

C.J.M. Wijnen

Publikatie 2.200

DE VEEWET EN DE STRUCTUUR VAN DE VARKENSHOUDERIJ



SGN: L 26-2.200
EX. NO: C
MLV:

April 1993

Landbouw-Economisch Instituut
Afdeling Structuuronderzoek

580311

REFERAAT

DE VEEWET EN DE STRUCTUUR VAN DE VARKENSHOUDERIJ

Wijnen, C.J.M.

Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut (LEI-DLO), 1993

Publikatie 2.200

ISBN 90-5242-211-7

80 p., tab.

In verband met de bestrijding van de varkenspest zijn wettelijke beperkingen van kracht geworden voor het overbrengen van biggen van vermeerderings- naar mestbedrijven. Dit onderzoek gaat in op de gevolgen hiervan voor de bedrijven met varkens en voor de handel. Door middel van een enquête is inzicht verkregen in het huidige relatiepatroon en in de verwachte ontwikkeling van de bedrijven. Gezien de bedrijfsvoering zal op veel bedrijven de verwerving van biggen worden gewijzigd. De positie van vermeerderers met kleine bedrijven en ook van de handel zal daardoor veranderen.

Varkenshouderij/Agrarische bedrijven/Nederland

CIP-GEGEVENS KONINKLIJKE BIBLIOTHEEK, DEN HAAG

Wijnen, C.J.M.

De veewet en de structuur van de varkenshouderij /
C.J.M. Wijnen. - Den Haag : Landbouw-Economisch Instituut
(LEI-DLO). - Tab. - (Publikatie / Landbouw-Economisch
Instituut DLO ; 2.200)

ISBN 90-5242-211-7

NUGI 835

Trefw.: varkenshouderijen.

Overname van de inhoud toegestaan, mits met duidelijke bronvermelding.

INHOUD

	Blz.
WOORD VOORAF	5
SAMENVATTING	7
1. INLEIDING	13
1.1 Aanleiding	13
1.2 Onderzoeksvragen	14
1.3 Uitvoering van het onderzoek	16
1.4 Indeling van het rapport en begrippen	18
2. DE VERHOUDING TUSSEN DE PRODUKTIE EN DE VRAAG NAAR BIGGEN	20
2.1 Inleiding	20
2.2 De verhoudingen op bedrijfsniveau	20
2.3 De verhoudingen op gebiedsniveau	21
2.4 Conclusies	23
3. DE VERMEERDERINGSBEDRIJVEN	24
3.1 Inleiding	24
3.2 De bedrijfsomvang	24
3.3 De continuïteit van de bedrijven	26
3.4 Regionale verschillen	28
3.5 Conclusies	29
4. DE AFZET VAN BIGGEN	30
4.1 Inleiding	30
4.2 De afleverfrequentie	30
4.3 De bestemming van de biggen	31
4.4 De relaties van de vermeerderaars met mesters	33
4.4.1 Het aantal vermeerderaars met een vaste afzetrelatie	33
4.4.2 De bedrijfsgrootte van de vermeerderaars ten opzichte van de mesters	34
4.4.3 De positie van de biggenleverancier	35
4.4.4 De duurzaamheid van de overeenkomsten	36
4.5 Overige relaties	36
4.6 De aanpassingen door de vermeerderaars	37
4.7 Regionale verschillen	39
4.8 Conclusies	40

	Blz.
5. DE BEDRIJVEN MET BEHOEFTE AAN BIGGEN	42
5.1 Inleiding	42
5.2 De omzet van de mesterijbedrijven	42
5.3 De inrichting	43
5.4 Het oplegpatroon	44
5.5 Aantal malen dat jaarlijks wordt opgelegd	44
5.6 De wijze van groeperen van de biggen	45
5.7 Regionale verschillen	47
5.8 Conclusies	48
6. DE VERWERVING VAN DE BIGGEN	49
6.1 Inleiding	49
6.2 De herkomst van de biggen	49
6.3 Aantal toeleverende bedrijven per mester	50
6.4 De relaties met leveranciers	52
6.5 De aanpassingen bij de mesters	55
6.6 Regionale verschillen	57
6.7 Conclusies	59
7. HET TRANSPORT VAN BIGGEN	61
7.1 Inleiding	61
7.2 De wijze van vervoer	61
7.3 Combinatievervoer	63
7.4 De voorzieningen voor het vervoer van biggen	64
7.5 De aanpassingen bij handel en transport	66
7.6 Regionale verschillen	68
7.7 Conclusies	69
8. SLOTBESCHOUWING	70
8.1 De Veewet als één van de bepalingen voor de varkenshouderij	70
8.2 De invloed op de structuur van de varkenshouderij	71
8.3 De uiteindelijke reacties moeilijk in te schatten	75
8.4 Aandachtspunten voor het beleid	76
LITERATUUR	80

WOORD VOORAF

In de agrarische sector wordt in toenemende mate aandacht besteed aan de kwaliteit van de produkten. Het voorkomen van ziekten en plagen die het produktieproces verstoren neemt hierbij een belangrijke plaats in. Daarbij moet rekening worden gehouden met de wens om het gebruik van beschermingsmiddelen te beperken, terwijl door de toename van de internationale handel de risico's van insleep van ziekten groter worden.

Om de risico's van varkenspest te beperken heeft de overheid regels gesteld waaraan het vervoer en het samenbrengen van varkens moeten voldoen.

De invoering van deze regels en ook het tijdschema waarbinnen de beperkingen voor de varkenshouders tot werking zouden moeten komen, waren voor de Provinciale Raad voor de Bedrijfsontwikkeling in Landbouw in Overijssel aanleiding om LEI-DLO te verzoeken een onderzoek in te stellen naar de gevolgen hiervan voor de structuur van de varkenshouderij. De structurele gevolgen dienen volgens deze raad te worden gezien in samenhang met het in ontwikkeling zijnde Verplaatsingsbesluit II en met de toekomstperspectieven van de kleine bedrijven.

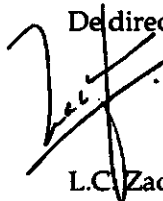
Ten behoeve van de opzet en begeleiding van het uit te voeren onderzoek is een begeleidingscommissie gevormd waarin zitting hadden:

J.A. Stegeman (voorzitter)	Provinciale Raad voor de Bedrijfs-ontwikkeling in de Landbouw in Overijssel
J.A.Smak	Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij (Veterinaire Dienst)
J. Braamskamp	Stichting Gezondheidszorg voor Dieren
J.M.M. de Win	Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij (Directie Veehouderij en Zuivel)
H.J.M. Boelrijk	Landbouwschap
J.H.M. Wijnands	Landbouw-Economisch Instituut (LEI-DLO)
J.J. de Vlieger	Landbouw-Economisch Instituut (LEI-DLO)

De commissie heeft mede richting gegeven aan het onderzoek. De inhoudelijke verantwoordelijkheid berust evenwel bij het LEI.

Om bedrijfsinformatie te verkrijgen is een beroep gedaan op de medewerking van een groot aantal varkenshouders. Voor het invullen en terugzenden van de vragenlijst wil ik hen bij deze hartelijk danken.

De directeur,

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized 'Z' followed by a vertical line and a horizontal stroke.

L.C. Zachariasse

Den Haag, maart 1993

SAMENVATTING

In de inmiddels van kracht geworden gewijzigde Veewet zijn bepalingen opgenomen om het vervoer en het verwerven van biggen te beperken.

Tot 31 december 1993 mogen de mesters gelijktijdig van maximaal drie andere bedrijven biggen op hun bedrijf hebben. Bij aanwezigheid van biggen of vleesvarkens van een groter aantal bedrijven wordt een kortingsregeling toegepast in geval het betreffend bedrijf wordt getroffen door varkenspest.

Het toegestane aantal aanvoerbedrijven wordt met ingang van 1994 verlaagd tot twee.

In voorbereiding zijn regelingen waarbij de transportbedrijven slechts van twee bedrijven biggen mogen ophalen en naar mesters vervoeren. Verder zullen er voorschriften komen voor het reinigen en ontsmetten van veewagens.

Om na te gaan welke gevolgen deze maatregelen hebben voor de structuur van de varkenshouderij is bij de vermeerderders en mesters een schriftelijke enquête uitgevoerd. Door middel van een beperkte vraagstelling is informatie verkregen over de inrichting van de bedrijven, over de manier van overdracht van biggen, over de relaties tussen de vermeerderders en de mesters en over de verwachte bedrijfsontwikkeling. De gegevens zijn op steekproefbasis verkregen. Daarbij is rekening gehouden met de verdeling van de bedrijven over de grootteklassen en over de gebieden. Van de 13946 bedrijven die volgens de landbouwtelling in 1989 fokzeugen van 50 kg en meer hielden zijn alleen de 8460 bedrijven met 25-250 fokzeugen opgenomen. Over circa driekwart van de zeugenstapel is zodoende informatie verkregen. Voor de 24.281 bedrijven met vleesvarkens van minimaal 20 kg is de benedengrens voor de enquête bepaald op minimaal 100 stuks. Over 15.000 bedrijven met 95% van de vleesvarkensstapel is daardoor informatie verkregen.

Het biggenaanbod is sterk gespreid

Op de geënuquêteerde bedrijven met fokzeugen komen jaarlijks gemiddeld per bedrijf 2100 biggen beschikbaar voor de mesterij.

Van de biggen wordt 70% geleverd aan de mesters en 30% mest men zelf af.

Er is een aanzienlijke spreiding in het aantal biggen dat jaarlijks wordt afgeleverd. Op 38% van de bedrijven kan men minder dan 1500 biggen afleveren en een iets kleiner aantal heeft een biggenproduktie van meer dan 2500 stuks.

Ruim de helft van de bedrijven levert minimaal één keer per week biggen af, terwijl een derde twee-wekelijks aflevert. Door de grote afleverfrequentie zijn de leveranties in verhouding tot de behoefte van de mesters klein. Deze laatste leggen afhankelijk van het systeem veelal minder dan eens per maand biggen op.

De verdeling van de biggen over kleine fracties wordt in de hand gewerkt doordat biggen via verschillende tussenpersonen bij de mesters komen. De handel en de commissionairs hebben hierin een zeer groot aandeel; rechtstreeks van vermeerderaar naar mester gaat circa een tiende van de biggen.

Verscheidenheid in de bestemming van de biggen

De in het onderzoek opgenomen bedrijven met vleesvarkens verschillen sterk van omvang. Gemiddeld heeft men bijna 1400 biggen gemest. Het overgrote deel van de bedrijven mest minder dan 900 biggen per jaar. Op twee derde van de bedrijven worden de biggen per afdeling opgelegd en op een vijfde zelfs voor het gehele bedrijf tegelijk.

De biggen worden op een derde deel van de bedrijven door meer dan twee leveranciers geleverd. Ruim de helft van de bedrijven heeft 2 of meer leveranciers en circa een vijfde heeft 4 of meer leveranciers. Vooral op de kleine vleesvarkensbedrijven heeft de handel een zeer belangrijke positie in de biggenvoorziening.

Handel en transport hebben belangrijke plaats

Bij het transport van de biggen naar andere bedrijven vervullen de beroepsvervoerders en handel een centrale rol. Het eigen vervoer door fokkers en mesters is vooral op de grote bedrijven van belang. Uit de directe overdracht van vermeerderaars naar mesters blijkt dat veel biggen in de nabije omgeving worden overgedragen. Op veel bedrijven is evenwel niet bekend over welke afstand de biggen worden vervoerd.

Circa 30% van de mesters ontvangt biggen die gelijktijdig met die van verschillende vermeerderaars zijn vervoerd. Slechts een kwart van de mesters houdt de biggen per fokker apart; anderen die biggen aankopen groeperen naar gewicht. Voorzieningen om biggen ten behoeve van het vervoer te kunnen isoleren en om de veewagens schoon te maken ontbre-

ken op veel bedrijven. Risico's van ziekteverspreiding zijn er eveneens bij het vervoer van vleesvarkens; op veel bedrijven komen de vervoerders bij het laden in de stallen.

Aantal directe contacten vermeerderaar-mester beperkt

Bijna een vijfde van de vermeerderers draagt de biggen direct over aan de mesters; gemiddeld heeft men per vermeerderaar twee vaste mesters. Slechts een derde van deze vermeerderers geeft aan dat zij de enige leverancier bij de betreffende mesters zijn. Een kwart van de vermeerderers deelt deze plaats met anderen. Van de overige vermeerderers heeft het merendeel geen idee hoeveel biggenleveranciers hun vaste mesters hebben.

40% van de vermeerderers heeft een vaste relatie met andere afnemers dan de mesters van de biggen. In bijna de helft hiervan gaat het om een vast contact met handelaren of met de integratie waarbij men is aangesloten. Het merendeel van de grotere vermeerderers heeft de afzet van de biggen contractueel geregeld; bij de vermeerderers met weinig zeugen is dat veel minder het geval.

Bij de mesters is er een iets groter aandeel dat rechtstreekse relaties met vermeerderers onderhoudt. Meestal is dat met één vermeerderaar. Vooral op de grote bedrijven is men dan ook de enige afnemer van de biggen. Ook bij de mesters is een grote onduidelijkheid over de positie die zij hebben als afnemer van de biggen. Slechts een derde van de mesters heeft een overeenkomst voor de levering van biggen. De handel is hierbij de sterkst vertegenwoordigde categorie. Vooral bij de levering aan de kleinere bedrijven heeft de handel een sterke positie. Op de grotere bedrijven zijn de directe relaties en die met de integratie van belang.

Ontwikkeling naar meer gesloten bedrijven vooralsnog beperkt

Op ruim de helft van de vermeerderingsbedrijven mest men ook zelf biggen; ruim een vijfde is te beschouwen als een gesloten bedrijf.

Voor het merendeel van de vermeerderers ontbreken de mogelijkheden om zelf meer biggen af te mesten. Het ontbreken van de hokruimte en ook de milieuwetgeving beperken deze mogelijkheid. Slechts een tiende van de geënquêteerde vermeerderers verwacht de mesterij uit te breiden of op te zetten. Toch zijn de opvattingen over de vermeerdering overwegend positief en wordt door een kwart in de komende jaren een uitbreiding hiervan verwacht. Op langere termijn zal de vermeerdering van biggen ook beïnvloed worden door de ontwikkeling van het aantal bedrijven. Gelet op de leeftijd van de bedrijfshoofden en ook de omvang van de

bedrijven zal de vermindering van het aantal bedrijven zich verder doorzetten.

Het zelf vermeerderen van biggen door de mesters zal vermoedelijk in de komende jaren geen grote verandering ondergaan. Volgens de geënquêteerde mesters zijn hiervoor nog ruime mogelijkheden aanwezig en kunnen er bij omwisseling van mestvarkens naar zeugen veel meer biggen worden gefokt.

Voor al van de grote bedrijven is het aantal met mogelijkheden daartoe belangrijk groter dan het reeds aanwezige aantal. Slechts een klein aantal mesters verwacht de vermeerdering uit te breiden. Ook het mesten ondergaat vooralsnog weinig veranderingen.

De positie van handel en vervoer zal sterk veranderen

De aanpassingen bij handel en vervoer naar aanleiding van de in te voeren vervoersbeperkingen en de beperking van het aantal aanvoeradressen zullen vermoedelijk een zeer groot deel van de biggenstroom treffen. Naar schatting zal voor 40% van de biggen die via de handel en commissionairs overgaan, naar een andere bestemming moeten worden gezocht. Ook het gecombineerd vervoer zal gaan verminderen als de mesters daarop aan dringen. Het eigen vervoer zou sterker kunnen worden.

Voorts zullen op veel bedrijven maatregelen bij het vervoer, als afzonderen van dieren en schoonmaakvoorzieningen, vereist zijn om besmettingskansen te voorkomen.

Gevolgen voor de structuur van de varkenshouderij

De verwachte beperking van de contacten in de varkenshouderij zal vooral gevolgen hebben voor de kleine vermeerderingsbedrijven. Varkenshouders met kleine bedrijven die geen mogelijkheden hebben om hun eenheden te vergroten of tevens hun eigen biggen te mesten zullen als gevolg van hun minder goede afzetpositie geneigd zijn hun activiteiten te beëindigen. Voor de overige categorieën bedrijven zullen de aangescherpte regels van de gewijzigde Veewet geen grote directe gevolgen hebben voor de ontwikkeling van het aantal, het bedrijfstype en de grootte van de eenheden in de varkenshouderij. Op deze verschijnselen werken ook andere factoren in zoals de bedrijfsopvolging, de mestwetgeving en Hinderwetsbepalingen. Veelal zullen de daardoor vereiste voorzieningen vanwege de directe kosten een duidelijker invloed hebben. De opeenstapeling van beperkingen en de voorschriften in het kader van de Veewet kunnen echter in een aantal gevallen wel tot een versnelde beëindiging van bedrijven leiden.

In combinatie met andere overheidsregels onder meer die op milieugebied wordt de vrijheid van handelen van de varkenshouders beperkter. Het minder dwingende karakter van de regelgeving van de Veewet en de mogelijkheden om de bedrijfsvoering aan te passen sinds de aankondiging, de geleidelijke invoering en verscherping, zullen de directe invloed temperen. Voor de bedrijven worden wel de eisen waaraan men moet voldoen verhoogd, hetgeen met extra kosten bijvoorbeeld van vervoer, of met minder opbrengsten in geval van gedeeltelijke leegstand, gepaard kan gaan. Voorts kan de varkenshouder besluiten om de risico's van het minder wenselijk gedrag te aanvaarden. Dit kan ook mentale spanningen bij de varkenshouder en in de relaties met zijn omgeving meebrengen.

Gevolgen per regio verschillend

Als gevolg van de regionale verschillen in de structuur van de productie en afzet zullen de effecten per gebied verschillend zijn.

- Op de bedrijven in het noorden van het land zullen de maatregelen vooral van invloed zijn op de vele vermeerderingsbedrijven die hun biggen via de handel afzetten. Ook de handelaren zullen er hun werkwijze moeten aanpassen. Zij zullen de biggen over grotere afstanden moeten gaan leveren direct aan mesters. De verwachte uitbreiding van de vermeerdering is daarmee in overeenstemming. Het draagvlak van de gebruikte voorzieningen wordt daardoor vergroot. Men kan een interessanter aanbod aan de mesters doen.
- In het oosten van het land zijn veel kleine vermeerderingsbedrijven. De gevolgen zullen vermoedelijk gering zijn omdat veel bedrijven rechtstreeks aan de mesters leveren. Men gebruikt er ook veel eigen vervoer. Men is al gewend biggen over grote afstanden te vervoeren. De commissionairs die al een groot deel van de biggen bemiddelen, zullen bij de uitoefening van hun taak met de beperkende regels rekening moeten gaan houden. De uitbreiding van de mesterij doet de mogelijkheden voor de biggenlevering toenemen.
- In het westen van het land, met veel kleine vermeerderings- en mestbedrijven zullen de regels door kunnen werken via de handel die een aanzienlijk deel van de biggen afzet. Het verhoudingsgewijs groot aantal mesters dat wil gaan vermeerderen, wijst op een neiging om te komen tot meer gesloten bedrijven.
- In het zuiden van het land zullen de gevolgen vermoedelijk slechts een deel van de bedrijven treffen. Dit komt omdat er al een groot deel van de biggen uit eigen opfok wordt verkregen. De biggen worden er veelal over korte afstanden door de mesters vervoerd. Voorts is het aandeel van de handel klein. Wel zullen de commissionairs die een omvangrijke bemiddelingstaak vervullen hun bedrijfsvoering moeten aanpassen.

Een relatief groot aantal van de mesters heeft al een overeenkomst voor de levering van biggen. Opmerkelijk is dat een deel van de geënquêteerde mesters van plan was de mesterij uit te breiden en dat een ander deel daarnaast wilde gaan vermeerderen.

Aandachtspunten voor het beleid

Om de wijzigingen in de regelgeving soepel ingang te doen vinden in de varkenshouderij en de daarmee verbonden handel- en transportsector, is op diverse onderdelen meer aandacht van het beleid gewenst. Een goede voorlichting over de doelstellingen van het gezondheidsbeleid kan de acceptatie vergroten. Ondersteuning kan worden gegeven aan de taakverandering van de handel en aan de vervulling van de transportfunctie. Op de bedrijven zelf kan systematischer aandacht worden gevraagd voor de benodigde voorzieningen om de besmettingskansen te beperken. Bij de bepaling van de overdraagbaarheid van produktierechten dient de regionale situatie van de varkenshouderij mede in beschouwing te worden genomen.

1. INLEIDING

1.1 Aanleiding

De varkenshouderij is een belangrijke sector in de Nederlandse economie. Voor bijna een kwart van de agrarische ondernemers en hun gezinnen vormt de varkenshouderij een deel van de bestaansbasis. De toelevering en verwerking bieden eveneens aan veel personen werkgelegenheid. Van belang is voorts dat de sector sterk op de buitenlandse markten is gericht, als gevolg waarvan twee derde van de produktie wordt geëxporteerd.

