering van nuka's aan en/of de afname van vleeskalveren bij de kalvermelkleveranciers.

De belangrijkste reden tot het afsluiten van deze contracten was het vergroten van de kalvermelkafzet. Tegenover de levering of afname van kalveren staat dan ook vrijwel steeds de afname van kalvermelk door de kalverhandelaren. Op deze wijze is 77% van de aan kalverhandelaren geleverde kalvermelk contractueel vastgelegd. Gezien de reden voor het afsluiten van deze contracten is het te begrijpen, dat in de contracten nooit een prijsgarantie van de kalverhandelaar voor de te leveren of af te nemen kalveren is opgenomen.

Contractuele relaties met kalverslachterijen

Slechts enkele kalvermelkleveranciers hadden een contract voor de afname van vleeskalveren door de kalverslachterijen afgesloten. Het ging hierbij om nog geen 16000 vleeskalveren. Wel worden de bestaande organisatorische banden tussen enkele kalvermelkleveranciers en kalverslachterijen steeds meer tevens commerciële banden. In de contracten kwam nooit een vaste of minimum prijsafsprake voor. Ook deze contracten werden door de kalvermelkleveranciers afgesloten om de kalvermelkafzet te vergroten. Tegenover de levering van vleeskalveren door de kalvermelkleverancier staat dan ook altijd de afname van kalvermelk door de kalverslachterij. Op deze wijze is de totale afzet van kalvermelk van kalverslachterijen contractueel vastgelegd.

Marktinformatie

Bijna een vierde deel van de kalvermelkleveranciers, voor namelijk kleinere bedrijven nam geen kennis van marktinformatie. De overige ontvingen altijd marktinformatie over nuka's en vleeskalveren en meestal ook over startkalveren en kalfsvlees. Hoewel de meeste kalvermelkleveranciers alle soorten marktinformatie ontvingen, was de informatie over het binnenland belangrijker dan die vooruitzichten.

De belangrijkste bronnen voor binnenlandse marktinformatie

waren de kalverhandelaren, de veemarkt en het ANP. De belangrijkste bronnen voor buitenlandse informatie waren de kalverhandelaren, de vakbladen, het ANP en de kalverslachterijen.

Meestal had de marktinformatie geen invloed op de beslissingen van de kalvermelkleveranciers over hun produktie- of handelscapaciteit en over de benutting van de beschikbare capaciteit.

Twee derde deel van alle kalvermelkleveranciers gaf ook marktinformatie door; in hoofdzaak aan kalverhouders maar daarnaast soms ook aan kalverhandelaren en slachterijen. Het doorgeven aan kalverhouders gebeurde vrijwel steeds bij een bedrijfsbezoek, soms ook via voorlichtingsbladen, studiedagen en via de telefoon, dus vrijwel altijd mondeling.

Bij een kwart van de kalvermelkleveranciers die contracten hadden afgesloten met kalverhouders, had de marktinformatie invloed op de verhouding tussen contract en vrije kalveren en bij de helft van de bedrijven had de informatie invloed op de leegstandsperiode. De betrekkelijk geringe invloed op de verhouding tussen contract en vrije kalveren hangt samen met de nadruk op het handhaven of vergroten van het marktaandeel bij het afsluiten van contracten.

Op twee derde deel van de bedrijven die contracten met kalverhouders hadden afgesloten, had de marktinformatie invloed op de kwaliteit van de geproduceerde kalveren, namelijk steeds via het afleveringsgewicht. Daarnaast had de informatie in circa de helft van de gevallen invloed op de keuze van het uitgangsmateriaal (veeslag en sexe) en soms ook op het soort te produceren produkt (vlees- of startkalveren).

Het produktbeleid voor kalvermelk

In het produktbeleid lag de nadruk meestal op de kwaliteit van de kalvermelk. Dit houdt verband met de betekenis hiervan voor de kwaliteit van het vleeskalf (vleeskleur) en voor de groei.

Daarnaast gaven de meeste kalvermelkleveranciers de kalverhouders nogal wat service. Hierbij ging het om voorlichting, bemiddeling of levering. De service verlening vloeit ten dele voort uit de met kalverhouders afgesloten contracten, voor het ander deel is het een concurrentiemiddel.

Verreweg de meeste kalvermelkleveranciers gaven de kalverhouders voorlichting, vooral over de boxen (breedte, front etc.) en in mindere mate over de gezondheidszorg, de stallen en de technische bedrijfsadministratie.

Ruim de helft van de kalvermelkleveranciers gaf de kalverhouders bemiddelde service. Deze bemiddeling had vooral betrekking op de financiering, het afsluiten van contracten en het vinden van kalverleveranciers en/of afnemers.

Bij de helft van de kalvermelkleveranciers gaf de kalverhouders leverende service. Deze service had in hoofdzaak betrekking op het bijhouden van de technische bedrijfsadministratie en de levering van bulksilo's en in mindere mate op de levering van stallen en stalrichting.

Het prijsbeleid van kalvermelk

Een flink deel van de kalvermelkproducenten hield bij de prijsstelling van de kalvermelk rekening met de prijzen van de concurrenten. Daarnaast zijn er nogal wat bedrijven, waaronder veel middelgrote, die voor de prijsstelling uitgingen van de grondstofkosten plus een vast bedrag. De wijze van prijsstelling duidt erop, dat de afnemers de kalvermelk als minder heterogeen ervaren, dan de kalvermelkleveranciers via hun produktiebeleid beogen aan te brengen of dat de kalvermelkproducenten de prijs niet beschouwen als een belangrijk en bruikbaar concurrentiemiddel. In de richting van dit laatste wijst het ontbreken van een samenhang tussen het produkt- en het prijsbeleid.

De kalvermelkproducenten die kalvermelk via kalvermelkhandelaren afzetten, gaven voor iets meer dan de helft de handelaren een richtprijs of bepaalden de prijs waarvoor de handel moest verkopen. Hierbij speelt vooral de beperking van de flexibiliteit van de handel, dus het op één lijn houden van de handel met het door de producenten gevoerde beleid, een rol.

Het reclamebeleid voor kalvermelk

Het merendeel van de kalvermelkleveranciers, waaronder alle handelaren en bijna de helft van de producenten, maakte gewoonlijk geen reclame voor zijn produkt. Een reden hiervoor kon zijn, dat een groot deel van de kalvermelk op contract wordt afgezet en dat voor het afsluiten van contracten de persoonlijke relaties met de afnemers belangrijker zijn, dan de via reclame te geven informatie. In deze richting wijst ook, dat als reclame wordt gemaakt, dit in hoofdzaak gebeurt via vertegenwoordigers en folders en in veel mindere mate via beurzen en landbouwbladen. Evenals bij het produktiebeleid ligt ook in de reclameboodschap de nadruk op de kwaliteit van het produkt.

Het distributiebeleid voor kalvermelk

Of de kalvermelkproducenten de kalvermelk al dan niet via de handel distribueren is afhankelijk van logistieke overwegingen en van de mate waarin de handel bereid en in staat is eenzelfde marktbeleid te voeren als de producent.

Ruim 40% van de kalvermelkproducenten zette kalvermelk af via de handel. De belangrijkste reden hiervoor was de bestaande relatie tussen de handelaar en de kalverhouder. In een groot aantal van deze gevallen hadden de producenten via het geven van richt- of verkoopprijzen de flexibiliteit van de handelaren beperkt. In mindere mate speelden logistieke redenen, zoals de spreiding van de klanten en de afzet per klant, een rol bij de distributie via de handel.

Bijna 60% van de kalvermelkproducenten leverde de kalvermelk rechtstreeks aan de afnemers. In hoofdzaak om logistieke redenen zoals: de klanten zijn gevestigd in de omgeving van de fabriek en

de afzet via de handel is te duur. De grotere producenten noemden daarnaast nog als reden, dat de te geven service direct contract met de kalverhouders noodzakelijk maakt.

Slotbeschouwing

In de afgelopen periode is het aantal kalvermelkproducenten afgenomen, terwijl de schaal van de produktie toenam. Zoals ook in 8.3 is aangegeven mag verwacht worden, dat in de toekomst de schaalvergroting nog doorgaat. Dit te meer omdat de research naar de optimale voedersamenstelling en de omschakeling van zakgoed naar bulkleveringen, gezien de daaraan verbonden kosten, voor grotere bedrijven beter mogelijk is dan voor kleinere.

De kalvermelkproducenten produceerden in het begin alleen kalvermelk ter vervanging van de koeiemelk bij het produceren van vleeskalveren. Later is daar bijgekomen de kalvermelk voor fokkalveren. Momenteel worden ook melkvervangende preparaten geproduceerd voor andere jonge dieren zoals biggen en lammeren. Het is niet onwaarschijnlijk, dat in de produktie van melkvervangende preparaten het aandeel van de kalvermelk voor vleeskalveren verder zal afnemen, ook al gezien het vrijwel stabiel worden van de vleeskalverproduktie. Wordt in de toekomst de subsidie op teruggeleverde ondermelk voor veevoer meer verhoogd dan die voor de verwerking van magere melkpoeder, dan is een totale verandering van de positie van de kalvermelkproducenten te verwachten. In dat geval zullen de kalvermelkproducenten geen kant en klaar voer maar premixen gaan leveren. Dit zou dan ook gevolgen kunnen hebben voor de relaties tussen kalvermelkproducenten en kalverhouders b.v. voor de contractproduktie.

De afzet van kalvermelk via kalvermelkhandelaren zal waarschijnlijk in de toekomst verder in betekenis afnemen, gezien de tendens tot omschakeling naar bulkleveringen, de toenemende betekenis van de in het kader van het marktbeleid verleende service aan kalverhouders en de tendens bij zowel kalverhouders als kalverleveranciers tot vergroting van de produktie buiten de concentratiegebieden (Gelderland en Noord-Brabant).

De kalvermelkleveranciers zijn in het verleden middels contracten steeds meer betrokken geraakt bij de vleeskalverproduktie. Dit heeft geleid tot een grotere omvang van de produktie en tot een gelijkmatiger produktie gedurende het jaar. Het voordeel voor de kalvermelkleveranciers was een groeiende markt en een betere (gelijkmatiger) benutting van de produktiecapaciteit.

De laatste jaren is echter gebleken dat de via contracten aan kalverhouders gegeven inkomensgaranties leidden tot een te sterke uitbreiding van de boxcapaciteit. Deze overcapaciteit heeft door het effect ervan op de nuka prijzen de rentabiliteit van de kalverhouderij verminderd. Momenteel zijn de kalvermelkleveranciers, ook terwille van het eigen voortbestaan, genoodzaakt een groter deel van de produktie- en marktrisico's terug te geven aan de kalver-

houders. Deze tendens zal zich in de toekomst, ook al vanwege de beperking bij het vergroten van het nuka-aanbod, doorzetten.

De betrokkenheid van de kalvermelkleveranciers bij de kalverproduktie heeft er ook voor gezorgd, dat ze aandacht zijn gaan besteden aan de kwaliteit van de aangeboden nuka's en de wijze waarop de handel in nuka's is georganiseerd. Geconstateerd werd (zie hoofdstuk 4), dat er onder de kalvermelkleveranciers een tendens is de nuka's via opvangcentra in te kopen. Dit vanwege de door hen als voordelen genoemde factoren zoals de grotere uniformiteit van de koppels en de geringere kans op ziekten en dus uitval. Tenzij de markthandel verandert in de door de kalvermelkleveranciers gewenste richting, zal de inkoop van nuka's via opvangcentra in betekenis toenemen. De positie van de veemarkt zal sterker worden indien maatregelen worden getroffen om de uitval te verminderen en minder geschikte dieren, zoals HF-kruislingen afzonderlijk te verhandelen. Binnen de veehandel en tussen veehandel en veemarkten is hierover momenteel een discussie gaande, waarbij ter vermindering van de uitval gedacht wordt aan:

- een verkorting van de reisduur door de markt later te laten beginnen, zodat de dieren s'morgens pas bij de rundveehouders behoeven te worden opgehaald en s'middags nog bij de kalverhouders kunnen worden afgeleverd.
- een vrijwillige afspraak van de veehandelaren om geen te jonge opkomst meer te verhandelen.

De opkomst van de opvangcentra maakt het noodzakelijk aandacht te besteden aan de prijsvorming van nuka's. Het is immers denkbaar, dat o.a. verschillen in kwaliteit bestaan tussen de op veemarkten verhandelde nuka's en die welke op opvangcentra worden verhandeld. Dit zou inhouden dat de op veemarkten tot stand gekomen prijzen minder geschikt zijn om als richtlijn te dienen voor de prijzen op opvangcentra. Als dit het geval is, zou om de prijzen op opvangcentra goed vast te stellen inzicht vereist zijn in het totale aanbod van en de totale vraag naar nuka's. Daarnaast verdient het aanbeveling na te gaan, in hoeverre het huidige classificatiesysteem op opvangcentra: gebaseerd op het gewicht, met correcties voor veeslag en sexe, de kwaliteitsverschillen juist weergeeft, dan wel herzien of verfijnd dient te worden.

De kalvermelkleveranciers zullen bij de inkoop van nuka's in nog iets grotere mate gebruik gaan maken van de diensten van commissieairs. Dit vanwege de te verwachten toename van het gemiddeld aantal per kalvermelkleverancier voor zijn contractproducenten te kopen dieren. De afzet van de vleeskalveren zal gezien de bestaande organisatorische bindingen tussen een aantal kalvermelkleveranciers en kalverslachterijen in geringere mate via kalverhandelaren plaatsvinden. Er is namelijk een tendens om deze organisatorische bindingen tevens voor commerciële doeleinden te benutten.

1. Inleiding

1.1 Doel en opzet van het onderzoek

In 1978 begon het Landbouw-Economisch Instituut met een onderzoek in de vleeskalversector. Aanleiding tot het onderzoek was het verzoek van het Landbouwschap om meer inzicht in de contractproductie (omvang, contractvormen, invloed op de positie van de agrarische producent) o.a. in de kalverhouderij. Daarnaast was er, zoals uit het overleg met overheid en bedrijfsleven bleek, reden om aandacht te besteden aan die marktstructurele aspecten die inzicht zouden geven in de toekomstmogelijkheden van deze produktietak. De kalverhouderij had en heeft namelijk te kampen met een aantal structurele problemen. Deze problemen houden verband met de bestaande overcapaciteit aan kalverboxen en de vergrote concurrentie om de nuchtere kalveren (nuka's), waardoor de nuka-prijzen sterk zijn gestegen. Bovendien moet circa 90% van het kalfsvlees worden geëxporteerd; in hoofdzaak naar West-Duitsland, Italië en Frankrijk. Het onderzoek zou het ten slotte ook mogelijk moeten maken de veranderingen in de afzetstructuur sinds 1968 en 1970 vast te stellen. In die jaren werd namelijk een soortgelijk onderzoek verricht.

Het huidige onderzoek richtte zich op het verkrijgen van inzicht in de volgende aspecten van de marktstructuur:

- de contractproductie en de vertikale integratie.
In dit kader is aandacht besteed aan de omvang van de contractproductie en de vertikale integratie, aan de hierbij betrokken bedrijfstypen en aan de gebruikte contractvormen. Ook is nagegaan welke invloed de contractpartners van de kalverhouders hadden op hun bedrijfsvoering en hun beslissingen met betrekking tot de produktieomvang, op de benutting van de aanwezige kalverboxen en op 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 t.a.v. kwaliteit, prijs en kostenstructuur op de markten van de voor Nederland belangrijkste exportlanden (Italië, West-Duitsland en Frankrijk).
- de marktpositie op de nuka-markt.
Nagegaan is of er kwaliteitsverschillen bestaan tussen enerzijds de nuka's bestemd voor de kalfsvleesproductie en anderzijds de nuka's bestemd voor de roodvleesproductie, de startkalverproductie en de levende export.
- de aanpassing van het aanbod aan de vraag.
In dit kader is aandacht besteed aan de wijze waarop marktinformatie wordt verkregen. Ook is nagegaan wie over de aanpassing van het aanbod aan de vraag beslist en welke factoren

B. KALVERMELKEVERANCIERS

- I. Kenmerken van de bedrijven
 - a. Voermsatz, parallelhandel, specialisatie, integratie en redenen daarvoor
 - b. vestigingsplaats (zie A I a)
 - c. Opslagwijze kalvermelk, transportmiddelen, te ver- wachten 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/ leverancierscategorien
 - c. Commissiehandel en in- achtering van commissio- nairs
 - d. Service aan kalverhouders, wijze van prijsbepaling, kortingen en toeslagen
 - e. Contractproductie: soort contract, met wie afge- sloten, redenen con- tractproductie, contract financiering, overname risico's van de meester nemers slechtste en beste kalveren, beoordeling vee- markt, opvangcentrum en handelsklassen

A. KALVERHOUDERS

- I. Kenmerken van de kalverhouderijen
 - a. Vestigingsplaats: dbi-gebied, provincie, concentratiegebied.
 - b. Opp. cultuurground en gepacht land, eigendom kalverschokken.
 - c. Specialisatie: VAT-type, hoofd-veewerf, specialisatiegraad.
 - d. Productieomvang: afzet in 1978, hokcapaciteit, gerealiseerde en geplande uitbreiding, mate van benutting, factoren van invloed op de omvang en de benutting van de capaciteit
 - e. Leertijd bedrijfshoofd, opvoedingssituatie, sinds wanneer land- bouw en kalverhouder lidmaatschap coöperaties
 - f. Omgevingsfactoren, ligging t.o.v. bebouwde kom en hinderge- voelige objecten
- II. Relaties met de markt
 - a. Typing marktmartners (zie BI, CI en DI)
 - b. Tusschenpersonen: 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 leveran- ciers/afnemers
 - f. Invloed leveranciers en afnemers op produktiecapaciteit en capaciteitsbenutting
 - g. Contracten: soort, inhoud, contractpartners, financiering, reden contractproductie
 - h. Invloed contractpartners op soort produkt en bedrijfsvoering
 - i. Jaar afsluiten te contract en laatste contract, redenen incidentele contractproductie
 - j. Meervoudige relaties (zie BII, CIII en DIII)
- III. Ge- en verkochte produkten
 - a. Nuchtere kalveren
 - b. Startkalveren
 - c. Vleeskalveren
 - d. Kalvermelk

D. KALVERSLACHTERIJEN

- I. Kenmerken van deze bedrijven
 - a. Vleesomzet, parallelhandel, specialisatie, integratie en redenen daarvoor
 - b. Vestigingsplaats (zie AI a)
 - c. Opslagcapaciteit, slachtcapaciteit, transportmiddelen, personeels- bestand, te verwachten investeringen
 - d. Aard: particulier, coöperaties, verrichte bewerkingen
- II. Relaties met de markt (zie BII, A, B, C, D enz., alsmede CII, C, d)
 - a. Eisen aan kwaliteit te kopen kalveren, maatregelen tot kwaliteits- behoud
 - b. Reclame voor kalfsvlees
- III. Ge- en verkochte produkten
 - a. Nuchtere kalveren
 - b. Startkalveren
 - c. Vleeskalveren
 - d. Kalfsvlees

C. KALVERHANDEL

- I. Kenmerken van deze bedrijven
 - a. Handel, specialisatie, in- gratie en redenen daarvoor.
 - b. vestigingsplaats (zie A I a)
 - c. Transportmiddelen, perso- neelsbestand, ruimte voor tijdelijke opslag, te ver- wachten investeringen
 - d. Aard: Collecterend, dis- tribuerend, prijsarbitrage
- II. Relaties met de markt
 - a. Aan- en verkooppatroon
 - b. Oude en nieuwe afnemers/ leverancierscategorien
 - c. Commissiehandel, inache- ring van commissaire
 - d. Service aan kalverhouders, wijze van prijsbepaling
 - e. Contractproductie: soort contract, met wie afge- sloten, redenen contract- produktie, contractfinan- cierung, overname risico's van de meesters
 - f. Kwaliteitsaspecten, af- nemers slechtste en beste kalveren, beoordeling vee- markt, opvangcentra en handelsklassen
 - g. Marktinformatie: welke, hoe verkregen, aan wie doorgegeven, tot 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

- 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 relaties. In dit kader is tevens aandacht besteed aan de samenhang tussen de agrarische produktiestructuur en de marktstructuur t.a.v. de vestigingsplaatsen, verplaatsingsafstanden, bedrijfsgroottestructuur en 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 relatie en om veranderingen in de prijsvorming, concurrentieverhoudingen en concurrentiemiddelen.

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

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 gegevens verzameld over de kalfsvleesmarkt in Italië. Op deze wijze is o.a. informatie verkregen over de afzetstructuur van nuka's, startkalveren, vleeskalveren, kalvermelk en kalfsvlees.

De resultaten van het onderzoek bij kalverhouders en die over de kalfsvleesmarkten in West-Duitsland, Frankrijk en Italië zijn inmiddels gepubliceerd. Na deze publikatie over de kalvermelkleveranciers zullen nog rapporten verschijnen over de resultaten van de enquêtes bij kalverhandelaren en bij kalverslachterijen. Ter afronding van het geheel zullen de onderzoekingsresultaten worden samengebracht in een samenvattend slotrapport.

In dit rapport over leveranciers van kalvermelk voor mestdieren zal niet worden ingegaan op alle hierboven vermelde aspecten van de marktstructuur. Aan de orde komen de contractproduktie en verticale integratie, de marktpositie op de nuka-markt, de mogelijkheden tot aanpassing van het aanbod aan de vraag en de ontwikkelingen in de afzetstructuur bezien vanuit de kalvermelkleveranciers.

1.2 Steekproef, uitvoering enquête en nauwkeurigheid

Dit rapport geeft de onderzoekingsresultaten weer van een enquête bij 36 kalvermelkproducenten en 18 kalvermelkhandelaren.

De steekproef is a-select getrokken uit de 42 kalvermelkproducenten, die in 1978 kalvermelk voor fok- en/of mestdieren in het binnenland afzetten en uit de 37 veevoerhandelaren die in 1978 kalvermelk voor vlees- of startkalveren verhandelden. Ten behoeve van de steekproeftrekking zijn de kalvermelkproducenten op grond van hun jaarproduktie ten behoeve van de binnenlandse markt in

grootteklassen gegroepeerd. Daaruit is een gestratificeerde steekproef getrokken, bestaande uit de helft van de bedrijven met een jaarproductie van minder dan 1000 ton kalvermelk en uit alle bedrijven met een grotere jaarproductie.

De enquête is in het voorjaar van 1980 uitgevoerd door een aantal medewerkers van de afdeling Structuuronderzoek van het Landbouw-Economisch Instituut. De toen verzamelde gegevens hadden betrekking op het jaar 1979.

Tijdens de enquête bleek, dat een aantal kalvermelkproducenten in 1979 geen kalvermelk meer produceerde of uitsluitend kalvermelk voor fokdieren. Bovendien bleek een zeer groot aantal kalvermelkhandelaren te zijn opgeheven of uitsluitend te fungeren als besteladres. In dit laatste geval leverde niet de handelaar de kalvermelk, maar werd de bestelling doorgegeven aan de kalvermelkproducent, die de kalvermelk vervolgens rechtstreeks aan de kalverhouder leverde. Hierdoor verminderde het aantal uiteindelijk geënquêteerde bedrijven tot 31. Bovenstaande "non-response" was tevens de aanleiding voor een correctie van de oorspronkelijke populatie. Deze verminderde daardoor tot 31 kalvermelkproducenten en 8 kalvermelkhandelaren.

Rekening houdend met de verschillen in steekproefdichtheid per grootteklasse en die tussen kalvermelkproducenten en -handelaren zijn de enquêtegegevens 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. Deze onnauwkeurigheid is groter naarmate het betrokken aantal bedrijven kleiner is. Dit houdt in, dat de cijfers m.b.t. weinig voorkomende verschijnselen meer beschouwd moeten worden als een illustratie dan als een exacte weergave van de werkelijkheid. In bijlage 1 wordt dieper ingegaan op de representativiteit en nauwkeurigheid van de resultaten.

1.3 Opbouw rapport

Ten einde de onderzoeksresultaten, die immers betrekking hebben op één jaar (1979) te kunnen plaatsen tegen de achtergrond van de algemene situatie en de ontwikkelingen in de vleeskalversector wordt in hoofdstuk 2 daaromtrent een beeld geschetst. Hierbij wordt ingegaan op de productie, de bestemming, de prijsontwikkeling en op de ontwikkelingen bij de kalvermelkproducenten.

In het volgende hoofdstuk wordt aan de hand van de enquêteresultaten ingegaan op de structuur van de kalvermelkleveranciers. In dit kader komt o.a. aan de orde het aantal bedrijven, de groottestructuur en de regionale concentratie.

In hoofdstuk 4 staat de beschrijving van de afzetstructuur centraal. De aan- en verkoopkanalen en de functies van de verschillende categorieën van de bedrijven bij kalvermelk en kalveren komen hier aan de orde. Tevens wordt ingegaan op de relaties (aantal,

aard, nieuwe en oude) tussen kalvermelkleveranciers en hun leveranciers en afnemers, de eventueel gegeven kortingen op de prijs van de kalvermelk, de eventuele kwaliteitsverschillen naar de bestemming van de kalveren en de meningen van de kalvermelkleveranciers over veemarkten en opvangcentra.

De contracten staan centraal in hoofdstuk 5. Hierbij wordt aandacht besteed aan de kenmerken van de kalvermelkleveranciers met een contract, de gebruikte contractvormen, de categorieën contractpartners van de kalvermelkleveranciers. Ook wordt aandacht besteed aan de redenen voor het afsluiten van contracten.

In hoofdstuk 6 wordt ingegaan op de marktinformatie waarover de kalvermelkleveranciers beschikken. Aan de orde komen daarbij de typen marktinformatie, de wijze van kennismaken, het doorgeven van marktinformatie aan andere categorieën en de betekenis van de informatie voor beslissingen t.a.v. de productiecapaciteit, de capaciteitsbenutting, de omvang van de verticale integratie en de contractproductie en t.a.v. de kwaliteit van de op contract geproduceerde kalveren.

Het marktbeleid via de instrumenten van de marketing mix (produkt, prijs, promotie en distributie) is het onderwerp van hoofdstuk 7.

Het onderwerp van het laatste hoofdstuk (8) is de verandering in de aan- en verkoopstructuur tussen 1970, toen eveneens een marktstructuuronderzoek in de kalverhouderij plaatsvond, en 1979. In dit hoofdstuk wordt ook ingegaan op de verwachtingen van de kalvermelkleveranciers ten aanzien van hun kalvermelkafzet in 1983 en ten aanzien van de door hen tot 1983 te verrichten vervangings- en uitbreidingsinvesteringen.

