Ir. J.J. de Vlieger

No. 2.163

DE KALVER- EN KALFSVLEESMARKT

Een samenvattend rapport

LANDBOUW-ECONOMISCH INSTITUUT DEN HAAG BIBLIOTHEEK

SIGN: L 26 - 2.163
EX. NO: A
MLV: 8325177

Mei 1983

Landbouw-Economisch Instituut

Afdeling Structuuronderzoek

188520

REFERAAT

DE KALVER- EN KALFSVLEESMARKT
Een samenvattend rapport
Vlieger, J.J. de
Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1983
72 pag., overzichten, grafieken

Het rapport vat de resultaten samen van een onderzoek naar de verticale integratie, de afzetstructuur en de toekomstperspectieven in de kalver- en kalfsvleessector.

Bij de onderlinge afstemming van de produktie in de verschillende stadia van de produktiekolom spelen contracten een belangrijke rol; verticale integratie niet.

De meeste nuchtere kalveren worden via veemarkten en opvangcentra afgezet. Vleeskalveren daarentegen worden nauwelijks meer op markten verhandeld. Het kalfsvlees wordt voor ca. 90% geëxporteerd.

De Nederlandse concurrentiepositie op de exportmarkten berust met name op de uniformiteit en de blanke kleur van het kalfsvlees. Op de markt voor nuchtere kalveren concurreert de vleeskalverhouderij vooral met de startkalverhouderij en veel minder met de vleesstierenhouderij.

De invloed van de prijs en van andere marktinformatie op de produktieomvang en op de geproduceerde kwaliteit is betrekkelijk klein.

Kalveren/Kalfsvlees/Marktstructuur/Verticale Integratie/Contractproduktie/Concurrentie/Nederland

Inhoud

		Blz.
WOORD VOORAF		5
CONCLUSIES		7
1.	INLEIDING	13
	1.1 Doel van het onderzoek	13
	1.2 Opzet van het onderzoek	15
	1.3 Ontwikkelingen in de sector	16
	1.4 Opbouw rapport	18
2.	AFZETSTRUCTUUR EN VERANDERINGEN DAARIN	19
	2.1 Inleiding	19
	2.2 Functies in de produktiekolom	19
	2.2.1 Verzamelen en verdelen	21
	2.2.2 Hergroeperen	21
	2.2.3 Overbruggen van tijdsverschillen	22
	2.2.4 Transporteren	25
	2.3 Afzetkanalen en marktpartijen	26
	2.3.1 Kalvermelk en kalvermelkleveranciers	26
	2.3.2 Nuchtere kalveren, kalverhandelaren, veemarkten en opvangcentra	28
	2.3.3 Startkalveren en kalverhandelaren	33
	2.3.4 Vleeskalveren, kalverhandelaren en slachterijen	33
	2.3.5 Kalfsvlees, binnen- en buitenlandse kopers	37
3.	VERTICALE COÖRDINATIE	40
	3.1 Inleiding	40
	3.2 Communicatiestructuur	40
	3.3 Prijsvorming en concurrentie	43
	3.3.1 Kalvermelk	43
	3.3.2 Nuchtere kalveren	44
	3.3.3 Startkalveren	46
	3.3.4 Vleeskalveren	46
	3.3.5 Kalfsvlees	47
	3.4 Verticale integratie	49
	3.5 Contractproduktie	51
	3.5.1 Omvang, redenen en contractvormen	51
	3.5.2 Effecten voor zelfstandigheid kalverhouder	54
	3.5.3 Contractfinanciering	55

INHOUD (vervolg)

		Blz.
4.	TOEKOMSTPERSPECTIEVEN	57
	4.1 Inleiding	57
	4.2 Kalfsvleesafzet	58
	4.3 Nuka-markt	63
	4.4 Aanpassing aanbod aan vraag	66

BIJLAGE

1	Overzicht van onderzoekresultaten en verwijzing naar betreffende deelrapporten	69

Woord vooraf

Deze publikatie vormt de afsluiting van een reeks van publikaties over het onderzoek naar de verticale integratie, de afzetstructuur en de toekomstperspectieven in de kalversector.
Reeds eerder verschenen rapporten over de aan- en verkoopstructuur af-boerderij, bij kalvermelkleveranciers, bij kalverhandelaren en bij slachterijen. Daarnaast zijn een drietal verslagen gepubliceerd over de situatie op de kalfsvleesmarkt in respectievelijk West-Duitsland, Frankrijk en Italië.

Dit rapport is bedoeld als een samenvatting van de onderzoekingsresultaten en wil tegelijkertijd een introductie zijn voor de verschillende deelstudies. De weergegeven informatie is primair bedoeld voor beleidsinstanties (overheid en belangengroeperingen), maar kan ook van betekenis zijn voor de individuele kalverhouder, kalverhandelaar, kalvermelkleverancier en slachterij.

Het onderzoek is verricht op de afdeling Structuuronderzoek, sectie marktstructuur. De analyse en rapportering in deelrapporten werd verzorgd door ing. J.A.W.M. Niks en Ir. J.J. de Vlieger.

De Directeur,



(J. de Veer)

Den Haag, maart 1983

Conclusies

1. Inleiding

- In dit rapport zijn de resultaten samengevat van een onderzoek naar de aan- en verkoopstructuur, de verticale integratie en contractproduktie en de toekomstperspectieven in de kalversector. Ten behoeve van het onderzoek zijn enquêtes gehouden bij kalverhouders, kalvermelkleveranciers, kalverhandelaren en slachterijen. De bij kalverhouders verzamelde gegevens hadden betrekking op 1978; die bij de andere groepen op 1979. Tevens is ook informatie verzameld over de kalfsvleesproduktie en -consumptie in de drie voor Nederland belangrijkste exportlanden (West-Duitsland, Italië en Frankrijk).

2. Ontwikkelingen in de afzetstructuur

- De produktie van kalvermelk, vlees- en startkalveren en de slachtingen zijn in grote lijnen in dezelfde gebieden geconcentreerd. Dit geldt in veel mindere mate voor de geboren kalveren. Hierdoor zijn de afstanden waarover de vleeskalveren en de kalvermelk worden verplaatst vrij klein, nl. meestal minder dan 60 km. Het belangrijkste gebied is Gelderland. Hier is 54% van de kalvermelkproduktie, 45% van de start- en vleeskalverproduktie en 45% van de slachtingen geconcentreerd.
- Sinds 1970, toen een soortgelijk onderzoek is uitgevoerd, is de afzetstructuur in de kalverhouderij op een aantal punten gewijzigd.