Voor al vanwege de belangrijke plaats die de sector in de samenleving inneemt is het van belang om de kansen op de uitbraak en verspreiding van besmettelijke ziekten zo klein mogelijk te houden. De Nederlandse overheid heeft daarom in de wetgeving maatregelen opgenomen die op het onderdrukken van de ziekten met een epidemisch karakter zijn gericht. In geval er een besmettelijke veeziekte uitbreekt heeft dit onmiddellijke gevolgen voor de export- en verhandelingsmogelijkheden van vee en van varkens in het bijzonder.

In de Veewet zijn al sinds jaren bepalingen opgenomen die ondermeer zijn gericht op het tegengaan en beperken van de varkenspest. In dat kader is een vergoedingsregeling van kracht voor zieke en van ziekte verdachte dieren. Voorts zijn varkenshouders verplicht via het aanbrengen van oormerken mee te werken aan het vastleggen van de herkomst van in de handel gebrachte varkens. Daartoe geldt de Identificatie- en Registratie-regeling.

In Europees verband zijn afspraken gemaakt over het al dan niet enten van varkens en over de handelsconsequenties als er sprake is van een uitbraak van varkenspest. Als gevolg van de stringente beperkingen voor de export van varkens en varkensvlees is de mogelijkheid om te enten praktisch niet meer toepasbaar. Het systematisch opruimen van besmettingshaarden is vrijwel steeds minder nadelig dan de exportstop die na de enting ingaat.

Verandering in de regelgeving

Om de risico's van varkenspest verder te beperken, waarbij zoals gezegd niet meer geënt zal worden, is de Nederlandse wetgeving in 1991 aangescherpt. Deze wijzigingen in de Veewet beperken, in geval van varkenspest, de vergoeding voor zieke en van pest verdachte dieren tot alleen de bedrijven die aan een aantal voorwaarden voldoen. Bedrijven die de herkomst van de varkens niet aan kunnen tonen en bedrijven waarop varkens voorkomen die afkomstig zijn van een groter aantal bedrijven dan in de wet is aangegeven (tot 31 december 1993 van drie en nadien van twee bedrijven), ontvangen in geval van varkenspest geen of geen volledige vergoeding voor de af te voeren varkens.

Daarnaast is bepaald dat een beperking van het aantal bedrijven waarvan gelijktijdig varkens mogen worden vervoerd, kan worden voorgeschreven. In voorbereiding zijn uitvoeringsregels waarbij aanvankelijk het gelijktijdig vervoer van biggen van maximaal drie bedrijven nog is toegestaan. Nadien mag er maar op één adres worden bijgeladen en zullen varkens van maximaal twee bedrijven gelijktijdig mogen worden vervoerd. Verder komen er voorschriften voor het reinigen en ontsmetten van de transportmiddelen. De varkensmarkten en verzamelplaatsen, behoudens de erkende en die welke alleen dieren aanvoeren voor binnenlandse slachthuizen en voor export worden verboden. De regels gelden met name voor gebruiksdieren die van bedrijf naar bedrijf gaan. Voor het vervoer van slachtvarkens en voor export zullen eveneens regels gaan gelden.

De veranderingen in de Veewet gaan gepaard met voornemens van het bedrijfsleven om de gezondheidszorg in de varkenshouderij te intensiveren. De Stichting Gezondheidszorg voor Dieren heeft daartoe een nationaal programma opgezet. Het programma sluit aan op bepaalde onderdelen in de Veewet die in verband met het bestrijden van de varkenspest verandering ondergaan.

1.2 Onderzoeksvragen

De voorgestelde maatregelen kunnen tot belangrijke aanpassingsproblemen leiden in de organisatie van de varkenshouderij. Daarbij is het gewenst om onderscheid te maken in twee categorieën bedrijven met varkenshouderij; de bedrijven met mesterij en die met vermeerdering van biggen. Hoewel de beperkingen vooral gelden voor de bedrijven met mesterij, is de verwachting dat de gevolgen ook worden doorgegeven naar de bedrijven die zich vooral toeleggen op de vermeerdering van biggen. De mesters zullen in verband met de aflevering van vleesvarkens streven

naar zo uniform mogelijke biggen. Het tijdstip van leveren en het benodigde aantal dienen bovendien aan te sluiten bij de beschikbare hokcapaciteit. De extra voorwaarde zal dan worden dat de biggen steeds van één of van hooguit twee bedrijven dienen te worden verkregen en voorts dat het vervoer hooguit plaats vindt tegelijk met biggen van nog één bedrijf.

De mester die niet aan de gewijzigde regelgeving voldoet, heeft in beginsel de mogelijkheid om te besluiten tot aanpassing van zijn bedrijfsvoering zodat hij aansluit op de leveringsmogelijkheden van de vermeerderers. De mester kan voorts besluiten tot verandering van zijn relatiepatroon door van andere leveranciers te gaan betrekken, maar hij kan ook overwegen zijn bedrijfsopzet veranderen door een eigen vermeerdering van mestbiggen op te zetten.

De bedrijven met vermeerdering zullen hun bedrijfsvoering dus zo veel mogelijk aanpassen aan de behoefte van hun vaste afnemer(s). Voor zover er geen vaste afnemers zijn, dienen deze te worden gezocht. Biggen die niet op de vaste mestbedrijven geplaatst kunnen worden, zullen tegen een ongunstiger prijs van de hand moeten worden gedaan, bijvoorbeeld doordat deze verder dienen te worden vervoerd of doordat ze moeten worden geëxporteerd. In het uiterste geval zou de vermeerderaar kunnen besluiten om, als dit mogelijk is, deze zelf te gaan mesten. De verwachting is dat vooral de bedrijven met een klein aantal zeugen problemen zullen ondervinden om aan de gewijzigde voorwaarden te kunnen voldoen. Bij de mesters kunnen de problemen zich vooral voordoen op de grotere bedrijven.

Voor het beoordelen van de veranderingen zal tevens moeten worden gelet op reeds in gang zijnde ontwikkelingen in de varkenshouderij en zal aandacht dienen te worden gegeven aan het relatiepatroon tussen vermeerderers en mesters. Van belang zijn onder andere het aantal bedrijven, de grootte ervan, het bedrijfstype en de plaats van vestiging van de varkenshouderij. Dit geldt ook voor het relatiepatroon tussen vermeerderers en mesters en voor de functie van de handel en transport.

Tegen deze achtergrond wordt in dit onderzoek ingegaan op de volgende vragen:

- welke bedrijven, ingedeeld naar omvang, type en andere kenmerken van de bedrijfsvoering zijn er in de varkenshouderij?
- welke relaties zijn er tussen de verschillende categorieën bedrijven met varkenshouderij?
- in welke mate stemmen de aanwezige relaties overeen met de streefbeeld en voorschriften van de gewijzigde Veewet?
- welke veranderingen zullen de maatregelen in het kader van de gewijzigde Veewet op de diverse categorieën bedrijven met varkenshouderij te weeg kunnen brengen?

- welke invloed hebben de maatregelen op de positie van de bedrijven met een kleine zeugenstapel?
- welke mogelijkheden hebben de diverse categorieën ondernemers in de varkenshouderij om hun bedrijfsvoering aan te passen aan de nieuwe omstandigheden?
- welke invloed hebben genoemde wijzigingen op de ontwikkeling van de varkenshouderij in de diverse gebieden van het land?

1.3 Uitvoering van het onderzoek

De informatie benodigd voor het beantwoorden van de onderzoeksvragen is geput uit diverse bronnen. In aanvulling op de gegevens van de landbouwtellingen over de bedrijfsomvang, de bedrijfsoppervlakte en dergelijke, zijn gegevens over de bedrijfssituatie verzameld met behulp van een schriftelijke enquête bij de vermeerderaars en bij de mesters.

Enquête vermeerderaars

Van de bedrijven die volgens de Landbouwtelling in 1989 zeugen van minstens 50 kg hielden zijn bij de enquête alleen de bedrijven met meer dan 25 en minder dan 250 zeugen opgenomen. Bij de benedengrens is er van uit gegaan dat op de kleinere bedrijven veelal mesterij van eigen biggen plaatsvindt, zodat er weinig invloed van de nieuwe voorschriften is te verwachten. De bedrijven met meer dan 250 zeugen zijn buiten het onderzoek gebleven, omdat deze bedrijven naar verwachting veel minder problemen zullen ondervinden als gevolg van de Veewet dan de kleinere en middelgrote.

Uit de in totaal 8460 bedrijven met genoemd aantal zeugen is een steekproef van 800 bedrijven genomen. Bij de bepaling van de steekproeffracties is verder nog rekening gehouden met de verdeling over de grootteklassen en met de spreiding over het land (zie tabel 1.1).

Daartoe zijn 4 groepen van provincies gevormd:

- Noorden (Groningen, Friesland, Drenthe) met 384 bedrijven;
- Oosten (Overijssel en Gelderland) met 3480 bedrijven;
- Westen (Flevoland, Utrecht, Noord- en Zuid-Holland en Zeeland) met 668 bedrijven;
- Zuiden (Noord-Brabant en Limburg) met 3928 bedrijven.

In elk van deze groepen zijn 200 bedrijven aangeschreven. Gekozen is daarbij voor 100 bedrijven per gebied voor de klasse 25-75 zeugen, 50 bedrijven voor de categorie met 75-125 zeugen en eveneens 50 bedrijven voor de categorie 125-250 zeugen. De kleinere bedrijven zijn sterker vertegenwoordigd omdat de verscheidenheid in omstandigheden groter zou

kunnen zijn. De verwachting daarbij is dat juist op de kleinere bedrijven de vermeerderaars meer problemen ondervinden bij het plaatsen van de biggen.

Van de 14.000 bedrijven met zeugen in 1989 bleven er ruim 5500 buiten het onderzoek. Dit is vooral een gevolg van de benedengrens. De invloed van de benedengrens op de in beschouwing genomen zeugenstapel is klein. Door de gekozen bovengrens blijft echter een kwart van de zeugenstapel buiten het onderzoek. Doordat in elk van de onderscheiden gebieden het aantal bedrijven sterk verschilt, loopt ook het steekproefpercentage voor de gebieden sterk uiteen.

Tabel 1.1 Bedrijven met fokzeugen van tenminste 50 kg in 1989

Aantal fokzeugen per bedrijf	Noorden	Oosten	Westen	Zuiden	Totaal
25 - 75	124	1518	317	1016	2975
75 - 125	124	1073	202	1032	2431
125 - 250	136	889	149	1880	3054
Totaal	384	3480	668	3928	8460

Bron: Landbouwtelling 1989.

Enquête mesters

De steekproef van de mesters is op overeenkomstige wijze samengesteld. Van de 147.86 bedrijven met 100 en meer vleesvarkens zijn per gebied 200 bedrijven getrokken en wel;

100 uit de klasse 100-299 vleesvarkens

50 " 300-499 "

25 " 500-999 "

25 " 1000 en meer "

De verdeling van de 14.786 bedrijven over de gebieden (zie tabel 1.2) is als volgt:

Noorden met 537 bedrijven,

Oosten met 6655 bedrijven,

Westen met 1388 bedrijven,

Zuiden met 6206 bedrijven.

Slechts een zeer klein deel van de varkensmesterij is door deze steekproeftrekking niet in het onderzoek vertegenwoordigd.

Tabel 1.2 Bedrijven met vleesvarkens van tenminste 20 kg in 1990

Aantal vleesvarkens per bedrijf	Noorden	Oosten	Westen	Zuiden	Totaal
100 - 299	248	3932	947	2225	7352
300 - 499	125	1420	276	1332	3153
500 - 999	120	1048	137	1721	3026
1000 en meer	44	255	28	928	1255
Totaal	537	6655	1388	6206	14786

Bron: CBS, Landbouwtelling 1990.

Vraagstelling en response

Aan de hand van de reeds genoemde vraagpunten zijn voor de vermeerderaars en de mesters vragenlijsten opgesteld. De varkenshouders hadden bij de beantwoording van de vragen de keuze uit aangegeven antwoordcategorieën waarmee de bedrijfs situatie werd getypeerd in het jaar 1990.

De vragenlijsten zijn aan de varkenshouders toegezonden. Van 59% van de aangeschreven vermeerderaars en van 58% van de mesters is de vragenlijst ingevuld terug ontvangen. Deze voor een schriftelijke enquête hoge respons geeft aan hoe sterk het probleem leeft bij de varkenshouders. Ook van degenen die hun bedrijf reeds hebben beëindigd, zond een aanzienlijk aantal de vragenlijst aan het LEI terug.

Aan de hand van de steekproefopbouw zijn de uitkomsten van de individuele bedrijven weer opgehoogd tot de uitkomsten die de verhoudingen op nationaal niveau per bedrijfsgroottes categorie en per onderscheiden deelgebied weergeven.

1.4 Indeling van het rapport en begrippen

In dit rapport is bij wijze van eerste benadering een schets gegeven van het aanbod en de vraag naar biggen op bedrijfsniveau en per regio.

In aansluiting daarop wordt ingegaan op de kenmerken van de bedrijven die biggen vermeerderen (hoofdstuk 3). De verschillende afzetwijzen en de daartoe aangegane relaties door de vermeerderaars komen aan de orde in hoofdstuk 4. De kenmerken van bedrijven met behoefte aan biggen worden belicht in hoofdstuk 5. De wijze van verwerven van de biggen en de relaties met de leveranciers zijn beschreven in hoofdstuk 6.

Op de functie van het transport van de biggen van vermeerderaar naar de mester en de hiervoor aanwezige voorzieningen wordt nader ingegaan in hoofdstuk 7. In de slotbeschouwing worden de gevolgen van de gewijzigde voorschriften voor de structuur van de varkenshouderij aangegeven, tevens zijn de aandachtspunten voor het beleid vermeld.

Begrippen

In de rapportage wordt aangesloten bij begrippen die in de varkenshouderij worden gebruikt.

Over enkele begrippen kan echter verwarring ontstaan. Daarom wordt hier een korte toelichting gegeven op enkele begrippen.

- zeug: deze heeft een gewicht van minimaal 50 kg bereikt of is tenminste een keer gedekt.
- vleesvarken: als gewichtsgrens is aangehouden bij de landbouwtelling tenminste 20 kg en bij de enquête 23 kg.
- bedrijf met varkenshouderij: alle bij de landbouwtelling geregistreerde bedrijven met varkens, ongeacht de beroepssituatie of ondernemingsvorm. Handelaren die aan de telcriteria voldoen zijn dus eveneens opgenomen.

Nederlandse grootte-eenheid (nge)

De nge is gebaseerd op saldi per diersoort en per ha gewas. Daartoe worden bruto-standaardsaldi (bss) berekend door de opbrengsten met bijbehorende specifieke kosten te verminderen. De bss wordt uitgedrukt in ECU (lopende prijzen). Om praktische redenen wordt de bedrijfsomvang niet in bss uitgedrukt maar in nge. De nge wordt bij een regelmatige herziening zodanig aangepast dat de reële ontwikkeling van de bruto-toegevoegde waarde voor het Nederlandse landbouwbedrijf wordt weergegeven.

Op basis van de bss-88 komt 1 nge in 1992 overeen met 1290 ECU.

De nge komt voorts gemiddeld overeen met 3,36 standaardbedrijfseenheid (sbe).

Voor verdere toelichting zie Landbouwcijfers en LEI-Mededeling 415.

Voor de belangrijkste diersoorten in de veehouderij gelden de volgende nge-waarden per diersoort:

Melkkoeien	1,06
Biggen (bij afwezigheid van zeugen)	0,027
Fokzeugen	0,21
Fokzeugen van 50 kg en meer	0,26
Andere varkens	0,039
Opfokvarkens	0,050

2. DE VERHOUDING TUSSEN DE PRODUKTIE EN DE VRAAG NAAR BIGGEN

2.1 Inleiding

In Nederland worden volgens de landbouwtelling ruim 13 miljoen varkens gehouden. Deze varkensstapel leidt op jaarbasis tot een totale produktie van 22 miljoen vleesvarkens. Van genoemde varkensstapel behoort 1,4 miljoen stuks tot de categorie zeugen. De overigen zijn voornamelijk biggen en vleesvarkens in diverse stadia. De varkens werden in 1989 gehouden op 30.000 bedrijven; hierbij is eveneens uitgegaan van de registratie bij de landbouwtelling. Van genoemd aantal bedrijven had 40% één of meer zeugen met een gewicht van meer dan 50 kg.

In de Veewet is aangegeven dat in de varkenshouderij gestreefd dient te worden naar een beperking van het aantal contacten tussen de bedrijven met varkenshouderij. Ideaal gezien zouden de bedrijven gesloten dienen te zijn of de produktie van de vermeerderders zou nauw aan moeten sluiten bij die van de mesters. Bovendien zou er een vaste relatie tussen één vermeerderder en één mester moeten zijn.

Om aan te geven of de feitelijke situatie overeenkomt met de wenselijke wordt in dit hoofdstuk ingegaan op de verhoudingen in de varkenshouderij. Voor een eerste globale benadering komen de verschillen in bedrijfsomvang en de regionale spreiding aan de orde.

2.2 De verhoudingen op bedrijfsniveau

Met behulp van de gegevens van de landbouwtelling is een jaarlijkse omzet van de biggen voor de diverse categorieën bedrijven bepaald. Daarbij is zowel uitgegaan van de produktie op de bedrijven met zeugen als op de behoefte aan biggen op de bedrijven met vleesvarkens.

Voor de produktie op jaarbasis geldt voor de zeugen van minstens 50 kg in de landbouwtelling een gemiddeld produktiecijfer van 15,3 biggen. Voor de bepaling van de omvang van de mesterij op basis van de landbouwtelling is ervan uitgegaan dat gemiddeld 3 maal per jaar biggen worden opgezet.

Tabel 2.1 Procentuele verdeling van bedrijven en dieren naar type varkenshouderij en naar jaaromzet op basis van dieren in 1989

Omzet op jaarbasis	Vermeerdering		Mesterij	
	bedrijven	biggen	bedrijven	vleesvarkens
Minder dan 150 stuks	14		26	2
150 - 300	8	1	14	4
300 - 600	6	1	19	10
600 - 900	10	4	11	10
900 - 1500	17	11	13	18
1500 - 3000	24	30	12	28
3000 en meer	21	53	5	28
Totaal	100	100	100	100
Aantal	13.946	21,9 mln.	25.219	20,9 mln.

Bron: Landbouwtelling; herleide omzetcijfers.

Uitgaande van deze verhoudingscijfers is een omzetpatroon bepaald voor de bedrijven met vleesvarkens en die met zeugen. Zoals uit tabel 2.1 blijkt, is er een belangrijke "overproduktie" van mestbiggen; deze wordt grotendeels geëxporteerd. Verder komt naar voren dat een aanzienlijk deel van de biggen afkomstig is van bedrijven met grote eenheden zeugen, terwijl het aandeel van de grote bedrijven in de mesterij veel kleiner is.

2.3 De verhoudingen op gebiedsniveau

Op gebiedsniveau zijn eveneens belangrijke verschillen tussen het aanbod van biggen en de vraag die is afgeleid uit het aantal vleesvarkens dat wordt gehouden. Voor deze benadering is uitgegaan van het aantal zeugen en het aantal vleesvarkens. Deze aantallen per deelgebied zijn vermenigvuldigd met de landelijke verhoudingscijfers.

Op basis van deze omrekening blijkt een aanmerkelijk overschot aan biggen in het noorden en westen van het land. Ook in het zuiden van het land is een overschot aan biggen dat in omvang dat in andere delen van het land zelfs nog overtreft. Het overschot is in verhouding tot de produktie echter veel geringer. Tegenover het omvangrijke overschot staan de tekorten aan biggen op de Veluwe, in oostelijk Utrecht en oostelijk Overijssel.

Naast het soms aanmerkelijke verschil dat er per regio is tussen het aanbod en de vraag naar biggen, dient rekening te worden gehouden met

*Tabel 2.2 Het aantal voortgebrachte vleesvarkens, het aantal voortgebrachte biggen en het biggensaldo per gebied in 1989 *)*

Gebieden	Aantal vleesvarkens	Aantal biggen	Biggensaldo
Westelijk Groningen	73.000	89.600	16.600
Oostelijk Groningen	112.200	156.700	44.500
Westelijk Friesland	89.200	99.600	10.400
Oostelijk Friesland	88.600	182.900	94.300
Westelijk Drenthe	148.100	131.800	-16.300
Oostelijk Drenthe	268.000	307.000	39.000
Westelijk Overijssel	351.000	459.300	108.300
Oostelijk Overijssel	2.476.000	2.214.200	-261.800
Veluwe	1.772.100	1.355.600	-416.500
Achterhoek	2.392.000	2.543.000	151.000
Betuwe	561.800	641.300	79.500
Westelijk Utrecht	367.000	382.000	15.000
Oostelijk Utrecht	384.300	253.000	-131.300
Noordelijk Noord-Holland	42.000	57.000	15.000
Zuidelijk Noord-Holland	34.200	34.800	600
Noordelijk Zuid-Holland	369.300	368.000	-1.300
Zuidelijk Zuid-Holland	32.100	23.000	-9.100
Noordelijk Zeeland	19.900	19.000	-900
Midden Zeeland	33.300	47.500	14.200
Zeeuwsch Vlaanderen	54.600	64.600	10.000
Westelijk Noord Brabant	661.000	677.700	16.700
Midden Noord Brabant	2.501.000	3.041.400	540.400
Kempfen	2.031.500	2.010.800	-20.700
De Peel	3.421.000	3.643.400	222.400
Zuid-Limburg	116.100	184.600	68.500
Noord- en Midden-Limburg	2.487.500	2.862.300	374.800
Flevoland	40.600	58.400	17.800
Nederland	20.927.400	21.908.500	981.100

**) Raming op basis van landelijke verhoudingen.*

Bron: Landbouwtelling 1989, herleide cijfers.

het verschil in bedrijfsgrootte tussen de vermeerderaars en de mesters. Bij de voorgestelde beperking van het aantal bedrijven waarvan de biggen mogen worden aangevoerd, zal de belangstelling van de mesters zich in eerste instantie vooral gaan richten op de biggen van de grootste vermeerderingsbedrijven. Het prijsverschil tussen grote en kleine koppels biggen zal daardoor nog verder worden vergroot.