2. Ontwikkelingen in de kalversector

2.1 Inleiding

Voor een juiste interpretatie van de resultaten van het onderzoek, waarvan de gegevens betrekking hebben op één jaar (1979) is het wenselijk deze te plaatsen in het kader van de ontwikkelingen, die zich in de kalverhouderij voordeden.

In dit hoofdstuk zal daarom afzonderlijk aandacht worden geschonken aan de plaats van de Nederlandse kalverhouderij in EEG-verband, aan de ontwikkelingen in de produktie en bestemming van kalfsvlees en aan de veranderingen in de bedrijfsstructuur van de kalvermelkproducenten.

2.2 Nederland en de EEG

De waarde van de Nederlandse kalfsvleesproduktie slachtingen en levende export, gemeten in producentenprijzen, bedroeg in 1979 1221 miljoen gulden, dit is 13% van de totale produktiewaarde in de vlees- en eierensektor. Het uitvoeroverschot van de vee- en vleessektor bedroeg in dat jaar bijna 4 miljard gulden. Een kwart van dit overschot is afkomstig van de vleeskalversektor.

Tabel 2.1 Produktie en consumptie van kalfsvlees in de EEG en het procentuele aandeel van de verschillende landen.

	1972		1975		1979	
	Prod.	Cons.	Prod.	Cons.	Prod.	Cons.
EEG (x 1000 ton)	736	683	695	665	824	782
waarvan in	%	%	%	%	%	%
- Frankrijk	49	49	52	51	50	49
- Nederland	14	1	15	2	16	2
- Italië	11	25	15	26	18	27
- West-Duitsland	12	17	9	14	10	16
- B.L.E.U.	4	4	4	4	4	4
- Verenigd Koninkrijk	1	1	3	3	2	1
- Denemarken 1)	9	3	1	0	0	0
- Ierse Republiek	0	0	1	0	0	0

Bron: BSEG.

- 1) De daling van het Deense aandeel in de periode 1972-1975 is waarschijnlijk veroorzaakt door de aanpassing aan de EEG-normen. Volgens deze normen zijn runderen met een levend gewicht van meer dan 220 kg geen kalveren meer. Met name Denemarken produceerde en produceert zeer veel kalveren met een levend gewicht van meer dan 220 kg.

Het Nederlandse aandeel in de totale EEG-kalfsvleesproduktie was in 1979 ca. 16%; in de consumptie slechts 2%. De EEG-kalfsvleesproduktie is na een dieptepunt in 1975 sterk toegenomen.

Sinds 1972 is ook de consumptie toegenomen. De EEG-zelfvoorzieningsgraad bedraagt al sinds jaren ca. 105%. De "Gemeenschap" is voor kalfsvlees dus netto-exporterend.

Frankrijk is binnen de EEG veruit het belangrijkste kalfsvleesproducerende land. Andere belangrijke producenten zijn Italië Nederland en West-Duitsland. Ruim 90% van al het kalfsvlees wordt in deze 4 landen geproduceerd. Vooral Italië heeft sinds 1972 zijn produktie-aandeel vergroot; het aandeel van West-Duitsland nam daarentegen iets af.

De belangrijkste consumptielanden zijn Frankrijk, Italië en West-Duitsland. In deze drie landen wordt ruim 90% van al het kalfsvlees geconsumeerd.

Italië en West-Duitsland importeren belangrijke hoeveelheden kalfsvlees. Nederland is binnen de EEG de grootste exporteur: in 1979 maakte onze export bijna 87% uit van de gesommeerde kalfsvleesexport van alle EEG-landen.

2.3 Produktie en bestemming van kalveren en kalfsvlees

Door de uitbreiding van de melkveestapel is het aantal per jaar geboren kalveren toegenomen. Het aantal nuchter geslachte kalveren is steeds kleiner geworden, in 1979 nog geen 10.000 stuks. Deze afname houdt verband met de toegenomen vraag naar nuchtere kalveren voor de kalfs- en rundvleesproduktie. Daarnaast is de export van kalveren, met name startkalveren, van meer betekenis geworden.

Tabel 2.2 Aantal geboren kalveren en het procentuele aandeel van de verschillende bestemmingen.

	1965	1970	1975	1979
Aantal geboren kalveren (x 1000)	1766	2092	2419	2745
waarvan naar bestemming	%	%	%	%
- destructie	11	11	13	13,5
- nuchter geslacht	3	1	1	0,5
- export gebruiks- en slachtkalveren	1	2	6	6
- geslacht als gras-/vleeskalf	35	46	39	39
- aanvulling melkveestapel en geslacht als jongvee	49	39	39	40

Bron: Landbouwcijfers

Ook de destructie van kalveren is in betekenis toegenomen. De toename van deze schadepost houdt verband met de afname van het aantal nuchter geslachte kalveren. Hierdoor worden ook minder ge-

schikte kalveren bestemd voor de vleesproductie. Dit leidt tot een grotere uitval gedurende de mestperiode. Daarnaast speelt een rol, de schaalvergroting en de specialisatie in de melkveehouderij. Hierdoor kan minder aandacht aan de kalveren worden besteed en worden deze sneller na de geboorte en daardoor op een kwetsbaarder leeftijd verkocht.

Tabel 2.3 De ondtwikkeling van het aantal slachtingen, de produktie en de bestemming van het kalfsvlees 1) in Nederland in de periode 1960-1979 (x 1000 ton vlees met been, excl. afsnijvet)

	1960	1965	1970	1975	1976	1977	1978	1979
Aantal geslachte vleeskalveren (x 1000) 2)	394	680	954	939	955	1039	1041	1042
Bruto eigen produktie	35	65	101	104	107	119	122	129
Produktie buitenl.dieren	-	-	0	0	-	0	0	0
Invoer vlees/vleeswaren	-	0	1	1	1	0	2	2
Totaal beschikbaar	35	65	102	105	108	119	124	131
waarvan	%	%	%	%	%	%	%	%
- binnenlandse consumptie	35	14	8	10	11	16	9	12
- export: slachtdieren	5	2	0	0	0	0	0	0
: vlees	60	84	91	89	89	84	90	88
Zelfvoorzieningsgraad	285	708	1229	955	892	635	1060	789
Consumptie per hoofd (kg)	1,1	0,7	0,6	1,0	1,1	1,1	0,8	1,2
Gemiddeld gesl.gewicht(kg)	85	96	101	108	110	112	114	121

1) Gras-/vleeskalfsvlees (dus excl. nuka-vlees).

2) Incl. graskalveren tot 1970.

Bron: PVV Statistische jaarrapporten
Landbouwcijfers

Uit tabel 2.3 blijkt, dat de Nederlandse kalfsvleesproductie zich in de zestiger jaren sterk heeft uitgebreid. Na 1970 nam de produktie nog maar in beperkte mate toe. De toename na 1970 was vooral een gevolg van de verhoging van het geslacht gewicht.

Het kalfsvlees wordt voor een gering deel in het binnenland geconsumeerd; bijna 90% wordt geëxporteerd. De binnenlandse consumptie per hoofd van de bevolking bedraagt sinds 1975 ca. 1 kg en ligt daarmee iets hoger dan in de jaren 1965 en 1970.

De import van kalfsvlees is van geringe betekenis en betreft in hoofdzaak importen uit Denemarken, België en Luxemburg (zie tabel 2.4).

Tabel 2.4 De Nederlandse im- en export van kalfsvlees en de procentuele verdeling ervan naar land, alsmede het procentuele Nederlandse marktaandeel in enkele belangrijke importlanden

	1970	1972	1975	1977	1979
Totale import 1)	1521	1316	1296	468	1974
waarvan uit	%	%	%	%	%
- België, Luxemburg	2	11	6	51	37
- Denemarken	96	77	92	44	60
- andere EEG-landen	1	3	2	3	3
- derde landen	1	9	-	2	0
Totale export 1)	93.866	94.458	96.585	103.486	118.283
waarvan naar	%	%	%	%	%
- West-Duitsland	42	39	36	39	39
- Italië 2)	45	48	44	32	33
- Frankrijk	10	8	14	18	14
- andere EEG-landen	2	3	5	7	7
- Oostenrijk	-	0	0	3	4
- overige derde landen	1	2	1	1	3
Nederlandse marktaandeel in					
- Italië	18 ³⁾	27	22	17	19 ⁴⁾
- West-Duitsland	30	31	35	36	38
- Frankrijk	3	2	4	5	4

1) Tonnen vlees met been, exclusief afsnijvet

2) Vanaf 1972 inclusief afvallen.

3) Voor Italië 1971.

4) Voor Italië 1978.

Bron: PVV statistische jaarrapporten

Uit bovenstaande tabel blijkt, dat het Nederlandse kalfsvlees in hoofdzaak wordt geëxporteerd naar West-Duitsland, Italië en Frankrijk. De laatste jaren is voor Nederland West-Duitsland het belangrijkste exportland. Het Nederlandse marktaandeel is daar sinds 1970 voortdurend toegenomen. De Nederlandse export naar Italië is na 1972 teruggelopen, evenals het marktaandeel. De export naar het grootste productie- en consumptiegebied van kalfsvlees binnen de EEG, Frankrijk, is sinds 1972 meer dan verdubbeld. Absoluut gezien betekent dit een compensatie voor het verlies aan export naar Italië. Vanaf 1975 is ook de export naar andere EEG-landen, voornamelijk België, Luxemburg en Engeland van enige betekenis en is tevens de export naar "derde landen" toegenomen.

2.4 Prijs, produktiekosten en marge-ontwikkeling

De prijs van magere melkpoeder, een belangrijke grondstof voor kalvermelk, is sinds 1970 met 42% gestegen. Opvallend is daarbij de prijsdaling na 1976. Deze prijsdaling was noodzakelijk in verband met het oplopen van de interventievoorraden aan magere melkpoeder. Inmiddels zijn deze interventievoorraden vrijwel geruimd. Hierdoor is in 1980 de prijs weer opgelopen tot f 1,90 per kg. Om voor deze prijs magere melkpoeder te kunnen kopen, dient het eindprodukt (kalvermelk) tenminste 60% magere melkpoeder te bevatten. Een dergelijk gehalte aan magere melkpoeder is noch voedertecnisch, noch economisch gezien optimaal. Dit heeft ertoe geleid, dat momenteel kalvermelk wordt bereid met en zonder magere melkpoeder. De kalverhouder koopt beide soorten kalvermelk en mengt deze op het bedrijf tot de economisch en voedertecnisch gezien, optimale samenstelling.

Tabel 2.5 De prijzen van magere melkpoeder, kalvermelk, kalveren en kalfsvlees in de periode 1970-1979.

	1970	1972	1975	1976	1977	1978	1979
- Prijs magere melkpoeder (gld./kg) bestemd voor de verwerk.in veevoer	1,19	1,32	1,79	1,98	1,87	1,80	1,69
- Prijs kalvermelk (gld./kg)	.	.	1,75	1,79	1,91	1,94	2,--
- Prijs nuka(gld./kg levend gewicht)	6,61	6,88	7,86	9,06	9,46	11,15	10,95
- Prijs vleeskalveren (gld./kg.levend gew., excl.BTW af-boerderij	3,52	4,73	5,04	4,97	5,20	5,36	5,16
- Consumentenprijs kalfs-fricandeau(gld./kg)	12,92	16,75	19,20	22,78	24,94	26,73	28,09

Bron: PVV Statistische jaarrapporten
LEI Landbouwcijfers en Prijsstatistieken

Uit tabel 2.5 blijkt, dat de prijs van de nuchtere kalveren in de loop der jaren sterk is gestegen nl. met 66%. Deze stijging is veel groter dan die bij kalvermelk (14%) en die bij vleeskalveren (47%). Deze situatie is niet zonder gevolgen gebleven voor de rentabiliteit van de vleeskalverhouderij (zie tabel 2.6).

Opvallend is verder de toename van de consumentenprijs van kalfsfricandeau, nl. met 117%. Dit wijst erop, dat in de loop der jaren de bruto marge voor handel en verwerking, in absolute bedragen is toegenomen. Een belangrijke reden hiervoor is de toename van de arbeidskosten. Met name in de detailhandelsfase zijn er relatief weinig mogelijkheden arbeid te vervangen door machines.

In tabel 2.6 is de invloed van de verschillen in relatieve prijsstijging bij nuka's, kalvermelk en vleeskalveren op de rentabiliteit in de kalverhouderij weergegeven. Het geeft niet weer, wie de lasten en baten op zich neemt. In veel gevallen heeft de kalverhouderij het risico immers geheel of gedeeltelijk overgedragen aan anderen, in hoofdzaak aan kalvermelkproducenten.

Tabel 2.6 Kengetallen m.b.t. de ontwikkeling van de rentabiliteit in de kalverhouderij 1970/71 t/m 1978/79

	Per afgeleverd kalf netto opbrengst	kos- ten 1)	arb.- opbrengst	Nuka-prijs aan- koop- bedrag	% t.o.v. de kos- ten 1)	Voe- der- prijs per kg	Eind- ge- wicht	Netto-op- brengst- prijs/kg levend gewicht
1970/71	650	624	26	279	45	1,49	165	3,93
1972/73	911	885	26	432	49	1,60	182	4,99
1975/76	958	803	155	321	40	1,73	182	5,26
1976/77	956	975	-19	441	45	1,79	189	5,06
1977/78	1058	1005	53	426	42	1,93	185	5,72
1978/79	1076	1145	-69	483	42	1,95	193	5,58

1) Kosten, exclusief arbeid.

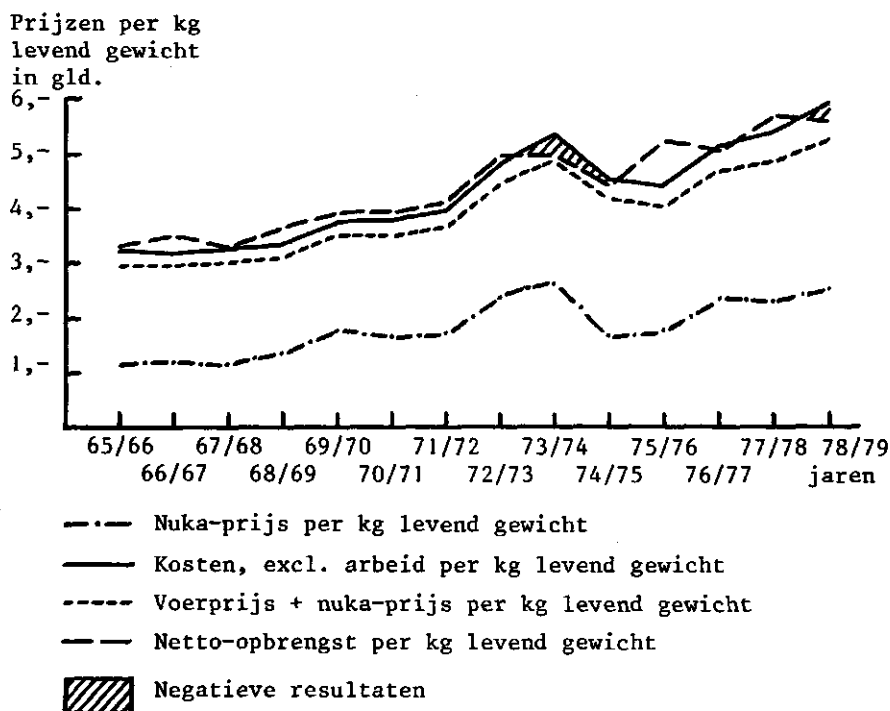
Bron: "Van bedrijfsuitkomsten tot financiële positie" (BEF)
LEI-publikatie 3.82.

In tegenstelling tot wat verwacht kon worden, heeft de sterke prijsstijging voor nuka's er niet toegeleid, dat de nuka-prijs een groter deel van de totale kosten, exclusief arbeid, ging uitmaken. Door de gunstiger geworden verhouding tussen de prijs van kalvermelk en die van vleeskalveren is het eindgewicht verhoogd, waardoor ook de voerkosten sterker toenamen dan op grond van de prijsstijging alleen verwacht kon worden. Door het hogere eindgewicht is de mestperiode met ruim 20 dagen toegenomen. In alle jaren maakten de voerkosten circa de helft van de totale kosten, exclusief arbeid, uit; de nuchtere kalveren 40-49%.

De arbeidsopbrengst per afgeleverd kalf fluctueert sterk. De belangrijkste oorzaken hiervan zijn de wisselingen in de opbrengst-

prijs van vleeskalveren en in de nuka-prijs. Door het grote aandeel van de non-factor input in de totale kosten hebben geringe prijswijzigingen grote gevolgen voor het arbeidsinkomen. Vooral de uitbreiding van het aantal kalverboxen in de laatste jaren en de vergrote export van kalveren hebben geleid tot een verhevigde concurrentie om de nuchtere kalveren, hetgeen tot uitdrukking komt in de prijs. De melkveehouders voeren wel bij deze ontwikkeling, ze ontvingen hogere prijzen voor de nuchtere kalveren.

Fig. 2.1 Kostprijsopbouw van vleeskalveren per kg levend gewicht



Bron: LEI-BEF

De goede opbrengsten in 1975/76 leidden ertoe, dat in het volgende jaar de produktie werd vergroot (zie tabel 2.3). Na 1977 is er tengevolge van de verslechterring van de resultaten, sprake van een vrijwel constant aantal kalverslachten. Geconstateerd moet worden, dat na 1970 het aantal beschikbare nuka's, de beperkende factor voor een verdere groei van deze sector is geworden. Fig. 2.1 geeft een overzicht van de opbouw van de produktiekosten in de laatste 15 jaar.

2.5 Ontwikkelingen bij kalvermelkproducenten

De kalvermelkproducenten nemen in de kalfsvleessektor een centrale plaats in. Zij hebben immers melkvervangende preparaten ontwikkeld, waardoor het kalfsvlees goedkoper kon worden geproduceerd dan met volle melk. Daarbij werden in eerste instantie de melkvetten vervangen door melkvreemde vetten, zoals slachtvetten. Momenteel richt de aandacht zich vooral op de mogelijkheden tot vervanging van de melkeiwitten.

Het doel van deze vervanging van melkeiwitten is om rekeninghoudend met de aan de kalvermelk te stellen kwaliteitseisen, een uit voedertecnisch en economisch oogpunt zo optimaal mogelijk voeder te produceren. De aan de kalvermelk te stellen kwaliteitseisen houden verband met de leeftijd van het kalf en de kleur van het vlees. Ook de EEG-bepalingen t.a.v. de verplichte bijmenging van magere melkpoeder zijn van invloed op de samenstelling van de kalvermelk en dus op de prijs (zie blz. 30). Voldoen aan de eis tot verplichte bijmenging van magere melkpoeder in alle kalvermelk zou de voerkosten doen toenemen. Gezien de marges in de kalverhouderij zou dit een ernstige aanslag betekenen op de rentabiliteit in deze sektor. De onaanvaardbaarheid van deze consequentie heeft geleid tot het ontstaan van twee soorten kalvermelk, namelijk met en zonder magere melkpoeder (zie ook blz. 30). In 1979 werd in Nederland bijna 206.000 ton kalvermelk geproduceerd, waarin geen magere melkpoeder was verwerkt. Dit is bijna 40% van de totale produktie. In 1979 bedroeg het percentage magere melkpoeder in de kalvermelk bestemd voor de vleeskalveren gemiddeld ca. 40%; in 1972 was dit nog 53% en in het begin van de zestiger jaren ca. 70%.

Sinds 1968 geeft de EEG subsidie op de aan kalverhouders teruggeleverde ondermelk. Vanaf 1970 is er een verschil in de omvang van de subsidies gegeven voor magere melkpoeder en ondermelk bestemd voor de voeding van kalveren. Dit verschil ten gunste van ondermelk is in de jaren na 1976 steeds groter geworden. Zet deze tendens zich voort, dan is te verwachten, dat de kalverhouders overgaan op het voeren van ondermelk aangevuld met een door de kalvermelkproducent te leveren premix. Een dergelijke ontwikkeling zou de positie van de kalvermelkindustrie totaal veranderen.

Uit tabel 2.7 blijkt, dat in de periode 1969/70 tot 1978/79 het Nederlandse aandeel in de EEG-kalvermelkproduktie vrijwel steeds ruim 20% bedroeg. Andere belangrijke produktielanden van kalvermelk in de EG zijn: Frankrijk, West-Duitsland en Italië. Het gezamenlijke produktieaandeel van deze drie landen bedraagt ca. 70%; het Franse alleen bijna 40%.

Van de Nederlandse produktie wordt 25 à 30% geëxporteerd, vooral naar Italië, België/Luxemburg en West-Duitsland. Van het z.g. "nul produkt" - zonder magere melkpoeder - werd in 1979 15% (32.000 ton) geëxporteerd. Behalve Nederland exporteert ook Frankrijk kalvermelk en wel voornamelijk naar Italië. In de periode 1970-1975 liep het deel van de Franse kalvermelkproduktie, dat geëxporteerd werd, terug van 20% tot 9%; daarna nam het exportaan-

aandeel weer toe tot 16% in 1979.

Het aantal kalvermelkproducenten is na 1970 voortdurend gedaald (zie tabel 2.7) Vooral het aantal bedrijven met een jaarproduktie van minder dan 1000 ton kalvermelk liep terug. Hierdoor is de toegenomen produktie steeds meer geconcentreerd bij de grotere bedrijven. Het aandeel in de produktie van de coöperatieve bedrijven bedroeg in deze periode steeds ca. 20%. Van alle kalvermelkproducenten exporteert ongeveer de helft een deel van hun produktie.

Tabel 2.7 De produktie en het exportaandeel van kalvermelk, het aantal kalvermelkproducenten en hun procentuele verdeling over de grootteklassen.

	1969/ 1970	1971/ 1972	1974/ 1975	1975/ 1976	1976/ 1977	1977/ 1978	1978/ 1979
Produktie in de 9 EEG-landen (x 1000 ton)	1605	1754	1922	2133	2077	2181	
Nederlandse produktie (x 1000 ton)	334	380	407	467	458	513	527
w.v. geëxporteerd	25%	28%	29%	31%	31%	29%	25%
Aantal Nederlandse kalvermelkprod.	67	61	52	50	46	43	41
w.v. naar omvang jaarproduktie	%	%	%	%	%	%	%
- minder dan 1000 ton	60	57	37	42	35	28	32
- 1000 tot 10.000 ton	27	25	40	34	39	44	36
- 10.000 ton en meer	13	18	23	24	26	28	32

Bron: Produktschap voor Veevoeder: Mengvoederenquêtes
LEI: Landbouwcijfers

3. Kenmerken van de kalvermelkleverende bedrijven

3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt aan de hand van de enquêtegegevens, die betrekking hebben op het jaar 1979, ingegaan op een aantal bedrijfskenmerken van de kalvermelkleveranciers (producenten en wederverkopers). Daarbij komt aan de orde de regionale spreiding van de bedrijven, de bedrijfsgrootte, de mate van specialisatie, inclusief parallelle activiteiten en de mate van integratie.

3.2 Regionale spreiding

Voor zover het rapport ingaat op regionale aspecten wordt gebruik gemaakt van een driedeling van Nederland naar de belangrijkste produktiegebieden voor vleeskalveren, nl. Gelderland, Noord-Brabant en "Overig Nederland".

Tabel 3.1 Regionale verdeling van de kalvermelkleveranciers en van de afgezette hoeveelheid kalvermelk 1) en de gemiddelde afzet per bedrijf per gebied.

	Aantal be- bedrijven	Kalvermelkaf- zet (tonnen)	Gemiddelde af- zet per bedrijf
Nederland	39	430.133	11.029
w.v. naar vestigings- gebied	%	%	
- Gelderland	41	54	14.530
- Noord-Brabant	28	11	4.282
- Overig Nederland	31	35	12.542

- 1) Onder kalvermelk wordt in dit rapport uitsluitend begrepen de kalvermelk bestemd voor mestdieren en niet die voor fokdieren. (zie ook blz. 23).

In 1979 zetten de 39 kalvermelkleveranciers ruim 430.000 ton kalvermelk af. Dit is gemiddeld per bedrijf ruim 11.000 ton. De wederverkopers verhandelden gemiddeld 680 ton per bedrijf, kalvermelkproducenten ca. 13.700 ton.

Ruim 40% van de kalvermelkleveranciers is gevestigd in Gelderland, met name op de Veluwe. Het gaat hierbij om gemiddeld grote bedrijven. Ruim een kwart is gevestigd in Noord-Brabant, na

Gelderland het belangrijkste produktiegebied van vleeskalveren. Opvallend is de lage gemiddelde afzet van de in dit gebied gevestigde bedrijven. Dit komt omdat in deze provincie relatief veel wederverkopers zijn gevestigd. In "Overig Nederland" is bijna een derde deel van de bedrijven gevestigd. Het betreft in hoofdzaak de provincies Friesland, Utrecht en Zuid-Holland.

3.3 Grote en kleine kalvermelkleveranciers

Op basis van de in 1979 afgezette hoeveelheid kalvermelk zijn de bedrijven ingedeeld naar grootteklasse. Daarnaast is een indeling naar grootteklasse gemaakt op basis van het aantal gewerkte manjaren in de totale onderneming 1).

Tabel 3.2 geeft weer, hoe de bedrijven over de verschillende grootteklassen zijn verdeeld en welk deel van de totale kalvermelkafzet zij voor hun rekening nemen.

Tabel 3.2 Kalvermelkleveranciers, kalvermelkafzet en gemiddelde afzet per bedrijf ingedeeld naar jaarafzet kalvermelk

	Aantal bedrijven	Kalvermelkafzet (tonnen)	Gemiddelde afzet per bedrijf
Totaal	39	430.133	11.029
w.v. naar jaarafzet kalvermelk	%	%	
- tot 1000 ton	26	1	270
- 1000 tot 10000 ton	43	14	3.586
- 10000 ton en meer	31	85	30.635

De kalvermelkafzet is in sterke mate geconcentreerd bij de 12 grootste bedrijven (zie tabel 3.2). De meeste leveranciers met een jaarafzet van minder dan 1000 ton kalvermelk zijn wederverkopers.

De verdeling van de bedrijven over de verschillende grootteklassen in manjaren is weergegeven in tabel 3.3, evenals hun aandeel in de totale kalvermelkafzet.

Ook de indeling van de bedrijven naar manjaren geeft een concentratie van de kalvermelkafzet bij de grote bedrijven te zien. De bedrijven met een jaarafzet van minstens 10.000 ton zijn voor namelijk geconcentreerd in de groep bedrijven met 100-1000 manjaren; de bedrijven met een jaarafzet van minder dan 10.000 ton

1) D.w.z. inclusief de arbeid besteed aan andere activiteiten dan de produktie van en de handel in kalvermelk bij de onderneming (zie ook 3.4 blz.38).