Afzetkanalen

- De kalvermelk werd in 1979 veel directer afgezet dan in 1970. Dit vanwege de door kalvermelkproducenten aan kalverhouders gegeven service en vanwege de toename van de betekenis van de door hen met kalverhouders afgesloten contracten.
- Voor de afzet van nuchtere kalveren nam de handel daarentegen sinds 1970 in betekenis toe. Door de specialisatie en schaalvergroting hebben de melkveehouders hiervoor minder tijd. Ze verkochten daarom in 1979 verreweg de meeste nuchtere kalveren aan of via kalverhandelaren en zetten vrijwel geen kalveren meer af aan kalverhouders. Zowel de betekenis van de collecterende als van de distribuerende handel in nuchtere kalveren is toegenomen. Ook

het speculatieve "schossen" op veemarkten nam in betekenis toe. Tevens zijn na 1970 de opvangcentra ontstaan. Hierdoor liep de betekenis van de veemarkten voor de afzet van nuchtere kalveren terug. Gezien het versnipperde aanbod van nuchtere kalveren moet worden verwacht, dat verzamelpunten zoals veemarkten en opvangcentra ook in de toekomst noodzakelijk blijven.

- De vleeskalveren zijn in 1979 in grotere mate dan in 1970 door de eigenaar, veelal de kalvermelkleverancier, rechtstreeks aan de slachterij verkocht. Hierdoor nam voor deze categorie de betekenis van de kalverhandel en de veemarkten af. Bij de toename van de rechtstreekse afzet spelen waarschijnlijk ook de na 1970 ontstane organisatorische banden tussen een aantal kalvermelkproducenten en slachterijen een rol.
- Het kalfsvlees werd vergeleken met 1970 voor een iets groter deel in het binnenland en naar niet EG-landen verkocht. Daar de EG-produktie groter is dan de consumptie is een voortdurende aandacht voor nieuwe afzetmarkten binnen en buiten de gemeenschap noodzakelijk. Tevens moet getracht worden de afzet op bestaande markten te vergroten b.v. door verhoging van de consumptie bij de huidige verbruikers en vergroting van hun aantal.

Marktpartijen, prijsvorming en concurrentie

- Na 1970 is bij alle marktpartijen (kalvermelkleveranciers, kalverhouders, kalverhandelaren en slachterijen) de mate van concentratie toegenomen. Deze concentratie was voor de nuka-handel betrekkelijk gering en voor de vleeskalverhandel, de kalvermelkproduktie, de kalverhouderij en de kalverslachtingen vrij groot. Zowel bij de handel in nuchtere kalveren als bij die in vleeskalveren is de functie van de kalverhandel veranderd in de richting van meer commissiehandel.
- De betekenis van de contracten tussen kalverhouders en kalvermelkleveranciers is sterk toegenomen. Ook het aantal slachterijen, dat met een kalvermelkfabriek in één organisatie zit, is toegenomen. Er zijn geen aanwijzigingen, dat de organisatorische banden ook steeds meer commerciële banden worden.
- De concurrentie tussen kalvermelkproducenten heeft steeds minder vaak plaats via de prijs en meer via service en persoonlijke relaties met de kalverhouders. Hierbij speelt uiteraard ook de toename van het aantal voer- en vastgeldcontracten een rol.
- De opkomst van de opvangcentra heeft tot gevolg, dat de prijsvorming van nuchtere kalveren nu ten dele gebeurt op grond van schattingen door de eigenaar van het opvangcen-

trum van de totale vraag en het totale aanbod. Daarbij wordt ook rekening gehouden met de prijzen op veemarkten. De uniformiteit bij slachting en weging, die een gevolg is van de invoering en toepassing van een daarop gerichte PVV regeling maakt, dat de slachterijen vooral via de prijs om de vleeskalveren concurreren.

3. Verticale integratie en contractproduktie

Verticale integratie

- Bij verticale integratie vinden de verschillende activiteiten uit de produktiekolom binnen één onderneming plaats. Deze integratie heeft behalve bij de kalvermelkproduktie en de slachtingen een beperkte omvang. De geïntegreerde kalvermelkleverancier en slachterij zijn overigens lang niet altijd verplicht aan elkaar te leveren. De verticale integratie is vooral gericht op het doen van onderzoek en op het handhaven of vergroten van het marktaandeel. Uit het bovenstaande is af te leiden, dat de door verticale integratie tot stand gebrachte coördinatie van de beslissingen met betrekking tot de produktie in de diverse stadia van de produktiekolom betrekkelijk gering is.

Contractproduktie

- De in de kalversector afgesloten contracten hebben vooral betrekking op de kalverproduktie (vlees- en startkalveren) en maar in beperkte mate op de handel in kalveren en kalfsvlees. Het gaat vooral om door kalverhouders met kalvermelkleveranciers en kalverhandelaren afgesloten voer- en vastgeldcontracten.
- Het afsluiten van contracten geeft de contractpartners van de kalverhouders meestal een adviserende invloed op de produktiecapaciteit en een beslissende op de capaciteitsbenutting, de aan- en verkoop en de kwaliteit van de opgezette dieren. Aan de bedrijfsvoering stellen de contractpartners vrijwel nooit eisen, die uitgaan boven de normale verzorging en administratie. Uit het bovenstaande blijkt, dat de contracten een belangrijke rol spelen bij de coördinatie.
- Het afsluiten van contracten geeft kalverhouders de mogelijkheid hun risico's te beperken. Deze risico's worden daarbij in hoofdzaak overgedragen aan kalvermelkleveranciers en kalverhandelaren. Deze nemen de risico's meestal in hun geheel over. Een uitzondering hierop is het leegstandsrisico, dit wordt meestal maar gedeeltelijk overgenomen. De kalvermelkleveranciers en de kalverhandelaren hebben zich voor deze risico's meestal niet bij derden

ingedekt. In principe is de risico-overdracht en de invloed van de contractpartners op de bedrijfsvoering beperkt tot de looptijd van het contract. Meestal bedraagt deze looptijd maar 1 of 2 mestronden. Wel sluiten verreweg de meeste kalverhouders steeds weer opnieuw een contract af. Na 1980 zijn vooral de produktierisico's weer meer voor rekening van de kalverhouders gekomen. Eind 1982 bleek evenwel, dat de kalverhouders zekerheid prefereren, zelfs als dit ten koste gaat van de hoogte van de vergoeding.