In theorie zou, afgezien van de voorkeuren vanwege bijvoorbeeld de prijs of de kwaliteit, de produktie van de vermeerderders met meer dan 150 zeugen in alle gebieden ruim voldoende zijn voor de voorziening van de mesterijen met een vergelijkbare omvang. Dit zijn de bedrijven die jaarlijks meer dan 2250 vleesvarkens afleveren. Ook voor de bedrijven met minder dan 50 zeugen staat in de meeste gebieden tegenover hun biggenaanbod een vraag van bedrijven met een overeenkomstige omzet van vleesvarkens. Alleen in enkele delen van het land (Zeeuwsch Vlaanderen en Zuid-Limburg) is de varkensvermeerdering kleinschaliger dan de mesterij.

Bij het afstemmen van de produktie van biggen op de vraag dient evenwel ook rekening te worden gehouden met de verschillen in bedrijfsvoering. In de vermeerdering leidt het natuurlijke proces er toe dat gespreid over het gehele jaar biggen worden geboren; tenzij er maatregelen worden genomen om de bronst van de zeugen te synchroniseren. Afhankelijk van de omvang van de zeugenstapel zal de vermeerderder meer of minder in staat zijn de door de mester gewenste eenheden biggen met een gewicht van circa 23 kg af te leveren. De mesters streven er anderzijds naar om bij het afleveren zo veel mogelijk (circa 100) vleesvarkens op een gewicht van circa 110 kg te hebben en zij willen deze plaatsen weer zo spoedig mogelijk gelijktijdig aanvullen. Zij zullen dus streven naar een gelijk gewicht van de biggen die worden aangeboden. Om te voldoen aan de periodieke vraag naar een minimumaantal gelijksoortige biggen zullen de vermeerderingsbedrijven belangrijk groter dienen te zijn dan de ontvangende mestbedrijven. De vermeerderder zal daarbij bovendien aan meerdere mesters biggen moeten leveren.

2.4 Conclusies

- Van de 30000 bedrijven met varkenshouderij heeft circa 40% fokzeugen. Het aantal met vleesvarkens is bijna twee keer zo groot.
- De eenheden in de vermeerdering zijn belangrijk groter dan die in de mesterij. Op bedrijfsniveau sluiten de vraag en het aanbod van biggen slecht op elkaar aan.
- Het overgrote deel van de biggen is afkomstig van bedrijven die jaarlijks meer dan 1500 biggen produceren. In tegenstelling tot de vermeerdering is de mesterij kleinschalig; het aandeel van de bedrijven die jaarlijks meer dan 1500 vleesvarkens afleveren is beperkt tot 57%.
- Op gebiedsniveau zijn er belangrijke verschillen tussen de produktie en de vraag naar mestbiggen. In sommige delen van het noorden en zuiden van het land is een aanzienlijk overschot, in het midden van het land zijn belangrijke tekorten.

3. DE VERMEERDERINGSBEDRIJVEN

3.1 Inleiding

In het voorafgaande is reeds aangegeven dat er aanmerkelijke verschillen zijn tussen de bedrijven die varkens houden.

In dit hoofdstuk zal nader worden ingegaan op de categorie bedrijven die zich heeft toegelegd op de vermeerderingsfunctie. Zoals reeds eerder is aangegeven zal dit gebeuren aan de hand van de enquête. Hierin zijn de bedrijven met 25-250 zeugen opgenomen. Voor de beoordeling van de bedrijfsomvang en van de continuïteit van de bedrijven zal gebruik worden gemaakt van data uit de landbouwtelling.

3.2 De bedrijfsomvang

Van de 13.391 bedrijven die in 1989 één of meer zeugen hielden, zijn er 8460 in het onderzoek opgenomen. De bedrijven met minder dan 25 zeugen en die met meer dan 250 zeugen zijn buiten beschouwing gebleven.

Het aantal zeugen per bedrijf verschilt binnen de beschouwde klasse aanzienlijk. 35% van deze bedrijven heeft 25-75 zeugen, 29% heeft 75-125 zeugen en 36% heeft 125-250 zeugen per bedrijf.

Op 52% van de bedrijven is de varkenshouderij de belangrijkste produktierichting. Op een zevende deel van de bedrijven wordt de varkenshouderij gecombineerd met het houden van andere diersoorten, voornamelijk met rundvee. Op bijna een derde van de bedrijven met zeugen is het produktiepatroon gemengd en komen ook andere produktierichtingen zoals akkerbouw voor. De bedrijven met kleine eenheden zeugen zijn veelal niet op de varkenshouderij gespecialiseerd. Dit is wel het geval op de bedrijven met meer dan 125 zeugen.

Op een aanzienlijk deel van de bedrijven die biggen vermeerderen komt ook de varkensmesterij voor. Op 36% van de vermeerderingsbedrijven werden in 1990 meer dan 100 vleesvarkens gehouden. Hieronder zijn ook de bedrijven (21%) die vrijwel alle biggen zelf afmesten. Hoewel deze bedrijven voor de biggenafzet niet op andere bedrijven zijn aangewezen,

houdt dit niet in dat er geen contacten met andere bedrijven zijn. Om de volledige bezetting te verkrijgen van de mestcapaciteit wordt incidenteel een beroep gedaan op de levering door anderen, of men heeft biggen over die worden afgezet.

Tabel 3.1 *Verdeling van de vermeerderingsbedrijven naar aantal aanwezige vleesvarkens, per grootteklasse in procenten (1990)*

Aantal vleesvarkens per bedrijf	Aantal zeugen per bedrijf			
	25-75	75-125	125-250	totaal
Geen	44	34	24	34
Minder dan 100	25	34	34	29
100 - 200	11	7	6	8
200 en meer	20	25	36	29
Totaal	100	100	100	100

Bron: Landbouwtelling.

Het zijn vooral de kleinere vermeerderingsbedrijven die geen varkens mesten. Daarentegen komt bij de grotere bedrijven wel mesterij van een uiteenlopend aantal biggen voor.

Tabel 3.2 *Verdeling van de vermeerderingsbedrijven naar aantal afgeleverde *) biggen, per grootteklasse in procenten (1990)*

Aantal afgeleverde biggen per bedrijf	Aantal zeugen per bedrijf			
	25-75	75-125	125-250	totaal
Minder dan 500	3			1
500 - 1499	88	21		37
1500 - 2500	9	70	10	27
2500 - 4999		9	88	35
5000 en meer			2	
Totaal bedrijven	100	100	100	100
Gemiddeld aantal per bedrijf	1011	1849	3360	2100

**) Inclusief de biggen die zijn bestemd voor de eigen mesterij.*

Gemiddeld leverden de onderzochte bedrijven in 1990 bijna 2100 biggen af of bestemden deze voor de eigen mesterij. De jaarlijkse biggenproductie van de onderzochte bedrijven verschilt sterk. Op 18% van de bedrijven heeft men de beschikking over minder dan 1500 biggen, 24% van de bedrijven heeft een productie van 1500-2500 biggen en 58% van de onderzochte vermeerderingsbedrijven produceert meer dan 2500 biggen per jaar.

3.3 De continuïteit van de bedrijven

Het aantal vermeerderingsbedrijven is in de voorbije jaren regelmatig gedaald. Op de bedrijven met kleine eenheden zeugen werden de vermeerderingsactiviteiten veelal beëindigd en soms ook vergroot. Van de bedrijven in het onderzoek had 23% in de periode 1985-1990 de zeugenstapel vergroot en van slechts 1% was het aantal zeugen kleiner geworden. Het vergroten van de zeugenstapel vond voornamelijk plaats op de bedrijven die in 1990 meer dan 75 zeugen hielden; op een derde daarvan heeft vergroting plaats gevonden. Bij de bedrijven die minder dan genoemd aantal hielden, was het aantal dat meer zeugen hield (4%) ongeveer gelijk aan het aantal dat er minder was gaan houden.

Bij de voortzetting van de bedrijven met zeugen speelt ook de totale bedrijfsomvang een rol. Kleine bedrijven worden beëindigd, onder andere bij beroepsbeëindiging van het bedrijfshoofd als er geen opvolger is. Met behulp van gewichten per ha en per diersoort is de bedrijfsomvang uitgedrukt in Nederlandse grootte-eenheden (nge) (zie begrippen 1.4). Het aantal nge van het bedrijf en de leeftijd van het bedrijfshoofd geven belangrijke aanwijzingen over de voortzettingskansen van de bedrijven. De productieomvang van een kwart van de geënkquêteerde vermeerderingsbedrijven is volgens de opgave bij de landbouwtelling minder dan 40 nge. Op deze bedrijven is de productieomvang bij normale omstandigheden ontoereikend om een bestaan te blijven bieden aan een arbeidskracht. Ook voor bedrijven met 40-50 nge is de continuïteit op de langere termijn niet verzekerd. Mogelijkheden zijn daartoe wel op bedrijven met 50 nge of meer.

In combinatie met de leeftijd van het bedrijfshoofd blijkt dat op de kleinere bedrijven overwegend bedrijfshoofden van 50 jaar en ouder voorkomen. Op de grotere bedrijven ligt dit aandeel op 40%, terwijl in totaal 46% van de geënkquêteerde vermeerderers die leeftijdsgrens is gepasseerd.

Op een zevende van de bedrijven speelt vanwege de leeftijd van het bedrijfshoofd de voortzettingsvraag in de komende jaren een belangrijke rol. Indien de bedrijven van minder dan 40 nge met oudere bedrijfshoofden (in totaal circa 1200) nog gemiddeld 7 jaren blijven bestaan, zal het aantal

bedrijven gemiddeld met ongeveer 171 per jaar verminderen. Dit is een vermindering van 2% per jaar. In de periode 1986-1990 liep het aantal bedrijven met meer dan 20 zeugen met 20% terug; gemiddeld per jaar dus met 5,4%.

Tabel 3.3 Verdeling van de vermeerderingsbedrijven naar leeftijd van het bedrijfshoofd, per grootteklasse in procenten (1990)

Leeftijd bedrijfshoofd	Productieomvang in nge					totaal
	tot 20	20-30	30-40	40-50	50 e.m.	
Jonger dan 35 jaar	23	9	11	15	10	11
35-50 jaar	21	23	37	41	48	43
50-60 jaar	35	47	28	27	25	28
60-65 jaar	11	10	15	11	11	11
65 jaar en ouder	10	11	9	6	6	7
Totaal	100	100	100	100	100	100
Aantal bedrijven	307	666	1016	1693	4779	8460

Bron: Landbouwtelling.

In verband met aanvullende inkomensmogelijkheden is ook de oppervlakte cultuurgrond van belang. Vooral van de bedrijven met 25-75 zeugen heeft een aanzienlijk deel 15 ha of meer cultuurgrond. Slechts een klein aantal (18%) heeft minder dan 5 ha grond. Op de bedrijven met weinig cultuurgrond zullen ook de kosten voor de mestafzet mee gaan tellen. Dit is onder meer het geval op een aanzienlijk deel van de bedrijven met een wat grotere zeugenstapel; 40% van de bedrijven met 125-250 zeugen heeft minder dan 5 ha grond.

De verwachtingen van de geënquêteerden over de vermeerdering zijn dooreengenenomen positief. Circa een kwart van de vermeerderers verwacht een uitbreiding van hun zeugenstapel in de komende vijf jaren en slechts een klein aantal verwacht dat zij hun vermeerderingsactiviteiten zullen gaan inkrimpen. Duidelijk tekent zich een onzekerheid af op de bedrijven met een klein en middelgroot aantal zeugen. Het gelijkblijven van de vermeerdering en niet beantwoorden van de vraag komt op deze bedrijven meer voor. Van de geënquêteerde vermeerderers beantwoordde 12% de vraag over de ontwikkeling van de fokkerij niet.

Van alle geënquêteerde vermeerderders verwacht 60% geen verandering in de afzetmogelijkheden van de biggen, 9% van hen verwacht een geringere afzetmogelijkheid en 4% een betere afzet voor hun biggen. De eerder gesignaleerde onzekerheidsgevoelens op kleinere bedrijven komen terug bij de vraag over de afzetverwachting van de biggen. Ten opzichte van de onzekerheid en verwachte vermindering van de afzetkansen op kleinere bedrijven staan de gelijkblijvende en mogelijke marktverbeteringen op de grotere bedrijven.

3.4 Regionale verschillen

In vergelijking met het landelijk gemiddelde aantal zeugen op de geënquêteerde bedrijven (110) hebben de bedrijven in het westen en oosten een kleinere en die in het zuiden en noorden een grotere zeugenstapel (zie tabel 3.4).

Tabel 3.4 Verdeling van de vermeerderingsbedrijven naar grootteklasse, per gebied in procenten (1990)

Aantal zeugen per bedrijf	Noorden	Oosten	Westen	Zuiden	Totaal
25 - 75	29	42	53	20	35
75 - 125	30	32	26	31	29
125 - 250	41	26	21	49	36
Totaal	100	100	100	100	100
Gemiddeld per bedrijf					
- aantal zeugen	115	93	88	127	114
- aantal biggen	2190	1821	1735	2403	2100

Bron: Enquête vermeerderders.

In het noorden van het land is het aantal afgeleverde biggen iets groter dan het landelijk gemiddelde. Het betreft in dit gebied meer gespecialiseerde bedrijven. Een groter deel van de bedrijfshoofden is jonger dan 50 jaar.

In het oosten van het land hebben meer bedrijven met zeugen een gemengd karakter. Er komen daar meer oudere bedrijfshoofden voor.

In het westen van het land is de gemiddelde zeugenstapel circa 20% kleiner dan het landelijk gemiddelde. Naast de geringere specialisatie vallen de bedrijven op door het relatief grotere aantal oudere bedrijfshoofden.

In het zuiden van het land zijn de eenheden in de vermeerdering veelal groter dan in andere delen van het land. Een groter deel van de bedrijven met zeugen is op de varkenshouderij gespecialiseerd, terwijl het vaak iets jongere bedrijfshoofden zijn.

3.5 Conclusies

- Op de bedrijven die volgens de landbouwtelling 25 tot 250 zeugen houden, komt driekwart van de zeugenstapel voor. Van de voortgebrachte biggen is een zelfde deel afkomstig van deze bedrijven.
- Van de onderzochte categorie bedrijven heeft 60% minder dan 125 zeugen waaronder ruim een derde met een zeugenstapel van minder dan 75 stuks. Ten opzichte van het gemiddelde aantal afgeleverde biggen (2100 per jaar) is er een aanzienlijke spreiding; 38% van de bedrijven levert minder dan 1500 biggen af, een iets kleiner aantal meer dan 2500 stuks.
- In de totale biggenproduktie hebben de talrijke kleine bedrijven maar een klein aandeel; per keer leveren deze bedrijven maar een klein aantal biggen af.
- De leeftijdsopbouw van de vermeerderders in combinatie met de bedrijfsomvang geeft aan dat hun aantal in de komende jaren met ten minste 2% per jaar terug zal kunnen lopen. Evenals in voorafgaande jaren zal de zeugenstapel zich sterker concentreren op de reeds wat grotere bedrijven.
- De bedrijven in het westen en oosten van het land zijn veelal kleiner dan die in het noorden en zuiden van het land.

4. DE AFZET VAN BIGGEN

4.1 Inleiding

In het voorgaand hoofdstuk is naar voren gekomen dat er tussen de vermeerderingsbedrijven aanzienlijke verschillen in bedrijfsomvang zijn. Dit leidt weer tot aanmerkelijke verschillen in het aanbod van biggen. In aansluiting daarop wordt nagegaan aan welke categorie bedrijven de vermeerderers hun biggen overdragen. Vanwege de beperking van de gezondheidsrisico's wordt een beperking van de contacten tussen varkens van verschillende bedrijven voorgestaan. In verband met de hiertoe opgenomen bepalingen in de Veewet wordt nagegaan aan wie de biggen worden afgezet en welke verbintenissen er tussen de vermeerderers en hun afnemers bestaan. In verband met mogelijke veranderingen wordt ingegaan op de mogelijkheden van de vermeerderers om zelf biggen te mesten. De gegevens zijn afkomstig van de enquête bij vermeerderers met 25-250 zeugen.

4.2 De afleverfrequentie

Van de onderzochte bedrijven levert 57% elke week biggen af. Slechts een klein aantal bedrijven (10%) heeft een afleverfrequentie van hooguit eenmaal in de 3 weken of nog minder vaak. In veel gevallen betreft de aflevering een, in verhouding tot de gebruikelijke behoefte, gering aantal biggen per keer.

In 1990 hebben de vermeerderers gemiddeld 39 keer biggen afgeleverd. Per keer werden 54 biggen afgeleverd. Dit aantal verschilt sterk per bedrijfsgrootteklasse. De bedrijven met minder dan 75 zeugen leveren gemiddeld 31 biggen per keer af, de bedrijven met 75-125 zeugen 50 en de grotere bedrijven 73 biggen per keer. In verhouding tot de behoefte van de eenheden in de mesterij waarbij uit praktische overwegingen circa 100 biggen per keer worden aangeschaft, blijft een belangrijk deel van de bedrijven beneden deze streefwaarde. Hiervan uitgaande zou het aantal afleveringen per jaar op de kleinste bedrijven niet meer dan 10 mogen be-

dragen, op de middelgrote bedrijven niet meer dan 18 en op de grotere bedrijven niet meer dan 33 per jaar.

In 1990 werd op vrijwel geen van de kleine bedrijven minder dan 10 keer per jaar afgeleverd. Van de middelgrote bedrijven voldeed circa een kwart aan dit criterium en van de grotere bedrijven leverde circa een tiende minder dan 33 keer per jaar biggen af. Over het geheel genomen was van circa een achtste deel van de bedrijven de bedrijfsvoering gericht op het afleveren van grote eenheden biggen.

Tabel 4.1 Verdeling van de vermeerderingsbedrijven naar afleverfrequentie voor biggen, per grootteklasse in procenten

Afleverfrequentie	Aantal zeugen per bedrijf			
	25-75	75-125	125-250	totaal
Elke week	27	57	83	55
Elke 2 weken	47	37	12	31
Elke 3 weken	17	5	2	9
Elke 4 weken	5	-	2	3
Onbekend	4	1	1	2
Totaal	100	100	100	100

4.3 De bestemming van de biggen

Het overgrote deel van de biggen verlaat het bedrijf van de vermeerderaar om elders te worden afgemest. In 1990 werd 30% van de biggen door vermeerderers met 25-250 zeugen op hun eigen bedrijf afgemest. De handelaren zijn de grootste afnemers met 33%. De commissionairs nemen 24% van de biggen af. Ongeveer een tiende van de biggen gaat direct van de vermeerderers naar de mesters.

Op 54% van de geënquêteerde vermeerderingsbedrijven vindt mesterij van eigen biggen plaats. Het aantal biggen dat wordt gemest loopt evenwel zeer sterk uiteen. Ruim een vijfde van de vermeerderers heeft een gesloten bedrijf; zij mesten vrijwel een zelfde aantal biggen als er op hun bedrijf worden geboren.

Bij de bestemming van de biggen die worden verkocht, tekent zich bij de vermeerderers een duidelijk patroon af. Bijna een vijfde van hen draagt de biggen direct over aan één of meer mesters. Bijna de helft ver-

koopt biggen aan de handel. Op ruim een kwart van de bedrijven treedt een commissionair op. Dit zijn de tussenpersonen in de integratievormen die rond fokorganisaties, mengvoerleveranciers en slachterijen zijn ontstaan.

Slechts een klein aantal bedrijven zet biggen af aan meer dan één type afnemer. Meestal gaat het dan om een klein aantal biggen dat om een of andere reden niet via het grootste afnemerskanaal is verkocht. Op de bedrijven met 75-125 zeugen heeft de handel een sterke positie, terwijl relatief weinig van deze vermeerderders rechtstreeks aan mesters afzetten en er ook minder eigen vermeerdering voorkomt. Van de grotere bedrijven mest een aanzienlijk groter deel ook zelf. Men levert er meer aan mesters en ook de commissionairs zijn belangrijker afnemers.