Tabel 3.3 Kalvermelkleverancier, kalvermelkafzet en gemiddelde afzet per bedrijf ingedeeld naar aantal manjaren 1)

	Aantal be- drijven	Kalvermelkaf- zet (tonnen)	Gemiddelde af- zet per bedrijf
Totaal	39	430.133	11.029
w.v. naar aantal man- jaren	%	%	
- tot 5 manjaren	5	1	1.200
- 5 - 10 "	18	3	1.888
- 10 - 50 "	38	14	3.930
- 50 - 100 "	8	2	3.100
- 100 - 1000 "	23	74	35.187
- 1000 e.m. "	8	7	9.629

1) Zie noot op blz.

kalvermelk in hoofdzaak in de groepen met 5 - 50 manjaren.

In Gelderland en in "Overig Nederland" komen relatief veel bedrijven voor met 100 en meer manjaren; in Noord-Brabant met 5 - 50 manjaren.

Op grond van het aandeel van de kalvermelk in de totale produktie en handel kan worden geschat, dat ca. 850 manjaren betrokken zijn bij de produktie en handel in kalvermelk. Hiervan komt 60% voor rekening van de in Gelderland gevestigde bedrijven en ca. 33% voor rekening van de bedrijven in "Overig Nederland".

3.4 Specialisatie en integratie

3.4.1 Specialisatie

Behalve kalvermelk, produceren of verhandelen de meeste kalvermelkleveranciers ook voer voor andere diersoorten. Slechts 18% van de kalvermelkleveranciers produceert of verhandelt uitsluitend kalvermelk; 66% van de bedrijven produceert of verhandelt daarnaast varkensvoer, 55% pluimveevoer, 51% rundveevoer en 31% fokmelk.

Uit tabel 3.4 blijkt, dat de produktie van en de handel in kalvermelk maar een beperkt deel van de totale produktie van en handel in veevoer bij kalvermelkleverende ondernemingen uitmaakt.

In tabel 3.5 is de verdeling van de bedrijven en van de kalvermelkafzet naar de mate van specialisatie op kalvermelk weergegeven.

Bijna de helft van alle kalvermelkleveranciers, waaronder relatief veel kleine bedrijven, is voor minder dan 25% op de kalvermelkafzet gespecialiseerd. Deze groep bedrijven neemt maar 16% van de totale afzet voor haar rekening.

Bijna een kwart van de bedrijven met ruim 60% van de totale afzet heeft een specialisatiegraad tussen de 50 en 95%.

Tabel 3.4 Het aantal kalvermelk leverende ondernemingen en het aantal daarvan dat tevens andere voersoorten produceert en/of verhandelt 1) en de door hen per voersoort afgezette hoeveelheid.

	Aantal bedrijven	Voerafzet (x 1000 ton)	Gemiddeld afzet per bedrijf (tonnen)
Produktie van			
- kalvermelk	31	421	13.700
- fokmelk	13	112	8.632
- varkensvoer	21	1230	58.557
- pluimveevoer	14	434	31.021
- rundveevoer	14	774	55.286
Handel in			
- kalvermelk 2)	14	9	668
- fokmelk	2	3	1.386
- varkensvoer	7	22	3.020
- pluimveevoer	10	15	1.513
- rundveevoer	10	8	729

- 1) Onder handel wordt verstaan de aan- en verkoop van niet in de eigen onderneming geproduceerde voeders.
 2) Dit betreft tevens zes kalvermelkproducenten die kalvermelk bijkopen.

Tabel 3.5 De kalvermelkleveranciers, kalvermelkafzet en gemiddelde afzet per bedrijf ingedeeld naar specialisatiegraad 1)

	Aantal bedrijven	Kalvermelkafzet (tonnen)	Gemiddelde afzet per bedrijf
Totaal	39	430.133	11.029
w.v. naar specialisatiegraad	%	%	
- tot 25%	46	16	3.878
- 25 - 50%	8	8	11.480
- 50 - 75%	13	46	39.621
- 75 - 95%	10	15	16.986
- 95 - 100%	5	4	8.625
- 100%	18	11	6.888

- 1) Het percentage dat de kalvermelkafzet vormt van de totale voerafzet van de onderneming.

Opmerkelijk is, dat tot de bedrijven die uitsluitend kalvermelk afzetten relatief veel middelgrote bedrijven behoren.

3.4.2 Vertikale integratie

Behalve dat nogal wat kalvermelkleveranciers voer voor andere dieren verhandelen of produceren, is een groot aantal van hen ook betrokken bij activiteiten in andere fasen van de produktiekolom. Als deze activiteiten binnen één onderneming zijn samengebracht, spreekt men van verticale integratie. Ruim twee derde deel van de kalvermelkleveranciers houdt kalveren, handelt erin of slacht ze. Tabel 3.6 geeft een overzicht van de omvang van deze verticale integratie en van de daarbij betrokken aantallen kalvermelkleveranciers. De kalvermelkleveranciers verhandelen via eigen bedrijven 2% van alle verhandelde nuchtere kalveren, 3% van de startkalveren en 4% van de vleeskalveren. Ze produceren op eigen bedrijven 2% van alle vleeskalveren en 3% van alle startkalveren en verrichten in eigen bedrijven 28% van de kalverslachten.

Tabel 3.6 Het aantal kalvermelkleveranciers betrokken bij activiteiten in andere fasen van de produktiekolom, de omvang van deze activiteiten en de gemiddelde omvang per kalvermelkleverancier.

	Aantal bedrij- ven	Omvang (x1000 stuks)	Gemidd. omvang per bedrijf
Startkalverhouderij	2	8	3.800
Vleeskalverhouderij	18	19	1.061
Nuka-handel	3	25	8.393
Startkalverhandel	2	8	3.975
Vleeskalverhandel	4	42	10.500
Kalverslachten	4	300	75.000

De belangrijkste reden tot het houden van kalveren is voor de kalvermelkleveranciers het doen van onderzoek. Bijna twee derde-deel van de bedrijven noemt dit als reden. Daarnaast spelen een rol: verhoging van het inkomen, handhaving van het marktaandeel en het kunnen voldoen aan de wensen van klanten. Dit laatste heeft in hoofdzaak betrekking op de produktie van startkalveren.

Als redenen om in kalveren te handelen vermelden de kalvermelkleveranciers: de wens tot diversificatie van de activiteiten en de aan de klanten te geven service. Ook bij het slachten van kalveren door kalvermelkleverende ondernemingen speelt de wens tot diversificatie een rol. Daarnaast zijn als redenen vermeld: de vergroting van het marktaandeel en het verbeteren van de concurrentiepositie.

Van de grote kalvermelkleveranciers (jaarafzet minstens 10.000 ton kalvermelk) houdt 92% kalveren, handelt één derdedeel in kalveren en slacht één vierdedeel kalveren. Hierdoor zijn binnen alle grote bedrijven twee of meer produktiefasen geïntegreerd. Van de middelgrote kalvermelkleveranciers heeft 47% meerdere fasen geïntegreerd en van de kleine leveranciers 10%. Deze laatste groep is niet betrokken bij de handel in en het slachten van kalveren.

Tot slot kan nog vermeld worden, dat 85% van de kalvermelkleveranciers zelfstandige bedrijven zijn, 10% is onderdeel van een divisie en 5% van een moedermaatschappij. Deze laatste twee groepen kalvermelkleveranciers, waartoe uitsluitend grote en middelgrote bedrijven behoren, zijn altijd betrokken bij andere activiteiten in de kalversektor en tevens bij activiteiten buiten de sektor.

4. Aan- en verkoopstructuur

4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de aan- en verkoop van kalvermelk en kalveren door kalvermelkleveranciers. Daarbij komen aan de orde:

- de categorieën van leveranciers van wie de kalveren zijn gekocht en de categorieën van afnemers aan wie de kalvermelk en de kalveren zijn verkocht. Hierbij is de aan- en verkoop van kalveren door bemiddeling van een commissionair (veehandelaar) beschouwd als aankoop van resp. verkoop aan deze commissionair (veehandelaar). Deze opdeling van de totale aan- en verkopen naar categorieën van leveranciers en afnemers is niet gevraagd voor de aan- en verkopen op veemarkten en opvangcentra;
- de aantallen in 1979 ge- en verkochte nuchtere kalveren (nu-ka's), startkalveren en vleeskalveren, alsmede de in dat jaar verkochte hoeveelheid kalvermelk 1). De begrippen "verkocht" en "gekocht" dienen te worden opgevat in de zin van "bestemming" en "herkomst" d.w.z. 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 kalvermelkleveranciers zelf mestten of lieten mesten op voer- en vastgeldcontract. Ook de afzet van kalvermelk aan het eigen kalverbedrijf is beschouwd als een verkoop;
- de aantallen kalveren die de geënquêteerde kalvermelkleverancier in opdracht van derden verhandelt (commissiehandel). Voor deze bemiddeling ontvangt de kalvermelkleverancier van de opdrachtgever een vergoeding: meestal is dit een bepaald bedrag per verhandeld dier;
- de contractuele relaties met leveranciers en afnemers, de op contract ge- en verkochte kalveren en de hoeveelheid op contract afgezette kalvermelk. Contractuele relaties worden geacht aanwezig te zijn als voor de aanvang van de mestperiode een overeenkomst met een leverancier of afnemer is afgesloten betreffende de levering van kalveren of de afname van kalvermelk en/of kalveren. Ook zgn. "doorlopende" afspraken vallen hieronder. Onder een "doorlopende" afspraak wordt verstaan een leverings- of afnameovereenkomst voor onbepaalde tijd, waarbij een bepaalde hoeveelheid kalvermelk of kalveren per tijdseenheid zal worden geleverd of afgenomen;

1) Zie noot op blz. 35, tabel 3.1

- 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 of afnemer. Bij aan- en verkopen op veemarkten, opvangcentra en kalverhouders is deze informatie niet gevraagd, evenmin als voor de aan- en verkopen met het eigen landbouwbedrijf van de kalvermelkleverancier;
- met betrekking tot de afzet van kalvermelk is ook gevraagd naar de wijze van afzet (los/gezakt), de wijze van opslag van de kalvermelk en de bij kalvermelkleveranciers beschikbare transportmiddelen voor kalvermelk en kalveren;
- ten einde een indruk te krijgen van de stabiliteit van het aan- en verkooppatroon is nagegaan met welke leveranciers- en afnemerscategorieën in de periode 1970 t/m 1979 wel zaken werden gedaan, maar in 1979 niet meer (oude categorieën). Tevens is gevraagd met welke leveranciers- en afnemerscategorieën voor het eerst in 1978 of 1979 zaken werden gedaan (nieuwe categorieën).

4.2 Kalvermelkafzet

4.2.1 Afzetpatroon

De kalvermelkleveranciers zetten in 1979 ruim 430.000 ton kalvermelk 1) af. Twee derdedeel hiervan is geleverd aan kalverhouders voornamelijk aan diegenen met een voer- of vastgeldcontract. Bijna een vierdedeel van de afzet wordt geëxporteerd, in hoofdzaak naar Italië, België en West-Duitsland. Uitsluitend de producenten exporteren kalvermelk. Deze export bestaat voor een flink deel uit leveringen aan buitenlandse handelsmaatschappijen van Nederlandse kalvermelkproducenten. De handelaren leveren uitsluitend aan binnenlandse kalverhouders. De afzet aan eigen kalverhouderijen, andere kalvermelkhandelaren en overige binnenlandse afnemers is van ondergeschikte betekenis.

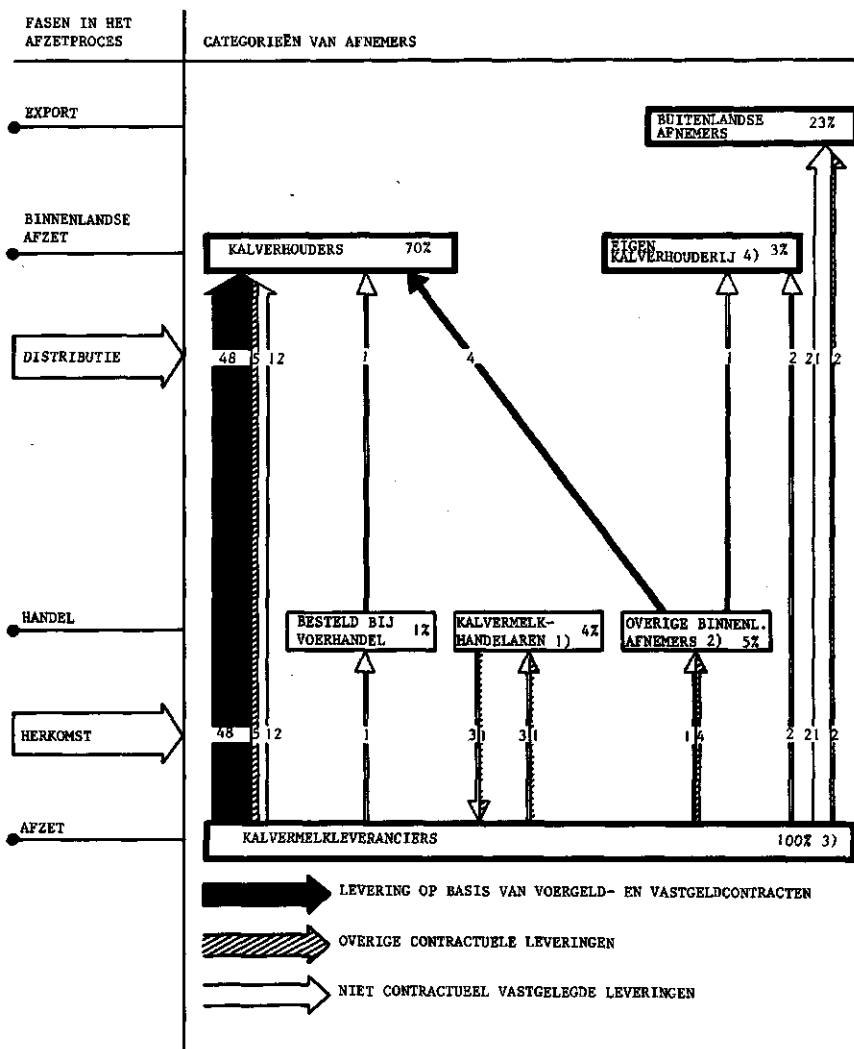
Opgemerkt kan nog worden, dat het merendeel van de afzet aan kalverhouders zonder voer- of vastgeldcontract rechtstreeks bij de kalvermelkproducent is besteld (17%), de resterende 1% wordt besteld bij de kalvermelkhandel, terwijl de levering rechtstreeks vanaf de fabriek plaatsheeft. (Zie fig. 4.1).

Opvallend is dat het de grote veevoerleveranciers zijn die relatief veel kalvermelk verkopen aan kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract. De export komt ook vrijwel uitsluitend voor rekening van grote kalvermelkleveranciers met een afzet van minstens 10.000 ton.

Het afzetpatroon is niet in alle gebieden gelijk. De in Noord-Brabant gevestigde bedrijven verkopen naar verhouding veel kalver-

1) Zie noot op blz. 35, tabel 3.1.

FIGUUR 4.1 DE AFZETSTRUCTUUR VAN KALVERMELK



- 1) In feite is dit voor de categorie kalvermelkleveranciers een interne levering.
- 2) De verdeling van de afzet door "overige binnenlandse afnemers" over kalverhouders en eigen kalverhouderijen is afkomstig uit de enquête bij kalverhouders.
- 3) Incl. de interne leveringen 4%.
- 4) Van kalvermelkleveranciers en overige binnenlandse afnemers.

Tabel 4.1 Kalvermelkleveranciers, kalvermelkafzet en gemiddelde afzet per bedrijf ingedeeld naar afnemerscategorieën van kalvermelk.

	Aantal- bedrij- ven x)	Kalvermelk- afzet (ton- nen)	Gem. afzet per bedrijf
Totaal	39	430.133	11.029
w.v. naar afnemerscategorie	%	%	
- kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract	69	48	7.637
- kalverhouders zonder voer- of vastgeldcontract	95	18	2.135
- kalvermelkhandelaren xx)	33	4	1.269
- eigen kalverhouderij	41	2	394
- overige binnenlandse afne- mers xxx)	38	5	1.487
- export	38	23	6.687

x) Doordat een aantal kalvermelkleveranciers aan meer dan één afnemerscategorie verkoopt, komt de somming van de percentages betrokken boven 100% uit.

xx) Agenten, depothouders, coöperatieve aan- en verkoopverenigingen zelfstandige particuliere handelaren.

xxx) Kalverhandelaren, vleesgroothandelaren en kalvermelkexporteurs.

melk aan kalverhouders zonder voer- of vastgeldcontract en relatief weinig naar het buitenland. In dit gebied zijn immers nogal wat kalvermelkhandelaren en kleinere producenten gevestigd. Met name de buiten Noord-Brabant en Gelderland gevestigde bedrijven verkopen relatief veel kalvermelk naar het buitenland en aan kalvermelkhandelaren.

4.2.2 Contracthandel, oude en nieuwe afnemerscategorieën 1)

Van de totale kalvermelkafzet is 60% op contract vastgelegd. Hierbij waren 31 van de 39 kalvermelkleveranciers betrokken. De gemiddelde contractuele aflevering bedraagt 8310 ton kalvermelk. Het overgrote deel (80%) van de contractuele afzet betreft de levering aan kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract. Verder wordt ook kalvermelk op contract geleverd aan kalverhouders zonder voer- of vastgeldcontract, aan kalvermelkhandelaren, aan overige binnenlandse afnemers en aan buitenlandse afnemers. (Zie tabel 4.2 en figuur 4.1).

1) Voor definities zie blz. 42.

Tabel 4.2 De procentuele verdeling van de kalvermelk naar de aard van de relaties tussen leveranciers en afnemers.

	Totaal	Waarvan naar aard van de relaties	
		vrij	contract
Kalvermelkafzet (tonnen)	430.133	172.515	257.618
waarvan naar afnemerscategorie	%	%	%
- kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract	48	-	80
- kalverhouders zonder voer- of vastgeldcontracten	18	33	9
- kalvermelkhandelaren	4	7	2
- eigen kalverhouderij	2	4	-
- overige binnenlandse afnemers	5	3	6
- export	23	53	3

De export naar het buitenland is voor een naar verhouding groot deel niet contractueel vastgelegd. Dit komt doordat een groot deel van de leveringen naar het buitenland bestemd is voor de daar gevestigde eigen handelsmaatschappijen van Nederlandse kalvermelkproducenten.

Zoals de gemiddelde omvang van de afzet op contract doet vermoeden, zetten de grote kalvermelkleveranciers relatief veel kalvermelk op contract af.

Slechts enkele veevoerleveranciers (4) verkochten in 1979 kalvermelk aan een voor hen nieuwe afnemerscategorie, namelijk aan buitenlandse afnemers.

Het aantal kalvermelkleveranciers dat bepaalde afnemerscategorieën uit vroeger jaren in 1979 had (moeten) laten vallen was eveneens beperkt (5). Deze bedrijven verkochten vóór 1979 ook kalvermelk aan kalvermelkhandelaren, kalverhandelaren en buitenlandse afnemers.

Gemiddeld verkopen de kalvermelkleveranciers de kalvermelk aan drie verschillende afnemerscategorieën. De afzet van kalvermelk is dus per kalvermelkleverancier nogal gespreid.

De aard van de relaties, het aantal afnemerscategorieën, en de geringe mate van wisseling in afnemerscategorieën maken aannemelijk, dat het afzetpatroon op korte termijn vrij stabiel is. Dit stemt vrij goed overeen met de bij de aankoop van kalvermelk door kalverhouders getrokken conclusie 1).

4.2.3 Wijze van afzet

Bijna een vierdedeel van de kalvermelk wordt in bulk afgele-

1) Zie LEI-publikatie 1.44: "De kalverhouders en hun marktpartners".

verd. Hierbij zijn 15 kalvermelkleveranciers betrokken, die gemiddeld per bedrijf 6767 ton in bulk afleveren. Deze bedrijven leveren daarnaast ook nog kalvermelk in zakken af. De gemiddelde jaarafzet per bedrijf van gezakte kalververmelk bedraagt 8426 ton. Bulkleveringen komen naar verhouding veel voor bij de afzet aan kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract. De export van kalvermelk vindt relatief veel plaats in zakken. Dit is opvallend omdat het hierbij evenals bij de afzet aan kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract (zie LEI-publicatie 2.144 blz.46) gaat om grote hoeveelheden tegelijk.

Het afleveren in bulk maakt een aantal aanpassingen bij de kalvermelkleveranciers noodzakelijk o.a. voor opslag en transport. Een derde deel van de kalvermelkleveranciers slaat een deel van de kalvermelk in bulk op. Dit betekent, dat nog niet alle bedrijven die in bulk afleveren een daaraan aangepast opslagsysteem hebben.

Wat de transportmiddelen betreft, kan worden vermeld, dat 9 bedrijven over bulkwagens beschikken en 25 over wagens geschikt door zakgoed. Daarnaast zijn er bedrijven die de kalvermelk laten vervoeren door een transportonderneming.

Tabel 4.3 De procentuele verdeling van de kalvermelkafzet per wijze van afzet naar afnemerscategorieën.

	Totaal	W.v. naar afzetwijze	
		bulk	zakgoed
Kalvermelkafzet (tonnen)	430.133	101.508	328.625
w.v. naar afnemerscategorie	%	%	%
- kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract	48	64	43
- kalverhouders zonder voer- of vastgeldcontracten	18	13	20
- kalvermelkhandelaren	4	2	4
- eigen kalverhouderij	2	1	2
- overige binnenlandse afnemers	5	3	6
- export	23	17	25

De grote kalvermelkleveranciers met een jaarafzet van minstens 10.000 ton kalvermelk leveren een groter deel van hun kalvermelk in bulk af dan de middelgrote bedrijven. De kleine bedrijven leveren uitsluitend zakgoed af.

4.2.4 Kortingen op de kalvermelkprijs

In de verkoop- en leveringsvoorwaarden van de kalvermelkleveranciers is vaak een kortingsysteem opgenomen. Dit kortingsysteem is meestal gedifferentieerd naar de verschillende afne-

merscategorieën en bevat naast voor iedere afnemer geldende kortingen, zoals die voor contante betaling en bulkvoer, ook kortingen die afhankelijk zijn van de door een bepaalde afnemer gekochte hoeveelheden (kwantum- en bonuskortingen).

De afnemers van kalvermelk kunnen in principe 1) nogal wat verschillende soorten kortingen op de kalvermelkprijs ontvangen. (Zie tabel 4.4). De belangrijkste kortingen waarvoor kalverhouders in aanmerking kunnen komen zijn bulkkortingen, kortingen voor contante betaling, bonuskortingen en afhaalkortingen. Bij sommige bedrijven kunnen de kalverhouders geen korting op de prijs krijgen. Opgemerkt moet echter worden, dat deze bedrijven slechts zelden aan kalverhouders leveren.

In de praktijk krijgt maar een beperkt aantal kalverhouders kortingen.2). Dit komt omdat veel kalverhouders er de voorkeur aan geven een voer- of vastgeldcontract af te sluiten, waardoor ze geen kortingen op de prijs van de ontvangen kalvermelk kunnen krijgen.

Voor twee derdedeel van de kalvermelkafzet aan handelaren zijn kortingen op de prijs mogelijk. De belangrijkste soorten kortingen die gegeven kunnen worden zijn de korting voor contante betaling, de afhaalkorting, de handelskorting, de bulkkorting en de kwantumkortingen. Kortingen op de kalvermelkprijs bij afzet aan kalvermelkhandelaren zijn naar verhouding vaak mogelijk bij de grote in "overig Nederland" gevestigde kalvermelkproducenten. Deze kalvermelkproducenten verkopen namelijk relatief veel kalvermelk aan kalvermelkhandelaren. Bij de afzet aan kalvermelkhandelaren is vaker geen korting mogelijk, dan bij de afzet aan kalverhouders. Dit houdt waarschijnlijk verband met de wens van bepaalde kalvermelkproducenten om de kalvermelk voor vlees- en startkalveren direct aan de kalverhouders te leveren. Deze wens vloeit voort uit de in de marketingpolitiek van de kalvermelkproducenten opgenomen bedrijfsbegeleiding voor kalverhouders (zie 7.5 blz. 92).

Bij de afzet aan overige afnemers (veehandelaren, vleesgroothandelaren, buitenlandse afnemers en kalvermelkexporteurs) is meestal geen korting op de kalvermelkprijs mogelijk. Voor zover wel kortingen mogelijk zijn, gaat het in hoofdzaak om de afhaalkorting, de bulkkorting en de korting voor contante betaling. De geringe mate waarin overige afnemers kortingen kunnen ontvangen houdt o.a. verband met de andere afspraken die met deze categorieën worden gemaakt. Zo mogen kalverhandelaren in ruil voor de afname

-
- 1) Er is gevraagd, welke kortingen op grond van het gehanteerde systeem gegeven kunnen worden en niet naar de in werkelijkheid gegeven kortingen en evenmin naar de hoeveelheid kalvermelk waarvoor een korting op de voerprijs is gegeven.
 - 2) Zie LEI-publikatie 2.144, "De kalverhouders en hun marktpartners", blz 49).

Tabel 4.4 Procentuele verdeling van de kalvermelkafzet naar mogelijke kortingen op de kalvermelkprijs per afnemerscategorie

	Mogelijke kortingen 1) bij afzet aan:			
	Kalverhouders		Kalvermelkhandelaren	Overige afnemers
	Totaal	Excl. afzet op voer- en vastgeldcontract		
Kalvermelkafzet(aant.tonnen)	285.900	79.700	15.800	64.400
w.v. naar mogelijke korting	%	%	%	%
- bulkkorting	83	78	57	14
- afhaalkorting	63	77	69	12
- korting voor cont.betaling	82	90	85	18
- kwantumkorting bij aflevering	29	23	30	7
- bonuskorting (kwantumkorting na periode)	60	72	34	-
- nabetaling uit de winst v.d. coöperatie	17	7	-	5
- handelskorting	12	11	39	4
- korting voor vrije omzet	-	-	35	-
- geen korting mogelijk	0	1	13	53

- x) Doordat de afnemers meer dan één soort korting tegelijk kunnen ontvangen, komt de sommatie van de percentages kalvermelk waarvoor een korting gegeven kan worden, boven 100% uit.