4. Toekomstperspectieven

Kalfsvleesmarkt

- Nederland is het enige land binnen de EG, dat voor de kalfsvleesafzet in hoofdzaak afhankelijk is van de export. Dit maakt een voortdurende aandacht voor de concurrentiepositie noodzakelijk.
- De Nederlandse concurrentiepositie steunt met name op de prijs, de vleeskleur, de uniformiteit van het vlees en de efficiënte structuur bij produktie en slachting. Negatieve aspecten zijn vooral de hoge keurings- en transportkosten en de in verband met onze exportpositie noodzakelijke stringente wetgeving en controle op het toedienen van hormonen.
- Voor het handhaven en versterken van onze exportpositie is het van belang de sterke punten niet aan te tasten en de zwakke te verbeteren. In dit kader moet gewezen worden op de negatieve effecten van het toenemend gebruik van HF-stieren en van het beleidsvoornemen de rijksbijdrage in de keuringskosten te verminderen. Hierdoor zal de uniformiteit van het vlees verminderen en zullen de toch al hoge keuringskosten nog verder toenemen. Ook door nationale regelingen met betrekking tot het welzijn van de dieren en het milieu kan onze concurrentiepositie negatief beïnvloed worden. Onze tot nu toe redelijke concurrentiepositie zou nog verbeterd kunnen worden door de reclame meer op de vleeshandel te richten en minder op de consument.

Nuchtere kalvermarkt

- Op de markt voor nuchtere kalveren concurreert de vleeskalverhouderij vooral met de startkalverproduktie. Beide produkten kunnen immers op dezelfde wijze en in dezelfde ruimte worden geproduceerd. Uit de groei van de startkalverhouderij is af te leiden, dat het gemiddelde rendement ervan beter was dan dat bij de produktie van vleeskalveren. Ook kan een rol spelen, dat voor de veehandel de pro-

duktie van startkalveren een middel is om haar aandeel in de kalverhandel te handhaven.
- De concurrentie van de vleesstierenhouderij (incl. ossen) is gering. Deze produktietak is weinig gegroeid en vraagt een ander (beter) type kalf. Er kan dan ook niet verwacht worden, dat de vleeskalverhouderij in de toekomst op de markt voor nuchtere kalveren veel concurrentie zal ondervinden van de vleesstierenhouderij.

Afstemming aanbod op vraag

- De aanpassing van het aanbod aan de vraag in kwantitatief en kwalitatief opzicht kan negatief beïnvloed worden door de gebrekkige manier waarop informatie over buitenlandse markten doorstroomt naar de producenten. Het verbeteren en vergroten van deze informatiestroom kan de Nederlandse concurrentiepositie versterken.
- De flexibiliteit om het aanbod van kalfsvlees in kwantitatief opzicht aan te passen aan de vraag is gering, met name als een vermindering van de produktie gewenst is. Dit is een gevolg van de in contracten voorkomende prijs- en inkomensgaranties. Ook de arbeidssituatie en de wens tot handhaving of vergroting van het marktaandeel hebben veel invloed op de beslissingen over de omvang van de produktiecapaciteit en de benutting daarvan.
- De prijs en de andere marktinformatie hebben doordat ze de sexe en het veeslag van de gekochte nuchtere kalveren en het afleveringsgewicht van de vleeskalveren beïnvloeden, invloed op de kwaliteit van de geproduceerde kalveren. Wel is deze invloed door het ontbreken van een op classificatie gebaseerde uitbetaling vrij globaal.

Marktpartijen

- De betekenis van de kalvermelkhandel voor de afzet van kalvermelk bestemd voor mestdieren zal, gezien de ontwikkelingen in het verleden, naar verwachting nog verder afnemen. De afzet zal waarschijnlijk steeds meer rechtstreeks vanaf de fabriek naar de kalverhouder lopen. Tevens mag worden aangenomen, dat de concentratie van de kalvermelkproduktie nog verder zal toenemen.
- De veehandel zal, gezien de grote verschillen tussen vraag en aanbod, zijn betekenis voor de nuka-handel kunnen handhaven. Bij vleeskalveren moet een verdere toename van de directe afzet van kalvermelkleverancier naar slachterij worden verwacht. Bij startkalveren wordt de positie van de handel uitsluitend bedreigd als de produktietak door rendementsverslechtering in betekenis zou verminderen. Ook bij de kalverhandel mag een verdere toename van de concentratie worden verwacht. Dit geldt vooral voor de

vleeskalverhandel en in veel mindere mate voor de nuka-handel.

- Ook het aantal kalverslachterijen zal verder afnemen. Deze vermindering van het aantal bedrijven zal vooral plaatsvinden bij de groep binnenlandse grossiers en niet of nauwelijks bij de exportslachterijen.
- De teruggang in de betekenis van de veemarkten voor de afzet van nuchtere kalveren is blijkens de aanvoercijfers over 1980 en 1981 tot staan gekomen. Voor de veemarkten is het van belang hun aantrekkelijkheid als verhandelingsplaats te verbeteren. Dit zou kunnen door te jonge kalveren te weren en door de openingstijden zo te veranderen, dat de totale reistijd voor de kalveren korter wordt. Door de op veemarkten bereikte concentratie van vraag en aanbod zijn ze erg belangrijk voor de prijsvorming. Willen de veemarkten deze positie behouden, dan dient er geen groot verschil te ontstaan in de gemiddelde kwaliteit tussen de op opvangcentra en op veemarkten verhandelde kalveren.
- De aanvoer op opvangcentra lijkt zich bij ca. 25% van alle verhandelde nuchtere kalveren te stabiliseren, d.w.z. bij de verhouding 40/60 tussen de op opvangcentra en veemarkten verhandelde aantallen nuchtere kalveren. De voorkeur van de kalvermelkleveranciers voor de opvangcentra versterkt de positie hiervan nogal. Of dit in de toekomst zo blijft,is afhankelijk van de mate waarin de veemarkthandel aan de wensen van met name kalvermelkleveranciers tegemoet komt. Minder sterke punten van de opvangcentra zijn de eenzijdige oriëntatie op de vleeskalverhouderij, waardoor niet alle nuka's via opvangcentra zijn af te zetten en de wijze van prijsvorming. De prijsvorming steunt namelijk vooral op de veemarktprijs, terwijl niet zeker is, dat de verhandelde dieren van ongeveer gelijke kwaliteit zijn. Bovendien zijn er aanwijzingen, dat de prijsverschillen naar kwaliteit op opvangcentra te groot zijn.