Deze verhoudingen tekenen zich eveneens af bij de verdeling van het totaal aantal biggen over de afzetkanalen.

Tabel 4.2 De verdeling van afgeleverde biggen naar bestemming, per grootteklasse in procenten

Bestemming van de biggen	Aantal zeugen per bedrijf			
	25-75	75-125	125-250	totaal
Mesters	16	8	10	10
Handelaren	34	34	31	33
Commissionairs	21	25	24	24
Overige afnemers	3	4	3	3
Eigen mesterij	26	29	32	30
Totaal	100	100	100	100

Bij de bedrijven die aan mesters afleveren dient te worden aangetekend dat in het peiljaar 1990 een tiende deel van deze bedrijven niet hun gehele biggenproductie aan de vaste mesters kon leveren, maar ook op andere afnemers was aangewezen.

Opmerkelijk is dat de directe levering aan mesters op slechts weinig bedrijven voorkomt en tevens dat het aantal biggen dat door de betreffende vermeerderders wordt overgedragen veelal kleiner is dan het aantal dat de handelaren afnemen. Ook het aantal biggen dat commissionairs afnemen, is veelal groter dan het aantal dat rechtstreeks naar de mesters gaat.

Tabel 4.3 *Verdeling van de vermeerderingsbedrijven naar bestemming van de biggen, per grootteklasse in procenten*

Afnemers	Aantal afgezette biggen per afnemer				
	minder dan 500	500-1000	1000-2500	2500 e.m.	totaal
Mesters	27	40	23	10	100
Handelaren	22	38	19	21	100
Commissionairs	11	32	32	25	100
Overigen	34	22	27	17	100
Eigen mesterij	39	31	14	16	100

4.4 De relaties van de vermeerderers met mesters

4.4.1 Het aantal bedrijven met een vaste afzetrelatie

De verwachting is dat de vermeerderers en mesters vooral op basis van afspraken zullen gaan werken. In de enquête zijn daarom de directe relaties tussen vermeerderers en mesters nagegaan. In de tabellen 4.4, 4.5, en 4.6 wordt deze groep vermeerderers apart gezien. In paragraaf 4.4.4 wordt gezien of er sprake is van een vaste relatie in de vorm van een overeenkomst.

Van 19% van de vermeerderers gaan de biggen direct naar één of meer mesters (tabel 4.4). Hierbij is dus geen commissionair of handelaar

Tabel 4.4 *Verdeling van de vermeerderingsbedrijven naar directe relatie met de mesters, per grootteklasse in procenten*

Directe relatie	Aantal zeugen per bedrijf			
	25-75	75-125	125-250	totaal
1 mester	15	6	15	13
2 mesters	2	1	3	2
3 mesters	1	-	2	1
4 of meer mesters	3	5	2	3
Geen directe relatie	79	88	78	81
Totaalaantal bedrijven	100	100	100	100

betrokken. Bij deze tussenpersonen kunnen de biggen weliswaar ook rechtstreeks overgaan, maar het overbrengen onttrekt zich in veel gevallen aan de invloed en vaak ook aan de waarneming van de vermeerderaar.

De relatie van één vermeerderaar die aan één mester levert, komt weliswaar het meest voor, maar is binnen het totale patroon van beperkte betekenis. Daarnaast is er een iets kleiner aantal bedrijven (6%) dat ook direct aan mesters levert, maar op deze bedrijven gaan de biggen naar meerdere afnemers. Het aantal aan elke categorie overgedragen biggen is daardoor gering.

Van de bedrijven met 25-75 zeugen heeft 22% een vaste relatie met een of meer mesters. Dit aandeel ligt even hoog op de bedrijven die meer dan 125 zeugen houden, maar is aanmerkelijk lager op de middelgrote bedrijven.

4.4.2 De bedrijfsgrootte van de vermeeders ten opzichte van de mesters

Bij de vaste relaties is nagegaan hoe de omzet van mester en vermeerderaar zich ten opzichte van elkaar verhouden.

De grootte van de mesterijeenheden is veelal mede bepalend voor hun continuïteit. Voor de betreffende vermeeders is dit evenzeer een belangrijk gegeven.

Tabel 4.5 Verdeling van de vermeederingsbedrijven met een directe relatie naar omvang van de ontvangende mesterij, per grootteklasse in procenten

Omvang ontvangende mesterij in aantal vleesvarkens	Aantal zeugen per bedrijf			
	25-75	75-125	125-250	totaal
Minder dan 250	20	10	13	15
250 - 500	20	5	12	13
500 - 1000	11	3	18	12
1000 en meer	9	6	12	9
Onbekend	40	76	45	51
Totaal	100	100	100	100

Van de vermeederingsbedrijven met een directe relatie levert een aanzienlijk deel aan mesters met een klein aantal vleesvarkens.

Op de bedrijven met 125-250 zeugen heeft 30% van de directe relaties betrekking op mesterijen van een overeenkomstige grootte.

De omvang van de bedrijven die biggen overdragen, geeft aan dat er een groot verschil is tussen de behoefte en het daartegenoverstaande aanbod van de vermeerderaar. Dit betekent dat vaak meerdere bedrijven als leverancier op moeten treden.

4.4.3 De positie van de biggenleverancier

Voor de vermeerderaars met een vaste relatie is nagegaan of zij bij de vaste afnemers de enige biggenleverancier zijn of dat zij met meerderen aan de vraag naar biggen voldoen. Dit beeld kan per mester verschillen.

De 1615 vermeerderaars met een of meer vaste mesters leveren hun biggen af aan in totaal 3400 mesters. Binnen dit geheel gaat het bij een derde van de gevallen om enkelvoudige relaties. Bij 10% van de vermeerderaars heeft hun mester nog een andere leverancier en bij 14% van de vermeerderaars hebben de betreffende mesters meer dan 2 andere leveranciers.

Bij een aanzienlijk deel van de mesters weet de betreffende vermeerderaar niet wat zijn positie is. De grotere bedrijven hebben veelal de positie van enig leverancier. Bij de kleinere gaat het ook om gedeelde plaatsen op de mestbedrijven.

Het aantal vermeerderaars dat een tweede vaste afnemer heeft is gering; slechts 7% van hen heeft 2 vaste afnemers van biggen.

Tabel 4.6 Verdeling van de vermeerderingsbedrijven naar de positie ten opzichte van hun afnemer, per grootteklasse in procenten

Positie ten opzichte van afnemer	Aantal zeugen per bedrijf			
	25-75	75-125	125-250	totaal
Enig leverancier	24	38	41	33
Met 2 leveranciers	21	4	4	10
Met 3 of meer leveranciers	6	29	15	15
Onbekend	49	29	40	42
Totaal	100	100	100	100

De vermeerderaars die een klein aantal zeugen houden, leveren merendeels toch aan meerdere afnemers die ook weer meerdere leveranciers hebben.

De leveranties door deze vermeerderaars omvatten in de helft van de gevallen minder dan 500 biggen per jaar, bijna een derde draagt jaarlijks 500-1500 biggen over aan een vaste mester en 14% heeft 1500 of meer biggen overgedragen. De middelgrote leveringen gaan meest naar bedrijven waarvan men de enige leverancier is. Zowel bij de kleinere overdrachten als bij de grotere komt een grote spreiding in de omvang van de partijen voor. Op ruim een kwart van de ontvangende bedrijven worden de biggen geleverd door minstens 3 leveranciers.

4.4.4 De duurzaamheid van de overeenkomsten

Om verzekerd te zijn van de afzet van biggen sluiten vermeerderaars met mesters overeenkomsten af. Deze overeenkomsten kunnen mondeling of schriftelijk zijn aangegaan.

Van de directe relaties tussen de vermeerderaars en mesters had volgens de geënquêteerde vermeerderaars in 1990 slechts een derde deel een duurzaam karakter. In deze gevallen was er een mondelinge of een schriftelijke overeenkomst waarin bepalingen waren opgenomen over de levering en over de prijs van de biggen. Voornamelijk de grotere vermeerderingsbedrijven hebben een overeenkomst met de mesters.

4.5 Overige relaties

Naast de relaties met mesters hebben vermeerderaars relaties met andere afnemers. Deze vervullen dan een bemiddelingsrol om de overdracht van de biggen naar de mesters te bewerkstelligen. In 1990 had 41% van de vermeerderaars een dergelijke overeenkomst. Meestal gaat het om een overeenkomst met een organisatie van vermeerderaars en mesters zoals de integratie of de fokkerijgroepering en met varkenshandelaren. In een klein aantal gevallen is de vermeerderaar een vaste relatie aangegaan met een mengvoederhandelaar of met een slachterij. Het blijkt dat vermeerderaars met grotere bedrijven meer overeenkomsten hebben aangegaan dan die met kleinere bedrijven.

Ten aanzien van het ontbreken van een overeenkomst bij een aanzienlijk deel van de bedrijven dient te worden opgemerkt dat op een groot aantal van deze bedrijven geen omvangrijke verkoop van biggen plaats vindt. Daarnaast heeft een deel van de bedrijven wel direct contact met één of meer mesters hoewel een overeenkomst ontbreekt. Dit laatste is vooral het geval op de kleinere bedrijven.

Tabel 4.7 *Verdeling van de vermeerderingsbedrijven met een vaste relatie naar aard van de relatie, per grootteklasse in procenten*

Aard van de relatie	Aantal zeugen per bedrijf			
	25-75	75-125	125-250	totaal
Overeenkomst met:				
- één of meer mesters	12	11	21	15
- integratie/groepering	12	14	26	18
- handelaren	14	19	24	19
- veevoederhandelaren	2	5	2	3
- slachterijen	1	-	1	1
Geen overeenkomst met anderen	59	51	26	44
Totaal	100	100	100	100

4.6 De aanpassingen door de vermeerderaars

Tegen de achtergrond van de veelvuldige en verspreide contacten van de vermeerderaars ten behoeve van de biggenafzet is het van belang om na te gaan welke mogelijkheden deze varkenshouders zien om hun bedrijfsvoering beter te doen aansluiten op de verhoudingen die door de nieuwe Veewet worden nagestreefd. Daarbij zal worden uitgegaan van de verwachtingen die men heeft over de varkensvermeerdering.

De mogelijkheden voor de eigen mesterij

Van de geënkquêteerde vermeerderaars (8460) hield 54% in 1990 biggen aan voor de eigen mesterij. Het aantal aangehouden biggen verschilt echter sterk zowel naar aantal als naar aandeel van de voortgebrachte biggen. Zo houdt 22% van de vermeerderaars in het onderzoek meer dan 75% van hun biggen voor de eigen mesterij. Circa 12% heeft 25-75% van de biggen voor zichzelf aangehouden. Bij de overigen (66%) gaat het om minder dan een kwart. Naar aantal afgeleverde varkens blijkt 21% van de geënkquêteerde vermeerderingsbedrijven minder dan 500 vleesvarkens af te leveren. Bij 14% gaat het om 500-1500 varkens per jaar en 17% van de vermeerderaars levert meer dan 1500 varkens per jaar af.

De mogelijkheden om zelf varkens te mesten zijn volgens het merendeel van de geënkquêteerden vrijwel geheel benut. Het aantal vermeerderaars dat aangeeft dat men op het bedrijf ook varkens kan mesten ligt slechts 5% boven het aantal dat momenteel ook daadwerkelijk aan meste-

Tabel 4.8 *Verdeling van de vermeerderingsbedrijven naar de mogelijkheden en beperkingen om zelf biggen te mesten, per grootteklasse in procenten*

Mogelijkheden en beperkingen om zelf biggen te mesten	Aantal zeugen per bedrijf			
	25-75	75-125	125-250	totaal
Zelf mesten mogelijk:				
- tot 300 plaatsen	23	12	24	20
- meer dan 300 plaatsen	23	26	34	28
- aantal plaatsen onbekend	11	13	8	11
Zelf mesten niet mogelijk:				
- geen hokruimte	25	39	23	28
- milieubeperkingen	10	6	9	9
- overige redenen	3	-	-	-
Mogelijkheden zelf mesten onbekend	5	4	2	4
Totaal	100	100	100	100

rij doet. De mogelijkheden om te mesten doen zich zowel op de grotere op als de kleinere bedrijven voor.

De mogelijkheden om biggen te mesten worden volgens de geënquêteerde vermeerderders slechts op weinig bedrijven beperkt door de milieuvorschriften. Ten aanzien van de hinderwetbeperkingen kan worden opgemerkt dat het daadwerkelijke probleem pas naar voren komt bij het gaan uitbreiden van de hokruimte, want het ontbreken hiervan is de meest voorkomende beperking (tabel 4.8). Eerst dan zal blijken of voor het gebruik van de nieuwe gebouwen ook een hinderwetvergunning kan worden verkregen.

Op de vraag naar de verwachte ontwikkeling van de mesterij op hun bedrijf in de komende 5 jaar, geeft 6% van de vermeerderders aan met de mesterij van eigen biggen te willen beginnen en geeft 7% aan de reeds aanwezige mesterij te willen uitbreiden. Het overgrote deel van de fokkers met mesterij, 32% van het totaal, wil de mesterij ongeveer gelijk houden. Daarnaast is er een klein aantal (5%) dat verwacht hun mesterij te verkleinen in de komende 5 jaar. Tussen de bedrijven van verschillende grootte is weinig verschil in reactie op de vraag over hun uitbreidingsplannen. Op de kleinere bedrijven met zeugen is een iets groter aantal dat geen mening heeft over de verdere ontwikkeling. Van het totaal aantal ondervraagde vermeerderders bleef 14% het antwoord schuldig op de vraag naar de ontwikkeling van de mesterij.

4.7 Regionale verschillen

In het noorden van het land levert het overgrote deel van de vermeerderders de biggen minstens wekelijks af. Slechts weinig vermeerderders hebben direct contact met mesters en het zelf mesten van biggen vindt op bescheiden schaal plaats. De verwachting van een derde van de zeugenhouders is er meer gericht op het kunnen afleveren van een groter aantal biggen.

In het oosten zijn veel vermeerderders die rechtstreeks contact met mesters onderhouden; een aanzienlijk aantal mest ook zelf biggen. De integratie is er belangrijk. In dit gebied kampen veel vermeerderders met een incidenteel overschot aan biggen.

In het westen leveren de vermeerderders minder frequent biggen af. Met de afnemers zijn veelal overeenkomsten aangegaan. Voor de komende jaren verwachten vermeerderders veelal weinig veranderingen in de fokkerij; wel heeft de mesterij hun belangstelling.

In het zuiden leveren de vermeerderders hun biggen in grotere eenheden af. Naast eigen mesterij zijn er directe leveringen aan de mesters. Een geringe belangstelling voor mesterij gaat er gepaard met de iets groter dan landelijk verwachte uitbreiding van de vermeerdering.

In alle gebieden loopt ongeveer een derde van de biggenstroom via de handelaren (tabel 4.9). In het noorden en westen van het land worden de biggen zelfs overwegend door handelaren en commissairen afgenomen. In het oosten en zuiden van het land wordt door de meeste bedrijven een groot aantal biggen direct aan de mesters overgedragen.

Tabel 4.9 Verdeling van de afgeleverde biggen naar afnemerscategorie, per gebied in procenten

Afnemerscategorie	Noorden	Oosten	Westen	Zuiden	Totaal
Mesters	6	16	10	7	10
Handelaren	39	30	40	34	33
Commissairen	36	32	24	17	24
Overigen	5	1	2	3	
Eigen mesterij	19	17	25	40	30
Totaal	100	100	100	100	100

Naast de reeds genoemde relaties met de mesters heeft een regionaal uiteenlopend deel van de vermeerderders een overeenkomst voor de leve-

ring van biggen met andere soorten afnemers (tabel 4.10). In het noorden van het land ligt het aandeel van de vermeerderers dat één of meer vaste afnemers heeft of een overeenkomst met andere soorten afnemers beneden de helft, terwijl dit aandeel in het oosten en westen van het land op 60% ligt. De vaste relaties van vermeerderers met mesters en die via de integraties zijn in het oosten van veel belang. In het westen zijn er meer overeenkomsten aangegaan met handelaren en met voerleveranciers.

Tabel 4.10 Verdeling van de vermeerderingsbedrijven met vaste relatie naar aard van de relatie, per gebied in procenten

Aard van de relatie	Noorden	Oosten	Westen	Zuiden	Totaal
Overeenkomst met:					
- mester(s)	9	20	19	11	15
- organisatie/groepering	13	20	11	17	18
- varkenshandelaren	16	16	30	18	19
- veevoerhandelaren	9	3	3	2	3
- slachterijen	1	1	-	1	1
Geen overeenkomst	52	40	37	51	44
Totaal	100	100	100	100	100

4.8 Conclusies

- Ruim de helft van de bedrijven leverde in 1990 minstens 1 keer per week biggen af. Een derde van de bedrijven levert om de 2 weken biggen af en bij de overigen is er een lagere afleverfrequentie. Door de hoge afleverfrequentie zijn de leveranties klein in verhouding tot de behoefte aan biggen.
- Van de grootgebrachte biggen wordt 70% geleverd aan de mesterijen; circa 30% van de biggen wordt op de vermeerderingsbedrijven zelf gemest.
- Van de biggenstroom loopt een derde via de handel, een kwart loopt via commissaires en 10% gaat rechtstreeks naar de mestbedrijven.
- Bijna een vijfde van de vermeerderers heeft een rechtstreekse relatie met één of meer mesters. Gemiddeld leveren deze vermeerderers aan twee mesters.
- Vermeerderers met betrekkelijk kleine eenheden leveren aan verhoudingsgewijs grote mestbedrijven.

- Twee derde van de vermeerderingsbedrijven met directe levering aan de mesters heeft hiervoor een overeenkomst. Veelal zijn dit de grotere bedrijven.
- 40% van de vermeerderaars heeft een overeenkomst tot levering van biggen met andere afnemers; de tussenpersonen in de integratie en de handelaren zijn hierbij de belangrijkste partijen.
- De verwachtingen van de vermeerderaars over de afzet van biggen zijn overwegend positief. Het overgrote deel van hen verwacht geen verandering in de afzetmogelijkheden en een klein deel verwacht zelfs uitbreiding.
- Ruim de helft van de vermeerderaars mest eigen biggen, waaronder een vijfde die alle biggen zelf mest. De mogelijkheden tot het mesten van de biggen worden vrijwel geheel benut.
- Van de vermeerderaars in het oosten van het land heeft een groter deel dan landelijk een directe relatie met de mesters. Dit aandeel ligt in het noorden van het land veel lager. Het gaat in deze gebieden evenals in het westen van het land om relatief veel kleine vermeerderaars. Van de afgezette biggen gaat in het noorden en zuiden een klein deel direct naar de mester. Behalve in het zuiden waar de eigen mesterij van veel belang is, hebben handel en commissionairs in de andere gebieden een belangrijke rol.
- Het ontbreken van de uitbreiding van de mesterij op de huidige vermeerderingsbedrijven wordt vrijwel steeds toegeschreven aan het ontbreken van de benodigde hokruimte. Slechts weinig vermeerderaars voeren hiervoor de rechtstreekse invloed van milieuvoorschriften aan.
- In het noorden van het land verwacht een iets groter deel van de vermeerderaars een uitbreiding van de varkenshouderij.

5. DE BEDRIJVEN MET BEHOEFTE AAN BIGGEN

5.1 Inleiding

In de voorafgaande hoofdstukken is een beeld gegeven van de productie en de afzet van de biggen. In hoeverre sluit het patroon van de vermeerdering aan bij de behoefte van de mesters. De bepalingen van de Veewet zullen vooral van direct belang zijn voor de bedrijfsvoering van de mesters.

In dit hoofdstuk wordt nader ingegaan op de kenmerken die zich tussen de bedrijven met mesterij onderling voordoen. De behoefte aan biggen in een tijdvak wordt bepaald door de omvang van de bedrijven, maar ook door de bedrijfsvoering die op de bedrijven wordt toegepast. Daarom wordt eerst een beeld gegeven van de inrichting van de bedrijven met vleesvarkens. In aansluiting daarop wordt bezien op welke wijze de mesters de bezetting van de hokken regelen. Voorts wordt ingegaan op regionale verschillen in de organisatie van de varkensmesterij. De gegevens zijn ontleend aan de enquête bij de mesters met 100 en meer vleesvarkens.

5.2 De omzet van de mesterijbedrijven

In het onderzoek zijn alleen bedrijven opgenomen die volgens de landbouwtelling 1990 tenminste 100 vleesvarkens (met een minimaal gewicht van 20 kg) houden. In dat jaar waren er 14.786 bedrijven die aan dit kenmerk voldeden. Van dit aantal heeft bijna de helft 100-300 vleesvarkens. Op 21% van de bedrijven heeft men 300-500 vleesvarkens. Ongeveer eenzelfde aantal heeft 500-1000 vleesvarkens. Een klein deel van de onderzochte bedrijven (8%) heeft meer dan laatstgenoemd aantal, waaronder 2% van de onderzoekspopulatie die meer dan 2000 vleesvarkens heeft. Het aantal onderzochte mesterijbedrijven is dus veel groter dan het aantal vermeerderingsbedrijven. Dit is niet alleen een gevolg van het belangrijk grotere aantal bedrijven waarop vleesvarkens voorkomen, maar ook van het feit dat er bij de enquête van de mesters (in tegenstelling tot die bij de bedrijven met zeugen) geen bovengrens is opgenomen. De beperking bij

de aanvoer van biggen in het kader van de gewijzigde Veewet kan juist op de grotere mesterijbedrijven gevolgen hebben voor de bedrijfsvoering.