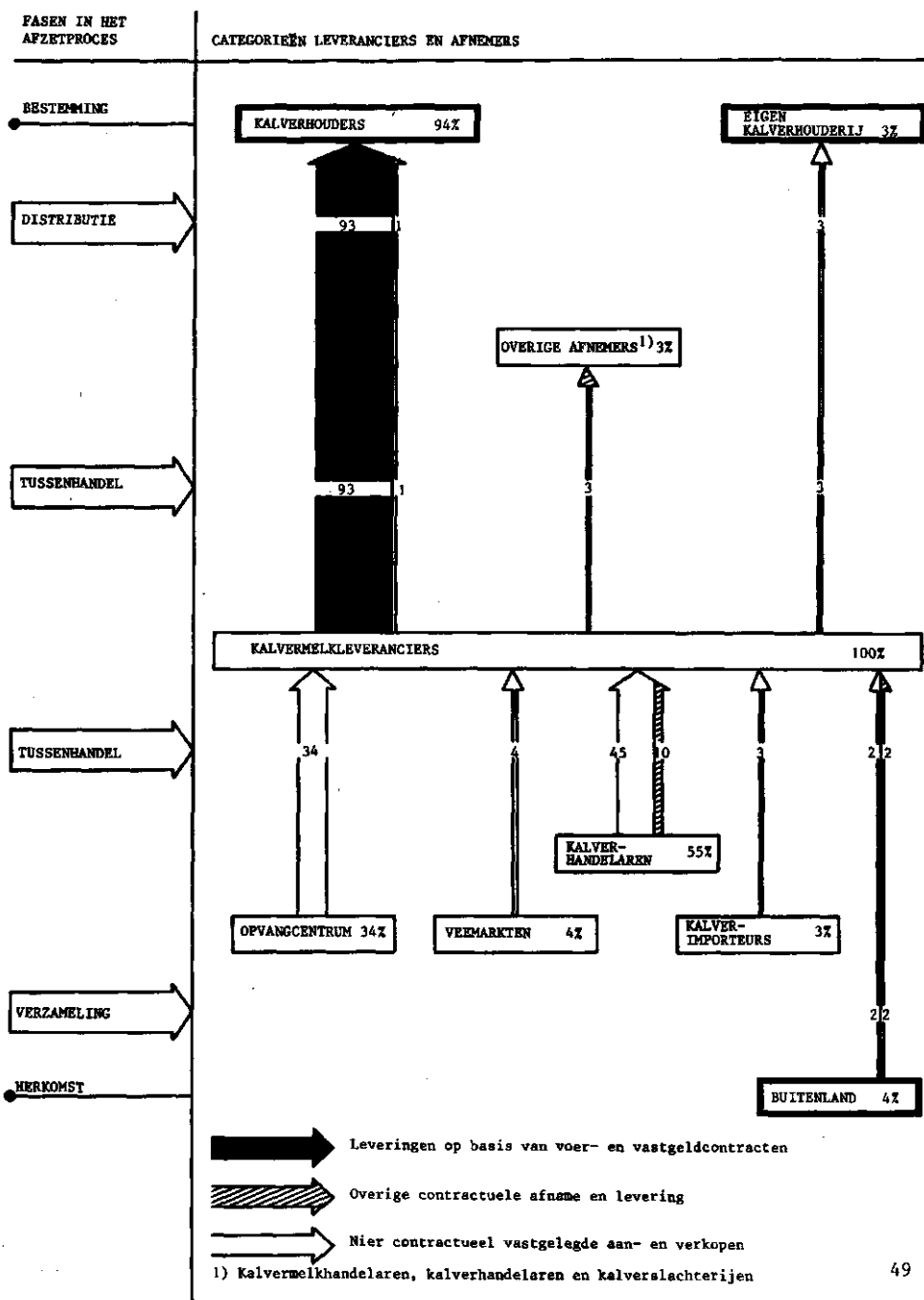
van kalvermelk vaak een deel van de kalveren van de kalvermelkleveranciers verhandelen en kunnen de slachterijen in ruil voor de afname van kalvermelk een deel van de kalveren van de kalvermelkleverancier slachten.

4.3 Aan- en verkoop van nuchtere kalveren

4.3.1 Herkomst en bestemming van de nuchtere kalveren

De meeste kalvermelkleveranciers - 30 van de 39 - kopen en verkopen nuchtere kalveren. Deze bedrijven verhandelden in 1979 ruim 823.000 nuka's, dit is gemiddeld per bedrijf 28.638 (zie tabel 4.5). De kalvermelkleveranciers verhandelden in 1979 ca. 53% van alle voor de slacht, de levende export of de vleesproductie bestemde nuchtere kalveren. Voor het vervoer van nuka's, start- en vleeskalveren maken de kalvermelkleveranciers meestal

FIGUUR 4.2 DE AAN- EN VERKOOPSTRUCTUUR VAN NUCHTERE KALVEREN BIJ KALVERMELKLEVERANCIERS



Tabel 4.5 De verdeling van de kalvermelkleveranciers, de ge- en verkochte nuchtere kalveren en het gemiddeld aantal per bedrijf naar leveranciers- en afnemerscategorieën.

Aankoop				Verkoop			
	aantal bedrij- ven 1)	kalve- ren (x1000)	gemidd. aantal per be- drijf		aantal bedrij- ven 1)	kalve- ren (x1000)	gemidd. aantal per be- drijf
Totaal	30	823	28.638	Totaal	30	823	28.638
w.v. afkomstig van:				w.v. bestemd voor:			
- veemarkten	27	4	4.175	- kalverhouders met een voer- of vast- geldcontract	90	93	28.389
- opvangcentra - boeren	43 7	34 0	22.106 50	- kalverhouders zon- der voer- of vast- geldcontract	13	1	1.088
- kalverhandelaren	80	55	18.742	- eigen kalverhouderij	53	3	1.724
- kalverimporteurs	10	3	7.688	- overige afnemers 2)	16	3	4.960
- buitenland	23	4	5.257				

1) Doordat een aantal kalvermelkleveranciers met meer dan één categorie zaken doet, komt de sommering van het percentage betrokken bedrijven boven 100% uit.

2) Kalverhandelaren, kalverslachterijen en kalvermelkhandelaren

gebruik van de diensten van transportondernemingen of van die van kalverhandelaren; die voor hen op commissiebasis kalveren verhandelen. Slechts 5 grote en middelgrote kalvermelkleveranciers bezitten zelf veewagens.

De kalvermelkleveranciers kopen de meeste nuka's (55%) van kalverhandelaren, dat zijn vrijwel altijd commissionairs. Deze commissionairs kopen de kalveren in hoofdzaak op veemarkten (57%) en opvangcentra 1) (38%).

De gemiddelde omvang van de aankopen bij de verschillende categorieën loopt sterk uiteen (zie tabel 4.5). Het gemiddelde aantal van kalverhandelaren en opvangcentra gekochte nuka's is aanzienlijk groter dan het aantal op veemarkten en in het buitenland gekochte dieren (zie ook fig. 4.2).

De kalvermelkleveranciers plaatsen 93% van hun nuka's bij kalverhouders op basis van voer- en vastgeldcontracten, ca. 3% is bestemd voor hun eigen kalverhouderijen. Slechts 4% van de nuka's is doorverkocht aan derden (kalverhandelaren, kalvermelkhandelaren, kalverhouders en kalverslachterijen). De kalvermelkleveranciers kregen voor hun bemiddeling bij de aankoop van nuka's slechts zelden een commissievergoeding.

Van de totale aankoop is 12% contractueel vastgelegd; van de verkoop 96%. Het verschil tussen contractaankopen en -verkoop houdt in, dat de kalvermelkleveranciers, tenzij een flexibele regeling is getroffen voor de leegstandsperiode, soms genooddaakt zijn te dure of minder geschikte kalveren te kopen om aan hun contractuele verplichtingen te voldoen. (Zie hoofdstuk 5.). De 13 kalvermelkleveranciers die nuka's op contract kopen, betrekken deze dieren voor 85% van kalverhandelaren en voor 15% uit het buitenland. De kalvermelkleveranciers (28%) die nuka's op contract afzetten, leveren deze dieren voor 97% aan kalverhouders op basis van voer- en vastgeldcontracten en voor 3% aan kalvermelkhandelaren.

De handel in nuka's komt in hoofdzaak (91%) voor rekening van de grote kalvermelkleveranciers (jaarafzet minstens 10.000 ton kalvermelk); de kleine bedrijven handelen vrijwel niet in nuka's. Naarmate de bedrijven per jaar meer kalvermelk afzetten kopen ze relatief minder nuka's op veemarkten en relatief meer op opvangcentra. Uitsluitend de grote kalvermelkleveranciers kopen nuka's bij kalverimporteurs en in het buitenland. Ook het afzetpatroon verschilt naar grootteklasse. Zo verkopen vrijwel uitsluitend grote kalvermelkleveranciers nuka's aan kalverhouders zonder voer- of vastgeldcontracten en aan "overige afnemers". De middelgrote bedrijven zetten relatief veel nuka's af naar de eigen kalverhouderij, terwijl de kleine bedrijven de nuka's uitsluitend afzetten aan kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract.

1) Opvangcentra zijn plaatsen waar de te verkopen nuka's worden samengebracht, om na indeling in kwaliteitsklassen te worden afgeleverd aan kopers. Opvangcentra kunnen worden geëxploiteerd door kalverhandelaren, veemarkten en coöperatieve veeafzetorganisaties.

4.3.2 Aantal relaties, oude en nieuwe categorieën van leveranciers en afnemers¹⁾

Gemiddeld kopen de kalvermelkleveranciers de nuka's bij 2 verschillende categorieën. Ruim 40% van alle kalvermelkleveranciers koopt alle nuka's van één categorie, 20% van twee en de overige bedrijven kopen van 3 en meer categorieën. Het aantal categorieën waarvan gemiddeld nuka's worden gekocht is dus vrij beperkt.

Ook het aantal bedrijven waarvan per leverancierscategorie wordt gekocht is in doorsnee beperkt. Alleen de aankopen bij kalverhandelaren vinden meestal al plaats bij meer dan 10 verschillende bedrijven.

In de tijd zijn de verschuivingen in het aankooppatroon niet groot. Slechts 1 bedrijf kocht vroeger (voor 1979) wel op de vee-markt, in 1979 niet meer, terwijl 4 bedrijven voor het eerst in 1978 of 1979 nuka's kochten op een opvangcentrum en 1 bedrijf in het buitenland. Uitsluitend grote kalvermelkleveranciers (jaarafzet minstens 10.000 ton kalvermelk) kochten nuka's bij voor hen nieuwe leverancierscategorieën.

De afzet van nuka's is in sterkere mate dan de inkoop gericht op één categorie; 50% van de kalvermelkleveranciers zet zijn nuka's op deze wijze af. Gemiddeld leveren de kalvermelkleveranciers de nuka's aan 1 tot 2 categorieën.

Het aantal bedrijven waaraan per afnemerscategorie wordt afgezet is niet groot behalve bij de afzet aan kalvermelkhandelaren. Bij deze laatste categorie doen de kalvermelkleveranciers zaken met minstens 10 bedrijven. Bij de afzet aan kalverhouders is niet gevraagd met hoeveel bedrijven zaken worden gedaan. Bekend is echter, dat het toeleveringspatroon van nuka's aan kalverhouders op korte en lange termijn vrij stabiel is.²⁾

In de tijd zijn de verschuivingen in het verkooppatroon niet groot. Geen enkele kalvermelkleverancier had in 1979 andere afnemerscategorieën voor nuka's dan in voorgaande jaren.

Konklusie: Gelet op de aantallen bedrijven en het aantal categorieën waarmee zaken worden gedaan is het aan- en verkooppatroon van nuka's bij kalvermelkleveranciers vrij stabiel. De in de loop van de tijd hierin opgetreden verschuivingen (zie hoofdstuk 8) zijn dan ook vooral een gevolg van veranderingen in de relatieve betekenis van de verschillende afnemers- en leverancierscategorieën per kalvermelkleverancier.

4.3.3 Bestemming van de beste en van de minste kwaliteit nuka's

De vleeskalverhouderij moet op de markt voor nuchtere kalveren concurreren met andere bestemmingen zoals de roodvleesproduk-

1) Voor definities zie blz. 42.

2) Publikatie 2.144 "De Kalverhouders en hun relaties met de markt", blz.45.

tie, de startkalverhouderij en de levende export. Een indicatie voor de concurrentiepositie van de vleeskalverhouderij is de bestemming van de beste en van de minste kwaliteit nuchtere kalveren.

De helft van de kalvermelkleveranciers geeft aan niet te weten naar welke bestemming de beste nuka's gaan (of antwoordt dat er voor de beste nuka's geen bepaalde bestemming is. De andere helft van de kalvermelkleveranciers denkt meestal dat de beste nuka's bestemd zijn voor de roodvleesproduktie. Verder zijn ook de startkalverhouderij en de fokkerij genoemd als bestemming van de beste kwaliteit.

De meningen over de bestemming van de minste kwaliteit zijn meer verdeeld. Een vijfde deel van de kalvermelkleveranciers weet het niet, 33% antwoordt, dat er geen bepaalde bestemming is, 30% noemt de startkalverhouderij, 10% de vleeskalverhouderij en 7% de levende export.

Hoewel dit in de loop van het jaar wisselt, onder invloed van vraag en aanbod, kan geconcludeerd worden, dat er een neiging is de beste kalveren te bestemmen voor de roodvleesproduktie. De resterende kalveren worden bestemd voor de vleeskalverhouderij, de startkalverhouderij en de levende export. Hoewel minder scherp begrensd dan bij de beste kwaliteit, zijn er aanwijzingen dat de minste kwaliteit (lichtere kalveren) bestemd wordt voor de startkalverhouderij. Door deze wijze van handelen, waarbij de startproblemen voor de vleesproducenten worden verminderd, kan een goed verkoopbaar produkt worden verkregen.

4.3.4 Veemarkt versus opvangcentrum¹⁾

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

- de door de schaalvergroting veroorzaakte geringere zorg voor de nuka's op de melkveehouderijen, alsmede de hierdoor ontstane tendens de nuka's op jongere leeftijd te verkopen;
- de grotere vraag naar nuka's waardoor ook minder geschikte dieren voor de vleesproduktie worden gebruikt;
- het handelspatroon voor nuka's, waardoor de kalveren lang onderweg zijn alvorens ze via allerlei tussenstations op de kalverhouderij arriveren.

In een poging op dit laatste punt enige verbeteringen aan te brengen zijn vooral op initiatief van de kalvermelkleveranciers de opvangcentrum ontstaan. Hierdoor is een verschuiving in het afzetpatroon opgetreden namelijk van de veemarkten naar de opvangcentra. Ten einde na te gaan hoe deze verschuiving wordt gewaardeerd en om een indruk te krijgen van de mogelijke toekomstige ontwikkeling is nagegaan, hoe de kalvermelkleveranciers de veemarkt en het

1) Definitie, zie noot op blz. 51.

opvangcentrum beoordelen naar het tot uiting komen in de prijzen van de kwaliteitsverschillen tussen nuka's. Hieruit blijkt, dat de helft van de kalvermelkleveranciers die nuka's verhandelen, geen voorkeur heeft. Twee vijfde deel van de kalvermelkleveranciers geeft de voorkeur aan de opvangcentra; de resterende 10% aan de veemarkt. Deze laatste groep doet dit vanwege de hun inziens bij opvangcentra te grote invloed van het gewicht op de prijs en vanwege het werken met roeprijzen (vooraf bekendgemaakt) en niet met door de actuele vraag- en aanbodssituatie bepaalde prijzen.

De voorstanders van opvangcentra (40% van alle kalvermelkleveranciers) noemen als voordelen van deze centra: de kortere reisduur, de betere selectie en verzorging waardoor de kans op ziekten en dus uitval kleiner zijn, de groepen kalveren zijn homogener en de prijs is meer gebaseerd op kwaliteitsverschillen en minder op de vraag- en aanbodssituatie. Deze groep kalvermelkleveranciers vermeldt als negatieve punten van de veemarkten, het kopen per koppel, de grotere kans op ziekten, de gemiddelde kwaliteit van de aangevoerde kalveren is lager en de prijs is vooral afhankelijk van vraag en aanbod en veel minder van de kwaliteit.

4.4 Aan- en verkoop van startkalveren 1)

4.4.1 Herkomst en bestemming van de startkalveren

De aan- en verkoop van startkalveren door kalvermelkleveranciers kan betrekking hebben op de aankoop van uitgangsmateriaal ten behoeve van de vleesproductie of op de verkoop van de door startkalverhouders geproduceerde dieren.

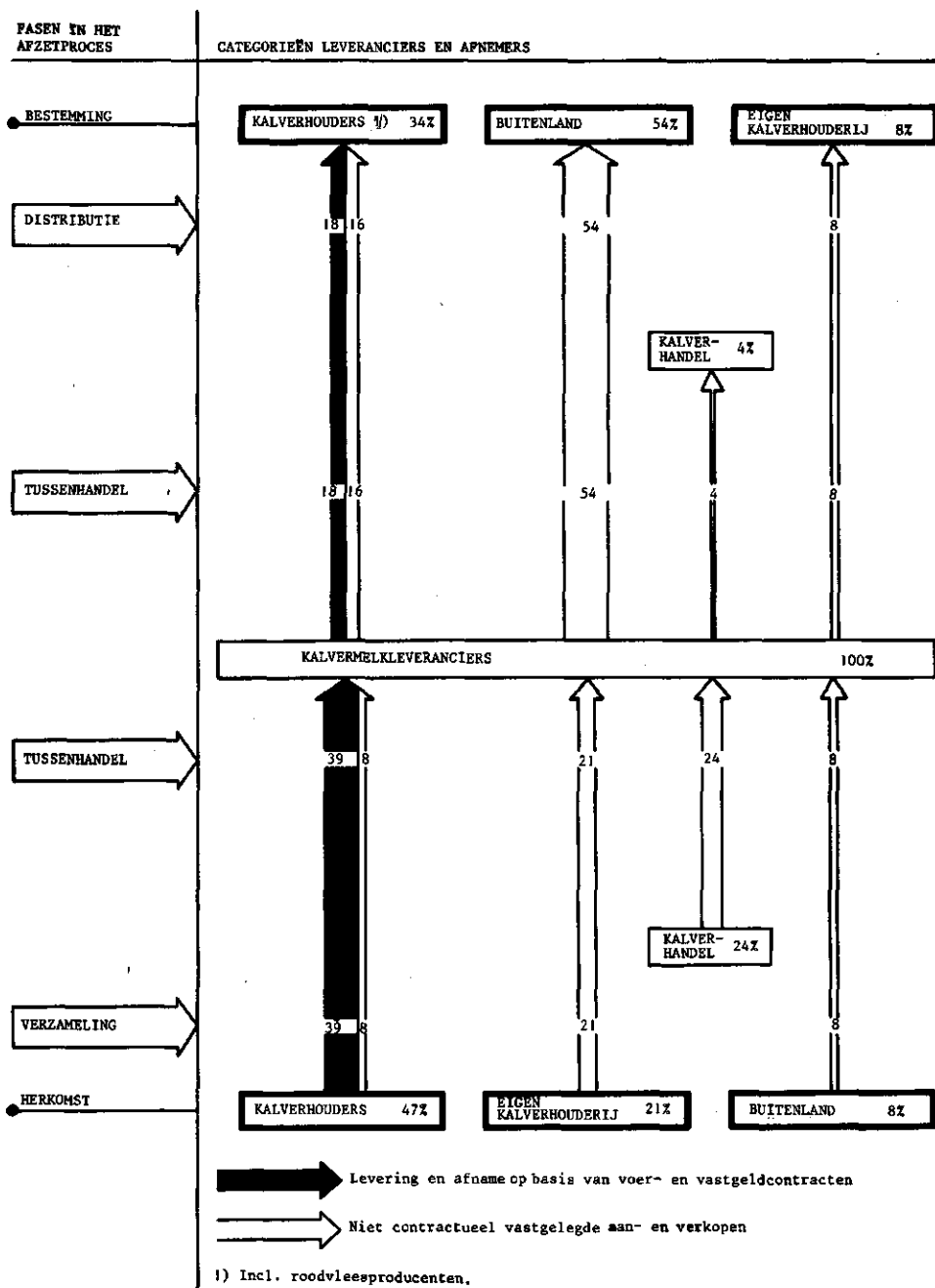
Slechts 7, voornamelijk grote in Overig Nederland gevestigde kalvermelkleveranciers verhandelden in 1979 startkalveren. Met elkaar kochten en verkochten deze bedrijven in dat jaar bijna 37.000 startkalveren, dit is 16% van het totaal. Gemiddeld per bedrijf verhandelen deze kalvermelkleveranciers 5224 dieren.

Uit tabel 4.6 blijkt, dat 68% van de door de kalvermelkleverancier gekochte startkalveren direct afkomstig is van kalverhouders of de eigen kalverhouderij. De aankoop bij kalverhandelaren betreft uitsluitend de aankoop van commissionairs, die deze dieren in opdracht van de kalvermelkhandelaren voor 37% op veemarkten kopen en voor 63% elders.

Ruim 40% van de totale afzet gaat naar kalverhouders (incl. roodvleesproducenten en eigen kalverhouderijen en heeft dus betrekking op de aankoop van uitgangsmateriaal voor de vleesproductie. Uit het aan- en verkooppatroon blijkt, dat de kalverleveranciers een deel van de door startkalverhouders geproduceerde dieren benutten als uitgangsmateriaal voor de vleesproductie. Afzet van startkalveren voor kalfsvleesproductie is in Nederland wettelijk niet toegestaan. Voor zover er hier toch sprake van is, betreft het

1) Kalveren die 6 tot 8 weken met kalvermelk worden gemest en vervolgens worden afgezet aan vleesproducenten.

FIGUUR 4.3 DE AAN- EN VERKOOPSTRUCTUUR VAN STARTKALVEREN BIJ KALVERMELKLEVERANCIERS



5. Tabel 4.6 De verdeling van het aantal kalvermelkleveranciers, de door hen ge- en verkochte startkalveren en het gemiddeld aantal per bedrijf naar leveranciers- en afnemerscategorieën.

	Aankoop			Verkoop		
	aantal bedrij- ven 1)	kalve- ren (x1000)	gem.aan- tal per bedrijf	aantal bedrij- ven 1)	kalve- ren (x1000)	gem.aan- tal per bedrijf
Totaal	7	37	5.224	7	37	5.224
- v.v. afkomstig van		%			%	
- kalverhouders met						
een voer- of vast-						
geldcontract	71	39	2.884	29	18	3.300
- kalverhouders zon-						
der voer- of vast-						
geldcontract	29	8	1.475	43	16	1.953
- eigen kalverhoude-						
rij	29	21	3.800	43	4	967
- overige leveran-						
ciers 2)	43	32	3.867	29	62	10.600

1) Doordat een aantal kalvermelkleveranciers met meer dan één categorie zaken doet, komt de somme-
ring van het percentage betrokken bedrijven boven 100% uit.

2) Kalverhandelaren en buitenlandse leveranciers

3) Inclusief roodvleesproducenten.

4) Buitenlandse afnemers en eigen kalverhouderij

kalveren die oorspronkelijk opgezet voor de produktie van startkalveren, tijdens de mestperiode alsnog bestemd worden voor de kalfsvleesproduktie en dus op hetzelfde bedrijf blijven. De overige startkalveren verkopen ze aan kalverhandelaren (vnl. kalverexporteurs) en naar het buitenland (kalverimporteurs in België, West-Duitsland en Italië).

Uit fig. 4.3 blijkt dat uitsluitend de aan kalverhouders met een vast- of voergeldcontract geleverde en de van deze categorie betrokken kalveren op contract worden geleverd of betrokken. Ook blijkt uit deze figuur, dat de kalvermelkleveranciers geen startkalveren verhandelen in opdracht van derden (commissiehandel).

4.4.2 Aantal relaties, oude en nieuwe categorieën van leveranciers en afnemers 1).

Gemiddeld kopen en verkopen de kalvermelkleveranciers de startkalveren bij 2 verschillende categorieën. Meer dan de helft (57%) van de kalvermelkleveranciers koopt en verkoopt de startkalveren bij één categorie. De andere bedrijven kopen bij twee tot vier categorieën en verkopen aan twee of drie categorieën.

In doorsnee wordt per categorie van 2 tot 5 verschillende bedrijven gekocht. Bij de verkoop aan kalverhandelaren gaat het om ten hoogste vijf verschillende bedrijven per kalvermelkleverancier en bij afzet naar het buitenland om ten minste vijf verschillende bedrijven. Uit de gegevens verzameld bij kalverhouders blijkt, dat hun aan- en verkoopstructuur van startkalveren vrij stabiel is (zie LEI-publikatie 2.144 "De Kalverhouders en hun relaties met de markt" blz.45 en bijlage 5).

Uit het aantal relaties en uit het feit dat zich in 1979 ten opzichte van voorgaande jaren geen wijzigingen voordeden in de categorieën afnemers en leveranciers blijkt dat, het aan- en verkooppatroon van startkalveren bij kalvermelkleveranciers vrij stabiel is.

4.5 Aan- en verkoop van vleeskalveren

4.5.1 Herkomst en bestemming van de vleeskalveren

De meeste kalvermelkleveranciers verhandelen vleeskalveren. In 1979 verhandelden 29 kalvermelkleveranciers ruim 790.000 kalveren, dit is gemiddeld per bedrijf 27.573 (zie tabel 4.7). In totaal verhandelden de kalvermelkleveranciers ca 75% van alle vleeskalveren.

De overgrote meerderheid van de vleeskalveren is afkomstig van de kalverhouders met wie een voer- of vastgeldcontract is afgesloten of uit de eigen kalverhouderij. De kalvermelkleveranciers verhandelen dus in hoofdzaak hun eigen kalveren. Slechts 6% van de

1) Voor definities zie blz. 42.