1. Inleiding

1.1 Doel van het onderzoek

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

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

- de contractproduktie en de verticale integratie.
  Met name gaat het daarbij om de omvang, de gebruikte contractvormen en de betrokken bedrijfstypen. Ook is nagegaan welke invloed de contractpartners van de kalverhouders hadden op hun bedrijfsvoering en hun beslissingen over de produktieomvang, de aan- en verkoop van kalveren en de benutting van de aanwezige kalverboxen.
- de marktpositie bij de kalfsvleesafzet.
  Hierbij gaat het om de sterke en zwakke punten van het Nederlandse kalfsvlees t.a.v. kwaliteit, prijs en kostenstructuur op de markten van de voor Nederland belangrijkste exportlanden (West-Duitsland, Italië en Frankrijk).
- de marktpositie op de nukamarkt.
  Nagegaan is of er kwaliteitsverschillen bestaan tussen enerzijds de nuka's bestemd voor de kalfsvleesproduktie en anderzijds de nuka's bestemd voor de rundvleesproduktie, de startkalverproduktie en de levende export.
- de aanpassing van het aanbod aan de vraag.
  In dit kader is aandacht besteed aan de wijze waarop marktinformatie wordt verkregen, wie over de aanpassing van het aanbod aan de vraag beslist en welke factoren een eventueel noodzakelijke aanpassing belemmeren.

Overzicht 1.1 Terrein van onderzoek en samenhang tussen de onderzoekingsresultaten

B. KALVERMELKLEVERANCIERS

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

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

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

A. KALVERHOUDERS

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

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

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

C. KALVERHANDEL

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

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

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

D. KALVERSLACHTERIJEN

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

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

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

- de positie van de verschillende produktiefasen.
  Nagegaan is de kwantitatieve en functionele betekenis van de verschillende fasen (produktie, handel, verwerking) en hun onderlinge relaties. In het kader is tevens aandacht besteed aan de samenhang tussen de agrarische produktiestructuur en de marktstructuur t.a.v. vestigingsplaatsen, verplaatsingsafstanden, bedrijfsgroottestructuur en mate van specialisatie.
- de ontwikkelingen in de afzetstructuur.
  Hierbij gaat het om de veranderingen in de betekenis van de verschillende afzetkanalen, om veranderingen in het aantal en de grootteverdeling van de marktpartijen, hun functie en onderlinge relatie en om veranderingen in de prijsvorming, concurrentieverhoudingen en concurrentiemiddelen.

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

1.2 Opzet van het onderzoek

In het kader van dit onderzoek zijn gegevens verzameld in binnen- en buitenland.

De informatie verzameld in de belangrijkste importlanden van Nederlands kalfsvlees: West-Duitsland, Italië en Frankrijk, had vooral betrekking op de marktpositie van het Nederlandse kalfsvlees. Het ging daarbij om gegevens over de produktie, de consumptie, de in- en uitvoer, de produktiekosten, de afzet van kalveren en kalfsvlees en over de beoordeling van het Nederlandse kalfsvlees. Deze gegevens zijn verzameld via literatuurstudie en via gesprekken met vleesgroothandelaren, de overheid en organisaties van producenten, kalvermelkleveranciers, veehandelaren en kalverslachterijen in de importlanden. In Italië zijn deze gesprekken gevoerd door de medewerkers van de Nederlandse Landbouwraad aldaar. Deze hebben tevens de van belang zijnde literatuur verzameld. In West-Duitsland en Frankrijk hebben de onderzoekers deze gesprekken zelf gevoerd.

De in Nederland verzamelde gegevens hebben met name betrekking op de contractproduktie, de afzetstructuur, de marktpositie op de nuka-markt, de positie van de verschillende produktiefasen en de aanpassing van het aanbod aan de vraag.

Eind 1978 werd begonnen met de enquête bij kalverhouders. Daartoe werden ca. 390 van de 3.100 bedrijven die over een hokcapaciteit van ten minste 30 kalverboxen beschikten, bezocht. De enquête werd uitgevoerd door de districtbureauhouders van de Stichting tot Uitvoering van Landbouwmaatregelen en een drietal medewerkers van de afdeling Structuuronderzoek van het Landbouw-Economisch Instituut. De toen verzamelde gegevens hadden betrekking op het jaar 1978.

Begin 1980 voerden enkele medewerkers van de afdeling Structuuronderzoek van het Landbouw-Economisch Instituut enquêtes uit bij kalvermelkleveranciers, kalverhandelaren en kalverslachterijen. Daarbij werden 28 kalvermelkproducenten, 3 kalvermelkhandelaren, 26 kalverslachterijen en 136 kalverhandelaren geënquêteerd. Deze bedrijven representeerden 39 kalvermelkleveranciers, 35 kalverslachtende bedrijven en 1.924 kalverhandelaren.

Ten einde de betrouwbaarheid van de steekproefuitkomsten te vergroten is steeds een hoger percentage van de grote dan van de kleine bedrijven getrokken. Door de wijze van steekproeftrekken en de geringe non-response is een representatief beeld opgebouwd. Wel zijn de uitkomsten met een zekere mate van statistische onnauwkeurigheid behept. Deze onnauwkeurigheid is in het algemeen groter naarmate het betrokken verschijnsel minder voorkomt.

Van de verschillende onderdelen van het onderzoek zijn inmiddels deelrapporten gepubliceerd. Deze hebben betrekking op respectievelijk de enquête bij kalverhouders, kalvermelkleveranciers, kalverslachtende bedrijven en kalverhandelaren. Daarnaast zijn er 3 landenrapporten verschenen over de kalfsvleesproduktie en -consumptie in West-Duitsland, Frankrijk en Italië. In de deelrapporten is een groot aantal aspecten van de aan- en verkoopstructuur in hun onderlinge samenhang beschreven en geanalyseerd. In bijlage 1 zijn die onderwerpen geschematiseerd weergegeven met daarbij een verwijzing naar de betreffende deelstudies.

1.3 Ontwikkelingen in de sector

Voor een juiste interpretatie van de resultaten van het onderzoek, waarvan de gegevens betrekking hebben op één jaar (1979) is het wenselijk deze te plaatsen in het kader van de ontwikkelingen die zich sinds 1970 in de kalverhouderij voordeden.