De bedrijven met mesterij verschillen onderling aanzienlijk in omzet. In 1990 had circa de helft minder dan 900 vleesvarkens afgeleverd, 20% had 900 tot 1500 varkens afgeleverd. De categorie grotere mestbedrijven omvat dus 30% van de onderzochte bedrijven. Hieronder is circa 13% met meer dan 2500 afgeleverde vleesvarkens. Er is een duidelijke relatie tussen het aantal aanwezige vleesvarkens en het aantal dat jaarlijks is afgeleverd. Gemiddeld worden 3 ronden per jaar gemest.

Tabel 5.1 Verdeling van de bedrijven met vleesvarkens naar omzet in 1990, per grootteklasse in procenten

Aantal afgeleverde vleesvarkens per bedrijf	Aantal vleesvarkens per bedrijf				totaal
	100-300	300-500	500-1000	1000 e.m.	
Minder dan 300	9	-	-	-	5
300 - 900	82	14	6	-	46
900 - 1500	7	78	1	-	20
1500 - 2500	2	8	69	-	16
2500 - 5000	-	-	24	71	11
5000 e.m.	-	-	-	29	2
Totaal	100	100	100	100	100
Gemiddeld afgeleverd	586	1131	2015	5196	1388

5.3 De inrichting

Uit oogpunt van doelmatigheid van de bedrijfsvoering vindt de mesterij van varkens op veel bedrijven in eenheden plaats, die eenzelfde behandeling vragen en ongeveer gelijk gereed zijn voor aflevering. In de praktijk is de gewoonte ontstaan om de mesterij op een schaal met eenheden van 80-100 biggen te starten. Een voordeel hiervan is dat de deze varkens hetzelfde voeder krijgen. Dergelijke gescheiden afdelingen in de varkenshouderij komen op 90% van de bedrijven voor. Het aantal afdelingen per bedrijf verschilt dan nog wel met de bedrijfsomvang. Van de afdelingsgewijs ingerichte bedrijven heeft een vijfde 2 afdelingen, iets meer dan een kwart heeft 3 of 4 afdelingen. Van de andere bedrijven heeft het overgrote deel 5 tot 10 afdelingen en een klein aantal heeft 10 of meer afdelingen.

5.4 Het oplegpatroon

Bij de benutting van de stallen en de daarin voorkomende hokruimte zijn in de vraagstelling van de enquête 3 typerende indelingen voor de betreffende bedrijven onderscheiden. Uitgangspunt bij deze globale indeling van de bedrijven is geweest de mate waarin de vervanging bij kan dragen tot een beperking van de ziekteverspreidingsrisico's. Onderscheiden zijn gelijktijdig opleggen voor het gehele bedrijf, gelijktijdig per afdeling opleggen en per hok opleggen. De aanduidingen gelijktijdig voor het bedrijf of voor de afdeling komen overeen met all-in all-out. Afhankelijk van de grootte van het bedrijf, danwel van de afdeling zijn er mogelijkheden om in de vraag naar biggen te kunnen voorzien. In het algemeen gaat het om afdelingen met ongeveer 100 dieren, terwijl per hok circa 10 dieren worden afgemest.

Van de bedrijven met vleesvarkens in het onderzoek legt 19% de biggen voor het gehele bedrijf gelijk op. Op 66% van de bedrijven vervangt men afdelingsgewijs en op 15% vervangt men de biggen hoksgewijs.

Tabel 5.2 Verdeling van de bedrijven met vleesvarkens naar oplegpatroon, per grootteklasse in procenten

Oplegpatroon	Aantal vleesvarkens				totaal
	100-300	300-500	500-1000	1000 e.m.	
Gelijktijdig : bedrijf	34	10	5	-	19
" : afdeling	43	82	90	95	66
Doorlopend per hok	23	8	5	5	15
Totaal	100	100	100	100	100

Van de grotere bedrijven past het merendeel all-in all-out toe en wel per afdeling. Regelmatig heeft men behoefte aan grote koppels uniforme biggen. Slechts 5% van de grote bedrijven legt "doorlopend" biggen op.

Op de kleinere bedrijven komt het doorlopend opleggen veel meer voor.

5.5 Aantal malen dat jaarlijks wordt opgelegd

Er is op de bedrijven met mesterij een groot verschil in de intensiteit van het aanvoerpatroon. Bij de bepaling daarvan is er vanuit gegaan dat

minstens 10 biggen per keer moeten zijn opgelegd. De aankoopfrequentie van de bedrijven loopt uiteen van enkele keren per jaar tot minstens elke 2 weken.

Tabel 5.3 Verdeling van de bedrijven met vleesvarkens naar aantal malen opleg per jaar, per grootteklasse in procenten

Aantal malen opleg per jaar	Aantal vleesvarkens per bedrijf				
	100-300	300-500	500-1000	1000 e.m.	totaal
Minder dan 6	36	10	5	1	21
6 - 10	21	6	3	-	12
10 - 15	17	28	13	3	17
15 - 25	9	31	18	5	15
25 - 50	8	13	50	36	20
Meer dan 50	-	3	10	50	7
Geen antwoord/onbekend	9	9	1	6	8
Totaal	100	100	100	100	100

Op een derde van de grotere bedrijven - 500 of meer vleesvarkens - worden de biggen met een geringere frequentie dan elke 2 weken verworven. Het gevolg hiervan is dat men op deze bedrijven aanzienlijke eenheden biggen tegelijk aanschaf. Op de kleinere bedrijven is het aankooppatroon weliswaar veelal weinig frequent, maar dit leidt op zich niet tot grote eenheden.

Indien men uitgaat van eenheden van 50-150 biggen die per keer aangeschaft dienen te worden, dan blijkt dat globaal een derde van de bedrijven meer dan genoemd aantal biggen aanschaf, terwijl 13% juist weer kleinere eenheden verwerft.

De praktijk om gemiddeld grote eenheden biggen tegelijk aan te schaffen, komt zowel voor bij de kleine als op de grotere mestbedrijven. Het aanschaffen van telkens kleine eenheden treft men verhoudingsgewijs meer aan op de kleinere bedrijven.

5.6 De wijze van groeperen van de biggen

De levering van de biggen vindt meestal plaats bij een gewicht van omstreeks 22 kg. Dit is niet het gewicht waarop de biggen zijn gespeend.

Veelal worden de biggen na het spenen nog enkele weken gehouden op het vermeerderingsbedrijf om daarna naar de mesterijbedrijven of de mestafdeling te worden overgebracht. De vermeerderders benutten hun hokruimte veelal zo intensief mogelijk, hetgeen er toe kan leiden dat na het spenen een groepering van biggen plaats kan vinden waarbij de biggen naar leeftijd en of gewicht worden samengevoegd. De biggen van verschillende tomen groeien daardoor samen op.

Bij de verwerving door de mesters of door de handelaren kan vervolgens weer een hergroepering van de biggen plaats vinden. De indeling ten behoeve van de mesterij vindt veelal plaats op basis van een verwacht gelijk groeiritme, zodat gelijktijdig kan worden afgeleverd. Voor zover mesters van meerdere vermeerderders biggen betrekken (55% van de mesters heeft biggen van meerdere bedrijven) is het voor de gezondheid van belang de dieren naar herkomst gescheiden te houden. Bij de biggen die van tussenpersonen worden verworven zal het voor de mester veelal minder gemakkelijk zijn om met de herkomst rekening te houden. Bovendien is er door het vervoer mogelijk al intensief contact geweest met dieren van andere herkomst.

De helft van de mesters die groepeert houdt de biggen per leverancier apart, de anderen delen de biggen naar gewicht in. Van deze laatsten mengt 13% alleen dan biggen van verschillende herkomst, als het nodig is. Bij ruim 10% van de mestbedrijven is dit echter een vaste gewoonte. Het per vermeerderingsbedrijf gescheiden mesten vindt iets meer bij grote dan

Tabel 5.4 Verdeling van de bedrijven met vleesvarkens naar groeperen van de biggen, per grootteklasse in procenten

Groeperen van biggen	Aantal vleesvarkens per bedrijf				
	100-300	300-500	500-1000	1000 e.m.	totaal
Groepering:					
- per vermeerderder	14	30	27	34	23
- per gewicht	27	18	24	24	24
Geen groepering want:					
- geen aankoop van anderen	16	33	31	18	22
- direct van één vermeerderder	38	14	16	24	27
Geen antwoord	5	5	2	-	4
Totaal	100	100	100	100	100

bij en kleine bedrijven plaats. Als gevolg van de genoemde werkwijze kan 76% van de mesters de varkens tijdens de mestperiode naar herkomst volgen.

5.7 Regionale verschillen

Aanzienlijke verschillen in omvang van de bedrijven met vleesvarkens doen zich voor tussen de gebieden (tabel 5.5). De mesters in het zuiden van het land hebben merendeels een belangrijk groter aantal vleesvarkens dan die in de andere delen van het land. Ruim 40% van de zuidelijke bedrijven heeft meer dan 500 vleesvarkens. Hieronder is zelfs 15% waarop meer dan 1000 vleesvarkens worden gehouden. Daarentegen heeft in het westen van het land het merendeel van de bedrijven een klein aantal vleesvarkens.

Tabel 5.5 Verdeling van de bedrijven met vleesvarkens naar aantal aanwezige dieren per bedrijf, per regio in procenten

Aantal vleesvarkens per bedrijf	Noorden	Oosten	Westen	Zuiden	Totaal
100 - 300	47	60	68	35	51
300 - 500	23	21	20	22	21
500 - 1000	22	16	10	28	20
1000 en meer	8	3	2	15	8
Totaal	100	100	100	100	100

Met de uiteenlopende produktieschaal van de bedrijven hangt samen dat de bedrijfsvoering in de gebieden verschilt.

In het noorden wordt op een aanzienlijk deel van de bedrijven geen afdelingsgewijze vervanging toegepast. Er worden daar biggen voor het bedrijf in zijn geheel opgelegd. Op meer dan een derde van de bedrijven worden de biggen en vleesvarkens gegroepeerd op basis van gewicht, ongeacht de herkomst.

In het oosten wordt in geval er geen afdelingen zijn meer dan elders doorlopend opgelegd. Het groeperen vindt er op een kwart van de bedrijven op basis van het gewicht plaats.

In het westen is aantal bedrijven met afdelingen iets groter dan de helft. De veelal kleinere varkensstapel leidt tot het minder vaak opleggen van de biggen.

In het zuiden werkt driekwart van de bedrijven met afdelingen. Er is op veel bedrijven wekelijks behoefte aan biggen. Deze worden veelal wel per leverancier gescheiden gehouden.

5.8 Conclusies

- Er is een aanzienlijke spreiding van de bedrijven met vleesvarkens naar het aantal dieren dat per bedrijf wordt gehouden. In 1990 had circa de helft van de bedrijven met meer dan 100 varkens minder dan 300 stuks. Ruim een vijfde had 300-500 vleesvarkens, eenzelfde deel had 500-1000 stuks en op 8% van de bedrijven in het onderzoek werden meer dan 1000 vleesvarkens gehouden.
- Van de varkensstapel wordt slechts 37% gehouden op bedrijven met minder dan 500 dieren. Eenzelfde deel komt voor op de bedrijven met 500-1000 stuks en bijna een derde wordt gehouden op de grotere bedrijven.
- Vrijwel alle bedrijven hebben een afdelingsgewijze organisatie van de mesterij. Twee derde van de mesters legt de biggen per afdeling ineens op. Bijna een vijfde van de mesters wisselt voor het gehele bedrijf ineens en een iets kleiner aantal vervangt hoksgewijs.
- De kleinere bedrijven (tot 300 vleesvarkens) waarvan circa een vijfde geen afdelingen heeft, leggen ook per hok op; een derde deel van deze bedrijven vervangt de gehele varkensstapel ineens.
- In het westen en oosten van het land zijn aanmerkelijk meer kleine eenheden dan in het noorden en zuiden.
- Groeperen van biggen van verschillende herkomst vindt vooral plaats in het noorden van het land. Een relatief groot deel van de bedrijven is er niet verdeeld in afdelingen.

6. DE VERWERVING VAN DE BIGGEN

6.1 Inleiding

De bepalingen van de Veewet zijn er op gericht dat mesters bij voorkeur van zo weinig mogelijk bedrijven biggen verwerven. Bedrijven die vanaf 1 januari 1994 van meer dan twee vermeerderingsbedrijven biggen verwerven, kunnen in geval van varkenspest van schadevergoeding worden uitgesloten. De verwachting is dat mesters het aantal aanvoeradressen zo veel mogelijk zullen gaan beperken. Ten behoeve van de beoordeling van deze doelstelling wordt een beeld gegeven van de wijze waarop mesters de benodigde biggen verwerven. Daarbij wordt speciaal het aantal leveranciers per bedrijf nagegaan. Voor zover biggen direct van vermeerderders worden betrokken zal op de relaties met deze leveranciers worden ingegaan. Tevens zal aandacht worden geschonken aan de andere mogelijkheid om de contacten te beperken. Daartoe wordt ingegaan op mogelijkheden om zelf de benodigde zeugen te gaan houden en op de verwachtingen voor de biggenverwerving en voor de mesterij.

De gegevens zijn afkomstig van de enquête bij de mesters met meer dan 100 vleesvarkens.

6.2 De herkomst van de biggen

Bij de enquête is aan de mesters gevraagd van welk type bedrijf zij hun biggen hebben betrokken. Als herkomstmogelijkheden zijn onderscheiden de vermeerderders, de handelaren die voor eigen rekening biggen aan- en verkopen en de commissionairs die in opdracht van bedrijven of groepen van bedrijven een bestemming aan de biggen geven. Daarnaast is een restcategorie van andere leveranciers onderscheiden. Uiteraard is in de vraagstelling rekening gehouden met de mogelijkheid dat de mester biggen van de eigen fokkerij heeft aangehouden.

Op de grotere bedrijven worden veelal biggen direct van vermeerderders verkregen. Daarentegen ontvangt men vooral op de kleinere bedrijven veel biggen via handelaren (tabel 6.1). Het aandeel van de mestbe-

drijven dat van de verschillende herkomstcategorieën biggen betreft, verschilt van de verdeling van het aantal door de categorieën geleverde biggen. Een aanzienlijk deel (33%) van de mesters heeft biggen van de handel verkregen. Het aandeel van de door de handelaren geleverde biggen is echter maar 24%. Dit komt omdat een deel van de bedrijven meer dan 1 type biggenleverancier heeft.

Tabel 6.1 De verdeling van de biggen naar type leverancier, per grootteklasse in procenten

Leverancier	Aantal vleesvarkens per bedrijf				
	100-300	300-500	500-1000	1000 e.m.	totaal
Vermeerderaars	25	16	25	42	29
Handelaren	44	26	11	21	24
Commissionairs	14	18	25	13	18
Overigen	-	4	2	2	1
Eigen vermeerdering	17	36	37	22	28
Totaal	100	100	100	100	100

6.3 Aantal toeleverende bedrijven per mester

Het aantal geënquêteerde mesters dat alleen eigen biggen heeft of van slechts 1 vermeerderingsbedrijf, omvat bijna de helft van het totaal aantal. Op ruim de helft van de bedrijven met biggen waren ten tijde van de enquête van 2 of meer andere bedrijven biggen aanwezig. Op 20% van de bedrijven zijn biggen van 4 of meer bedrijven aanwezig en op 4% van de bedrijven zijn zelfs biggen aanwezig van 10 of meer bedrijven. Hieronder zijn ook begrepen de bedrijven waarop men het aantal leveranciers niet kent. Op de kleinere bedrijven heeft men als regel 1-3 leveranciers. Op de grotere bedrijven is dit aantal als regel groter. Op een vijfde van de grotere mestbedrijven heeft men biggen van 5 of meer leveranciers.

In aansluiting op de voorstellen van de overheid, waarbij wordt gestreefd naar een beperking van het aantal aanvoerbedrijven voor het bedrijf als geheel, is door het bedrijfsleven gepleit voor het vaststellen van het aantal aanvoerbedrijven per afzonderlijke afdeling. Deze beperking zou naar hun verwachting gemakkelijker kunnen worden nageleefd.

Tabel 6.2 *Verdeling van de bedrijven met vleesvarkens naar aantal biggenleveranciers, per grootteklasse in procenten*

Aantal biggenleveranciers per bedrijf	Aantal vleesvarkens per bedrijf				
	100-300	300-500	500-1000	1000 e.m.	totaal
Geen	16	33	31	18	22
1	38	14	16	24	27
2	20	13	22	23	19
3	13	13	4	9	11
4	4	8	7	6	6
5 of meer	6	17	17	20	13
Onbekend/geen antwoord	3	2	3	-	2
Totaal	100	100	100	100	100

Op de bedrijven die gescheiden afdelingen hebben - ten tijde van de enquête 90% van het totaal aantal - is nagegaan van hoeveel vermeerderaars er dieren in de afdeling met de grootste verscheidenheid voorkomen.

Dit aantal leveranciers per afdeling is veelal kleiner dan dat van het gehele bedrijf. Dit blijkt uit het volgende overzicht waarin het aandeel van de bedrijven met het aantal leveranciers per afdeling is weergegeven.

geen vreemde leveranciers : 27% van de bedrijven

1 leverancier per afdeling : 33% "

2 " : 22% "

3 " : 9% "

4 " : 3% "

5 en meer " : 3% "

geen antwoord, n.v.t. : 3% "

Tegenover het grotere aandeel (32%) van de bedrijven met meer dan 2 leveranciers, staat het lagere aandeel (18%) dat in de afdelingen meer dan 2 leveranciers heeft. Dit zou dus een aanmerkelijkere versoepeling van de regeling zijn. Bezien naar de afdeling met de grootste verscheidenheid zijn er slechts geringe verschillen in het aantal leveranciers op de kleine en grote bedrijven. De beoordeling van de aanvoer op afdelings- in de plaats van op bedrijfsniveau, zou vooral ten gunste komen van de bedrijven met 300 of meer vleesvarkens.

6.4 De relaties met leveranciers

Naast beperking van het aantal leveranciers zou gestreefd dienen te worden naar vaste relaties tussen vermeerderders en mesters. Welk deel van de mesters betreft de biggen van een vermeerderder waarmee een vaste relatie wordt onderhouden? In 1990 had 22% van de mesters een of meer vermeerderingsbedrijven waarvan regelmatig biggen werden betrokken. Bij het merendeel van deze mesters gaat het om 1 vaste leverancier, circa een tiende heeft 2 vaste leveranciers, enkelen hebben meerdere vaste leveranciers. Laatstgenoemde bedrijven zitten dus in een problematische situatie.

Naast dit vaste patroon zal het probleem van teveel leveranciers zich ook doen voelen bij een vijfde van de mesters met een vaste relatie. Zij konden in genoemd jaar niet alle benodigde biggen van de vaste leveranciers betrekken en moesten om tot een goede bezetting van de stallen te komen, biggen bij andere leveranciers aanschaffen. In totaal gaat het om omstreeks 3% van de biggen die in 1990 op de betreffende bedrijven werden opgezet.

Het verwerven van zogenaamde aanvullingsbiggen komt zowel voor op bedrijven die het all-in all-out systeem toepassen als bij de mesters die doorlopend hun vleesvarkenbestand vervangen. Het aandeel van de aanvullingsbiggen is echter op de kleinere bedrijven - tot 300 vleesvarkens - met 8% van het totaal aantal veel groter dan op de grotere, waar maar 1,5% van de biggen van andere dan vaste leveranciers wordt verkregen.

Van de mesters met een directe relatie met vermeerderders heeft slechts een klein aantal de levering van biggen door middel van een overeen-

Tabel 6.3 Verdeling van de bedrijven met vleesvarkens naar partners waarmee een overeenkomst is aangegaan, per grootteklasse in procenten

Partners	Aantal vleesvarkens per bedrijf				
	100-300	300-500	500-1000	1000 e.m.	totaal
Een of meer vermeerderders	9	3	6	26	8
Integratie	4	9	17	-	8
Handelaren	18	10	16	5	16
Veevoederhandelaren	3	2	1	-	1
Slachterijen	2	2	-	1	1
Geen overeenkomst	64	74	60	68	66
Totaal	100	100	100	100	100

komst geregeld. Daarentegen is er een aanzienlijk aantal mesters dat de levering van biggen met andere bedrijven heeft geregeld. Opvallend is daarbij het aantal overeenkomsten waaraan handelaren deelnemen. Grote verschillen doen zich voor in relatiepatroon tussen de grotere en kleinere bedrijven. De mesters met een kleine omzet hebben minder vaak een vaste relatie met vermeerderders dan bedrijven met een grote omzet. Zo heeft 36% van de mesters met meer dan 1000 vleesvarkens een vaste relatie met een vermeerderder, tegen 16% van de mesters met 300-1000 vleesvarkens. Het aandeel met een overeenkomst is echter belangrijk kleiner, zoals blijkt uit tabel 6.3.