Tabel 4.7 De verdeling van het aantal kalvermelkleveranciers, de door hen ge- en verkochte vleeskalveren en het gemiddelde aantal per bedrijf naar leverancier- en afnemerscategorieën

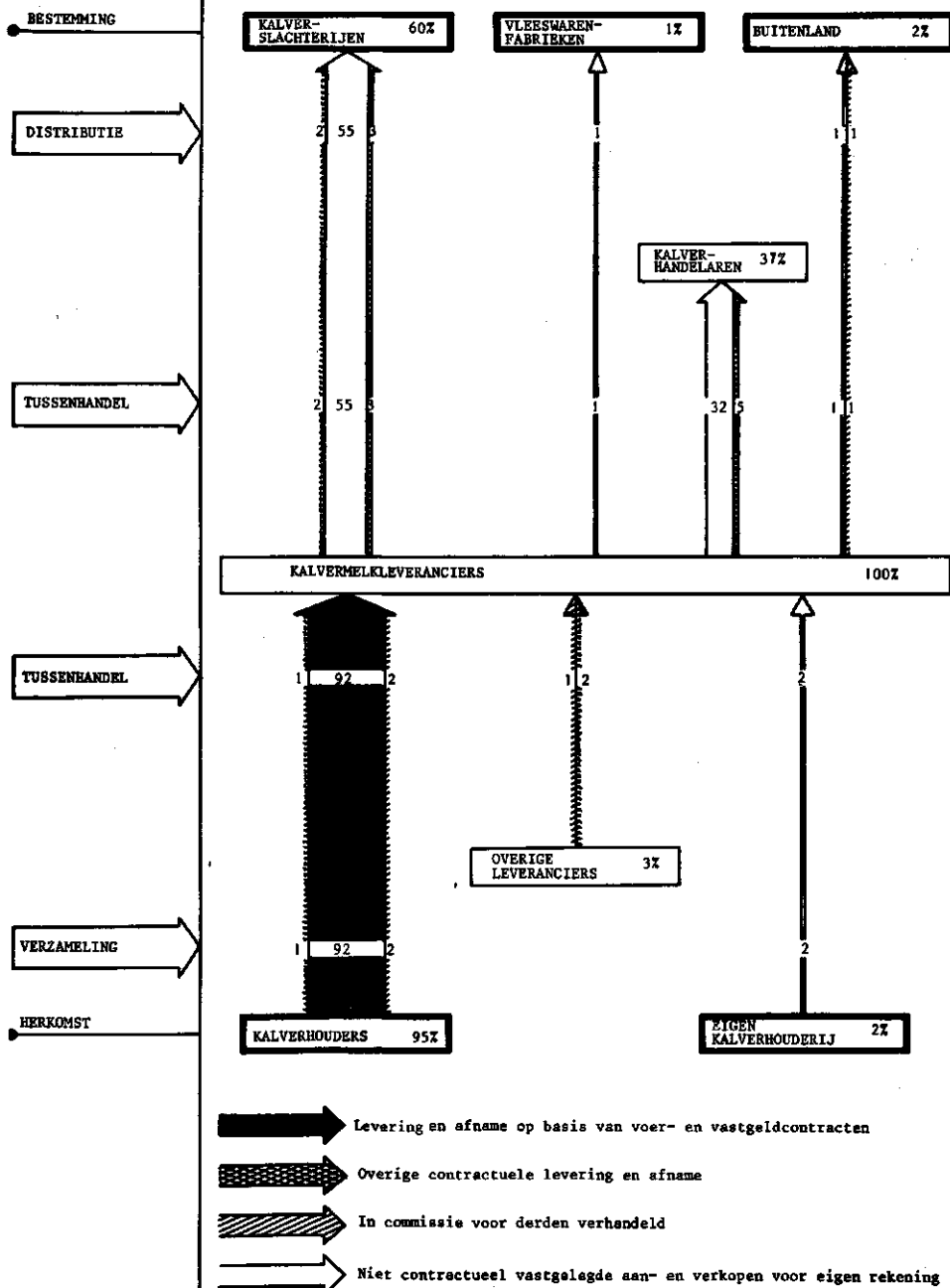
Aankoop				Verkoop			
	aantal bedrijf- ven 1)	kalve- ren (x1000)	gem.aan- tal per bedrijf		aantal bedrijf- ven 1)	kalve- ren (x1000)	gem.aan- tal per bedrijf
Totaal	29	790	27.573	Totaal	29	790	27.573
w.v. naar herkomst		%		w.v. naar bestemming	%	%	
- kalverhouders met een voer- of vast- geldcontract	86	92	29.441	- kalverhandelaren	56	37	18.481
- kalverhouders zon- der voer- of vast- geldcontract	14	3	5.562	- vleeswarenfabrie- ken	7	1	1.850
- kalverhandelaren	7	0	755	- kalverslachterijen	73	60	22.579
- eigen kalverhoude- rij	52	3	1.199	- buitenland	16	2	3.519
- overige leveran- ciers 2)	7	3	11.000				

- 1) Doordat een aantal kalvermelkleveranciers met meer dan één categorie zaken doet, komt de somme-
ring van het percentage betrokken bedrijven boven 100% uit.
- 2) Kalvermelkproducenten en -handelaren.

FIGUUR 4.4 DE AAN- EN VERKOOPSTRUCTUUR VAN VLEESKALVEREN BIJ KALVERMELEVERANCIERS

FASEN IN HET
AFZETPROCES

CATEGORIËN LEVERANCIERS EN AFNEMERS



vleeskalveren wordt van derden gekocht. Deze aankopen kunnen ten dele beschouwd worden als een stuk serviceverlening aan de handelspartners, ten dele vloeien ze voort uit andere contractuele verplichtingen dan voer- en vastgeldcontracten. (Zie fig. 4.4).

Het gemiddelde aantal per kalvermelkleverancier gekochte vleeskalveren verschilt nogal per leverancierscategorie. Met name de gemiddelde aankoop bij de categorie kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract is erg hoog.

De kalvermelkleveranciers verkopen de vleeskalveren in hoofdzaak aan kalverslachterijen (60%) en kalverhandelaren (37%). Bij de afzet aan kalverhandelaren gaat het volgens de bij kalverhandelaren verkregen informatie in hoofdzaak om leveringen aan commissionairs.

Voor 3% van de verhandelde vleeskalveren ontvangen de kalvermelkleveranciers een commissievergoeding, d.w.z. voor de helft van de bij derden gekochte kalveren. Deze vergoeding is ontvangen voor de meeste van de bij kalverhouders zonder voer- of vastgeldcontract gekochte dieren en voor alle bij kalvermelkproducenten gekochte dieren. De in commissie, verhandelde kalveren zijn voor drie vierdedeel verkocht aan kalverslachterijen en voor een vierdedeel naar het buitenland.

Van de vleeskalveraankoop is 95% contractueel vastgelegd, voornamelijk via voer- en vastgeldcontracten. Bij de contractaankopen zijn 27 kalvermelkleveranciers betrokken, die gemiddeld per bedrijf ruim 28.000 vleeskalveren op contract kopen. Van de afzet is maar 7% contractueel vastgelegd. Hierbij zijn 7 kalvermelkleveranciers betrokken. Van de contractverkoop wordt 70% afgezet aan kalverhandelaren en 30% aan kalverslachterijen. Het verschil in contractueel vastgelegde aan- en verkopen houdt in, dat de kalvermelkleveranciers gedwongen kunnen zijn de op contract toegeleverde kalveren ook bij lage prijzen d.w.z. met verlies te verkopen. De kalvermelkleveranciers lopen hierdoor dus een groot markt- en prijsrisico. (Zie ook hoofdstuk 5).

De handel in vleeskalveren komt voor 91% voor rekening van de grote kalvermelkleveranciers (jaarafzet minstens 10.000 ton kalvermelk). Het verkooppatroon loopt bij de verschillende grootteklassen nogal uiteen. De kleine bedrijven zetten uitsluitend de eigen dieren af: de middelgrote bedrijven kopen relatief veel kalveren bij de categoriekalverhouders zonder voer- of vastgeldcontract terwijl de grote bedrijven behalve bij kalverhouders ook kopen bij kalverhandelaren, kalvermelkproducenten en kalvermelkhandelaren. Commissietransacties en contractaankopen bij anderen dan kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract komen uitsluitend voor bij middelgrote en grote kalvermelkleveranciers. Ook het afzetpatroon verschilt per grootteklasse. Zo worden, naarmate de omzet groter is, relatief minder kalveren verkocht aan kalverhandelaren en meer aan kalverslachterijen. Opvallend is verder, dat contractueel vastgelegde verkopen naar verhouding vaak voorkomen bij kleine en middelgrote bedrijven.

4.5.2 Aantal relaties, oude en nieuwe categorieën van leveranciers en afnemers 1).

De kalvermelkleveranciers kopen de vleeskalveren gemiddeld van 1 tot 2 categorieën. Ruim 40% van de kalvermelkleveranciers koopt alle vleeskalveren van één categorie, 50% van twee en de resterende 7% van drie. Het aantal leverancierscategorieën per bedrijf is dus vrij beperkt. Hierbij dient nog te worden opgemerkt, dat meer dan de helft van kalvermelkleveranciers beschikt over kalveren afkomstig van de eigen kalverhouderij (zie tabel 4.7).

Het aantal bedrijven waarvan per categorie wordt gekocht is meestal beperkt (een tot vijf). Alleen de aankopen bij kalverhandelaren en uiteraard die bij kalverhouders zijn in hoofdzaak afkomstig van meer dan 10 verschillende bedrijven. Bekend is dat het aankooppatroon van vleeskalveren bij kalverhouders op korte en lange termijn vrij stabiel is 2).

In de tijd zijn de verschuivingen in aankooppatroon zeer klein. Geen enkele kalvermelkleverancier kocht in 1979 vleeskalveren van andere categorieën dan in voorafgaande jaren.

Ook de afzet van de vleeskalveren is sterk gericht op een (60%) of twee (27%) categorieën.

Het aantal bedrijven waaraan per afnemerscategorie wordt verkocht bedraagt voor de belangrijkste afnemerscategorieën (kalverslachterijen en kalverhandelaren) meestal 2 tot 5. De afzet aan deze categorieën is dus in beperkte mate gespreid over een aantal bedrijven.

De verschuivingen in het verkooppatroon zijn in de tijd niet groot. Slechts 1 bedrijf verkocht vroeger (voor 1979) wel op de veemarkt, in 1979 niet meer, terwijl 2 bedrijven sinds kort (voor het eerst in 1978 of 1979) vleeskalveren verkopen naar het buitenland.

Uit de aantallen bedrijven per categorie, het aantal verschillende categorieën en de geringe verandering in de categorieën waarmee gehandeld wordt blijkt dat het aan- en verkooppatroon van vleeskalveren bij kalvermelkleveranciers vrij stabiel is. De hierin in de loop van de tijd opgetreden veranderingen (zie hoofdstuk 8) zijn dan ook vooral een gevolg van de veranderingen in de relatieve betekenis van de verschillende afnemers- en leverancierscategorieën per kalvermelkleverancier.

4.5.3 Bestemming van de beste en de minste kwaliteit vleeskalveren

De totale markt voor kalfsvlees valt uiteen in een aantal deelmarkten, die van elkaar verschillen in gewenste produktkenmerken. Deze produktkenmerken hangen samen met de kwaliteit van

1) Voor definities zie blz. 42.

2) LEI-publikatie 2.144 "De kalverhouders en hun relaties met de markt" blz. 43.

het vlees b.v. vleeskleur en vetgehalte. Ten einde na te gaan in hoeverre met deze verschillende deelmarkten al rekening wordt gehouden vóór de slachterijfase is aan de kalvermelkleveranciers gevraagd aan te geven welke categorieën van afnemers meestal de beste kwaliteit vleeskalveren kopen en welke de minste kwaliteit.

Meer dan een derde van de kalvermelkleveranciers (38%) antwoordt, dat er geen bepaalde afnemerscategorie is voor de beste kwaliteit vleeskalveren. Ruim een kwart zegt dat de beste kwaliteit wordt gekocht door binnenlandse grossiersbedrijven. 11% noemt de exportslachterijen. Daarnaast zijn nog genoemd de kalverhandel en de buitenlandse kalverslachterijen, terwijl 16% het niet weet.

De meningen t.a.v. de bestemming van de minste kwaliteit zijn eveneens zeer verdeeld, 11% antwoordt dat deze dieren bestemd zijn voor de levende export, 11% noemt de exportslachterijen, 7% de binnenlandse grossiers, 33% weet het niet en 38% zegt, dat er geen bepaalde categorie is voor de minste kwaliteit. De bedrijven die de levende export vermelden als bestemming voor de minste kwaliteit hebben vermoedelijk gedacht aan de export van lichtere vleeskalveren naar West-Duitsland. In dit land bestaat namelijk een voorkeur voor kalveren met een betrekkelijk licht geslacht gewicht.1)

Op grond van de door kalvermelkleveranciers gegeven antwoorden kan niet worden geconcludeerd dat er verschillende afzetkanalen zijn voor de verschillende kwaliteiten vleeskalveren. Dit houdt in, dat de kalverslachterijen een vrij heterogeen produkt kopen en dat de verdeling naar type afzetmarkt eerst na het slachten plaatsheeft.

4.5.4 Handelsklassen voor vleeskalveren

Bij de door de EEG verzamelde prijsnoteringen op referentiemarkten voor vleeskalveren wordt gebruikt gemaakt van een indeling in de handelsklasse I, II en III, terwijl ook de in Nederland gepubliceerde veemarktnoteringen gebeuren voor 1e, 2e en 3e kwaliteit. De indruk bestaat, dat deze indeling in kwaliteitsklassen weinig praktische betekenis heeft, doordat de handel in vleeskalveren nauwelijks gebruik maakt van deze klassenindeling. Daarom is de kalvermelkleveranciers gevraagd, of men bij de verkoop van vleeskalveren gebruik maakt van deze indeling in klasse I, II of III, of de indeling voldoet en zo nee waarom niet, en of men behoefte heeft aan een uniforme, op objectieve maatstaven berustende, indeling in handelsklassen.

Slechts 14% van de kalvermelkleveranciers maakt bij de afzet van vleeskalveren gebruik van deze handelsklassenindeling. Het gaat hierbij om grote en middelgrote bedrijven.

De kalvermelkleveranciers oordelen vrij negatief over de

1) Zie inlichting no. 170 "kalfsvleesproduktie en -consumptie in West-Duitsland".

handelsklassenindeling. Slechts 7% van de bedrijven, d.w.z. de helft van de bedrijven die de indeling gebruikt, vindt dat hij voldoet, terwijl 34% van de bedrijven, allemaal niet-gebruikers, geen mening heeft over de klasse-indeling. De overige bedrijven (59%), waaronder 7% gebruikers, oordeelt negatief over deze klassenindeling. De bezwaren richten zich vooral op de te vage klassengrenzen, de subjectiviteit van de indeling, de te brede klassen en de ongelijkheid tussen de prijsverschillen en de kwaliteitsverschillen per klasse. Daarnaast is nog vermeld, dat deze klassenindeling het niet mogelijk maakt te kopen op beschrijving.

Opmerkelijk is, dat de meeste klavermelkleveranciers (bijna 60%) geen behoefte heeft aan een objectieve indeling van de vleeskalveren in handelsklassen of zich hiërover niet uitspreekt. Dit ondanks het geringe gebruik dat de klavermelkleveranciers maken van de bestaande handelsklassen en het in meerderheid negatieve oordeel over deze indeling in handelsklassen.

Ruim 40% van de klavermelkleveranciers, die met elkaar ruim de helft van alle vleeskalveren afzetten is voorstander van een indeling in handelsklassen op basis van objectieve maatstaven, dus een systeem vergelijkbaar met dat voor vleesvarkens. De voorstanders van een objectieve indeling oordelen vrijwel zonder uitzondering negatief over de huidige handelsklassen en komen voor onder zowel gebruikers als niet-gebruikers van de bestaande handelsklassen.

5. Contractuele relaties

5.1 Inleiding

Onder contractuele relaties wordt verstaan een afspraak voor langere perioden, waarbij is overeengekomen een bepaald aantal kalveren te produceren, te leveren of af te nemen, en/of een bepaalde hoeveelheid kalvermelk te leveren of af te nemen. Tot de contractuele relaties zijn niet gerekend de zg. "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 berustende gewoontevorming.

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

- voergeldcontracten : De agrarische produktie heeft plaats onder verantwoordelijkheid van leveranciers en/of afnemers. De overigens zelfstandige kalverhouders ontvangen voor de door hen ingebrachte arbeid, gebouwen en inrichting een vergoeding per kalf.
- vastgeldcontracten : De agrarische produktie heeft plaats onder verantwoordelijkheid van leveranciers en/of afnemers.
De kalverhouders ontvangen een vergoeding per beschikbaar gestelde kalverbox.
- afname- c.q. leveringscontracten : 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.
- financieringscontracten : In deze contracten is uitsluitend de financiering van dieren, voer, bulksilo's en/of gebouwen door of via de contractpartner geregeld. Doordat uitsluitend die financiering, die leidt tot handelsverplichtingen tot de contractfinanciering is gerekend en niet de zg. "vrije financiering", moet naast dit contract ook een voer- of vastgeldcontract of een afname- c.q. leveringscontract zijn afgesloten.

De contracten met kalverhandelaren en kalverslachterijen zijn ingedeeld op basis van de dieren, waarop ze betrekking hebben. Bijvoorbeeld de levering van nuka's, de afname van vleeskalveren.

In het vorige hoofdstuk is reeds vermeld welk deel van de aan- en verkoop contractueel is vastgelegd. In dit hoofdstuk zal worden ingegaan op de kenmerken van de kalvermelkleveranciers die contracten hebben afgesloten, op de gebruikte contractvormen, de redenen voor het afsluiten van de contracten en op de via contracten van kalverhouders overgenomen risico's.

5.2 Contracten met vleeskalverhouders

5.2.1 Kenmerken van de kalvermelkleverende bedrijven met contracten met vleeskalverhouders

Twee derdedeel van de kalvermelkleveranciers heeft een contract met vleeskalverhouders. Deze 26 kalvermelkleveranciers zetten met elkaar ruim 400.000 ton kalvermelk af. 1) Dit is 93% van de totale kalvermelkafzet. De bedrijven met een contract met vleeskalverhouders zetten gemiddeld per jaar ca. 15.600 ton kalvermelk af. Hun gemiddelde afzet is bijna 7 maal groter dan die van de bedrijven zonder contracten.

Vooraf de grotere kalvermelkleveranciers sluiten contracten met vleeskalverhouders af (zie tabel 5.1).

Tabel 5.1 Kalvermelkleveranciers, kalvermelkafzet en gemiddelde afzet per bedrijf, totaal en met contracten met vleeskalverhouders ingedeeld naar jaarafzet kalvermelk

	Bedrijven		Kalvermelk (tonnen)		Gemiddelde afzet per bedrijf	
	to- taal	con- tract	to- taal	con- tract	to- taal	con- tract
Totaal	34	26	430.133	400.632	11.029	15.607
w.v. naar jaarafzet kalvermelk	%	%	%	%		
- tot 1000 ton	26	8	1	0	270	878
- 1000 tot 10.000 ton	43	54	14	14	3586	4052
- 10.000 ton en meer	31	38	85	86	30635	34349

Uit tabel 5.2 blijkt, dat relatief veel in Gelderland gevestigde kalvermelkleveranciers contracten met vleeskalverhouders heb-

1) Op basis van de contracten is 257.618 ton kalvermelk afgezet. Het verschil in beide hoeveelheden is ontstaan doordat de bedrijven met contracten met kalverhouders daarnaast een deel van de kalvermelk vrij afzetten.

ben afgesloten en naar verhouding weinig van de in Noord-Brabant gevestigde bedrijven. Dit houdt verband met het feit dat in Gelderland naar verhouding veel grote kalvermelkleveranciers zijn gevestigd en in Noord-Brabant relatief veel kleine. (Zie hoofdstuk 3).

Tabel 5.2 Kalvermelkleveranciers, kalvermelkafzet en gemiddelde afzet per bedrijf, totaal en met contracten met vleeskalverhouders ingedeeld naar concentratiegebied.

	Bedrijven		Kalvermelk (tonnen)		Gemiddelde afzet per bedrijf	
	to- taal	con- tract	to- taal	con- tract	to- taal	con- tract
Totaal	39	26	430.133	400.632	11.024	15.607
w.v. naar concentra- tiegebied	%	%	%	%		
- Gelderland	41	46	54	57	14.530	19.046
- Noord-Brabant	28	23	11	12	4.282	8.296
- Overig Nederland	31	31	35	31	12.542	15.629

Van de bedrijven die voor minder dan 25% op de kalvermelkafzet zijn gespecialiseerd hebben er relatief weinig een contract met vleeskalverhouders afgesloten; van de bedrijven met een specialisatiegraad van 50 tot 95% relatief veel.

Ook kan nog vermeld worden dat naar verhouding veel kalvermelkleveranciers met contracten niet betrokken zijn bij de vertikale integratie in de andere fasen van het productieproces zoals kalverproductie, kalverhandel en/of kalverslachtingen.

5.2.2 Typen met vleeskalverhouders afgesloten contracten

De door kalvermelkleveranciers met vleeskalverhouders afgesloten contracten hebben betrekking op ruim 800.000 vleeskalveren. Dit is gemiddeld 31.179 per kalvermelkleverancier.

Het belangrijkste met vleeskalverhouders afgesloten contracttype is het vastgeldcontract. Daarnaast zijn er nogal wat contracten afgesloten, waarin financieringsbepalingen voorkomen.

Met betrekking tot de met vleeskalverhouders afgesloten contracten kan nog vermeld worden, dat de in Gelderland gevestigde kalvermelkleveranciers relatief veel voergeldcontracten afsluiten; de in "Overig Nederland" gevestigde kalvermelkleveranciers sluiten naar verhouding veel contracten met financieringsbepalingen af. De kleine kalvermelkleveranciers (jaarafzet ten hoogste 1000 ton kalvermelk) sluiten uitsluitend vastgeldcontracten af; de middelgrote relatief veel leverings- c.q. afnamecontracten met financie-

Tabel 5.3 Verdeling van de kalvermelkleveranciers, de kalvermelkafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de door kalvermelkleveranciers met vleeskalverhouders afgesloten contracttypen.

	Aantal bedrij- ven 1)	Aantal kalve- ren 1)	Gem.aan- tal per bedrijf
Totaal	26	800.400	31.179
w.v. naar contracttype	%	%	
- voergeldcontract	23	5	6.883
- vastgeldcontract	92	86	29.086
- leverings- c.q. afnamecontract:			
met fin. bepalingen	62	9	4.663
zonder fin. bepalingen	15	1	2.960
- financieringscontract	15	8	15.756

- 1) Doordat een aantal kalvermelkleveranciers meer dan één contracttype afsluit, soms voor dezelfde kalveren, komt de sommatie van het percentage betrokken bedrijven en kalveren boven 100% uit.

ringsbepalingen. Uitsluitend de grote kalvermelkleveranciers (jaar-afzet ten minste 10.000 ton kalvermelk) sluiten vastgeldcontracten, financieringscontracten en leverings- c.q. afnamecontracten zonder financieringsbepalingen af. Ook hebben een vijftal kalvermelkleveranciers contracten met vleeskalverhouders afgesloten, waarbij ook nog een derde als contractpartner is betrokken. Het gaat hierbij met name om vastgeldcontracten, die in hoofdzaak samen met kalverhandelaren zijn afgesloten. Soms zijn deze contracten samen met een kalverslachterij of een financieringsmaatschappij afgesloten.

Uit de voorkomende contracttypen blijkt, dat de kalvermelkleveranciers, soms samen met een derde, de eigenaars zijn van een groot deel van de contractkalveren. Dit houdt in, dat een flink aantal risico's in de vleeskalverhouderij niet of maar gedeeltelijk voor rekening van de kalverhouders komen. Aan de kalvermelkleveranciers is daarom gevraagd welke risico's ze via de contracten hebben overgenomen van de vleeskalverhouders en op hoeveel kalveren dit betrekking heeft. (Zie tabel 5.4).

Voor slechts 8% van de op contract geproduceerde vleeskalveren heeft de kalvermelkleverancier geen enkel risico overgenomen; voor 70% zijn de risico's in hun totaal overgenomen. De uitzondering hierop is het leegstandsrisico dat voor 81% van de kalveren gedeeltelijk is overgenomen.

De overname van risico's door de kalvermelkleveranciers komt uitsluitend voor als voer- of vastgeldcontracten zijn afgesloten of als in de leverings- c.q. afnamecontracten een prijsgarantie

Tabel 5.4 De verdeling van de kalvermelkleveranciers en het aantal contractkalveren naar de door kalvermelkleveranciers via contracten overgenomen risico's van vleeskalverhouders

	Aantal bedrij- ven 1)	Aantal kalve- ren
Totaal	26	800.400
w.v. naar overgenomen soort risico	%	%
- prijsrisico bij afzet:		
totaal	96	70
gedeeltelijk	35	22
- prijsrisico bij aankoop 2):		
totaal	96	72
gedeeltelijk	27	22
- sterfterisico kalveren:		
totaal	92	65
gedeeltelijk	46	26
- risico t.o.v. de voederconversie:		
totaal	92	67
gedeeltelijk	38	24
- ziekterisico kalveren:		
totaal	92	70
gedeeltelijk	31	21
- leegstandsrisico:		
totaal	65	10
gedeeltelijk	46	81
- overige risico's:		
totaal	4	0
- geen risico's overgenomen	65	8

- 1) Doordat een aantal kalvermelkleveranciers voor een deel van de contractkalveren de risico's geheel overneemt en voor een ander deel gedeeltelijk zijn deze bedrijven tweemaal opgenomen. Hierdoor komt de sommatie van de percentages bedrijven boven 100% uit.
- 2) Het aantal gekochte dieren, verder steeds het aantal afgezette kalveren.

voor de af te zetten kalveren is opgenomen. In dit laatste geval is de risico-overname beperkt tot dat van de afzetprijs.

De kalvermelkleveranciers hebben nogal wat markt- en bedrijfsrisico's overgenomen van de kalverhouders. Tegen deze risico's hebben de kalvermelkleveranciers zich nooit via prijsgarantiecontracten met anderen ingedekt (zie hoofdstuk 4, 5.3 en 5.4). Dit betekent dat een groot deel van het produktie- en marktrisico is geconcentreerd bij een beperkt aantal kalvermelkleveranciers. Dit is bij het optreden van calamiteiten niet zonder gevaar en

eist dat de kalvermelkleveranciers hoge eisen stellen aan de eigen vermogenspositie. De verliezen die in de afgelopen jaren in de kalverhouderij zijn geleden maakten het dan ook noodzakelijk het risico meer te spreiden. Hierdoor zal op dit moment het in tabel 5.4 vermelde in die zin gewijzigd zijn, dat de betekenis van de gedeeltelijke risico-overname door de kalvermelkleveranciers is toegenomen.

5.2.3 Contracten met financieringsbepalingen

Er zijn nogal wat contracten afgesloten waarin de financiering van de vleeskalverhouderij door of via de contractpartner is geregeld. (Zie tabel 5.2). Hierbij zijn een zeventiental kalvermelkleveranciers betrokken, die met elkaar ruim 346.000 ton kalvermelk afzetten. De gemiddelde jaarafzet van deze bedrijven bedraagt 20.768 ton kalvermelk. Vooral de grote kalvermelkleveranciers sluiten dan ook contracten met financiële bepalingen af.