De waarde van de Nederlandse kalfsvleesproduktie (slachtingen en levende export), gemeten in producentenprijzen bedroeg in 1980 bijna 1,2 miljard gulden. Het uitvoeroverschot van de vleeskalversector bedroeg in dat jaar 1 miljard gulden.

Nederland is binnen de EG de grootste exporteur van kalfsvlees. Onze export maakte in 1980 bijna 80% uit van de gesommeerde kalfsvleesexport van alle EG-landen. In dat jaar bedroeg ons aandeel in de totale EG-kalfsvleesproduktie ca. 17%. Daarentegen werd in Nederland slechts 2% van al het kalfsvlees geconsumeerd.

Het Franse aandeel in de totale kalfsvleesconsumptie is vrij constant en bedroeg in 1980 48%. Het aandeel van Italië in de consumptie nam toe van 25% in 1972 tot 28% in 1980, terwijl het Westduitse aandeel iets afnam namelijk van 17% in 1972 tot 15% in 1980.

Het Nederlandse kalfsvlees wordt in hoofdzaak geëxporteerd naar West-Duitsland, Italië en Frankrijk. Het Nederlandse marktaandeel 1) in West-Duitsland is in de periode 1970 tot 1979 voort-

1) De uit Nederland ingevoerde hoeveelheid kalfsvlees gedeeld door de totale kalfsvleesconsumptie in dat land.

durend toegenomen tot 38% in 1979. In 1980 nam het marktaandeel t.g.v. de hormonenaffaire af tot 33%. Ons marktaandeel in Italië schommelt de laatste jaren rond de 20%, terwijl het Nederlandse marktaandeel in Frankrijk ca. 4% bedraagt. In 1980 was Italië het belangrijkste exportland voor Nederlands kalfsvlees. Na 1975 is ook de export naar "derde landen" met name naar Oostenrijk, Zwitserland en Griekenland toegenomen. Dit laatste land is sinds 1981 ook lid van de EG.

Na 1970 is het aantal slachtingen van vleeskalveren maar in beperkte mate toegenomen. Dit als gevolg van de toegenomen sterfte van nuchtere kalveren, de grotere vraag naar nuka's voor de rundvleesproduktie en de levende export en het vrijwel verdwijnen van de slachting van nuchtere kalveren. Hierdoor is de concurrentie tussen de verschillende bestemmingen om de nuchtere kalveren toegenomen en is het percentage van de geboren kalveren, dat als vleeskalf wordt geslacht iets teruggelopen (zie ook 4.3).

De kalfsvleesproduktie is meer toegenomen dan het aantal slachtingen van vleeskalveren. Dit komt door de voortdurende stijging van het gemiddeld geslacht gewicht en wel tot 120 kg in 1980. Het kalfsvlees wordt voor bijna 90% geëxporteerd. De binnenlandse consumptie per hoofd van de bevolking is vrij klein en bedraagt sinds 1975 ruim 1 kg per jaar.

De schaarste aan nuchtere kalveren heeft in de periode 1970-1980 de prijs ervan sterk doen stijgen. De prijs van de kalvermelk steeg in deze periode slechts in geringe mate. Door de gunstiger geworden verhouding tussen de prijs van kalvermelk en die van vleeskalveren is het eindgewicht van vleeskalveren verhoogd en nam de mestperiode met ruim 20 dagen toe. De gestegen prijs van de nuchtere kalveren heeft de rentabiliteit van de vleeskalverhouderij negatief beïnvloed. Met name na 1975 waren de arbeidsopbrengsten 1) laag; in een aantal jaren zelfs negatief. De arbeidsopbrengst per afgeleverd kalf wisselt sterk van jaar tot jaar.

1975	f 156,-
1976	f 1,-
1977	f 39,-
1978	- f 31,-
1979	- f 62,-
1980	- f 109,-

De belangrijkste redenen hiervoor zijn de fluctuaties in de opbrengstprijs van vleeskalveren en in de nukaprijs. Het grote aandeel van de non-factor kosten, met name van kalvermelk en nuka's, maakt dat kleine prijswijzigingen hiervan en van vleeskalveren, grote gevolgen hebben voor de arbeidsopbrengst.

1) Het bedrag dat overblijft als beloning voor de verrichte arbeid na aftrek van alle overige kosten.

1.4 Opbouw rapport

Na de inleiding (Hoofdstuk 1) wordt in het volgende hoofdstuk aan de hand van de enquêteresultaten ingegaan op de aan- en verkoopstructuur van kalvermelk, kalveren en kalfsvlees en op de veranderingen daarin sinds 1970. Daarbij komen ook aan de orde de bij de afzet te vervullen functies, alsmede de afzetkanalen van kalvermelk, nuchtere kalveren, startkalveren, vleeskalveren en kalfsvlees. Ten slotte worden in dit hoofdstuk ook de verschillende marktpartijen en marktinstellingen (veemarkten, opvangcentra) beschreven.

In hoofdstuk 3 wordt ingegaan op de wijze waarop de door de afzonderlijke bedrijven op de verschillende niveaus in de produktiekolom genomen beslissingen onderling worden gecoördineerd. In dit kader wordt ingegaan op de communicatiestructuur binnen de produktiekolom, de wijze van prijsvorming en concurrentie, de verticale integratie en de contractproduktie.

Het laatste hoofdstuk is gericht op de toekomstperspectieven van de kalveren en kalfsvleessector. In dit hoofdstuk, dat een sterk evaluerend karakter heeft, wordt eerst ingegaan op de marktpositie van de Nederlandse kalfsvlees op binnen- en buitenlandse markten. Vervolgens komt aan de orde de concurrentiepositie van de vleeskalverproduktie op de markt van nuchtere kalveren. Ten slotte volgt een evaluatie van de wijze waarop het aanbod in kwanti- en kwalitatief opzicht wordt aangepast aan de vraag.

2. Afzetstructuur en veranderingen daarin

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt eerst aan de hand van de produktiekolom ingegaan op de functies van de verschillende fasen in de doorstroming. Vervolgens wordt aandacht besteed aan de afzetkanalen voor kalvermelk, nuchtere kalveren, startkalveren, vleeskalveren en kalfsvlees en aan de marktpartijen (kalvermelkleveranciers, kalverhouders, kalverhandelaren, kalverslachterijen en kalfsvleesafnemers) en marktinstellingen (veemarkten, opvangcentra). Daarbij wordt ook ingegaan op de ontwikkelingen in het verleden en op te verwachten ontwikkelingen. Van de in hoofdstuk 1 vermelde doelstellingen staan in dit hoofdstuk dus de laatste twee centraal, nl. de positie van de verschillende produktiefasen en de ontwikkelingen in de afzetstructuur. Deze laatste met uitzondering van de prijsvorming en concurrentiemiddelen.