De omvang van de bedrijven die biggen ontvangen geeft aan dat er een groot verschil is tussen de behoefte en het daartegenoverstaande aanbod van de vermeerderders (tabel 6.4). Dit betekent dat vooral op de grotere mestbedrijven gelijktijdig en ook in de tijd meerdere vermeerderingsbedrijven als leverancier op moeten treden om een toereikend aantal biggen te verwerven.

Tabel 6.4 Verdeling van de bedrijven met vleesvarkens met een vaste relatie met vermeerderingsbedrijven naar omvang van het vermeerderingsbedrijf, per grootteklasse in procenten

Aantal zeugen per bedrijf	Aantal vleesvarkens per bedrijf				
	100-300	300-500	500-1000	1000 e.m.	totaal
Tot 25	10	1	1	-	5
25 - 75	24	5	9	2	15
75 - 125	19	19	22	18	19
125 - 250	21	26	32	40	27
250 en meer	12	28	14	5	14
Onbekend	14	21	22	35	20
Totaal	100	100	100	100	100

Vanuit de mesters met een vaste leverancier bezien zijn er slechts weinig enkelvoudige relaties. Slechts een kwart van de mesters geeft aan dat zij de enige afnemer zijn van hun grootste vermeerderder. De anderen geven veelal aan dat hun vermeerderders meer afnemers hebben. Een aanzienlijk aantal is niet op de hoogte van de afzetwijze van biggen bij hun vermeerderder. Mesters die biggen van meerdere vaste vermeerderders betrekken zijn bij die leveranciers veelal niet de enige afnemer.

Tabel 6.5 Verdeling van de bedrijven met vleesvarkens naar de positie bij de vermeerderingsbedrijven, per grootteklasse in procenten

Positie bij vermeerderingsbedrijf	Aantal vleesvarkens per bedrijf				
	100-300	300-500	500-1000	1000 e.m.	totaal
Enig afnemer	17	10	18	57	23
Een van de twee afnemers	15	15	46	20	20
Een van 3 of meer afnemers	3	6	10	2	4
Onbekend	65	69	26	21	53
Totaal	100	100	100	100	100

Bijna een kwart van de mesters met een vaste leverancier koopt de biggen direct bij de vermeerderders. Deze mesters onderhouden relaties met in totaal 5200 vermeerderders. De grotere mesters hebben veelal een overzichtelijker relatiepatroon dan de kleinere. Meestal heeft men op de grote mestbedrijven maar een vaste leverancier die niet aan andere mesters levert.

Zoals uit tabel 6.6 blijkt, verwerft ruim de helft van de mesters biggen bij vermeerderders op minder dan 5 km; 40% van de mesters heeft biggen van vermeerderders die op 5-30 km van hun bedrijf wonen. Slechts een klein aantal mesters betreft biggen van vermeerderders die meer dan 30 km van hun bedrijf wonen. Voor zover de mesters hun biggen van meerdere vaste vermeerderders ontvangen ligt een iets groter deel van de leveranciersbedrijven op grotere afstand.

Tabel 6.6 Verdeling van de bedrijven met vleesvarkens die biggen rechtstreeks van vermeerderders ontvangen naar afstand tot vermeerderingsbedrijf, per grootteklasse in procenten

Afstand	Aantal vleesvarkens per bedrijf				
	100-300	300-500	500-1000	1000 e.m.	totaal
Tot 5 km	56	59	42	37	51
5-30 km	37	32	54	41	40
30 km en meer	4	4	3	12	5
Geen antwoord/onbekend	3	5	1	10	4
Totaal	100	100	100	100	100

6.5 De aanpassingen bij de mesters

Over het algemeen bezien, verwacht bijna driekwart van de geënquêteerde mesters dat in de komende 5 jaar de omvang van hun mesterij gelijk zal blijven. Op 9% van de bedrijven verwacht men een toeneming en op een zelfde deel van de bedrijven een afnemning van het aantal gemeste varkens. Een tiende van de mesters spreekt zich niet uit over de ontwikkeling van hun mesterij. Dit doet zich met name voor op de kleinere bedrijven. Eveneens een groter deel van deze varkenshouders verwacht dat hun aantal mestvarkens kleiner zal worden.

Het aankopen van biggen zal in de komende jaren volgens 57% van de mesters niet moeilijker, noch gemakkelijker worden. Slechts 4% van de mesters verwacht dat het aankopen van biggen moeilijker zal gaan en eveneens slechts weinigen verwachten dat het gunstiger zal worden om biggen aan te kopen. Een aanzienlijk aantal bedrijven (37%) heeft zich over de mogelijkheden om biggen aan te kopen niet uitgesproken. Van de grotere bedrijven verwachten er meer dat het verkrijgen van de biggen moeilijker zal gaan worden. Mogelijk dat hierbij de bepalingen van de Veewet een rol zullen gaan spelen.

Tabel 6.7 De bedrijven met vleesvarkens ingedeeld naar omvang van hun mesterijafdeling en naar het vermeerderen van biggen in 1990

	Aantal vleesvarkens per bedrijf				totaal
	100-300	300-500	500-1000	1000 e.m.	
Aantal bedrijven	7352	3153	3026	1255	14786
waarvan met eigen vermeer. %	15	34	31	25	23
Totaal biggen in 1990 (x 1000)	712	1283	2277	1433	5705
Gemid.aantal/bedr.	640	1185	2395	4625	1652

Van de geënquêteerde mesters had in 1990 reeds circa 23% gebruik gemaakt van eigen biggen. Het aandeel van deze biggen in het totaal afgeleverde varkens bedroeg op het overgrote deel van de bedrijven zelfs driekwart of meer. Blijkbaar heeft men gekozen vanuit de mesterij voor de vrijwel geheel gesloten produktie. Vooral van de middelgrote vleesvarkensbedrijven heeft een aanzienlijk deel een min of meer gesloten bedrijf.

Voor de toekomst van de varkenshouderij zijn ook de mogelijkheden van de mesters om zelf biggen te vermeerderen van belang. Volgens geënquêteerde mesters kan men veel meer dan het huidig aantal biggen vermeerderen op ongeveer hetzelfde aantal bedrijven dat thans reeds biggen produceert. Op het overgrote deel van de bedrijven zijn echter momenteel geen mogelijkheden om biggen te vermeerderen. De geënquêteerde mesters noemen daarbij als beperkingen: het ontbreken van de hokruimte (48% van de bedrijven), de werkzaamheden die daaraan zijn verbonden (37%) en de mestafzet- en hinderwetbeperkingen die elk op 23% van de bedrijven zijn genoemd.

Op de kleinere bedrijven zijn weinig mogelijkheden om biggen te vermeerderen. Deze verhoudingen liggen op de grotere bedrijven aanmerkelijk anders. Vermoedelijk speelt hierbij een interpretatieverschil mee. Op de kleinere bedrijven gaat men er vanuit dat de biggenvermeerdering aan de mesterij toegevoegd moet worden, bijvoorbeeld omdat men anders geen voldoende inkomen kan behalen. Op de grotere bedrijven zou het gedeeltelijk of geheel vervangen van de mesterij door vermeerdering eveneens in beschouwing kunnen zijn genomen. Dit kan een verklaring vormen voor de in beginsel op bedrijven aanwezige mogelijkheden om een veel groter aantal biggen te fokken.

Tabel 6.8 Verdeling van bedrijven met vleesvarkens naar de beperkingen om biggen te vermeerderen, per grootteklasse in procenten

Beperkingen voor het vermeerderen van biggen	Aantal vleesvarkens per bedrijf				
	100-300	300-500	500-1000	1000 e.m.	totaal
Geen beperkingen	11	33	29	43	21
Beperkingen	89	67	71	57	79
Totaal	100	100	100	100	100
Genoemde beperkingen *)					
- ontbreken hokruimte	56	38	39	27	47
- arbeidstijd	41	27	36	31	37
- mestafzet	28	18	24	9	23
- hinderwet	25	13	24	35	23

*) Per bedrijf kan meer dan een beperking zijn genoemd.

De verwachtingen echter over de ontwikkeling van de vermeerdering in de komende 5 jaar zijn, gelet op de genoemde mogelijkheden, bescheiden. Bijna 70% van de mesters verwacht niet op vermeerdering over te

gaan. Van het totaal aantal verwacht 5% in de komende jaren de vermeerdering uit te breiden, 18% verwacht een gelijkblijvende en slechts 1% verwacht een kleinere vermeerderingsactiviteit op hun bedrijf. Voorts moet rekening worden gehouden met het ontbreken van een antwoord over de ontwikkeling van de vermeerderingsactiviteit op 9% van de bedrijven. De uitbreiding van de vermeerdering wordt met name verwacht door de grotere mesterijbedrijven.

6.6 Regionale verschillen

Evenals bij de afzet van biggen door vermeerderaars is er bij de verwerking door de mesters een belangrijk verschil tussen de gebieden. De biggen worden in het noorden van het land voornamelijk direct van vermeerderaars verkregen. De handelaren spelen een belangrijke rol in het oosten en westen van het land. In het zuiden van het land heeft men naast de biggen uit de eigen vermeerdering naar verhouding veel biggen via een commissionair verkregen. Ook in het oosten van het land is dit het geval.

De verdeling van de biggenstroom zoals weergegeven in tabel 6.9 wijkt ook voor de vergelijkbare categorieën op onderdelen belangrijk af van die van de afzet (zie hiervoor tabel 4.9). De mesters verkrijgen in het noorden veel meer van hun biggen rechtstreeks van de vermeerderaars dan het aandeel dat de mesters zeggen over te dragen. Het aandeel dat via commissionairs wordt verkregen is daar daarentegen belangrijk kleiner dan het deel dat vermeerderaars aan de commissionairs overdragen. Dit verschil hangt misschien voor een deel samen met het feit dat de cijfers uit verschillende steekproeven komen. Maar daarnaast speelt zeker ook een

Tabel 6.9 De verdeling van de aangekochte biggen naar leverancierscategorie, per gebied in procenten

Leveranciers van biggen	Noorden	Oosten	Westen	Zuiden	Totaal
Vermeerderaars	41	28	30	29	29
Handelaren	22	33	32	18	24
Commissionairs	7	19	10	18	18
Overigen	5	2	-	1	1
Eigen vermeerdering	25	19	28	34	28
Totaal	100	100	100	100	100

rol dat er in het noorden van het land een aanzienlijk biggenoverschot is. De mesters kunnen daardoor hun biggen uitzoeken. Zij zullen zich bij voorkeur direct tot de grotere vermeerderingsbedrijven wenden. In de andere gebieden zijn de verschillen minder groot. Het verschil tussen afzet en verwerving kan mede veroorzaakt zijn door het niet gelijk beoordelen van de positie van de tussenpersonen. De mesters geven aan zelf een groot aantal biggen te verwerven bij vermeerderders. Niet bekend is of zij daarbij gebruik maken van diensten van tussenpersonen die tevens contacten onderhouden met de vermeerderders.

Het aantal biggen dat in 1990 per bedrijf via de onderscheiden kanalen werd verworven of bestemd voor de mesterij heeft in de gebieden een vrij grote overeenkomst. De gemiddelde jaarleverantie van de handelaren doet veelal niet onder voor die van de commissionairs of die van vermeerderders. In het zuiden van het land heeft echter de directe levering door vermeerderders betrekking op een gemiddeld veel groter aantal biggen.

Tabel 6.10 De verdeling van de bedrijven met vleesvarkens met directe relatie met vermeerderders naar afstand, per gebied in procenten

Afstand mester-vermeerderaar	Noorden	Oosten	Westen	Zuiden	Totaal
Tot 5 km	38	41	42	21	34
5-30 km	29	36	26	20	29
30-50 km	19	2	9	-	2
50 km en meer	14	21	2	3	13
Geen antwoord	-	-	21	56	22
Totaal	100	100	100	100	100

Belangrijke verschillen zijn er in de afstand waarover de biggen worden vervoerd. Volgens de geënquêteerde mesters leverden 4825 vermeerderders direct biggen aan hen. Bijna de helft van deze vermeerderders woont binnen een straal van 5 km en 39% woont op meer dan 5 maar minder dan 30 km afstand. In het noorden en westen van het land heeft echter maar een derde deel van de mesters de vermeerderders binnen de afstand van 5 km. Daarentegen zijn daar aanmerkelijk meer mesters die biggen over meer dan 30 km hebben verkregen. In het noorden van het land heeft zelfs een zevende van de mesters biggen ontvangen die zijn vervoerd over meer dan 50 km. Gebiedswijs is nog een volgende typering te geven.

In het noorden van het land had 37% van de mesters ten tijde van de enquête biggen van meer dan 2 vermeerderingsbedrijven. Circa een kwart van de mesters heeft als regel biggen van uiteenlopende herkomst. In dit gebied verwacht het merendeel van de mesters geen verandering in de aankoopmogelijkheden van de benodigde biggen. Op circa een achtste van de bedrijven verwacht men de mesterij uit te kunnen breiden. Het aantal dat de mesterij gaat verminderen is ongeveer evengroot. Het ontbreken van de voorzieningen beperkt er de uitbreiding van de weinig voorkomende biggenvermeerdering.

In het oosten van het land heeft 34% van de mesters biggen van meer dan 2 bedrijven. Voor de verwerving van mestbiggen heeft een relatief groot aantal mesters een overeenkomst met leveranciers. Een gering aantal bedrijven heeft er eigen biggenvermeerdering; dit aantal zal slechts weinig veranderen in de komende jaren. Eveneens verwachten weinig mesters verandering in hun mesterij.

In het westen van het land hebben slechts weinig mesters biggen van meer dan 2 vermeerderaars. Een kwart van de mesters heeft ook eigen biggenvermeerdering. Een derde van hen verwacht hiervan een uitbreiding. Evenzo is er een aantal bedrijfshoofden dat meer vleesvarkens verwacht te gaan houden.

In het zuiden van het land zijn evenals in het westen weinig mesters (21%) die van meer dan 2 bedrijven mestbiggen verkrijgen. De levering van biggen is op een derde van de bedrijven bij overeenkomst geregeld. De eigen vermeerdering van biggen, op reeds 30% van de mestbedrijven, zal volgens een derde van deze mesters nog verder toenemen. Een zelfde aantal mesters verwacht ook de mesterij nog te kunnen uitbreiden.

6.7 Conclusies

- Van het totaal aantal gemeste biggen is 28% afkomstig van de eigen vermeerdering. Ongeveer een zelfde deel wordt rechtstreeks verkregen van één of meer vermeerderaars. De handelaren leveren ongeveer een kwart van de biggen en de commissionairs bemiddelen bij 18% van de biggenstroom.
- De helft van de mesterijbedrijven heeft biggen van de eigen vermeerdering of van slechts één vermeerderaar. 22% van de mesters geeft aan dat zij een vaste biggenvermeerderaar hebben. Bij de anderen gaat het om biggen van een uiteenlopend aantal herkomstbedrijven. Circa 30% van alle mesters heeft biggen van meer dan 2 vermeerderaars. Het aandeel van de bedrijven dat biggen van de handel ontvangt is groter dan het door de handel geleverde aandeel van de biggen.

- Per afdeling bezien is de verscheidenheid in biggenherkomst op veel bedrijven geringer dan voor het gehele bedrijf. Dit is vooral het geval op de grotere bedrijven waarvan een vijfde op bedrijfsniveau meer dan 5 leveranciers heeft.
- Van de mesters heeft een derde een overeenkomst voor de afname van biggen. Dit aandeel is op grote en kleine bedrijven ongeveer gelijk. De handelaren vormen veruit de belangrijkste partners. Op grote bedrijven is vooral de directe relatie met de vermeerderders van belang.
- De bedrijven waarmee directe contacten worden onderhouden liggen deels op aanzienlijke afstand.
- De mesterij van eigen biggen is op 23% van de bedrijven omvangrijk; er is sprake van gesloten bedrijven. Vooral op middelgrote bedrijven wordt vermeerdering met mesten gecombineerd.
- Mogelijkheden om zelf biggen te vermeerderen ontbreken op bijna 80% van de mestbedrijven. Het ontbreken van hokruimte is een veel voorkomend knelpunt.
- In de komende jaren zal slechts een klein aantal mesters op eigen vermeerdering overgaan. De meeste van de huidige vermeerderders-mesters handhaven de huidige omvang.
- In het zuiden van het land zijn de afstanden tussen vermeerderder en mester veelal kleiner.
- In het westen en oosten van het land zijn aanmerkelijk meer kleine eenheden dan in het noorden en zuiden. Tussenpersonen spelen in het oosten en westen van het land een belangrijke rol; in het noorden is de directe levering van meer belang en in het zuiden betreft het meer het mesten van eigen biggen.
- Het beperken van het aantal leveranciers zal vooral gevolgen hebben voor de bedrijven in het noorden en oosten; meer dan een derde heeft er tenminste 3 leveranciers.

7. HET TRANSPORT VAN BIGGEN

7.1 Inleiding

Bij het vervoer van varkens bestaan grote besmettingskansen. Dit kan zowel plaatsvinden door het contact bij het ophalen van biggen bij de vermeerderaars en als biggen van verschillende vermeerderaars gelijktijdig worden vervoerd, als op de bedrijven van mesters door menging van biggen van een verschillende herkomst. Tenslotte is er ook een besmettingskans bij het verladen van de vleesvarkens naar de slachterij. In de Veewet zijn daarom bepalingen voorzien om door middel van aparte regelingen het besmettingsgevaar bij het vervoer te kunnen beperken. Zo wordt er naar gestreefd om het gelijktijdig vervoer van biggen te beperken. Voorlopig wordt daarbij gedacht aan biggen die afkomstig zijn van 3 bedrijven en na verloop van tijd van nog slechts 2 bedrijven.

Om na te gaan in hoeverre de bedrijfsvoering reeds is gericht op de beperking van de contacten bij het vervoer, is nagegaan: door wie en op welke wijze de biggen worden vervoerd. Speciale aandacht is daarbij geschonken aan het combinatievervoer van biggen naar de mesterijen. Tevens zal worden ingegaan op de voorzieningen die op de bedrijven worden getroffen. De gegevens zijn zowel ontleend aan de enquête bij de vermeerderaars als aan die bij de mesters.

7.2 De wijze van vervoer

De biggen die door de categorie geënuquêteerden met 25-250 zeugen zijn afgeleverd, werden overwegend vervoerd door gespecialiseerde bedrijven, zoals door transportbedrijven (21% van de biggenstroom), door zelfstandige handelaren (30%) en door commissionairs (5%) (tabel 7.1). Tot de laatste groep zijn gerekend de personen die in opdracht van anderen verhandelen en vervoeren. Van de biggen wordt 11% vervoerd door de vermeerderaars en 2% door de mesters. Zoals eerder is gebleken, wordt 30% van de biggen niet vervoerd, maar blijft op de bedrijven waar zij zijn geboren.

De 30% van de biggen die door handelaren worden vervoerd, zijn wel afkomstig van 43% van de bedrijven. Dit komt doordat handelaren ook incidenteel kleinere partijen biggen afnemen van vermeerderaars, waarbij men moet denken aan de overschotten die de vermeerderaars met een vaste relatie niet hebben kunnen plaatsen.

Tabel 7.1 Verdeling van de biggen naar wijze van afvoer van het vermeerderingsbedrijf, per grootteklasse in procenten

Wijze van afvoer	Aantal zeugen per bedrijf			
	25-75	75-125	125-250	totaal
Transportbedrijf	23	29	18	21
Handelaar	32	30	29	30
Commissionair	6	6	4	5
Eigen vervoer mester	4	3	3	3
Eigen vervoer vermeerderaar	9	3	15	11
Niet afgevoerd	26	29	31	30
Totaal	100	100	100	100

Transportbedrijven vervoerden biggen van 28% van de vermeerderingsbedrijven. Hun aandeel in het totale biggenvervoer beliep slechts 21%. Op 8% van de bedrijven laat men de biggen vervoeren door commissionairs. Op circa 20% van de vermeerderingsbedrijven gebruiken vermeerderaars en mesters eigen vervoermiddelen voor het biggentransport. Op de kleinere bedrijven hebben de beroepsvervoerders een belangrijk groter deel van de biggen verplaatst dan op de grotere bedrijven. Op bedrijven die een grote zeugenstapel hebben komt het eigen vervoer veel voor.

De verhoudingen in de aanvoerstroam op de mestbedrijven (zie tabel 7.2) wijzen op een groter aandeel van de transportbedrijven. Handelaren hebben een iets kleiner aandeel. Daarentegen verzorgen de vermeerderaars en de mesters een groter deel van de biggenaanoer. Dit verschil tussen de afvoer en aanvoer van mestbiggen is terug te voeren tot de invloed van de grote mestbedrijven. Deze bedrijven zijn voor wat betreft de biggenaanoer minder op anderen aangewezen dan de kleinere vermeerderaars en mesters.