Tabel 5.5 Kalvermelkleveranciershoeveelheden en gemiddelde hoeveelheden naar wat via contracten gefinancierd

	Aantal bedrij- ven	Hoeveelheden 1)			Gem.hoe- veelheid per bedr.
		totaal	zelf gefi- nanc.	bemidd. bij financ.	
Wat gefinancierd					
- aankoop kalveren	12	34.679	83%	17%	2.890
- aankoop kalvermelk	14	40.042	99%	1%	2.860
- bulksilo's	5	226	96%	4%	45
- kalverstallen (incl. inrichting)	5	32	75%	25%	6

1) Voor kalveren en kalvermelk aantal kalveren, bij bulksilo's en kalverstallen aantal kalverhouders

Bij de meeste kalvermelkleveranciers heeft de contractfinanciering betrekking op de aankoop van kalveren en kalvermelk. Daarnaast is er een aantal bedrijven dat bulksilo's en kalverstallen op contract financiert (zie tabel 5.5). Meestal geven de kalvermelkleveranciers zelf de vleeskalverhouders de benodigde financiële middelen. In een aantal gevallen, met name bij de aankoop van kalveren en de kalverstallen bemiddelen ze bij de financiering. Deze bemiddeling houdt in, dat de kalvermelkleveranciers contact opnemen met banken of financieringsmaatschappijen om de financiering rond te maken, en dat ze deze financieringsinstellingen extra waarborgen geven via borgstelling.

5.2.4 Redenen voor het afsluiten van contracten met vleeskalverhouders

De belangrijkste reden voor het afsluiten van contracten met vleeskalverhouders is de hieruit voortvloeiende zekerheid t.a.v. de kalvermelkafzet. Daarnaast is genoemd de handhaving en vergroting van het marktaandeel, alsmede een aantal redenen die te maken hebben met de omstandigheden van de vleeskalverhouder zoals, deze kan de risico's niet dragen of hij beschikt over onvoldoende eigen financiële middelen.

Tabel 5.6 Kalvermelkleveranciers en aantal kalveren naar redenen voor de kalvermelkleveranciers om contracten met vleeskalverhouders af te sluiten.

	Aantal bedrij- ven x)	Aantal kalveren x)
Totaal	26	800.400
w.v. naar reden voor contractprod.	%	%
- de afzet van kalvermelk is gegarandeerd	58	81
- de handhaving of vergroting van het marktaandeel	23	38
- de kalverhouder kan het risico niet dragen	54	47
- de kalverhouder beschikt niet over onvoldoende eigen gefinanc.middelen	35	9
- overige redenen xx)	19	37

x) Doordat een aantal kalvermelkleveranciers meer dan één reden opgaf, komt de sommatie van de percentages betrokken bedrijven en dieren boven 100% uit.

xx) Op de hoogte blijven van de rentabiliteit in de kalverhouderij, de invloed via contracten op de kwaliteit van de productie.

De redenen voor de kalvermelkleveranciers om contracten met vleeskalverhouders af te sluiten kunnen dus te maken hebben met de eigen positie of met die van de vleeskalverhouder. Van alle kalvermelkleveranciers noemt 31% uitsluitend redenen met de betrekking tot de positie van de vleeskalverhouder. Deze kalvermelkleveranciers hebben echter maar 3% van alle contractdieren onder contract. Bijna twee vijfde (38%) van alle kalvermelkleveranciers noemt uitsluitend redenen met betrekking tot de eigen positie, hun aandeel in de contractproductie bedraagt 43%. Dit houdt in, dat bij - qua contractproductie 1) - grotere kalvermelkleveranciers de

1) Een grote kalvermelkafzet gaat niet altijd samen met een grote omvang van de contractproductie.

eigen positie, d.w.z. het marktaandeel en de zekerheid t.a.v. de afzet van kalvermelk, een iets grotere rol speelt bij het afsluiten van contracten met vleeskalverhouders dan bij de - qua contractproductie - kleinere bedrijven. Bij deze laatste groep bedrijven speelt kennelijk het ertoe gedwongen zijn, op straffe van verlies aan klanten, een iets grotere rol.

5.3 Contracten met startkalverhouders

Een achttal middelgrote en grote kalvermelkleveranciers heeft contracten afgesloten voor de produktie van startkalveren. In 1979 hadden deze contracten betrekking op bijna 19000 dieren.

Meestal sluiten de kalvermelkleveranciers met de startkalverhouders een vastgeldcontract af; voor 24% van de contractdieren is een leverings- c.q. afnamecontract met financieringsbepalingen afgesloten. Op basis van deze laatste contracten hebben de kalvermelkleveranciers voor 3500 startkalveren de aankoop van kalvermelk gefinancierd en voor 600 dieren de aankoop van nuchtere kalveren.

Uit de afgesloten contracten blijkt, dat de kalvermelkleveranciers de eigenaar zijn van 76% van alle contractdieren. Een groot deel van de risico's in de startkalverhouderij komt bij contractproductie dan ook niet of maar gedeeltelijk voor rekening van de kalverhouders. Vrijwel steeds hebben de kalvermelkleveranciers de risico's geheel overgenomen van de startkalverhouders. Dit geldt niet voor het leegstandsrisico, dat is meestal maar gedeeltelijk overgenomen.

De belangrijkste reden voor de kalvermelkleveranciers om contracten voor startkalveren af te sluiten zijn de daaruit voortvloeiende zekerheid t.a.v. de kalvermelkafzet. Daarnaast zijn als redenen genoemd de onvoldoende eigen financiële middelen van de startkalverhouder en de startkalverhouder kan het produktie- en marktrisico niet dragen.

5.4 Contracten met kalverhandelaren

Een derdedeel van de kalvermelkleveranciers heeft een contract afgesloten met kalverhandelaren m.b.t. de levering of afname van kalveren 1). In totaal vallen bijna 112.000 kalveren onder deze contracten, dit is gemiddeld per kalvermelkleverancier 8595 stuks. De kalvermelkleveranciers met contracten met handelaren voor de levering of afname van kalveren hebben, naar verhouding vaak middelgrote bedrijven en ze hebben ook vrijwel allemaal contracten afgesloten met kalverhouders.

1) Bij levering en afname gaat het resp. om de toelevering van kalveren aan en de afname van kalveren van de kalvermelkleveranciers.

Tabel 5.7 Verdeling van de kalvermelkleveranciers, het aantal kalveren en het gemiddeld aantal per bedrijf naar type met kalverhandelaren afgesloten contracten.

	Aantal be- drijven 1)	Aantal kalveren	Gem. aantal per bedrijf
Totaal	13	111.736	8.595
w.v. naar type contract	%	%	
- levering nuka's	85	67	6.808
- levering nuka's en/of af- name vleeskalveren	53	33	5.257

- 1) Doordat een aantal kalvermelkleveranciers meer dan één type contract heeft afgesloten, komt de sommatie van de percentages betrokken bedrijven boven 100% uit.

Het belangrijkste met kalverhandelaren afgesloten contract-type is het contract, dat betrekking heeft op de levering van nuka's aan kalvermelkleveranciers. Vooral de grote kalvermelkleveranciers hebben dit contract afgesloten. Contracten die zowel betrekking hebben op de levering van nuka's aan als de afname van vleeskalveren van kalvermelkleveranciers komen betrekkelijk weinig voor en hebben per kalvermelkleverancier een bescheiden omvang.

De belangrijkste reden voor de kalvermelkleveranciers om contracten af te sluiten met kalverhandelaren is het vergroten van de kalverafzet. Het is dan ook vrijwel steeds zo, dat er een koppeling bestaat tussen de contractlevering en -afname van kalveren en de afname van kalvermelk. In aanvulling op 4.2.2 kan hier vermeld worden, dat 77% van de aan kalverhandelaren afgezette hoeveelheid kalvermelk op contract wordt geleverd. Hierbij waren 14 kalvermelkleveranciers betrokken nl. alle bedrijven die contracten met kalverhandelaren hebben afgesloten voor de levering en afname van kalveren en één bedrijf dat uitsluitend de afzet van de kalvermelk van de kalvermelkafzet is bij alle contracttypen de belangrijkste reden voor het afsluiten van het contract en is waarschijnlijk tevens de reden waarom in de contracten met kalverhandelaren geen vaste- of minimumprijs voor de te leveren en de af te nemen kalveren is opgenomen. Ook kan nog vermeld worden, dat door de grotere kalvermelkleveranciers naast de vergroting van de kalvermelkafzet ook relatief vaak het gegarandeerd zijn van de levering en afname van kalveren als reden voor het afsluiten van contracten wordt genoemd.

Tabel 5.8 Verdeling van de kalvermelkleveranciers, de kalveren en het gemiddeld aantal kalveren per bedrijf naar de redenen van kalvermelkleveranciers om contracten voor de levering en afname van kalveren af te sluiten met kalverhandelaren.

	Aantal bedrij- ven 1)	Aantal kalve- ren 1)	Gem.aan- tal per bedrijf
Totaal	13	111.736	8.595
w.v. naar reden voor het afsluiten van contracten	%	%	
- levering kalveren gegarandeerd	31	66	18.471
- vergroting kalvermelkafzet	85	97	9.811
- overige redenen 2)	15	17	9.460

- 1) Doordat een aantal kalvermelkleveranciers meer dan één type contract heeft afgesloten, komt de sommatie van de percentages betrokken bedrijven en kalveren boven 100% uit.
- 2) Kalverhouder als klant aangebracht, afzet kalveren gegarandeerd.

5.5 Contracten met kalverslachterijen

Slechts enkele kalvermelkleveranciers hebben een contract met kalverslachterijen afgesloten voor de afname van vleeskalveren. In totaal hebben deze contracten betrekking op bijna 16.000 vleeskalveren. De reden voor de kalvermelkleveranciers om deze contracten af te sluiten is de vergroting van de kalvermelkafzet. Tegenover de contractueel vastgelegde afname van vleeskalveren door de kalverslachterijen staat dan ook steeds de levering van kalvermelk door de kalvermelkleveranciers ten behoeve van de eigen kalverhouderij van de kalverslachterijen of ten behoeve van de kalverhouders waarmee zij voer- of vastgeldcontracten hebben afgesloten. In aanvulling op het vermelde in paragraaf 4.2.2. kan nog opgemerkt worden dat de totale afzet van kalvermelk aan kalverslachterijen contractueel is vastgelegd. Bovenvermelde reden voor het afsluiten van contracten met kalverslachterijen voor de afname van vleeskalveren is er waarschijnlijk de oorzaak van dat in deze contracten geen vaste - of minimumprijs voor de af te leveren vleeskalveren is opgenomen.

In aanvulling op hetgeen in 5.2.2 en 5.3 is opgemerkt over de concentratie van het markt- en produktierisico bij kalvermelkleveranciers kan erop worden gewezen, dat de kalvermelkleveranciers zich bovendien voor maar een beperkt deel van hun contractueel verplichte kalverleveringen en -afname hebben ingedekt via contracten

met kalverhandelaren en kalverslachterijen. (Zie 5.2.2, 5.3, 5.4 en 5.5). Deze situatie kan inhouden, dat de kalvermelkleveranciers niet of maar ten dele aan hun verplichting tot levering van kalveren aan kalverhouders kunnen voldoen. (Zie ook 4.3.1 en 4.5.1). De door kalvermelkleveranciers via contracten verkregen zekerheden t.a.v. de kalvermelkafzet zijn dus verkregen dankzij de overname van een groot deel van het produktie- en marktrisico. Of de voordelen voor de kalvermelkleveranciers daarbij opwegen tegen de mogelijke nadelen valt gezien de ervaringen in de afgelopen tien jaren te betwijfelen. Bovendien moet nog rekening worden gehouden met de nadelige effecten voor de hele kalversektor als zou blijken, dat een aantal kalvermelkleveranciers door de concentratie van het risico in ernstige problemen is gekomen.

6. Marktinformatie

6.1 Inleiding

Voor vleeskalveren en kalfsvlees is het gemeenschappelijk landbouwbeleid beperkt tot de bescherming tegen invoer uit derde landen via een invoerrecht van 16% voor levende dieren en van 20% voor vlees en via maandelijks vast te stellen heffingen, die gebaseerd zijn op het verschil tussen de oriëntatieprijs en de aanbiedingsprijs franco-grens van de Gemeenschap. Dit betekent dat deze markt beschermd is tegen externe verstoringen en in zekere mate ook tegen interne. De eind 1980 gegeven vergoeding voor tijdelijke particuliere opslag moet gezien worden als een éénmalige gebeurtenis die samenhang met de uitzonderlijke situatie op dat moment, nl. de daling van de vraag naar kalfsvlees tengevolge van de hormonenkwestie.

In de kalver- en kalfsvleessektor 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 vraag, aanbod en prijs (marktberichten) en over de te verwachten situatie in de naaste of verder afgelegen toekomst (marktvooruitzichten). Nagegaan is welke rol de kalvermelkleveranciers spelen in dit communicatiesysteem, d.w.z. er is gevraagd welke marktinformatie de kalvermelkleveranciers ontvangen en van wie ze deze ontvangen en aan wie ze informatie doorgeven. Het gaat hierbij om informatie over nuchtere kalveren, startkalveren, vleeskalveren en kalfsvlees. Over kalvermelk wordt nauwelijks marktinformatie verzameld; op dit punt zijn dan ook geen vragen gesteld.

Behalve naar deze aspecten van het communicatiesysteem is ook geïnformeerd naar de betekenis van de marktinformatie voor de beslissingen over de omvang van de kalvermelkproduktie en over de omvang en kwaliteit van de vleeskalverproduktie waarover de kalvermelkleveranciers via de afgesloten contracten zeggenschap hebben.

6.2 Overdracht van marktinformatie

6.2.1 Soort marktinformatie

Bijna een vierdedeel van de kalvermelkleveranciers, voornamelijk de kleinere bedrijven met een lage specialisatiegraad voor de kalvermelkproduktie en/of -handel, ontvangt geen marktinformatie. Bij de bedrijven die wel marktinformatie ontvangen (77% van alle kalvermelkleveranciers, die 97% van alle kalvermelk afzetten)

is de informatie over het binnenland belangrijker dan die over het buitenland zijn de marktberichten belangrijker dan de marktvooruitzichten (zie tabel 6.1).

Tabel 6.1 Verdeling van de kalvermelkleveranciers, de kalvermelkafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de soort marktinformatie waarvan kalvermelkleveranciers kennis nemen

	Aantal bedrij- ven 1)	Kalver- melkafzet (tonnen)1)	Gem. afzet per be- drijf
Totaal	39	430.133	11.029
w.v. naar soort marktinformatie	%	%	
- marktberichten: binnenland	77	97	13.910
: buitenland	49	88	19.953
- marktvooruitzichten: binnenland	59	84	15.704
: buitenland	38	78	22.815
- geen marktinformatie	23	3	1.633

- 1) Doordat een aantal kalvermelkleveranciers van meer dan één soort marktinformatie kennis neemt, komt de somming van het percentage betrokken bedrijven en kalvermelk boven 100% uit.

Twee derdedeel van de kalvermelkleveranciers die kennis nemen van marktinformatie, ontvangt zowel informatie uit het binnenland als uit het buitenland. Het resterende deel, waaronder alle kleine bedrijven (jaarafzet ten hoogste 1000 ton kalvermelk) neemt uitsluitend kennis van binnenlandse informatie. Ook kan nog vermeld worden, dat naar verhouding veel grotere kalvermelkleveranciers kennis nemen van marktvooruitzichten.

De kalvermelkleveranciers, die kennis nemen van marktinformatie nemen steeds kennis van informatie over nuchtere en over vleeskalveren en voor het merendeel ook over startkalveren en kalfsvlees (zie tabel 6.2).

Van de marktinformatie over kalfsvlees nemen vooral middelgrote en grote kalvermelkleveranciers kennis; van de informatie over startkalveren relatief veel kleinere bedrijven. De kalvermelkleveranciers die kennis nemen van marktinformatie over kalfsvlees en/of startkalveren ontvangen voor een naar verhouding groot deel ook informatie uit het buitenland. Van marktvooruitzichten wordt relatief veel kennis genomen door de kalvermelkleveranciers die informatie over kalfsvlees ontvangen.

Geconcludeerd kan worden, dat de kalvermelkleveranciers voor een vrij groot deel kennis nemen van alle vormen van marktinformatie en dat deze bedrijven het overgrote deel (ca. 75%) van de kalvermelkafzet voor hun rekening nemen.

Tabel 6.2 Verdeling van de kalvermelkleveranciers, de kalvermelkafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de produkten waarover de kalvermelkleveranciers marktinformatie ontvangen.

	Aantal bedrij- ven 1)	Kalver- melkafzet (tonnen)1)	Gem. afzet per bedrijf
Totaal	39	430.133	11.029
w.v. naar produkt waarover informatie is ontvangen	%	%	
- vleeskalveren	77	97	13.910
- startkalveren	56	70	13.618
- nuchtere kalveren	77	97	13.910
- kalfsvlees	44	80	22.510
- geen marktinformatie	23	3	1.633

- 1) Doordat een aantal kalvermelkleveranciers over meer dan één produkt marktinformatie ontvangt, komt de somming van het percentage betrokken bedrijven en kalvermelk boven 100% uit.

6.2.2 Wijze van kennis nemen

De belangrijkste bronnen voor de uit het binnenland afkomstige marktinformatie zijn het veemarktbezoek, de kalverhandel en het ANP. Het gaat hierbij voornamelijk om mondeling ontvangen informatie. Verder wordt informatie ontvangen via vakbladen, LEI-marktberichten, algemene landbouwbladen en van kalverslachterijen. (Zie tabel 6.3). Dit betekent voor een groot deel schriftelijke informatie. Gemiddeld nemen de kalvermelkleveranciers kennis van marktinformatie over het binnenland uit 3 tot 4 verschillende bronnen, voornamelijk schriftelijke.

De kalvermelkleveranciers die kennis nemen van marktinformatie over het buitenland beschikken gemiddeld over 2 verschillende bronnen, namelijk 1 mondelinge en 1 schriftelijke. De belangrijkste bronnen voor buitenlandse informatie zijn de kalverhandelaren, de vakbladen, het ANP en de kalverslachterijen (zie tabel 6.4).

Vergeleken met de wijze waarop de marktinformatie over het binnenland wordt ontvangen, speelt bij de buitenlandse informatie de mondelinge bron een wat grotere rol en is het aantal bronnen gemiddeld maar de helft van die bij binnenlandse informatie.

Concluderend kan gezegd worden, dat de kalvermelkleveranciers, gezien het aantal verschillende bronnen, vrij uitvoerig kennis nemen van de marktinformatie over het binnenland en het buitenland.

Tabel 6.3 Verdeling van de kalvermelkleveranciers, de kalvermelk-afzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de wijze waarop de kalvermelkleveranciers kennis nemen van de marktinformatie over het binnenland.

	Aantal bedrij- ven 1)	Kalver- melkafzet (tonnen)1)	Gem. afzet per bedrijf
Totaal	39	430.133	11.029
w.v. naar wijze van kennis nemen	%	%	
- algemene landbouwbladen	28	56	22.000
- vakbladen	38	81	23.040
- LEI-marktberichten	36	77	23.636
- mondelinge informatie van:			
kalverslachterijen	21	37	19.788
veemarktbezoeken	56	90	17.573
kalverhandelaren	49	69	15.663
- ANP telexberichten	46	55	13.083
- geen marktinformatie	23	3	1.633

- 1) Doordat een aantal kalvermelkleveranciers via meer dan een medium van marktimformatie kennis neemt, komt de somming van het percentage bedrijven en kalvermelk boven 100% uit.

Tabel 6.4 De verdeling van de kalvermelkleveranciers, de kalvermelkafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de wijze waarop de kalvermelkleveranciers kennis nemen van marktinformatie over het buitenland.

	Aantal bedrij- ven 1)	Kalver- melkafzet (tonnen)1)	Gem.afzet per bedrijf
Totaal	39	430.133	11.029
w.v. naar wijze van kennis nemen	%	%	
- algemene landbouwbladen	10	19	20.375
- vakbladen	15	36	25.800
- mondelinge informatie van:			
kalverslachterijen	13	24	20.260
bezoeken veemarkten	5	15	32.450
kalverhandelaren	26	33	14.050
- ANP telexberichten	15	21	15.317
- dochtermaatschappijen	10	28	30.250
- geen marktinformatie	51	12	2.550

- 1) Doordat een aantal kalvermelkleveranciers via meer dan één medium van marktinformatie kennis neemt, komt de somming van het percentage betrokken bedrijven en kalvermelk boven 100% uit.

6.2.3 Aan wie geven de kalvermelkleveranciers marktinformatie door.

Ruim 40% van de kalvermelkleveranciers geeft geen marktinformatie door, waaronder uiteraard de bedrijven die geen kennis nemen van de marktinformatie. De meeste kalvermelkleveranciers (bijna 80%) die kennis nemen van marktinformatie geven de verkregen informatie door aan andere schakels in de produktiekolom, met name aan kalverhouders (zie tabel 6.5). Deze kalvermelkleveranciers ontvangen relatief veel marktinformatie mondeling.

Tabel 6.5 Verdeling van de kalvermelkleveranciers, de kalvermelkafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de categorieën waaraan de kalvermelkleveranciers marktinformatie doorgeven.

	Aantal bedrij- ven 1)	Kalver- melkafzet (tonnen)1)	Gem. afzet per bedrijf
Totaal	39	430.133	11.029
w.v. naar aan wie doorgegeven	%	%	
- kalverhouders met vast- of voergeldcontract	31	23	8.333
- kalverhouders zonder vast- of voergeldcontract	51	59	12.695
- kalverhandelaren	15	21	15.033
- kalverslachterijen	8	11	15.700
- marktinformatie niet door- gegeven	41	30	7.821

- 1) Doordat een aantal kalvermelkleveranciers de marktinformatie aan meer dan één categorie doorgeeft, komt de somming van het percentage betrokken bedrijven en kalvermelk boven 100% uit.

De kalvermelkleveranciers die informatie doorgeven aan kalverhandelaren en -slachterijen geven meestal ook informatie door aan kalverhouders. Van de kalvermelkleveranciers die vast- of voergeldcontracten hebben afgesloten met kalverhouders geeft nog niet de helft marktinformatie door aan deze categorie. Het onderzoek bij kalverhouders liet zien, dat met name een aantal kalverhouders met een vast- of voergeldcontract geen kennis neemt van marktinformatie 1)

Opvallend is, dat alle kleine kalvermelkleveranciers, die

- 1) Zie Publikatie 2.144 "De kalverhouders en hun relaties met de markt" blz. 71.

marktinformatie ontvangen, deze ook doorgeven en wel aan kalverhouders. Naarmate de bedrijven groter zijn, geeft een relatief groter deel van de kalvermelkleveranciers die kennis nemen van marktinformatie, deze informatie niet door. Ook geven de grote bedrijven die marktinformatie in relatief weinig gevallen door aan kalverhouders en relatief vaak aan kalverhandelaren en slachterijen.

De kalvermelkleveranciers die marktinformatie doorgeven aan kalverhouders doen dit altijd via bedrijfsbezoek. Daarnaast wordt in zeer beperkte mate gebruik gemaakt van voorlichtingsbladen en studiedagen en in een wat grotere mate van de telefoon. Het doorgeven gebeurt dus vrijwel uitsluitend mondeling.

Voor wat de marktinformatie betreft, die de kalvermelkleveranciers doorgeven aan kalverhandelaren en kalverslachterijen kan worden verwezen naar de toekomstige publikaties over de aan- en verkoopstructuur van kalveren en kalfsvlees bij deze categorieën.

6.3 Betekenis van de marktinformatie voor het bedrijfsbeleid

6.3.1 Betekenis voor de omvang van de kalvermelkproduktie c.q. -handel

Bij bijna drie vierdedeel van de kalvermelkleveranciers is de marktinformatie niet van invloed op de beslissingen over de produktie- c.q. handelscapaciteit voor kalvermelk of op die over de uitbreiding of inkrimping van het klantenbestand, d.w.z. de benutting van de bestaande capaciteit (zie tabel 6.6). Slechts bij 10% van de kalvermelkleveranciers heeft de marktinformatie zowel invloed op de beslissingen over de capaciteitsomvang als over de capaciteitsbenutting.

Tabel 6.6 Verdeling van de kalvermelkleveranciers, de kalvermelkafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de betekenis van de marktinformatie voor de beslissingen over de omvang van de kalvermelkproduktie

	Aantal bedrij- ven 1)	Kalver- melkafzet (tonnen)1)	Gem.afzet per bedrijf
Totaal	39	430.133	11.029
w.v. naar invloed marktinformatie op beslissingen over	%	%	
- produktiecapaciteit voor kalver- melk	18	49	30.457
- benutting produktiecapaciteit	21	53	28.413
- geen invloed	72	30	4.674

- 1) Doordat bij een aantal kalvermelkleveranciers de marktinformatie op meer dan één punt invloed heeft, komt de sommering van het percentage betrokken bedrijven en kalvermelk boven 100% uit.

De bedrijven waarbij de marktinformatie geen invloed heeft op de beslissingen over de omvang van de kalvermelkproduktie c.q. -handel nemen met elkaar maar 30% van de totale kalvermelkafzet voor hun rekening. Naarmate de kalvermelkleveranciers meer kalvermelk afzetten is de marktinformatie dan ook relatief vaker van invloed op de beslissingen over de omvang van de capaciteit en de capaciteitsbenutting.

Opvallend is, dat de kalvermelkleveranciers waarbij de marktinformatie invloed heeft op de beslissingen over de omvang van de kalvermelkproduktie c.q. -handel vrijwel steeds kennis nemen van alle soorten marktinformatie en relatief veel informatie schriftelijk ontvangen.

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

De kalvermelkleveranciers, die activiteiten uitoefenen in de andere fasen van de produktiekolom (kalverhouderij, kalverhandel, kalverslachterij) nemen vrijwel steeds kennis van alle soorten marktinformatie. Deze bedrijven zijn dus in staat vrij adequaat te reageren op veranderingen in de vraag- en aanbodssituatie. Toch heeft de marktinformatie blijkens de redenen voor verticale integratie weinig invloed op de omvang van de verticale integratie (zie 3.4.2).

Bij bijna de helft van alle kalvermelkleveranciers, dit is bijna twee derdedeel van de bedrijven die kalvermelk op contract afzetten, is de marktinformatie van invloed op de beslissingen over de verhouding tussen contractkalveren en vrije kalveren en/of de leegstandperiode bij de kalverhouders met een contract met kalvermelkleveranciers (zie tabel 6.7). Als de marktinformatie invloed heeft op de verhouding tussen contract en vrije kalveren, dan heeft ze dit meestal ook op de leegstandperiode. Vooral bij de grotere kalvermelkleveranciers heeft de marktinformatie invloed op de beslissingen over de omvang van de contractproduktie.