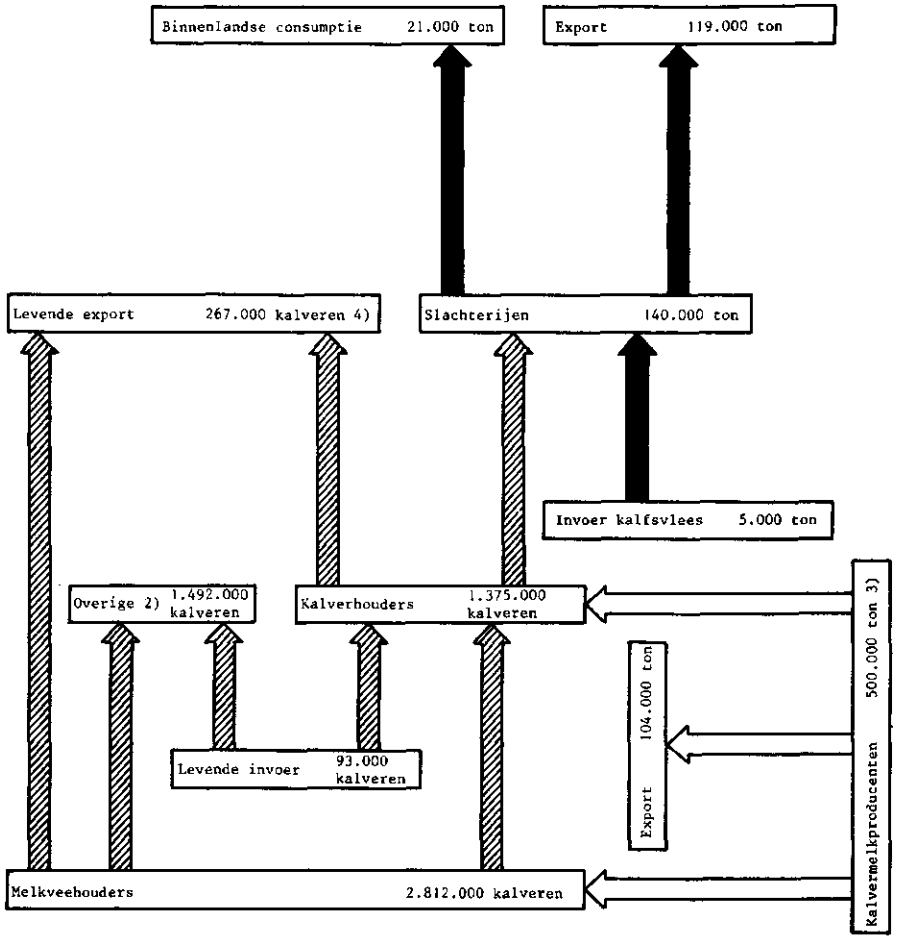
2.2 Functies in de produktiekolom

De kalvermelkproducenten voorzagen de kalverhouders van de benodigde kalvermelk (zie fig. 2.1). Daarnaast voorzagen ze de melkveehouders van fokmelk en exporteerden ze nogal wat kalvermelk.

De kalveren die de kalverhouders nodig hebben voor de produktie van vlees- en startkalveren zijn afkomstig van de melkveehouders en uit importen. De melkveehouders verkopen een groot deel van de geboren kalveren als nuchter kalf, nl. vrijwel alle stierkalveren en ook de vaarskalveren die ze niet nodig hebben voor de vervanging en/of uitbreiding van de melkveestapel.

Van de door kalverhouders afgezette kalveren wordt ruim 15% geëxporteerd. Het gaat hierbij vrijwel uitsluitend om startkalveren, die na een mestperiode van ca. 6 weken worden verkocht. De vleeskalveren worden vrijwel allemaal in Nederland geslacht. Na slachting wordt het kalfsvlees voor bijna 90% geëxporteerd.

Steeds als het produkt van de ene naar de andere fase gaat, moeten er verschillen tussen de vraag en het aanbod van de betrokken bedrijven worden overbrugd. Het gaat daarbij om verschillen naar hoeveelheid, kwaliteit, plaats en tijd (b.v. seizoensverschillen). Om deze verschillen te overbruggen moeten handelsfuncties als verzamelen, hergroeperen, verdelen, opslaan en transporteren worden verricht. De verschillende produktiefasen schakelen hiervoor meestal op de handel gespecialiseerde bedrijven in.



1) In de figuur zijn niet de handelsschakels die bemiddelen bij de aan- en verkoop tussen de opeenvolgende stadia vermeld.
2) Vervanging melkveestapel, roodvleesproduktie, geslacht als nuchter kalf.
3) De binnenlandse afzet is gericht op kalverhouders (vleesproduktie) of melkveehouders (fokmelk).
4) Waaronder 39.000 nuchtere kalveren. De rest bestaat vrijwel uitsluitend uit startkalveren.

Bron: LEI, CBS, Produktschap voor Vee en Vlees, Produktschap voor Veevoeder.

2.2.1 Verzamelen en verdelen

Via verzamelen en verdelen worden de verschillen tussen gevraagde en aangeboden hoeveelheden overbrugd. Deze verschillen zijn niet gering. Immers de 71.000 melkveehouders verkopen per jaar gemiddeld per bedrijf ongeveer 17 nuchtere kalveren. Deze verkopen vinden verspreid over het gehele jaar plaats, zodat het aantal per keer verkochte nuchtere kalveren meestal 1 of 2 bedraagt. Deze dieren worden geleverd aan 3.000 kalverhouders. Per bedrijf vragen deze per jaar gemiddeld bijna 400 nuchtere kalveren. Bovendien is de vraag per kalverhouder geconcentreerd op enkele tijdstippen. Elke stal wordt namelijk per jaar 1 à 2 keer volgezet.