Het wat grotere aandeel van de aangevoerde biggen door de mesters, in tabel 7.2 ten opzichte van het aandeel in 7.1, is mogelijk deels een ge-

Tabel 7.2 Verdeling van de biggen naar wijze van aanvoer, per grootteklasse in procenten

Wijze van aanvoer	Aantal vleesvarkens per bedrijf				
	100-300	300-500	500-1000	1000 e.m.	totaal
Transportbedrijven	18	22	31	24	24
Handelaren	40	23	12	14	21
Commissionairs	6	6	7	2	5
Vermeerderaars	16	10	9	20	14
Mesters	4	5	10	19	11
Niet aangevoerd	16	34	31	21	25
Totaal	100	100	100	100	100
Totaalaantal (x 1000)	4313	3568	6098	6521	20518

volg van het verschil in onderzoekspopulaties. Het aantal biggen dat in tabel 7.2 is verdeeld is circa 3 miljoen groter dan dat in tabel 7.1. Zowel de grotere vermeerderaars als de grotere mesters geven aan dat zij actiever zijn bij het biggentransport dan de kleinere bedrijven. Gelet op de verhoudingen waarin de diverse categorieën bedrijven aan het biggentransport deelnemen en de respectievelijk vervoerde aandelen gaat het bij een deel van de vervoerders om aanvullend transport.

7.3 Combinatievervoer

Zoals uit de tabellen 7.1 en 7.2 is gebleken worden de functies van biggenhandelaar en vervoerder in belangrijke mate gecombineerd. Van oudsher heeft de biggenhandel een transportfunctie vervuld. Biggen van vermeerderaars werden verzameld en naar gelang de plaatsingsbehoefte werd er bij de mesters afgeleverd. Met de specialisatie van de bedrijven en door de vergroting van de produktie-eenheden is de behoefte aan gespecialiseerde vervoersbedrijven toegenomen.

De wijzigingen van de Veewet zullen er echter toe leiden dat aan het verzamelen en verdelen van biggen beperkingen worden gesteld. Om de besmettingskansen te verkleinen wordt na verloop van tijd slechts gelijktijdig vervoer van 2 herkomstbedrijven toegestaan. De huidige praktijk wijkt daarvan nog sterk af. Op bijna 30% van de geënquêteerde mestbedrijven ontving men in 1990 biggen die gelijktijdig waren vervoerd met de biggen van meer dan 2 vermeerderaars. Op deze bedrijven zal de ver-

voersbeperking die in de gewijzigde Veewet is opgenomen invloed gaan uitoefenen. Vooral de kleinere en middelgrote mestbedrijven zullen hun aanvoer dienen te gaan veranderen. Op de andere bedrijven is dat voornog niet nodig. Zij mesten of eigen biggen, of verkregen biggen die van één dan wel twee bedrijven werden aangevoerd.

Tabel 7.3 *Verdeling van de bedrijven met vleesvarkens naar aanvoerwijze van de biggen, per grootteklasse in procenten*

Aanvoerwijze vanaf vermeerderaars	Aantal vleesvarkens per bedrijf				
	100-300	300-500	500-1000	1000 e.m.	totaal
Als regel van 2 of meer	11	16	11	7	11
Incidenteel van 2 of meer	18	15	28	10	18
Eén of twee vermeerder.	53	35	28	64	46
Geen aanvoer van biggen	16	33	31	18	23
Geen antwoord	2	1	2	1	2
Totaal	100	100	100	100	100

7.4 De voorzieningen voor het vervoer van biggen

Op verschillende wijzen kunnen de besmettingsgevaaren als gevolg van vervoersactiviteiten worden beperkt. De vermeerderaars kunnen voorzieningen treffen waardoor het besmettingsgevaar bij het ophalen van de biggen wordt beperkt. Voorgeschreven is voorts dat de auto waarmee de biggen zijn vervoerd direct na het gebruik wordt gereinigd en ontsmet. Tenslotte kan men de gezondheidssituatie beveiligen door het betreden van de varkensstallen onder andere bij het ophalen van vleesvarkens te voorkomen. In de praktijk wordt hieraan uitwerking gegeven door het op de bedrijven in gebruik nemen van "een schone weg" waarlangs de invoer van bijvoorbeeld biggen plaats dient te vinden en van "een vuile weg" waarlangs de afvoer van vleesvarkens plaatsvindt.

Bij het afleveren van biggen kunnen de vermeerderaars de contacten tussen de biggen in de veewagen van de afnemer en hun varkensstapel beperken door gebruik te maken van een afleerruimte waarin de biggen worden afgezonderd. Deze ruimte wordt door 18% van de geënquêteerde vermeerderaars gebruikt. Op het overgrote deel van de kleine bedrijven ontbreekt een dergelijke ruimte. In feite werkt het zelf vervoeren van de biggen door de vermeerderaars op dezelfde wijze. Ruim een tiende van de vermeerderaars heeft eigen biggen afgeleverd.

In de gewijzigde Veewet is opgenomen dat de gebruikte vervoermiddelen direct na het gebruik gereinigd en ontsmet zullen dienen te worden. In feite zou de mester die als laatste de biggen heeft ontvangen, dienen te beschikken over mogelijkheden om de vervoermiddelen schoon te maken. Uitgaande van een beperkter gecombineerd vervoer van biggen voor meerdere mesters zou een aanzienlijk deel van de bedrijven over schoonmaakvoorzieningen dienen te beschikken. Uit de enquête blijkt echter dat op slechts 14% van de mestbedrijven vervoermiddelen kunnen worden schoongemaakt. Een aanzienlijk aantal geënquêteerde mesters weet bovendien niet waar de gebruikte auto wordt schoongemaakt. Op een derde van de bedrijven spitst zich het schoonmaakprobleem toe op de opvang van het waswater. Een groot deel van de bedrijven heeft bijvoorbeeld wel een verharde wasplaats en vrijwel alle hebben een hoge-drukspuit. Op 40% van de bedrijven kan men geen stromest opslaan. Het zijn iets meer de kleinere bedrijven waarop de voorzieningen ontbreken. Het geringe aantal dient in verband te worden gezien met het aantal mesters dat zelf de biggen aanvoert (8%). 10% van de mesters zegt dat het schoonmaken op het vermeerderingsbedrijf plaatsvindt. In dit verband is van belang dat 19% van de mesters zegt dat vermeerderders bij hen biggen afleveren.

Volgens bijna een derde van de mesters wordt de veewagen schoongemaakt op de wasplaats van de handelaar of transporteur. Dit is dus belangrijk minder dan het aantal dat van deze bedrijven gebruik maakt. Vooral op de kleinere bedrijven laat men het schoonmaken over aan andere bedrijven. Op een belangrijk deel van de grotere bedrijven maakt men wel zelf de auto schoon.

Op de mestbedrijven vormt de afvoer van vleesvarkens eveneens een mogelijkheid tot besmetting van de resterende dieren. Op de meeste bedrijven worden de varkens regelmatig opgehaald met een verzameltransport naar de slachterij. De mogelijkheden tot besmetting zijn daardoor nog talrijker dan bij de biggeaanvoer. Over de wijze van afvoer van vleesvarkens zullen in de uitvoeringsregelingen in het kader van de Veewet speciale voorschriften worden opgenomen. Uit eigen belang kunnen echter de varkenshouders door de inrichting van hun bedrijf en ook door de bedrijfsvoering de besmettingsrisico's verkleinen. Daarbij dient het directe contact tussen de vervoerder of zijn lading met de varkens op de bedrijven te worden voorkomen.

Op de onderzochte bedrijven is daartoe nagegaan op welke wijze de vleesvarkens gewoonlijk worden afgeleverd. Onderscheiden zijn de mogelijkheden dat er een aparte afleverruimte is, of dat vanuit de stal of uit de afdeling wordt geladen. Voorts is nog van belang of de varkenshouder met eigen medewerkers de varkens uit de stallen haalt, of dat ook de vervoerder daarbij in de stallen komt.

Slechts klein aantal (14%) van de onderzochte mestbedrijven heeft een speciale afle verruimte voor vleesvarkens. Een deel van deze ruimten is ingericht in de stallen. Op de overige bedrijven (9%) wordt daartoe een apart gebouw benut en is in feite een zogenaamde "vuile weg" in gebruik.

Tabel 7.4 Verdeling van de bedrijven met vleesvarkens naar de voorzieningen bij het afleveren van vleesvarkens, per grootteklasse in procenten

Voorzieningen bij het afleveren	Omvang vleesvarkensstapel				
	100-300	300-500	500-1000	1000 e.m.	totaal
Afle verruimte					
- buiten de gebouwen	6	14	9	13	9
- in stallen	4	-	12	6	5
Geen afle verruimte					
- alleen eigen laders	27	39	27	29	29
- ook overigen	63	47	52	52	57
Totaal	100	100	100	100	100

Op het merendeel van de bedrijven die geen afle verruimte hebben, laat men het scheiden en laden van de af te leveren vleesvarkens yeelal over aan de vervoerder. Op slechts 29% van de bedrijven komt daartoe alleen eigen personeel in de stallen. Op 57% van de mestbedrijven herbergt het overlaten van de afvoer van vleesvarkens een regelmatig besmettingsgevaar voor de eigen varkensstapel.

De inrichting van de grote bedrijven is aanmerkelijk gunstiger dan die op de kleinere. Van de bedrijven met meer dan 500 vleesvarkens heeft circa een vijfde een afle verruimte en op de kleinere bedrijven is dit omstreeks 10%. Op de helft van de grote bedrijven helpen vreemden bij het laden. Dit is echter op 63% van de bedrijven met minder dan 300 vleesvarkens het geval.

7.5 De aanpassingen bij handel en transport

Door het in werking treden van de gewijzigde Veewet per 1 januari 1992 is het voor de varkenshouders meer nog dan tevoren zaak om contactmogelijkheden met varkens van andere bedrijven te beperken. De maatregelen zullen direct gelden ten opzichte van de mesters. Deze zullen

op hun beurt de bedrijfsvoering aanpassen en daardoor indirect de positie van de vermeerderaars beïnvloeden.

De positie van de handel en vervoerders zal eveneens veranderen. Uit de herkomst van de biggen op de mestbedrijven blijkt, dat indien de verhoudingen ten tijde van de enquête gelijk zouden blijven aan die bij het ingaan van de uiteindelijke regeling, dat dan ruim een vijfde van de mesters van te veel (meer dan 3) vermeerderaars biggen betreft. In totaal gaat het om 19% van alle biggen. Het gewicht van deze beperking drukt echter voor een groot deel op de tussenpersonen, omdat zij bijna al deze biggen leveren. Slechts enkele mesters die rechtstreeks van vermeerderaars biggen ontvangen hebben meer dan 3 leveranciers. De tussenpersonen zullen dus mede aan een zeer groot deel (40%) van de door hen bestuurde biggenstroom van in totaal 9 miljoen stuks een andere richting dienen te geven.

Het gecombineerd aanvoeren van biggen voor meer dan 2 bedrijven vindt bij 29% van de mesters plaats. Het aandeel hiervan in de vervoerstroom is kleiner omdat 18% incidenteel biggen ontving van een te omvangrijk groepsvervoer. In totaal zal men voor een vijfde van de biggenstroom en dan voornamelijk die via de handel en transportbedrijven een andere vorm dienen te ontwikkelen. Om hun omzet te behouden zullen de handelaren en vervoerders meer nog dan in het verleden als een bemiddelingsbureau tussen vermeerderaars en mesters dienen te gaan fungeren. Naar verwachting zullen de kosten die zij in hun nieuwe functie moeten maken hoger worden. Daarbij is het maar de vraag of zij deze hogere kosten zullen kunnen doorberekenen in de aan- en verkoop. Het gevaar is aanwezig dat de vermeerderaars en de mesters noodgedwongen zelf een deel van de bemiddelingsfunctie moeten gaan vervullen.

Van vrijwel algemene aard is het ontbreken van voorzieningen voor het afleveren van biggen zodat er geen contact ontstaat met de niet verplaatste varkens. Hierin kan echter vrij gemakkelijk worden voorzien door middel van bijvoorbeeld zogenaamde biggencontainers. Voor een deel van de bedrijven kan ook het zelf vervoeren tot een beperking van de besmettingsrisico's leiden.

Voorts levert het ontbreken van voorzieningen om de veewagen voor het biggenvervoer schoon te maken problemen op. Op slechts 14% van de mestbedrijven zijn voldoende voorzieningen om een veewagen schoon te maken. Onduidelijk is in hoeverre hierin tegemoet kan worden gekomen op de mestbedrijven of bijvoorbeeld doordat de vervoerder de middelen heeft om de auto direct na het gebruik voor het biggenvervoer te reinigen.

In het algemeen zal men meer maatregelen dienen te nemen om het besmettingsgevaar bij het transport op de mestbedrijven te beperken. Voor zover er geen mogelijkheden zijn om de varkens voor het afleveren af te

zonderen, zal men af moeten zien van het inschakelen van vervoerders bij het uit de stal halen van de varkens.

7.6 Regionale verschillen

Het aandeel van het beroepsvervoer in de afvoer van biggen op de geënuquêteerde vermeerderingsbedrijven is vooral in de gebieden met weinig varkens erg groot; handelaren en transportondernemingen halen in het noorden en westen van het land respectievelijk 73% en 67% van de biggen op. Hun vervoersaandeel ligt voor alle gebieden op 56%. De vermeerderers en mesters spelen vooral in het oosten en zuiden een belangrijke rol in het vervoer van biggen.

*Tabel 7.5 Percentage van de vermeerderingsbedrijven dat een bepaalde wijze van afvoer van de biggen toepast, per regio *)*

Vervoerder	Noorden	Oosten	Westen	Zuiden	Totaal
Transporteur	29	33	25	25	28
Handelaar	51	40	47	44	43
Commissionair	9	8	7	8	8
Eigen vervoer mester	10	5	6	11	8
Vermeerderaar	5	23	9	10	15
Aandeel (%) bedrijven met op bedrijf gebleven biggen	43	44	51	63	53

**) Meer dan 1 type vervoerder per bedrijf mogelijk.*

Bij de aanvoer van biggen op de mesterijbedrijven tekenen zich in de onderzochte gebieden overeenkomstige verhoudingen af als bij de afvoer. Voorts vallen de volgende gebiedsverschillen op.

In het noorden van het land ontvangt de helft van de mesters biggen die tegelijk worden aangevoerd van meer dan 2 bedrijven. Op een kwart van de daar gevestigde bedrijven is dat zelfs regel. Op ruim de helft van de bedrijven ontbreekt een wasplaats voor het schoonmaken van de vee-wagen.

In het oosten van het land komt de aanvoer van meer dan 2 vermeerderers eveneens op veel bedrijven voor en is op een zevende regel. Op 58% van de mestbedrijven is een verharde wasplaats om een vee-wagen te reinigen en te ontsmetten.

In het westen ontvangt een derde van de mesters biggen via een groepsvervoer van meer dan 2 vermeerderaars. Op 53% van de bedrijven is een verharde wasplaats aanwezig.

In het zuiden van het land wordt een kleiner deel van de biggen vervoerd naar een ander bedrijf. De aanvoer van biggen is op een vijfde van de mestbedrijven gecombineerd vanaf meer dan 2 vermeerderingsbedrijven. Bijna twee derde van de bedrijven heeft een verharde wasplaats voor het schoonmaken van de veewagen na de ontvangst van de biggen.

7.7 Conclusies

- De transportbedrijven en de handelaren vervoeren bijna de helft van de biggen. Vermeerderaars en mesters vervoeren circa een kwart van de biggen. Het aandeel van de bedrijven waarop het beroepsvervoer biggen aan- of afvoert is nog groter dan het aandeel in het biggentransport.
- Op bijna een derde van de bedrijven worden biggen aangevoerd die gelijktijdig met die van meer dan 2 vermeerderingsbedrijven worden vervoerd.
- Het reinigen van de veewagen voor het biggenvervoer gebeurt veelal niet op de mestbedrijven; slechts weinig mestbedrijven zijn uitgerust met een toereikende voorziening om een veewagen te reinigen en te ontsmetten.
- Bij het laden van vleesvarkens zijn er op het merendeel van de bedrijven contacten waardoor ziekten kunnen worden overgedragen. Slechts weinig bedrijven hebben een ruimte om de af te leveren varkens van de blijvende af te zonderen. Bij het direct uit de stallen laden sluit slechts 29% van de mesters het "vreemde" transportpersoneel hiervan uit.
- In alle gebieden hebben de handel en het beroepsvervoer een centrale rol in de verplaatsing van de biggen van de vermeerderaar naar de mester. In het oosten van het land is een kwart van de vermeerderaars actief bij dit vervoer. In het zuiden voeren veel mesters de biggen voor hun bedrijf aan.
- In het noorden en oosten van het land vindt veel biggenvervoer van meerdere vermeerderaars tegelijk plaats.

8. SLOTBESCHOUWING

8.1 De Veewet als één van de bepalingen voor de varkenshouderij

De bepalingen van de gewijzigde Veewet staan binnen de Nederlandse situatie niet op zichzelf, maar dienen te worden gezien in relatie tot de maatregelen die het bedrijfsleven zelf nodig acht om de kwaliteit van de Nederlandse produkten te verbeteren. In dit verband is het programma van de Stichting Gezondheidszorg voor Dieren van belang. Via een pakket van maatregelen wil men de ziekerisico's verminderen en de gezondheidssituatie van de varkens op een hoger peil brengen. Vanwege sectorbelangen is het onontkoombaar dat aan individuele varkenshouders beperkingen worden opgelegd. De voorwaarden vanuit de markt, waartoe ook de export gerekend dient te worden, bepalen welke regelgeving het best tegemoet kan komen aan de gezamenlijke belangen.

Van belang is daarbij ondermeer dat door de grotere openheid van de landsgrenzen op veel grotere schaal dan tot voor kort invoer van gebruiksdieren uit andere landen plaatsvindt. De regelgeving die in Nederland lange tijd sterk gericht is geweest op het aanbieden van gezonde dieren en van produkten voor de exportmarkten, zal daardoor dienen te veranderen. De maatregelen zullen veel sterker op de individuele bedrijven dan op belemmeringen aan de landsgrenzen betrekking moeten hebben. Dit omdat er veel minder mogelijkheid tot controle op de gezondheidstoestand bij de in- en uitvoer van dieren zal zijn.

De ingevoerde wijziging van de Veewet en de daarmee samengaande uitvoeringsbepalingen kan men als een voortzetting van de overheidszorg in de nieuwe omstandigheden beschouwen. Reeds eerder is de Identificatie- en Registratieregeling (I. en R.-regeling) ingevoerd.

Het beperken van het aantal aanvoeradressen voor de varkenshouders is één van de door de Stichting Gezondheidszorg voorgestelde maatregelen. Overschrijding van het maximumaantal adressen dat genoemde Stichting toelaatbaar acht, wil men strafbaar stellen. Dit maximum ligt hoger dan dat welk is voorgesteld in de Veewet. Volgens de bepalingen van de Veewet ondervindt de varkenshouder daarentegen alleen schade als hij in geval van ziekte zich niet aan de aanwijzingen ter beperking van de

ziekterisico's heeft gehouden. Deze schade kan echter aanzienlijk zijn, zo is inmiddels reeds gebleken.

Gelet op reeds geldende verplichtingen zoals de I. en R.-regeling en op de risico's die een ziekte-uitbraak teweeg kan brengen in verhouding tot de rentabiliteit, mag niet worden verwacht dat veel varkenshouders de genoemde regels van de Veewet naast zich neer zullen leggen. Niet uitgesloten is zelfs dat afnemers van vleesvarkens en ook leveranciers die als kredietverschaffer op treden, als voorwaarde stellen dat de varkenshouders die van hun diensten gebruik maken zich aan de regels dienen te gaan houden. Bovendien is door het I. en R.-systeem te achterhalen via welk bedrijf de ziekte zich heeft verbreid. Indien dit een gevolg zou zijn van het niet naleven van de regels zal dit zwaar drukken op het verantwoordelijkheidsgevoel van de varkenshouder. De sancties treffen in zo'n geval ook de bredere omgeving.

Het gevaar dat varkenshouders als gevolg van de verwachte nadelen de uitbraak van varkenspest verzuimen te melden is echter eveneens aanwezig. Uit de reacties van de varkenshouders naar aanleiding van de enquête blijkt dat de veranderingen naar hun mening zeer zwaar wegen zowel voor hun bedrijfsvoering als voor de bedrijven waarmee zij relaties onderhouden.

Onduidelijk is gebleven hoe zij in voorkomende gevallen zullen handelen. Verondersteld mag worden dat recent opgelegde kortingen bij het ruimen van besmettingshaarden een waarschuwing vormen om zich zorgvuldig aan de regels te houden.

8.2 De invloed op de structuur van de varkenshouderij

Het uitgevoerde onderzoek geeft inzicht in een aantal facetten van de bedrijfsvoering in de varkenshouderij. Voor het eerder geuite vermoeden dat de structuur van de varkenshouderij verandering zal ondergaan, zijn aanwijzingen verkregen. De veranderingen in het aantal bedrijven, in de bedrijfstype-ontwikkeling, in de bedrijfsgrootte, in de functie van handel en transport en in de regionale verdeling zullen nader worden belicht.