Heeft de marktinformatie invloed op de omvang van de contractproduktie dan nemen de kalvermelkleveranciers relatief vaak kennis van marktinformatie en ook van naar verhouding meer soorten informatie.

Worden de contracten opgesplitst naar contractpartner, dan blijken de kalvermelkleveranciers die contracten hebben afgesloten met kalverhouders en zij die markt- en produktierisico's van kalverhouders hebben overgenomen, van naar verhouding meer soorten marktinformatie kennis nemen dan de bedrijven die dit niet hebben gedaan. De kalvermelkleveranciers die contracten hebben afgesloten met kalverhandelaren en kalverslachterijen nemen relatief weinig kennis van marktinformatie over het buitenland.

Hoewel de kalvermelkleveranciers die contracten hebben afgesloten, voor een relatief groot deel kennis nemen van marktinfor-

1) Voor de definitie zie blz. 39.

Tabel 6.7 Verdeling van de kalvermelkleveranciers, de kalvermelk-afzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de betekenis van de marktinformatie voor de omvang van de contractproductie.

	Aantal bedrijf- ven 1)	Kalver- melkafzet (tonnen)1)	Gem. afzet per bedrijf
Totaal	39	430.133	11.029
w.v. naar invloed op	%	%	
- verhouding contract en vrije kalveren	26	40	17.170
- leegstandsperiode	46	69	16.467
- geen invloed	51	25	5.275

- 1) Doordat bij een aantal kalvermelkleveranciers de marktinformatie op meer dan één punt invloed heeft, komt de sommering van het percentage betrokken bedrijven en kalvermelk boven 100% uit.

matie en naar verhouding ook vaak kennis nemen van meerdere soorten informatie, speelt deze informatie op lang niet alle bedrijven een rol bij de beslissingen over de omvang van de contractproductie. Dit geldt met name voor de beslissingen over de verhouding tussen contract en vrije kalveren. Een verklaring hiervoor is de overheersende invloed van de wens tot handhaving of vergroting van het marktaandeel op het al dan niet afsluiten van contracten (zie hoofdstuk 5, blz. 70).

6.3.3 Betekenis voor de kwaliteit van de op contract geproduceerde kalveren

Bij ruim de helft van de kalvermelkleveranciers, waaronder 30% zonder contracten met kalverhouders, heeft de marktinformatie geen invloed op de kwalitatieve aspecten van de op contract geproduceerde kalveren. Bij de kalvermelkleveranciers zonder contracten met kalverhouders bevinden zich ook alle bedrijven die geen kennis nemen van marktinformatie. Als de marktinformatie invloed heeft op de kwalitatieve aspecten van de contractkalveren, dan grijpt dit altijd aan op het afleveringsgewicht; bij circa de helft van de kalvermelkleveranciers ook op het veeslag of de sexe en slechts bij enkele bedrijven ook op het soort produkt (zie tabel 6.8).

De kalvermelkleveranciers waarbij de marktinformatie invloed heeft op de kwaliteit van de contractkalveren nemen relatief vaak kennis van alle soorten informatie en ontvangen relatief veel informatie schriftelijk. Deze kalvermelkleveranciers geven voor een relatief groot deel de informatie ook door aan kalverhouders met

en zonder contract.

Ook is gebleken, dat invloed van de marktinformatie op de kwaliteit van de contractkalveren relatief vaak samengaat met invloed op de omvang van de contractproductie en met invloed op de omvang van de kalvermelkproductie c.q. -handel.

Ondanks dat de kalvermelkleveranciers die contracten afsluiten met kalverhouders voor een naar verhouding groot deel kennis nemen van marktinformatie en relatief ook vaak van meerdere soorten, heeft deze marktinformatie, met uitzondering van bij het afleveringsgewicht, weinig invloed op de kwalitatieve aspecten van de contractkalveren. Dit houdt in, dat de marktinformatie vooral tijdens de productieperiode invloed heeft op de kwaliteit van de contractkalveren (afleveringsgewicht) en veel minder bij de keuze van het uitgangsmateriaal (sexe, veeslag).

Tabel 6.8 Verdeling van de kalvermelkleveranciers, de kalvermelkafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de betekenis van de marktinformatie voor de kwaliteit van de op contract geproduceerde kalveren

	Aantal bedrij- ven 1)	Kalver- melkafzet (tonnen) 1)	Gem. afzet per bedrijf
Totaal	39	430.113	11.029
w.v. naar invloed op kwaliteit			
contractkalveren	%	%	%
- veeslag	26	54	23.120
- sexe	21	36	19.350
- soort produkt 2)	5	8	17.600
- afleveringsgewicht	49	67	17.388
- speelt geen rol	51	33	7.205

1) Doordat een aantal kalvermelkleveranciers de kwaliteit op meer dan één punt beïnvloedt, komt de somming van het percentage betrokken bedrijven en kalvermelk boven 100% uit.

2) Start- of vleeskalveren.

7. Marktbeleid

7.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de elementen van de marketing mix (produkt, prijs, verkoopbevordering en distributie) bij de kalvermelkleveranciers. De mate waarin de kalvermelkleveranciers t.a.v. deze elementen een eigen beleid kunnen voeren is afhankelijk van de institutionele en structurele kenmerken van de markt. Bijvoorbeeld overheidsvoorschriften, de mate van produkt-differentiatie, het aantal aanbieders en vragers.

Het gaat in dit hoofdstuk niet om het marktbeleid voor kalvermelk van de afzonderlijke ondernemingen, maar om dat van groepen van ondernemingen. Daarbij zal worden ingegaan op de volgende elementen van de marketing mix: het belangrijkste aspekt van de produktpolitiek en de met het produkt verbonden diensten, de prijs, de reclame en de distributie van kalvermelk (al dan niet via de kalvermelkhandel).

7.2 Produktbeleid

7.2.1 Belangrijkste aspekten in het produktbeleid

De meeste kalvermelkproducenten leggen de nadruk op de kwaliteit van de kalvermelk (zie tabel 7.1). Dit houdt ongetwijfeld verband met de invloed van de kalvermelk op de kwaliteit van het

Tabel 7.1 Verdeling van de kalvermelkleveranciers, de kalvermelkafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar het belangrijkste aspekt van het produktbeleid bij kalvermelkleveranciers.

	Aantal bedrij- ven	Kalver melkafzet (tonnen)	Gem. afzet per bedrijf
Totaal	39	430.113	11.029
w.v. naar belangrijkste aspekt			
produktbeleid	%	%	
- kwaliteit	62	67	11.975
- overige 1)	13	32	27.460
- niet van toepassing 2)	26	1	550

1) Merk, service, lage prijs

2) Dit betreft de handelaren in kalvermelk.

vleeskalf (witte vleeskleur). Ook het feit dat het voer bestemd is voor, zeker in de beginperiode van de produktie, kwetsbare dieren en voor dieren die in korte tijd slachtrijp dienen te zijn, is hierop van invloed. Daarbij komt nog, dat een belangrijke grondstof voor de kalvermelk, nl. magere melkpoeder, relatief duur is, waardoor het noodzakelijk is na te gaan in hoeverre, met behoud van de kwaliteit, melkeiwit en melkvet in kalvermelk kunnen worden vervangen door andere goedkopere grondstoffen (zie 2.5). Bovendien is een groot deel van de kalvermelk bestemd voor de kalveren die door de kalverhouders met een vast- en voergeldcontract worden geproduceerd voor rekening en risico van de kalvermelkleveranciers. Ook dit maakt het verklaarbaar dat de kwaliteit van de kalvermelk bij het produktbeleid wordt benadrukt.

Vermeld kan nog worden, dat naarmate de kalvermelkleveranciers per jaar meer kalvermelk afzetten in relatief meer gevallen de nadruk bij het produktbeleid op andere aspecten dan de kwaliteit ligt.

7.2.2 Service gegeven aan vleeskalverhouders

De service gegeven aan vleeskalverhouders is meestal niet het belangrijkste aspect bij het produktbeleid, toch wordt zoals zal blijken nogal wat service gegeven. Enerzijds vloeit het geven van service voort uit de met kalverhouders afgesloten contracten, anderzijds geeft het de mogelijkheid het produkt (kalvermelk) te onderscheiden van dat van de concurrentie. De kalvermelkleveranciers hanteren vaak verschillende servicepakketten. Onderdeel van deze dienstverlening door de kalvermelkleveranciers kan zijn het geven van voorlichting, b.v. over voer- en huisvestingssysteem, het bemiddelen b.v. bij de financiering en de aan- of verkoop van kalveren en het leveren b.v. van bulksilo's en kalverstallen.

Tabel 7.2 Verdeling van de kalvermelkleveranciers, de kalvermelkafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar vormen van service gegeven door kalvermelkleveranciers.

	Aantal bedrij- ven 1)	Kalver- melkafzet (tonnen)1)	Gem. afzet per bedrijf
Totaal	39	430.113	11.029
w.v. naar servicevorm	%	%	
- voorlichting	79	97	13.526
- bemiddeling	56	91	17.705
- levering	41	87	23.406
- geen service gegeven	15	2	1.892

- 1) Doordat een aantal bedrijven meer dan één type service geeft, komt de sommering van het percentage betrokken bedrijven en kalvermelk boven 100% uit.

De meeste kalvermelkleveranciers geven de vleeskalverhouders service. De belangrijkste vorm is de voorlichting. Daarnaast zijn er nogal wat bedrijven die bemiddelende of leverende service geven. Een derde deel van de kalvermelkleveranciers geeft alle vormen van service; bijna een derde deel geeft één vorm, in hoofdzaak voorlichting. Leverende service komt uitsluitend voor in combinatie met een andere vorm.

Vrijwel alle kalvermelkproducenten, dus vrijwel alle bedrijven die een produktbeleid voeren, geven ook service. Bovendien geeft ook de helft van de kalvermelkhandelaren service aan de kalverhouders in de vorm van voorlichting en/of bemiddeling.

Voorlichting

De voorlichtinggevende kalvermelkleveranciers geven voor 29% uitsluitend deze vorm van service, voor 19% gecombineerd met bemiddeling, voor 10% met levering en voor 42% gecombineerd met levering en bemiddeling.

De gegeven voorlichting heeft voor een groot deel betrekking op de kalverboxen. Daarnaast wordt voorlichting gegeven over de gezondheidszorg, de stallen, de technische bedrijfsadministratie en het voersysteem (zie tabel 7.3). De voorlichting over de kalverboxen is vaak de enige vorm van voorlichting, de voorlichting over de andere aspecten komt vaak gecombineerd voor.

Tabel 7.3 Verdeling van de kalvermelkleveranciers, de kalvermelkafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de door kalvermelkleveranciers aan vleeskalverhouders gegeven voorlichtende service.

	Aantal bedrij- ven 1)	Kalver- melkafzet (tonnen) 1)	Gem. afzet per bedrijf
Totaal	39	430.113	11.029
w.v. naar waarover voorlichting	%	%	
- stallen 2)	29	6	2.327
- technische bedrijfsadministratie	24	4	1.900
- gezondheidszorg	34	7	2.338
- voersysteem	8	3	4.700
- boxen 3)	54	93	19.195
- geen voorlichting gegeven	21	3	1.296

1) Doordat een aantal bedrijven meer dan één type voorlichtende service geeft, komt de somming van het aantal betrokken bedrijven en kalvermelk boven 100% uit

2) Ventilatie, verwarming, verlichting e.d.

3) Breedte, front e.d.

Opvallend is, dat de kleinere kalvermelkleveranciers naar verhouding vaak geen voorlichting geven en dat de grote bedrijven (jaarafzet minstens 10.000 ton kalvermelk) uitsluitend voorlichting geven over de boxen.

Bemiddeling

Van de kalvermelkleveranciers die bemiddelende service geven geeft 13% uitsluitend deze vorm van service, 27% geeft daarnaast ook voorlichting en 60% geeft tevens voorlichting en levering.

De bemiddelende service bestaat voornamelijk uit het vinden van een kalverleverancier en/of -afnemer, de financiering van de kalverhouderij en uit het bemiddelen bij het afsluiten van contracten (zie tabel 7.4).

Tabel 7.4 Verdeling van de kalvermelkleveranciers, de kalvermelkafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de door kalvermelkleveranciers aan vleeskalverhouders gegeven bemiddelende service.

	Aantal bedrij- ven 1)	Kalver- melkafzet (tonnen)1)	Gem. afzet per bedrijf
Totaal	39	430.113	11.029
w.v. naar waarbij bemiddeld	%	%	
- afsluiten contract	26	27	11.770
- vinden kalvermelkleveranciers	10	4	4.600
- vinden kalverleveranciers en/of -afnemers	33	67	22.315
- financiering	33	78	25.954
- geen bemiddeling	46	9	2.256

- 1) Doordat een aantal bedrijven meer dan één type bemiddelende service geeft, komt de somming van het percentage betrokken bedrijven en kalvermelk boven 100% uit.

De bemiddeling bij de financiering komt nogal eens gecombineerd met die bij het vinden van kalverleveranciers en/of -afnemers voor.

Opvallend is, dat grote kalvermelkleveranciers betrekkelijk weinig bemiddelende service geven.

Levering

Leverende service staat nooit op zichzelf; van de kalvermelkleveranciers geeft daarnaast voorlichting en 81% geeft tevens bemiddeling en voorlichting. Dit zou erop kunnen wijzen dat het gaat om een vrij nieuwe vorm van service.

De leverende service omvat in hoofdzaak het bijhouden voor de vleeskalverhouder van de technische bedrijfsadministratie. Daarnaast komt levering van bulksilo's, stallen en stalinrichting voor (zie tabel 7.5).

Tabel 7.5 Verdeling van de kalvermelkleveranciers, de kalvermelkafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de door kalvermelkleveranciers aan vleeskalverhouders gegeven leverende service.

	Aantal bedrij- ven 1)	Kalver- melkafzet (tonnen)1)	Gem. afzet per bedrijf
Totaal	39	430.113	11.029
w.v. naar waarvan levering	%	%	
- stallen	15	32	22.683
- stalinrichting	18	36	21.986
- bulksilo's	23	51	24.511
- bijhouden technische bedrijfs- administratie	33	86	28.308
- geen levering	59	13	2.417

- 1) Doordat een aantal bedrijven meer dan één type leverende service geeft, komt de somming van het percentage betrokken bedrijven en kalvermelk boven 100% uit.

De levering van bulksilo's komt nogal eens in combinatie met die van stalinrichting voor, soms ook nog gecombineerd met de levering van stallen en/of technische bedrijfsadministratie. Uitsluitend het leveren van een technische bedrijfsadministratie komt afzonderlijk voor.

Ook kan nog vermeld worden, dat leverende service relatief zeer vaak voorkomt bij de grote kalvermelkleveranciers.

De conclusie uit het voorgaande mag zijn dat het produktbeleid met z'n nadruk op de kwaliteit en de met het produkt verbonden service aangeeft, dat de kalvermelkleveranciers streven naar het aanbieden van een produkt, dat zich onderscheidt van dat van anderen. Het aanbod van kalvermelk wordt dan ook door de kalverhouder ervaren als enigszins heterogeen van karakter.

7.2.3 Service gegeven aan startkalverhouders

Ruim 20% van alle service gevende kalvermelkleveranciers geeft ook service aan startkalverhouders. Dit betreft waarschijnlijk het merendeel van de bedrijven die kalvermelk aan startkalverhouders leveren. Het gaat hierbij vooral om bemiddelende service bij het vinden van kalverleveranciers en/of afnemers en bij het

afsluiten van contracten.

Daarnaast geeft drie vierdedeel van deze kalvermelkleveranciers voorlichting aan kalverhouders. Deze voorlichting heeft meestal betrekking op zowel de stallen en de gezondheidszorg als op de technische bedrijfsadministratie.

Slechts enkele bedrijven geven de startkalverhouders leveren de service. Deze service omvat altijd het bijhouden van de technische bedrijfsadministratie en soms ook de levering van bulksilo's en stalrichting.

7.3 Prijsbeleid

De meeste kalvermelkproducenten houden bij de prijsstelling van hun kalvermelk rekening met de grondstofkosten en een opslag voor verwerkingskosten en winst, die afhankelijk is van de prijs van concurrenten. Daarnaast zijn er nogal wat bedrijven die voor de verwerkingskosten en de winst een vast bedrag hanteren. (Zie tabel 7.6).

Tabel 7.6 Verdeling van de kalvermelkleveranciers, de kalvermelkafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de wijze waarop de kalvermelkleveranciers de prijs voor de kalvermelk vaststellen

	Aantal bedrij- ven	Kalver- melkafzet (tonnen)	Gem. afzet per bedrijf
Totaal	39	430,113	11.029
w.v. naar wijze van prijs- bepaling kalvermelk	%	%	
- grondstofkosten, plus vast bedrag	28	22	8.405
- grondstofkosten, plus opslag afhankelijk v.d. prijs van concurrenten	41	62	16.531
- overige wijzen 1)	6	15	33.800
- niet van toepassing 2)	26	1	550

1) Grondstofkosten plus vast percentage of plus een variabel bedrag of percentage.

2) Kalvermelkhandelaren.

Gezien het streven van de kalvermelkleveranciers het kalvermelkaanbod als heterogeen te laten ervaren, is het opvallend, dat bij de prijsstelling voornamelijk gelet wordt op de prijs van het concurrerende aanbod. Dit zou erop kunnen wijzen dat de afnemers

de heterogeniteit van het aanbod als betrekkelijk gering beoorde-
len. Ook is opvallend, dat naar verhouding veel middelgrote kalver-
melkleveranciers bij de prijsstelling niet letten op de prijzen
van het concurrerend aanbod. Dit zou men immers eerder verwachten
bij de grote kalvermelkleveranciers, die vanwege hun marktaandeel
op zouden kunnen treden als prijsleider. De verklaring hiervoor
is, dat gezien de toch als betrekkelijk klein ervaren heterogeni-
teit van de aangeboden kalvermelk, juist de grote bedrijven geen
belang hebben bij het ontketenen van een scherpe prijsconcurrentie.

Opmerkelijk is ook, dat de wijze van prijsstelling geen rela-
tie vertoont met de verleende service en het belangrijkste aspect
van het produktbeleid namelijk de kwaliteit. Dit te meer omdat de
hoogte van de prijs vaak een indicatie vormt voor de kwaliteit van
het produkt. Dit kan verklaard worden via de overweging, dat ge-
zien de geringe heterogeniteit van het aanbod en gezien de markt-
vorm, de concurrentie via andere middelen dan de prijs de voorkeur
verdient. Te meer omdat de effecten van het instrument prijs moei-
lijker voorspelbaar zijn dan die van de andere marketing-instrumen-
ten.

Een aantal kalvermelkproducenten zet de kalvermelk niet uit-
sluitend direct aan kalverhouders af, maar doet dit ook via de
kalvermelkhandel. Wordt de kalvermelk via de handel afgezet, dan
heeft in iets meer dan de helft van het aantal gevallen de produ-
cent door het voorschrijven van de verkoopprijs of door het geven
van een richtprijs invloed op de verkoopprijs van de handel (zie
tabel 7.7).

Tabel 7.7 Verdeling van de kalvermelkleveranciers, de kalvermelk-
afzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de in-
vloed van de kalvermelkproducent op de verkoopprijs van
kalvermelk bij de kalvermelkhandelaren.

	Aantal bedrij- ven	Kalver- melkafzet (tonnen)	Gem. afzet per bedrijf
Totaal	39	430.133	11.029
w.v. naar soort invloed op prijs bij handel	%	%	
- bepaalt prijs handel	5	17	37.444
- geeft richtprijs	13	26	22.068
- laat handel vrij in prijsstel- ling	15	14	9.982
- geen afzet via kalvermelkhandel	67	43	7.115

Uit bovenstaande tabel is af te leiden, dat vooral de grotere
kalvermelkproducenten een richtprijs geven of de verkoopprijs van
de kalvermelkhandel bepalen. Een naar verhouding groot aantal kal-

vermelkproducenten die invloed hebben op de verkoopprijs bij de kalvermelkhandel houdt bij de vaststelling van de verkoopprijs rekening met de prijs van de concurrenten. De invloed op de prijs van de kalvermelk bij de kalvermelkhandel kan gericht zijn op het handhaven van een voldoende grote beloning voor de kalvermelkhandel, dus op het in stand houden van het distributie-apparaat, of kan gericht zijn op een beperking van de flexibiliteit van de kalvermelkhandelaren, dus op het handhaven van één lijn voor het marketinginstrument prijs tegenover de kalverhouders. In 7.5 zal blijken, dat vooral de beperking van de flexibiliteit van de kalvermelkhandelaren een rol speelt bij het geven van richtprijzen of het bepalen van de verkoopprijs van de handel.

7.4 Reclamebeleid

Opvallend is, dat 59% van de kalvermelkleveranciers opgeeft geen reclame voor kalvermelk te maken. Het gaat hierbij om alle kalvermelkhandelaren en om bijna de helft van de kalvermelkproducenten. Een reden hiervoor kan zijn dat een groot deel van de kalvermelk wordt geleverd aan kalverhouders met wie vast- en voer-geldcontracten zijn afgesloten. Voor de afzet aan deze categorie zijn persoonlijke relaties, de inhoud van de contracten en de verleende service belangrijker verkoppargumenten dan de via reclame te geven produktinformatie, te verkrijgen merkenbekendheid en op te bouwen imago.

Als de kalvermelkleveranciers reclame maken, dan ligt de nadruk in de reclameboodschap altijd op de kwaliteit van de kalvermelk. Voor ruim vier vijfde deel van de reclame makende kalvermelkleveranciers ligt ook bij het produktbeleid de nadruk op de kwaliteit: voor ruim 10% op het merk. Er is dus een zeer grote mate van overeenstemming tussen het belangrijkste aspect in de reclame en dat bij het produktbeleid.

De grote kalvermelkleveranciers maken vrijwel allemaal reclame voor hun produkt, van de andere bedrijven maar een vijfde deel. Opvallend is dat van de kalvermelkleveranciers die sterk op de kalvermelkproduktie c.q. -handel zijn gespecialiseerd (specialisatiegraad minstens 75%) ruim 60% geen reclame voor kalvermelk maakt; van de volledig gespecialiseerde bedrijven zelfs bijna drie vierde deel niet.

De reclame makende bedrijven doen dit in hoofdzaak via folders en via vertegenwoordigers. Dit laatste wijst ook in de richting van het gesignaleerde belang van een persoonlijke relatie. Daarnaast zijn er nogal wat bedrijven die reclame maken via beurzen en landbouwbladen (zie tabel 7.8).

Ongeveer de helft van de reclame makende kalvermelkleveranciers doet dit op één manier; de andere helft meestal via 3 à 4 media, waaronder altijd via folders en via vertegenwoordigers.

Tabel 7.8 Verdeling van de kalvermelkleveranciers, de kalvermelkafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de wijze waarop de kalvermelkleveranciers reclame maken voor kalvermelk.

	Aantal bedrij- ven 1)	Kalver- melkafzet (tonnen) 1)	Gem. afzet per bedrijf
Totaal	39	430.113	11.029
w.v. naar wijze van reclame maken	%	%	
- beurzen e.d.	15	29	21.067
- landbouwbladen	10	26	27.925
- folders	26	47	21.330
- via vertegenwoordigers	28	66	25.873
- geen reclame gemaakt	59	16	2.908

- 1) Doordat een aantal kalvermelkleveranciers via meer dan één medium reclame maakt, komt de somming van het percentage betrokken bedrijven en kalvermelk boven 100% uit.

Met name grote kalvermelkleveranciers maken vaak gebruik van meer dan één medium.

7.5 Distributiebeleid

In hoofdstuk 4 is de afzetstructuur van de kalvermelk weergegeven. Daarbij bleek, dat een beperkt deel van de kalvermelk via kalvermelkhandelaren wordt afgezet en dat de meeste kalvermelkproducenten geen gebruik maken van de afzet via kalvermelkhandelaren. Of al dan niet via de kalvermelkhandel wordt gedistribueerd is afhankelijk van de beslissingen van de kalvermelkproducenten over de wijze waarop de verschillen tussen aanbod en vraag naar plaats en hoeveelheid het beste kunnen worden overbrugd. Behalve kostenoverwegingen (regionale spreiding van de klanten en per klant af te leveren hoeveelheden) voor deze logistieke functie kunnen bij de beslissingen over het distributiebeleid ook overwegingen t.a.v. de verkrijgbaarheid van de kalvermelk en t.a.v. de relatie tussen kalvermelkproducent en handelaren (invloed, communicatie, medewerking e.d.) een rol spelen. Voor wat de verkrijgbaarheid betreft kan worden gewezen op de relatie hiervan met het marktaandeel en de omvang van het afzetgebied (b.v. regionaal of landelijk). Met betrekking tot de relatie tussen kalvermelkproducent en kalverhandelaar kan worden gewezen op de mogelijkheden voor de handelaren om hun klanten de gewenste service te geven en op hetgeen in 7.3 is vermeld over de invloed van de producent op de verkoopprijs bij de kalvermelkhandel. In deze paragraaf zal ingegaan worden op de redenen van de kalvermelkproducenten om de kalvermelk al dan niet

via de handel te distribueren

Ruim 40% van de kalvermelkproducenten zet ook kalvermelk af via de kalvermelkhandel (fysieke distributie). De belangrijkste reden hiervoor is de bestaande relatie tussen de handelaar en de kalverhouders. Daarnaast spelen voornamelijk logistieke redenen een rol, zoals de spreiding van de klanten en de af te leveren hoeveelheid per klant. (Zie tabel 7.9). De kalvermelkproducenten, die meerdere redenen opgegeven hebben, noemden altijd ook de bestaande relatie tussen de kalvermelkhandelaren en de kalverhouders. Bij de beslissing van de kalvermelkproducenten om kalvermelk via de handel te distribueren spelen naast kostenaspecten, ook overwegingen t.a.v. het marktaandeel een rol. Deze laatste aspecten worden zelfs vaker genoemd dan het kostenaspect. Indien de reden voor de distributie via de handel is gelegen in de relatie tussen de kalvermelkhandel en de kalverhouders dan geven de kalvermelkproducenten de handelaren relatief vaak een richtprijs of bepalen de verkoopprijs van de handel. Dit duidt erop, dat als uit het oogpunt van kosten beide wijze van distributie mogelijk zijn, de kalvermelkproducenten de zekerheid wensen, dat het door de handelaren gevoerde marktbeleid overeenstemt met hun eigen beleid. Dit houdt in dat het bepalen van de verkoopprijs van de kalvermelkhandel of het geven van een richtprijs vooral gericht is op het beperken van de flexibiliteit van de handel (zie ook 7.3).

Tabel 7.9 Verdeling van de kalvermelkproducenten, de kalvermelkafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de redenen van de kalvermelkproducenten om kalvermelk via de kalvermelkhandelaren te distribueren.