De verkoop van de vlees- en startkalveren is, doordat vrijwel altijd hele stallen tegelijk worden afgezet, eveneens beperkt tot enkele keren per jaar. De export van levende kalveren is in handen van 26 kalverhandelaren die gemiddeld per bedrijf per jaar bijna 6.000 dieren exporteren. De vleeskalveren worden in hoofdzaak geslacht door 11 slachterijen, die gemiddeld per bedrijf per jaar ruim 85.000 vleeskalveren kopen. De slachterijen verkopen het kalfsvlees op hun beurt weer aan een groot aantal afnemers in binnen- en buitenland. De verschillen in de omvang van de produktie per bedrijf maakt het noodzakelijk kleine partijen te bundelen (verzamelen) en grote op te splitsen (verdelen).

2.2.2 Hergroeperen

Tijdens het verzamelen en verdelen worden de kalveren zonodig in meer gelijksoortige koppels ingedeeld, ten einde de verschillen in kwaliteit tussen de vraag en het aanbod per bedrijf te overbruggen. Het hergroeperen van de nuka's in qua gewicht, veeslag en sexe meer gelijksoortige koppels heeft in hoofdzaak plaats op veemarkten en opvangcentra 1). Dit vraagt van de veehandel, die deze hergroepering meestal verzorgt, dat ze goed op de hoogte is van de wensen van de afnemers. Een handelaar kan onmogelijk de wensen van alle afnemers overzien, te meer niet omdat er geen nauwe relatie is tussen de afnemerscategorie en de gevraagde kwaliteit. Dit heeft ermede toegeleid, dat vele nuchtere kalveren meerdere keren worden verhandeld en heeft ook het schossen (zie blz. 24) bevorderd.

Volgens veehandelaren en kalvermelkleveranciers zijn de "beste" nuchtere kalveren bestemd voor de produktie van roodvlees en de "slechtste" (= lichste) vooral voor de produktie van startkalveren.

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

Vleeskalveren worden niet hergroepeerd. De indeling in gelijksoortige partijen heeft eerst plaats na het slachten. Dit is mogelijk doordat het beperkte aantal slachterijen per dag grote aantallen kalveren slacht. Hierdoor speelt de veemarkt nog nauwelijks een rol bij de afzet van vleeskalveren. Een aantal grote slachterijen stelt geen eisen aan de te kopen vleeskalveren. De anderen stellen weliswaar wel eisen aan het gewicht en de vleeskleur, doch de gewichtseisen zijn meestal zo ruim, dat ze nauwelijks leiden tot het hergroeperen van vleeskalveren.

De bestaande handelsklasse-indeling ten behoeve van de prijsnoteringen op referentiemarkten in de EG speelt nauwelijks een rol bij de handel in vleeskalveren. De geringe betekenis ervan voor de handel is volgens de geënquêteerde bedrijven een gevolg van de breedte van de klassen, de vage klassegrenzen en van het feit, dat de indeling plaats vindt op grond van een subjectieve beoordeling. Behalve bij kalvermelkleveranciers was er op het aantal van enquêteren nauwelijks behoefte aan een klasse-indeling gebaseerd op objectiveerbare maatstaven. Wellicht is bij slachterijen recentelijk, d.w.z. na het moment van enquêteren in 1980 de behoefte hieraan groter geworden, doordat de kopers van het kalfsvlees, vlees van een bepaalde kwaliteitsklasse vragen. Veel slachterijen classificeren de karkassen dan ook ten behoeve van de afzet. Deze classificatie is echter nog geen basis voor de uitbetaling van de gekochte vleeskalveren. Bij de kalvermelkleveranciers is daarentegen na het moment van enquêteren minder behoefte aan classificatie ontstaan. Dit is o.a. het gevolg van het invoeren van de verordening "slachting en weging vleeskalveren" van het Produktschap voor Vee en Vlees en van de aanstaande invoering van Algemene handelsvoorwaarden voor vleeskalveren. Via deze verordening en voorwaarden hebben de kalvermelkleveranciers immers al meer waarborgen met betrekking tot de afzet van vleeskalveren verkregen, b.v. ten aanzien van de kwetsuurschade.

Ook voor kalfsvlees zijn er geen afzonderlijke afnemerscategorieën voor de "beste" of "slechtste" kwaliteit. Wel kunnen individuele afnemers een verschillend kwaliteit vragen.

2.2.3 Overbruggen van tijdsverschillen

In de tijd (b.v. per seizoen) zijn er ook variaties in het aanbod en de vraag per bedrijf. Zo is het aantal geboren kalveren in februari/maart ca. 3 keer zo groot als in augustus/september. De kalverhouderij heeft daarentegen behoefte aan een regelmatige aanvoer van kalveren. Nuchtere kalveren kunnen ter overbrugging van deze verschillen uiteraard niet gedurende lange tijd worden aangehouden. Op langere termijn wordt het verschil in tijd tussen vraag en aanbod dan ook ten dele opgevangen door het percentage van de geboren nuchtere kalveren, dat bestemd wordt voor de kalverhouderij te variëren van ca. 35% in februari/maart tot ca. 70% in augustus/september. Bovendien is de vraag naar nuchtere kalveren voor de roodvleesproduktie en voor de produktie van startkal-

veren naar verhouding groot in het voorjaar. Verder worden de verschillen tussen vraag en aanbod verkleind door de im- en export van kalveren. Hierdoor bedraagt het aantal slachtingen in de maanden met de hoogste aanvoeren maar 1,5 keer dat in de maanden met de laagste aanvoeren 1). Gedurende korte tijd (1 à 2 weken) kunnen nuchtere kalveren worden aangehouden. Aanhouden brengt uiteraard kosten met zich mee. Om deze reden zal men dit tot een minimum trachten te beperken. In 1979 hadden de kalverhandelaren maar 5.900 nuchtere kalveren tijdelijk (minimaal één week) gehuisvest. De beschikbare accomodatie kan echter veel meer, nl. bijna 65.000 kalveren tegelijk, huisvesten. Voor het overgrote deel beschikken de kalverhandelaren zelf over deze accommodatie.

Ook op zeer korte termijn kunnen verschillen tussen vraag en aanbod in de tijd worden overbrugd. Dit gebeurt o.a. als

- de veehandelaar de nuka's koopt op de ene markt en verkoopt op een andere;
- aan- en verkoop op dezelfde markt plaatsvinden, doch op verschillende dagen;
- aan- en verkoop op dezelfde markt en op dezelfde dag plaats vindt. In het laatstgenoemde geval proberen de veehandelaren te profiteren van de ondoorzichtigheid van de markt t.o.v. de omvang van vraag en aanbod bij het begin van de markthandel. Ze kopen dan nuka's op en proberen deze aan het eind van de markt tegen een hogere prijs te verkopen. Deze speculatieve wijze van handelen heeft een dempende werking op de prijsschommelingen tijdens de marktdag.