Minder kleine vermeerderingsbedrijven

Verwacht mag worden dat de positie van de vermeerderers met een klein aantal zeugen op de afzetmarkt bemoeilijkt wordt, terwijl er zeer beperkte mogelijkheden zijn om deze bedrijven te ontwikkelen tot bijvoorbeeld gesloten bedrijven. Bij een vergelijking van de in beginsel op deze bedrijven aanwezige mogelijkheden tot bedrijfsontwikkeling door de gedeeltelijke omschakeling op mesterij en de verwerving van extra mestquo-

tum, blijkt dat de drang tot vergroting van de vermeerdering veel meer voor de hand ligt dan die tot het zelf gaan mesten. Daarbij spelen volgende factoren ten nadele van de mesterij een rol.

De huidige omwisselingsverhouding binnen het mestquotum is voor de vermeerderaars erg nadelig, omdat volgens de Handleiding Mars, in de plaats van een fokzeug slechts 2,73 vleesvarkens kunnen worden gehouden. De inkomensbijdrage die men verspeelt door over te schakelen op de mesterij is aanzienlijk. Een zeug levert op jaarbasis ongeveer evenveel op als 7 vleesvarkens. Het uitbreiden van de vermeerdering is ook vanuit de arbeidsbenutting meer voor de hand liggend dan de ontwikkeling in de richting van de mesterij van eigen biggen. Alleen als vermeerderaars het rustiger aan willen doen, is het denkbaar dat zij de overstap naar de mesterij op basis van omwisseling zullen maken.

Bij de bedrijfsbeëindiging is de veelal gunstige verhouding tussen mestproductie en oppervlakte grond bij veel kleine vermeerderaars een nadeel in verhouding tot bedrijven met een grote veedichtheid. Volgens de overigens nog in discussie zijnde verplaatsingsregels van mestquotum is er veelal geen vrij overdraagbaar mestquotum op dit type bedrijven. Het eventueel invoeren van de verplaatsingsregels geeft al evenmin een stimulans tot beëindiging van de vermeerdering. De mogelijkheden tot bedrijfsvergroting met aangekocht quotum zijn dus uiterst gering. Daarbij dient te worden bedacht dat naast de verwerving van het quotum tevens nog een aanzienlijke investering in de huisvesting van de varkens moet worden gedaan.

De verdere voortzetting van de kleinere vermeerderingsbedrijven zal nog sterker dan voorheen worden bepaald door de mogelijkheden tot export van biggen. Bij de afzet van de biggen in het buitenland gelden weliswaar momenteel geen specifieke beperkingen zoals in onze Veewet, maar na verloop van tijd kunnen eveneens eisen aangaande de herkomst van biggen van kracht worden.

Beperkte toename gesloten bedrijven

Hoewel er uit de enquêtes bij vermeerderaars en mesters geen grote belangstelling voor het gesloten bedrijf naar voren komt, zullen de bepalingen van de Veewet op termijn de overgang naar gesloten bedrijven in de varkenshouderij verder stimuleren. Eerder stimuleerden de Hinderwetsbepalingen en de mestwetgeving de integratie van de biggenvermeerdering met de mesterij.

Sterke behoefte aan grotere koppels

De reeds aanwezige behoefte aan grote koppels biggen bij de mesters zal door de beperking van het aantal aanvoeradressen nog verder worden versterkt. De grotere partijen biggen liggen thans reeds beter in de markt. Dit werkt de vergroting van de eenheden in de vermeerdering verder in de hand. De opbrengst van de biggen kan daardoor worden vergroot, terwijl de vervoerskosten bij grotere eenheden lager kunnen blijven, zeker als er ook bij het vervoer beperkingen gelden voor de herkomst van de vervoerde biggen. Een belangrijk deel van de vermeerderers verwacht een uitbreiding van hun zeugenstapel.

Eveneens is het mogelijk dat vermeerderers er in slagen om het aantal per keer af te leveren biggen te vergroten. Met behulp van bronstsynchonisatie is het aanbod van biggen beter af te stemmen op de vraag van de kant van de mesters. Het gelijktijdig laten werpen van een deel van de zeugen vereist enige verandering van de bedrijfsinrichting, terwijl ook een onderbenutting van de capaciteit kan optreden. Daarbij doet zich de vraag voor, of een hormonale synchronisatie uit oogpunt van welzijn van de dieren aanvaardbaar kan worden geacht.

De grotere mesters zullen door de beperking van het aantal aanvoeradressen minder in de gelegenheid zijn om hun varkensstapel uit te breiden. Soms zullen zij moeten overwegen of zij niet beter een deel van de stallen leeg kunnen laten. Op de bedrijven met kleinere mesterijeenheden zou de verplichting om voorzieningen te treffen voor het reinigen en ontsmetten van de veewagen die bij de aanvoer van biggen is gebruikt de bedrijfsvoortzetting kunnen ontmoedigen. De afzet van kleine koppels biggen zou door de beëindiging van de kleine eenheden in de mesterij, waarbij een veelheid van oorzaken meespeelt, kunnen worden bemoeilijkt. Deze afzetbeperking kan doorwerken op de continuïteit van vermeerderingsbedrijven met kleine eenheden.

Blijvende maar andere functie van handel en transport

De handel en de transportsector hebben in de varkenshouderij een belangrijke functie om evenwicht te brengen tussen de vraag en het aanbod van biggen. De onoverzichtelijke verhoudingen in de varkenshouderij met eenheden en behoeften die naar omvang, tijdstip en plaats verschillen, bemoeilijken het ontstaan van directe relaties tussen vermeerderers en mesters. Slechts één op de vijf vermeerderers heeft een vaste relatie met één of meer mesters.

Het ziet er naar uit dat door de extra beperkingen tussenschakels nodig blijven om vraag en aanbod met elkaar in contact te brengen. Het werkgebied van de individuele handelaren zal daardoor mogelijk uitgebreid die-

nen te worden of men zal onderling meer samen dienen te werken bij het richting geven aan de afzet van biggen.

Handel en transporteurs vervoeren circa de helft van de biggen. Het beperken van het aantal bijlaadressen zal vooral gevolgen hebben voor het vervoer van biggen over grote afstanden. Alleen het vervoer van de biggen van de grootste vermeerderaars zal met inachtneming van de regels mogelijk zijn. Deze bedrijven zullen echter hun biggen veelal ook in de omgeving kunnen afzetten. Het is dan ook mogelijk dat mesters en vermeerderaars zoals voorheen weer een grotere rol gaan vervullen in het biggentransport.

De vervoerders zullen rekening dienen te gaan houden met de voorschriften ten aanzien van het reinigen en ontsmetten van de veewagens. Voor zover op de mestbedrijven nog onvoldoende voorzieningen zijn, zullen deze dienen te worden aangebracht door de mesters. Een mogelijkheid hierbij is dat de vervoerders hun vervoersroute en de wagens zodanig inrichten dat zij na het gebruik op één van de bezochte bedrijven gereinigd en ontsmet kunnen worden. Alles bij elkaar zal de handel zal zich in toenemende mate moeten gaan instellen op het vervullen van een bemiddelingsfunctie, waarbij op basis van beschikbare bedrijfsinformatie van de kopers en verkopers overdrachten kunnen worden gerealiseerd.

Nog sterkere regionale concentratie

De regionale verdeling van de varkensstapel is in de afgelopen jaren door toename in reeds dicht bezette gebieden en door afname in de dunne gebieden ongelijker geworden. De bepalingen van de Veewet waardoor vermeerdering en mesterij in nauwere samenhang dienen te gaan plaatsvinden, leggen een druk op de gebieden met een dunne bezetting van de varkenshouderij. Voorzover er een biggenoverschot is, zal men voorzieningen dienen te treffen om de biggen op lonende wijze en binnen de bepalingen van de wet af te zetten. Soms zal men daarvoor aanzienlijke afstanden moeten gaan overbruggen. Anderzijds zal het er moeilijk zijn om in geval van een plaatselijk biggentekort voldoende biggen met de vereiste kwaliteiten te verkrijgen. In deze gebieden met veelal een kleinschalige vermeerdering zal het van de aanpassingen van handel en transport afhangen of er een evenwicht tot stand kan komen bij de huidige omvang.

Opmerkelijk daarbij is dat een groot deel van de vermeerderaars in het noorden van het land wil uitbreiden. Bij mesters in dit gebied is er eveneens een grote belangstelling voor bedrijfsuitbreiding. Evenwel het aantal mesters dat er wil inkrimpen is nog groter. In het grootste concentratiegebied (het zuiden van het land) worden fokkerij en mesterij reeds op grote schaal en in nauwe samenhang bedreven. De effecten van de Veewet zul-

len daarom beperkt zijn en in de schaduw blijven van de beperkingen die milieu- en ruimtelijke ordeningsbepalingen opleggen.

8.3 De uiteindelijke reacties moeilijk in te schatten

Het uitgevoerde onderzoek geeft inzicht in een aantal facetten van de bedrijfsvoering in de varkenshouderij. De aard van de enquête maakt het niet mogelijk inzicht te verkrijgen in het totale krachtenveld waarbinnen de varkenshouders handelen. Zo vond de enquête plaats in een periode van gunstige bedrijfsuitkomsten voor de varkenshouderij. Vermeerdering en mesterij hadden enkele goede jaren achter de rug. Gemiddeld bedroeg de arbeidsopbrengst op jaarbasis in de periode 1989/90-1991/92 bijna 600 gulden per zeug en in de mesterij werd gemiddeld 69 gulden per vleesvarkensplaats behaald (Van Bruchem, 1992). Via de beperkte schriftelijke enquêtes bij vermeerderers en mesters kon dus geen volledig inzicht worden verkregen in de mogelijke reacties van de varkenshouders.

Naast de Veewet zijn er ook andere overheidsbepalingen die de ontwikkeling van de bedrijven zullen bepalen. In vergelijking met de milieuwetgeving met ondermeer de bepalingen van de Hinderwet waarbij ook aan de Ecologische Richtlijn gedacht moet worden en in vergelijking met de regels voor het gebruik van de mest, zijn de bepalingen van de Veewet relatief soepel. De varkenshouders kunnen veelal hun bedrijfsvoering hieraan aanpassen. Men ondervindt de regels veelal niet als absolute beperkingen en de invoering strekt zich uit over enige jaren. Toch kan het juist de stapeling van regels zijn die tot een zodanig gevoelde beperking leidt dat men de varkenshouderij daardoor zou willen beëindigen. Vooral op de kleinere bedrijven kan men in de situatie komen dat de vooruitzichten ongunstig worden beoordeeld. Daarbij speelt een rol of er bij de ondernemers zelf een behoefte is om de varkensmesterij in de huidige kleine eenheden voort te blijven zetten.

Bij het toekomstbeeld voor de kleine bedrijven is ook de export van biggen van groot belang. De exportmogelijkheden zijn voor de biggenfokkers een belangrijke uitwijkmogelijkheid geweest in geval er binnenslands te weinig plaatsingsmogelijkheden waren. Onzeker is of deze mogelijkheden zich op dezelfde wijze voor zullen blijven doen. Daarbij is het vraag of de handel in staat en bereid is om zich op zijn vermoedelijk wat meer gevarieerde taak in te stellen. Een andere mogelijkheid is dat de varkenshouders of hun organisaties zelf initiatieven nemen om de directe contacten te intensiveren en daardoor de gevolgen voor hun situatie te beperken.

8.4 Aandachtspunten voor het beleid

Veel ondernemers in de agrarische sector hebben belang bij een beleid om de risico's van besmettelijke ziekten als de varkenspest te beperken. Het is zelfs een belangrijke voorwaarde om het bedrijf verder te ontwikkelen. Voor de sector die zeer sterk op de export is gericht, is het uitbannen van ziekten een levensvoorwaarde. De exportbeperkingen die in dergelijke situaties in de Europese Gemeenschap gelden en ook door andere importlanden worden gehanteerd, nopen tot een beleid dat diep in kan grijpen in de handelingsvrijheid van de ondernemers. Voor de verdere gedachtenbepaling zijn de beleidsterreinen aangegeven waarop de verschillende categorieën van belanghebbenden invloed kunnen uitoefenen. Bij wijze van suggestie is aangegeven welke instantie, organisatie of groep daarbij maatregelen zal kunnen treffen.

De acceptatie van het beleid vergroten

Van veel belang is dat alle bij de sector betrokken ondernemers en organisaties doordrongen zijn van de op het spel staande belangen en een goed inzicht hebben in de aard van maatregelen die worden getroffen. De overheid met zijn beleidstaken, evenals de bedrijfsorganisaties van varkenshouders, van handelaren, exporteurs, verwerkers en anderen kunnen gezamenlijk een belangrijke rol vervullen bij het verkrijgen van een draagvlak voor de noodzakelijke maatregelen. Vooral het samenspel van overheidsbemoeienissen kan voor de varkenshouders verwarrend en ook ontmoedigend werken. Een goede voorlichtingscampagne kan de acceptatie belangrijk verbeteren. Daarbij dienen ook de handel en andere ondernemersgroepen te worden betrokken. Het initiatief voor een dergelijke campagne kan daarbij uitgaan van het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij. De voorbereiding en de controle op de naleving van wetgeving vindt door diensten van hetzelfde Ministerie plaats.

Stimuleren van bedrijfsaanpassing

Een belangrijk deel van de bedrijven voldoet niet aan de voorwaarden die in de wet zijn genoemd. Het is van belang om de varkenshouders te motiveren om hun bedrijfssituatie aan te passen aan de genoemde vereisten. Voorlichting over de gewenste aanpassing van het bedrijf en de bedrijfsvoering om minder transport van biggen nodig te maken is hierbij een belangrijk middel. De vermeerderders dienen zich bewuster bezig te gaan houden met de afzet van de biggen en zich op de hoogte te stellen van hun mogelijkheden. Het gaat er daarbij ook om de minder gemakkelijk te bereiken categorieën varkenshouders te informeren over hun moge-

lijkheden. Deze taak zou met name ter hand kunnen worden genomen door de Dienst Landbouw-Voorlichting in samenwerking met de voorlichters van het bedrijfsleven.

Meer voorzieningen om besmetting te beperken

Voorzieningen die het afvoeren van dieren mogelijk maken zonder dat de vervoerder in contact komt met de blijvende dieren, zijn nog op veel bedrijven nodig. Met name voor biggen en vleesvarkens zijn specifieke aflevervoorzieningen nodig. Op veel bedrijven die biggen ontvangen dienen voorzieningen te worden ingericht om de vervoermiddelen te reinigen en te ontsmetten.

Naast voorlichting over de mogelijkheden op de individuele bedrijven is het wenselijk om de introductie van dergelijke voorzieningen te versnellen. Een beperkte financiële steun bij het aanbrengen hiervan kan de bedoeling van de overheid en het gezamenlijke bedrijfsleven overtuigender tot uitdrukking brengen. Bij de afweging om al dan niet een eenmalige financiële ondersteuning te geven, is het zinvol te letten op de verminderde risico's als gevolg waarvan een verminderd beroep op overheidsmiddelen om de Veewet uit te voeren is te verwachten. Volgens de geldende nationale complementaire regeling (O. en S.- fonds) zijn investeringen in voorzieningen voor het afleveren van biggen en vleesvarkens en ten behoeve van het reinigen van veewagens subsidiabel. Deze mogelijkheden zouden nadrukkelijker onder aandacht van belanghebbende varkenshouders kunnen worden gebracht. Daarbij dient te worden gewezen op de voorwaarden die aan het bedrijfshoofd, aan zijn bedrijf en aan het investeringsplan worden gesteld. Naast gebruikelijke voorwaarden als hoofdberoep en investeringen van minstens 10.000 gulden geldt de bepaling dat tenminste 35% van het gebruikte voer op het bedrijf dient te kunnen worden geproduceerd. Het is dan ook onwaarschijnlijk dat veel ondernemers aan deze voorwaarden voldoen.

Verbreiding van de taak van de handel

Uit de gegevens van de varkenshouders blijkt dat de handel een zeer grote plaats inneemt bij de overgang van biggen van vermeerderders naar mesters. Om de vervoersbewegingen zo veel mogelijk te beperken en om te kunnen voldoen aan de nagestreefde terugdringing van het aantal aanvoeradressen, kan worden nagegaan op welke wijze de handel de functie kan blijven uitoefenen. Moderne communicatiesystemen en planningsmethoden kunnen voor hun bestand van leveranciers en afnemers de zekerheid bieden dat de handelsstromen voldoen aan de eisen van de belanghebbende partijen.

De overheid kan binnen de daartoe werkzame instellingen de ontwikkeling van dergelijke systemen stimuleren. Het versneld invoeren hiervan zou eveneens plaats kunnen vinden, waarbij het gebruik van eerder genoemde nationale complementaire regeling gezien zou kunnen worden.

Regionale verdeling mogelijk maken

In grote delen van het land is de varkenshouderij relatief spaarzaam aanwezig. In vergelijking met de concentratiegebieden ondervindt de varkenshouderij er naast enkele voordelen voornamelijk nadelen. De inwerkingtreding van de Veewet zal daar nog bovenop komen. Voor een deel van de kleinere bedrijven in deze gebieden is het niet steeds mogelijk om de varkenshouderij tot een voldoende omvang te kunnen uitbreiden. De afzetmogelijkheden van mest laten, gelet op de oppervlakte eigen grond, lang niet altijd een uitbreiding toe die vanuit doelmatigheid van de bedrijfsvoering is vereist. Het vormen van gesloten bedrijven door vermeerderders kan er op problemen stuiten als gevolg van de relatief ongunstige omwisselingsmogelijkheden in geval dat een deel van de zeugen wordt vervangen door mestvarkens.

Bij de uitvoering van het overheidsbeleid zou meer dan tot dusverre met de gebieden met een dunne bezetting aan varkens rekening kunnen worden gehouden. De overheid zou in dergelijke gebieden uitbreiding van de varkensstapel kunnen toestaan als de correcte aanwending van mest er blijvend verzekerd is, bijvoorbeeld indien een langdurig contact voor de afzet is gesloten met een bedrijf met plaatsingsmogelijkheden. Verder zou in dergelijke gebieden het overdragen van mestquotum onder nauwkeurig omschreven voorwaarden mogelijk gemaakt kunnen worden.

De inrichting van vervoersgebieden

Ondanks de maatregelen om de verspreiding van besmettelijke ziekten te voorkomen, is het nodig om in geval van calamiteiten beschermingszones in te stellen. De aanduiding van gebieden waarin de beperkingen gelden, is van grote invloed op de bedrijfsvoering in en buiten deze gebieden. De begrenzing dient met grote zorg te geschieden. Niet alleen dient het gebied zo klein mogelijk te zijn, maar de precieze gebiedsindeling dient aan de varkenshouders voor het uitbreken van de calamiteit bekend te zijn. Zij kunnen dan hun relatiepatroon inrichten binnen deze gebieden. De grenzen dienen daarom blijvend te zijn. Bij de begrenzing zou voorts dienen te worden gezien of het gebied een evenwicht heeft in vraag en aanbod van biggen, omdat daarmee in- en uitstroom kan worden voorkomen. Voorts is denkbaar dat varkenshouders worden beloond

voor hun risico-beperkend gedrag. Bij calamiteiten kan dit tot uiting komen door niet alleen rekening te houden met de vervoersbehoefte per gebied, maar ook met die van de afzonderlijke bedrijven. Zo zou aan vermeerderingsbedrijven die een vaste afzetrelatie hebben met een mester die ook alleen van die vermeerderaar biggen ontvangt een vrijstelling van het vervoersverbod kunnen worden verleend.

LITERATUUR

Borgstein, M.H. en J.J. Verduyn

Perspectieven voor veemarkten; 's-Gravenhage, LEI, 1990, Mededeling 435

Bruchem, C. van

Landbouw-Economisch Bericht 1992; 's-Gravenhage, Landbouw-Economisch Instituut (LEI-DLO), 1992, PR1-92

Handleiding Mars

Giessen, G.W.J., W.H.M. Baltussen en J. Oenema

Optimalisering van het afleveren van mestvarkens; 's-Gravenhage, LEI, 1988, Publikatie 3.139

Ministerie LNV

Structuurnota Landbouw; 's-Gravenhage 1989

Nationaal Programma Varkensgezondheidszorg

's-Gravenhage, Stichting Gezondheidszorg voor Dieren

Stichting Ontwikkelings- en Saneringsfonds van de Landbouw Bestuur besluit nr. 417, houdende de Complementaire regeling voor investeringen in landbouwbedrijven

Varkenshouderij in Perspectief

's-Gravenhage, Landbouwschap, 1990

Wijziging Veewet (varkenspestmaatregelen)

's-Gravenhage, Tweede Kamer 1988-1989, 21 243, nr. 1-2 en 3
1889-1990 21 243 nr. 6 en 8

Zimmermann, K.L.

Interregionale handel in varkens en biggen in Nederland; 's-Gravenhage, LEI, 1989; Mededeling 399