	Aantal bedrij- ven 1)	Kalver- melkafzet (tonnen)1)	Gem.afzet per bedrijf
Totaal 2)	31	424.613	13.700
w.v. naar redenen voor afzet via handel	%	%	
- de relatie tussen handelaar en kalverhouder	28	41	21.750
- de grote spreiding van de klan- ten	14	13	13.500
- de te geringe afzet per klant	7	10	20.720
- overige redenen 3)	7	10	20.850
- geen kalvermelk via handel af- gezet	59	44	10.889

1) Doordat een aantal kalvermelkproducenten meer dan één reden noemde, komt de sommatie van het percentage betrokken bedrijven en kalvermelk boven 100% uit.

2) Uitsluitend kalvermelkproducenten.

3) Op verzoek van de handel of om de eigen handelaren via rechtstreekse distributie niet te beconcurreren.

De kleine kalvermelkproducenten (jaarafzet ten hoogste 1000 ton kalvermelk) distribueren geen kalvermelk via de kalvermelkhandel, terwijl van de grote kalvermelkproducenten (jaarafzet minstens 10.000 ton kalvermelk) twee derdedeel dit wel doet. Deze grote producenten noemen relatief vaak kostenoverwegingen als reden voor de distributie via handelaren.

Bijna 60% van de kalvermelkproducenten zet geen kalvermelk af via de kalvermelkhandel; de belangrijkste redenen hiervoor zijn de kosten (klanten gevestigd in omgeving fabriek, eigen afzet te klein, afzet via de handel te duur). Daarnaast is er een aantal bedrijven, met name grotere dat als reden opgeeft de noodzaak tot direct contract met de klant (in verband met de te geven voorlichting (zie tabel 7.10). De kalvermelkproducenten die deze laatste reden opgeven, zijn dus van mening, dat het onmogelijk of zeer moeilijk is de kalvermelkhandelaren op één lijn met het eigen marktbeleid te krijgen. Alle bedrijven die dit als reden opgeven, geven de kalverhouders dan ook service in de vorm van voorlichting, bemiddeling en levering.

Tabel 7.10 Verdeling van de kalvermelkproducenten, de kalvermelkafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de redenen van de kalvermelkproducenten om geen kalvermelk via kalvermelkhandelaren te distribueren.

	Aantal bedrij- ven 1)	Kalvermelk- afzet 1) (tonnen)	Gem.af- zet per bedrijf
Totaal 2)	31	424.613	13.700
w.v. naar redenen om niet via de handel af te zetten	%	%	
- klanten in omgeving fabriek gevestigd	7	2	3.405
- te kleine eigen afzet	14	1	1.025
- voorlichting maakt direct contact met kalverhouder noodzakelijk	21	33	23.183
- afzet via handel te duur	28	11	5.688
- zet kalvermelk via handel af	41	56	19.967

- 1) Doordat een aantal kalvermelkproducenten meer dan één reden opgaf, komt de sommatie van de percentage betrokken bedrijven en kalvermelkafzet boven 100% uit.
- 2) Uitsluitend kalvermelkproducenten.

Een beperkt aantal kalvermelkproducenten noemt meerdere redenen om niet via de kalvermelkhandel te distribueren. In de helft van de gevallen wordt daarbij naast kostenoverwegingen ook het

voorlichtingsargument genoemd.

De in Gelderland - het belangrijkste produktiebeleid - gevestigde kalvermelkproducenten maken bij de afzet van kalvermelk relatief weinig gebruik van de kalvermelkhandel. Deze bedrijven geven daarbij als reden dikwijls kostenoverwegingen op. De in "Overig Nederland" gevestigde kalvermelkproducenten distribueren relatief dikwijls kalvermelk via de handel.

De beslissing om al dan niet kalvermelk via de kalvermelkhandel te distribueren wordt vooral beïnvloed door kostenoverwegingen t.a.v. de logistiek van de distributie en door de relatie tussen producent en handelaar bij het op één lijn brengen van het marktbeleid. Welke van beide argumenten de doorslag geeft en dus het distributiebeleid bepaalt, is vooral afhankelijk van de omvang van de kalvermelkproduktie van het bedrijf, van de vestigingsplaats van de produktiebedrijven (in of buiten de belangrijke produktiegebieden) en van de betekenis die de producent hecht aan de eenheid in marktbeleid met name t.a.v. de prijs en de te geven service.

8. Verleden, heden en toekomst

8.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zal worden ingegaan op de ontwikkelingen bij de kalvermelkleveranciers in de periode 1970 t/m 1979 m.b.t. de bedrijfsstructuur en de aan- en verkoopstructuur.¹⁾ Vervolgens komen aan de orde de verwachtingen tot 1983 van de kalvermelkleveranciers over hun produktie- en handelscapaciteit, en over de investeringen.

8.2 Ontwikkelingen tussen 1970 en 1979

8.2.1 Kalvermelkproduktie en -afzet

In 2.5 is reeds ingegaan op de ontwikkelingen bij kalvermelkproducenten. Daar bleek, dat de toegenomen produktie van kalvermelk tussen 1970 en 1979 steeds meer is geconcentreerd bij de grotere bedrijven. Het produktieaandeel van de grootste bedrijven (jaarafzet ten minste 10.000 ton kalvermelk) bedroeg in 1979 85%. De gemiddelde jaarafzet per bedrijf is toegenomen van nog geen 3000 ton in 1970 tot ca. 11.000 ton in 1979.

In 1970 is niet geïnformeerd naar de afzetstructuur van kalvermelk. Over de ontwikkelingen bij de afzet van kalvermelk kunnen dus geen kwantitatieve gegevens worden verstrekt. Wel bestaat de indruk, o.a. op grond van het geringere aandeel van de kalvermelkhandelaren bij de handel in kalveren en de geringe afzet van kalvermelk in 1979 via de handel, dat de betekenis van de handel voor de afzet van kalvermelk ¹⁾ is afgenomen. Deze verminderde betekenis van de kalvermelkhandel houdt waarschijnlijk verband met de schaalvergroting in de kalverhouderij, de omschakeling naar bulkleveranties en de toegenomen betekenis van de door met name kalvermelkproudenten gegeven service (voorlichting, bemiddeling en levering).

8.2.2 Aan- en verkoop van nuka's

De kalvermelkleveranciers verhandelden in 1970 bijna 560.000 nuka's, in 1979 ruim 823.000. Hierbij waren in 1970 62 kalvermelkleveranciers betrokken, die gemiddeld 9024 nuka's verhandelden; in 1979 30 met een gemiddelde omzet van ruim 28.600 nuka's. In deze periode is het aandeel van de kalvermelkleveranciers in de nukaafzet voor de kalverhouderij dan ook toegenomen van 43% tot 53%.

1) De resultaten van het onderzoek in 1970 zijn gepubliceerd in publikatie 1.12 "De afzetstructuur van kalveren en kalfsvlees in 1970".

Tabel 8.1 Verdeling van het aantal door kalvermelkleveranciers in 1970 en 1979 ge- en verkochte nuchtere kalveren naar leveranciers- en afnemerscategorieën.

Aankoop	1970		1979		Verkoop		1970		1979	
Aantal gekochte nuka's (x1000)		559		823	Aantal verkochte nuka's (x1000)		559		823	
w.v. gekocht bij		%		%	w.v. verkocht aan		%		%	
- veemarkten		14		4	- kalverhouders met voer- of		65		93	
					vastgeldcontract					
- opvangcentra		-		34	- kalverhouders zonder voer- of		33		1	
- melkveehouders		1		0	vastgeldcontract					
- kalverhandelaren (incl. import					- eigen kalverhouderij		2		3	
teurs)		85		58	- overige afnemers 1)		-		3	
- buitenland		-		4						
w.v. in commissie		30		0	w.v. in commissie		30		0	
w.v. contractueel vastgelegd		0		12	w.v. contractueel vastgelegd		66		96	

1) Kalverhandelaren, kalvermelkhandelaren en kalverslakterijen.

Tabel 8.2 Verdeling van het aantal door kalvermelkleveranciers in 1970 en 1979 ge- en verkochte vleeskalveren naar leveranciers- en afnemerscategoriën

Aankoop	Verkoop	
	1970	1979
Aantal vleeskalveren (x1000)	522	790
w.v. gekocht bij	%	%
- kalverhouders met voer- of vastgeldcontract	63	92
- kalverhouders zonder voer- of vastgeldcontract	35	3
- eigen kalverhouderij	2	2
- overigen 1)	-	3
w.v. in commissie	29	3
w.v. contractueel vastgelegd	64	95
Aankoop vleeskalveren (x1000)	522	790
w.v. verkocht aan	%	%
- kalverslachterijen 2)	41	61
- kalverhandelaren	57	37
- buitenland	2	2
w.v. in commissie	29	3
w.v. contractueel vastgelegd	2	7

1) Kalverhandelaren, kalvermelkleveranciers, kalverslachterijen.

2) Vleesgroothandelaren en vleeswarenfabrieken.

Vergeleken met de situatie in 1970 kochten de kalvermelkleveranciers in 1979 relatief minder nuka's op veemarkten en van kalverhandelaren. Daarentegen werd in dit laatste jaar reeds bijna 40% gekocht van leverancierscategorieën, waarvan in 1970 nog niet werd gekocht, te weten bij opvangcentra en in het buitenland. (Zie tabel 8.1).

Van de aankoop bij kalverhandelaren had in 1979 ca. 97% betrekking op aankoop van een commissionair, in 1970 was dit veel minder namelijk ca. 55%. De kalvermelkleveranciers hebben dus voor wat de inkoop van nuka's betreft, op veel grotere schaal commissio-nairs ingeschakeld dan vroeger.

De afzet van nuka's is in 1979 in veel sterkere mate dan in 1970 gericht op de kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract en veel minder op kalverhouders zonder voer- of vastgeldcontract. Dit verklaard waarom de kalvermelkleveranciers in 1979 vrijwel geen nuka's meer in commissie verhandelden, in 1970 nog bijna een derde-deel van de totale omzet.

De naar verhouding toegenomen afzet aan kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract is ook de reden, waarom de contractueel gebonden afzet van nuka's sinds 1970 is toegenomen. Ook de contractueel gebonden aankoop van nuka's is, hoewel nog van beperkte omvang, sinds 1970 sterk toegenomen.

8.2.3 Aan- en verkoop van vleeskalveren

In 1970 verhandelden de kalvermelkleveranciers ruim 520.000 vleeskalveren; in 1979 ruim 790.000 stuks. Hierbij waren in 1970 61 kalvermelkleveranciers betrokken, die gemiddeld per bedrijf 8555 vleeskalveren verhandelden; in 1979 29, die gemiddeld per bedrijf 27.573 vleeskalveren verhandelden. In de periode 1970-1979 is het aandeel van de kalvermelkleveranciers in de vleeskalverhandel dan ook toegenomen van 48% tot 78%. De reden voor deze vergrote betekenis van de kalvermelkleveranciers bij de afzet van vleeskalveren is de toename van het aantal kalveren, waarvoor de kalverhouders een contract hebben afgesloten met kalvermelkleveranciers 1). Een zeer groot deel van de door kalvermelkleveranciers verhandelde vleeskalveren is dan ook afkomstig van kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract. Dit is ten koste gegaan van de aankoop bij kalverhouders zonder voer- of vastgeldcontract en is tevens de reden voor de afgenomen betekenis van de commissiehandel en de toegenomen betekenis van de contractueel vastgelegde aankopen (zie tabel 8.2).

De afzet aan kalverslachterijen is in de periode 1970-1979 in betekenis toegenomen. Dit ten koste van de afzet aan kalverhandelaren. De afzet van vleeskalveren door kalvermelkleveranciers is dus meer direct geworden. Wel bestaat de afzet aan kalverhandelaren in 1979 voor een veel kleiner deel (32%) uit afzet aan commissio-nairs dan in 1970 (73%). De vermindering van de afzet aan kal-

1) Zie Publikatie 2.144 "De kalverhouders en hun relaties met de markt.

verhandelaren is dus vooral ten koste gegaan van de commissionairs. Van de afzet was in 1979 een groter deel op contract vastgelegd (7%) dan in 1970 (2%). Toch is ook in 1979 de contractueel gebonden afzet nog van weinig betekenis.

8.3 Ontwikkelingen tot 1983

8.3.1 Verwachtingen over de kalvermelkafzet

Bijna een derde van de bedrijven verwachtte in 1980 dat in de periode 1980 tot 1983 hun kalvermelkafzet kleiner zal worden. Dit percentage is gelijk voor producenten en handelaren. Een vierde van de bedrijven verwachtte een gelijkblijvende kalvermelkafzet; ruim een derde een grotere, terwijl 8% het niet wist. (Zie tabel 8.3).

Tabel 8.3 Verdeling van de kalvermelkleveranciers, de kalvermelkafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de door de kalvermelkleveranciers in 1980 uitgesproken verwachting over de ontwikkeling van hun kalvermelkafzet tot 1983.

	Aantal bedrij- ven	Kalver- melkafzet (tonnen)	Gem. afzet per bedrijf
Totaal	39	430.113	11.029
w.v. naar de verwachting t.a.v. de omzet van het eigen bedrijf in 1983	%	%	
- kleiner	31	20	7.002
- gelijk	25	30	13.000
- groter	36	49	15.223
- weet het niet	8	1	1.870

Een naar verhouding groot aantal kleine kalvermelkleveranciers verwacht een vermindering van hun kalvermelkafzet tot 1983, terwijl de helft van de grote kalvermelkleveranciers (jaarafzet ten minste 10.000 ton kalvermelk) de afzet in de periode 1980-1983 verwacht te vergroten. Realisering hiervan zou een verdere toename betekenen van de concentratie van de kalvermelkafzet bij de grotere kalvermelkleveranciers in deze periode.

Het zijn de kalvermelkleveranciers die hun kalvermelkafzet verwachten uit te breiden, die relatief veel service aan kalverhouders geven, een produktbeleid voeren gericht op de kwaliteit, reclame voor hun kalvermelk maken via folders en vertegenwoordigers, de prijs bepalen op basis van de grondstofkosten plus een

vast bedrag en de kalvermelk niet via de handel afzetten. Kortom relatief veel kalvermelkleveranciers, die hun afzet tot 1983 denken te vergroten, voeren een actief marktbeleid.

8.3.2 Verwachtingen over de investeringen

Tijdens de in het voorjaar van 1980 uitgevoerde enquête is gevraagd in welke produktiemiddelen voor de kalvermelkproduktie of -handel de geënquêteerde tot 1983 verwachtte te investeren. Tevens is gevraagd aan te geven of het vervangings-, dan wel uitbreidingsinvesteringen betreft. Het zal duidelijk zijn, dat deze verwachtingen tijdgebonden zijn en beïnvloedt zullen worden door de tussen 1980 en 1983 ontwikkelingen in de kalversektor. De verwachtingen geven dan ook veeleer een indruk van de richting waarin gedacht wordt, dan dat het exacte voorspellingen zijn.

Bijna een derde deel van de kalvermelkleveranciers verwacht tot 1983 vervangingsinvesteringen te doen. Het gaat hierbij met name om investeringen in produktie-installaties, in opslagcapaciteit voor grondstoffen, in extern transport en om de vervanging van de oude fabriek door een nieuwe (zie tabel 8.4).

Tabel 8.4 Verdeling van de kalvermelkleveranciers, de kalvermelkafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de in de periode 1980 tot 1983 te verwachten typen vervangingsinvesteringen bij kalvermelkleveranciers.

	Aantal bedrij- ven 1)	Kalver- melkafzet (tonnen)1)	Gem. afzet per bedrijf
Totaal	39	430.113	11.029
w.v. naar type vervangingsin- vesteringen	%	%	
- opslagcapaciteit eindprodukt	5	11	22.850
- opslagcapaciteit grondstof	10	37	39.625
- produktie-installatie	15	42	30.433
- produktiegebouw incl. nieuwe fabriek	13	16	13.820
- extern transport	10	40	43.475
- geen vervangingsinvesteringen	69	31	4.989

- 1) Doordat een aantal kalvermelkleveranciers meer dan één type investering verwacht te doen, komt de sommering van het percentage betrokken bedrijven en kalvermelk boven 100% uit.

Vervangingsinvesteringen komen naar verhouding veel voor bij kalvermelkleveranciers die tot 1983 een gelijkblijvende of grotere afzet verwachten. De kleine bedrijven (jaarafzet ten hoogste 1000

ton kalvermelk) verwachten geen vervangingsinvesteringen te doen: drie vierdedeel van de grote bedrijven (jaarafzet ten minste 10.000 ton kalvermelk) wel.

Iets meer dan een vierdedeel van de kalvermelkleveranciers verwacht tot 1983 uitbreidingsinvesteringen te doen. Het gaat daarbij vooral om investeringen in de opslagcapaciteit voor grondstoffen en voor eindprodukten (zie tabel 8.5).

Plannen voor uitbreidingsinvesteringen komen relatief veel voor op bedrijven die hun afzet denken te vergroten. Het aantal bedrijven met plannen voor uitbreidingsinvesteringen neemt relatief toe naarmate de jaarafzet groter is, namelijk van 0% bij de bedrijven met een jaarafzet van ten hoogste 1000 ton kalvermelk tot 50% van de bedrijven met een jaarafzet van ten minste 10.000 ton kalvermelk. Relatief veel van de bedrijven met plannen voor uitbreidingsinvesteringen zijn gevestigd buiten de concentratiegebieden van de kalverhouderij.

Van alle bedrijven heeft 13% plannen voor zowel vervangingsinvesteringen als uitbreidingsinvesteringen. De geplande investe-

Tabel 8.5 Verdeling van de kalvermelkleveranciers, de kalvermelkafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de in de periode 1980 tot 1983 te verwachten typen uitbreidingsinvesteringen bij kalvermelkleveranciers.

	Aantal bedrij- ven 1)	Kalver- melkafzet (tonnen) 1)	Gem. afzet per bedrijf
Totaal	39	430.113	11.029
w.v. naar type uitbreidingsin- vestering	%	%	
- opslagcapaciteit eindprodukt	13	25	21.560
- opslagcapaciteit grondstof	8	10	25.633
- produktie-installatie en pro- duktiegebouw	5	5	10.500
- overige investeringen 2)	15	10	9.867
- geen uitbreidingsinvesteringen	74	56	8.238

- 1) Doordat een aantal kalvermelkleveranciers meer dan één type investering verwacht te doen, komt de sommering van het percentage betrokken bedrijven en kalvermelkafzet boven 100% uit.
- 2) Extern transport, bulkinstallatie, menginstallatie, weegbrug en nieuwe fabriek.

ringen op deze bedrijven zijn vooral gericht op de opslagcapaciteit, de produktie-installaties en de produktiegebouwen.

Uit de verwachtingen over de investeringen komt naar voren, dat vooral de grotere bedrijven mogelijkheden voor de instandhouding en vergroting van de produktiecapaciteit zien, terwijl de kleinere bedrijven hun toekomst somberder inzien. Dit duidt op een verdergaande concentratie van de produktie, met name ook buiten de huidige concentratiegebieden van de produktie " Gelderland" en Noord-Brabant.

Bijlage 1 Nauwkeurigheid en representativiteit

(Zie ook het hiernavolgend overzicht met enkele uitkomsten en hun relatieve standaardfouten)

Nauwkeurigheid

De in dit rapport weergegeven resultaten zijn gebaseerd op een steekproef van 36 kalvermelkproducenten en van 18 kalvermelkhandelaren. Rekeninghoudend 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 daarvoor is de relatieve standaardfout. In het overzicht zijn deze relatieve standaardfouten van een aantal uitkomsten vermeld. Met een zekerheid van 65, 95 of 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 relatieve standaardfout.

Representativiteit

De wijze van steekproeftrekken, nl. alle grote en middelgrote kalvermelkproducenten en de helft van de kleine producenten en van de kalvermelkhandelaren, rechtvaardigt de veronderstelling, dat een representatief beeld is opgebouwd. Dit te meer omdat de non-response bij de producenten vrijwel uitsluitend bestond uit bedrijven die geen kalvermelk meer produceerden of uitsluitend kalvermelk voor fokkalveren produceerden. De non-response bij de kalvermelkhandelaren bestond vrijwel uitsluitend uit de bedrijven die slechts optraden als besteladres voor kalvermelk en waarbij de levering direct vanaf de producent plaatsvond. Deze typen non-response hebben geleid tot aanpassing van de steekproefpopulatie, die daardoor is verkleind tot 39 bedrijven, namelijk 31 kalvermelkproducenten en 8 kalvermelkhandelaren.

Op een tweetal punten kunnen de in ons onderzoek gevonden resultaten worden vergeleken met gegevens uit andere bron; het aantal kalvermelkproducenten en de kalvermelkproductie.

Uit het onderzoek is gebleken, dat in 1979 31 kalvermelkproducenten kalvermelk bestemd voor vleeskalveren in het binnenland afzetten. Uit de mengvoeder-enquêtes 1) blijkt, dat op 30 juni 1979 40 bedrijven kalvermelk produceerden voor de binnenlandse markt; op 30 juni 1980 38 bedrijven. Het aantal door ons gevonden kalvermelkproducenten ligt hier nogal wat onder, doch er dient rekening mee te worden gehouden, dat in de enquêteresultaten niet de producenten van uitsluitend fokmelk zijn opgenomen. Wordt hiermee rekening gehouden dan bestaat er een redelijke overeenstemming tussen het in ons onderzoek gevonden aantal kalvermelkproducenten en het aantal producenten voor de binnenlandse markt volgens de mengvoeder-enquête.

De kalvermelkproducenten zetten blijkens de LEI-enquête in 1979 ruim 424.000 ton kalvermelk af, waarvan door hen ruim 100.000 ton werd geëxporteerd en 324.000 ton in het binnenland afgezet.

Blijkens de mengvoeder-enquête werd in de periode 1 juli 1978 t/m 30 juni 1979 bijna 396.000 ton kalvermelk afgezet in het binnenland en in de periode 1 juli 1979 t/m 30 juni 1980 ruim 402.000 ton. Rekeninghoudend met de 112.000 ton fokmelk, die de door het LEI geënquêteerde bedrijven produceerden en de waarschijnlijkheid dat een deel hiervan ook geëxporteerd is, bestaat er een redelijke overeenstemming tussen de kalvermelkproductie volgens de LEI-enquête en die volgens de mengvoeder-enquêtes. Dit te meer gezien de eerder vermelde relatieve standaardfouten.

1) Jaarlijks uitgevoerd door het Produktschap voor Veevoeder.

Bijlage I (vervolg) Enkele uitkomsten en hun relatieve standaardfouten 1)

	Kalvermelk				Nuchters kalveren				Vleeskalveren			
	bedrij-		kalver-		bedrij-		dieren		bedrij-		dieren	
	aan-	rel.	aant.	rel.	aan-	rel.	aant.	rel.	aan-	rel.	aant.	rel.
	tal	st.-	ton-	st.-	tal	st.-	tal	st.-	tal	st.-	tal	st.-
		fout	nen	fout		fout	x1000	fout		fout	x1000	fout
Totaal	39	0,0	430100	1,05	30	8,86	823	0,31	29	8,86	790	0,23
w.v. naar regio												
- Gelderland	15	10,10	231800	0,73	15	10,10	421	0,56	14	10,10	412	0,36
- Noord-Brabant	11	0,0	47100	8,87	6	37,24	113	0,98	6	37,24	99	1,06
- Overig Nederland	13	10,88	151200	0,03	9	0	289	0	9	0	279	0
w.v. naar afnemerscategorie												
- kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract	27	8,92	206200	0,13	27	8,23	767	0,15	-	-	-	-
- kalverhouders zonder voer- of vastgeldcontract	37	0,0	7900	5,10	4	0	4	0	-	-	-	-
- kalvermelkhandelaren	13	11,79	16500	0,70	-	-	-	-	-	-	-	-
- eigen kalverhouderijen	16	8,84	6300	9,35	16	0	28	0	-	-	-	-
- overige binnenl. afnemers	15	10,88	22300	5,16	2	8,84	23	8,46	-	-	-	-
- export	15	0	100300	0	-	-	-	-	5	45,22	16	6,42
- kalverhandelaren	-	-	-	-	3	0	2	0	16	9,43	295	0,38
- kalverslachterijen	-	-	-	-	-	-	-	-	23	6,73	479	0,07
w.v. naar leveranciers-												
categorieën												
- veemarkten	-	-	-	-	8	0	33	0	-	-	-	-
- opvangcentra	-	-	-	-	13	20,06	280	0,40	-	-	-	-
- kalverhandelaren (incl. im-												
porteurs)	-	-	-	-	27	5,66	473	0,48	-	-	-	-
- boeren	-	-	-	-	7	0	0	0	-	-	-	-
- buitenland	-	-	-	-	7	0	368	0	-	-	-	-
- kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract	-	-	-	-	-	-	-	-	25	8,56	727	0,15
- kalverhouders zonder voer- of vastgeldcontract	-	-	-	-	-	-	-	-	4	0	22	0
- eigen kalverhouderij	-	-	-	-	-	-	-	-	15	9,43	18	8,25
- overige leveranciers	-	-	-	-	-	-	-	-	4	0	24	0
w.v. naar wijze van afzet												
kalvermelk												
- bulk/vrij	14	0	25600	0	-	-	-	-	-	-	-	-
- gezakt/vrij	39	0,0	146900	1,10	-	-	-	-	-	-	-	-
- bulk/contract	14	0	75900	0	-	-	-	-	-	-	-	-
- gezakt/contract	32	9,18	181700	1,69	-	-	-	-	-	-	-	-
w.v. naar commissie en op												
contract												
- in commissie	-	-	-	-	1	0	1	0	3	0	26	0
- op contract bij aankoop	-	-	-	-	13	10,88	97	2,37	27	7,92	749	0,14
- op contract bij verkoop	-	-	-	-	28	7,92	791	0,14	7	0	53	0
w.v. naar jaarafzet												
kalvermelk												
- tot 1000 ton	10	27,21	2700	3,65	3	0	5	0	2	0	3	0
- 1000 - 10000 ton	17	15,25	59800	7,61	16	16,22	67	3,86	16	16,22	70	2,60
- 10000 ton en meer	12	0	367500	0	11	0	751	0	11	0	717	0

- 1) Als alle in een bepaalde categorie vallende bedrijven zijn geëquipeerd is de relatieve standaardfout uiteraard 0.
De relatieve standaardfouten zijn uitgedrukt in percentages van de betrokken aantallen bedrijven en dieren.

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 : Kalfsvleesproduktie 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 : Structuur-enquête mestkalveren
1978/1979
Ir. C.J.M. Wijnen
September 1981, f 12,50.