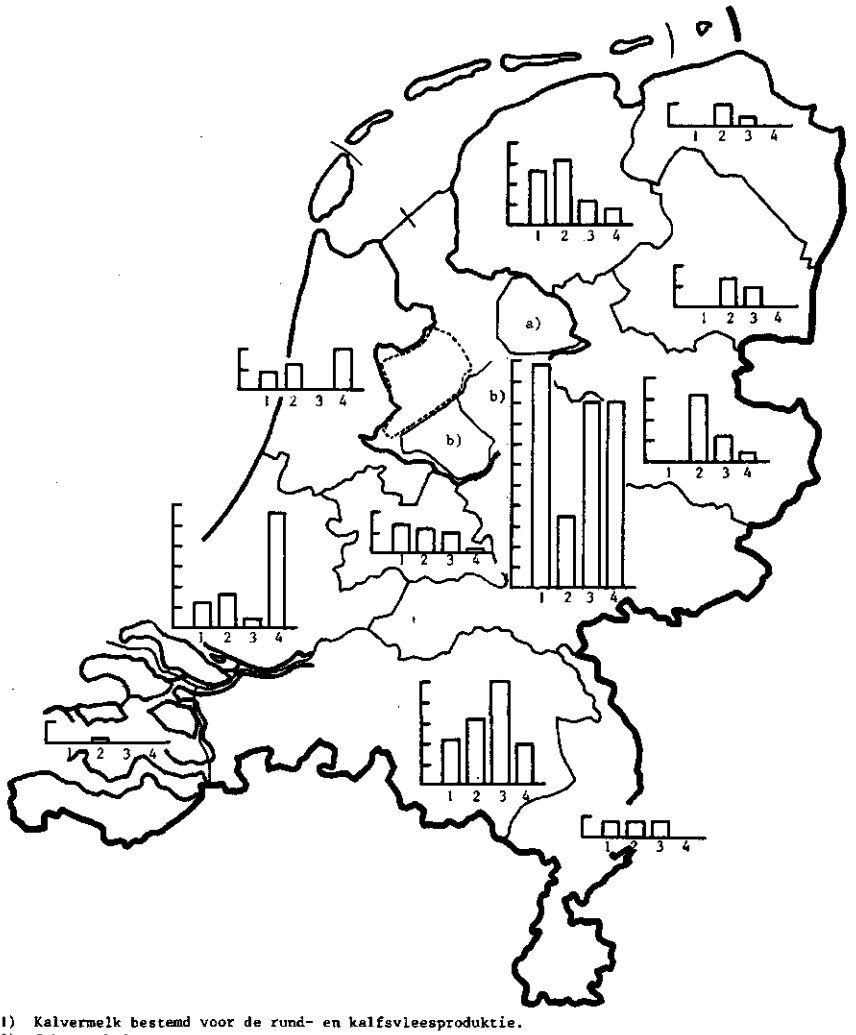
Deze wijzen van handeldrijven staan bekend onder de naam "schossen" en zijn in feite gericht op prijsspeculatie tussen markten en op markten. In 1979 waren bijna 400 kalverhandelaren betrokken bij dit schossen, waarvan een aantal zich hierop hadden gespecialiseerd. In dit jaar werden door deze handelaren bijna 640.000 nuchtere kalveren geschost.

Ook de aanhoudingsmogelijkheden van vleeskalveren zijn gering, al is het mogelijk slachtrijpe dieren nog enkele weken aan te houden. De betrekkelijk geringe aanhoudingsmogelijkheden van vleeskalveren, hangen samen met het vroegtijdig afstemmen van het voerschema op afzet bij een bepaald gewicht.

Kalfsvlees zou indien nodig wel gedurende langere tijd kunnen worden opgeslagen. Zo is eind 1980, begin 1981 in het kader van de particuliere opslagregeling, die werd ingesteld om de kalfsvleesprijs te ondersteunen, 3.500 ton kalfsvlees tijdelijk opgeslagen. De meeste slachterijen beschikken dan ook over eigen en/of gehuurd vries- en/of koelruimte voor de opslag van kalfsvlees.

1) P.B. de Boer: Winst kalfsvleesproduktie moet van voorjaarskalveren komen: Plattelands Post 6 mei 1978.
Rapport werkgroep structuurvisie Nederlandse kalfsvleesproduktie.

Figuur 2.2 Kalvermelkproduktie, kalvergeboorten, start- en vleeskalverafzet en kalverslachtingen in procenten per provincie



1) Kalvermelk bestemd voor de rund- en kalfsvleesproduktie.
2) Geboren kalveren.
3) Geproduceerde start- en vleeskalveren.
4) Vleeskalverslachtingen.
a) Gerekend tot Overijssel.
b) Gerekend tot Gelderland.

De capaciteit van de vriesruimten, d.w.z. voor langdurige opslag bedraagt bijna 6.000 ton kalfsvlees; de koelruimte ruim 2.000 ton. In 1979 bedroeg de gemiddelde opslag in de vriesruimte ongeveer 1.600 ton en in de koelruimte ruim 1.000 ton. De aanwezigheid van koelruimte hangt samen met het verbod op het vervoer van warm vlees en met het niet altijd samenvallen van het slachttijdstip met het moment waarop het vlees wordt afgeleverd.

2.2.4 Transporteren

Uit figuur 2.2 blijkt, dat er verschillen naar gebied zijn tussen vraag en aanbod. Zo zijn de beschikbare nuchtere kalveren vrij gelijkmatig over het hele land verspreid, hoewel in Friesland, Overijssel, Gelderland en Noord-Brabant relatief grote hoeveelheden voorkomen. De produktie van kalvermelk voor de rund- en kalfsvleesproduktie vindt daarentegen voor meer dan de helft plaats in Gelderland. Andere belangrijke produktiegebieden van kalvermelk zijn Friesland en Noord-Brabant. De produktie van vleeskalveren en de kalverslachtingen zijn voor bijna de helft in Gelderland geconcentreerd. Een ander belangrijk produktiegebied van vleeskalveren is Noord-Brabant. Hier wordt een kwart van alle vleeskalveren geproduceerd. Behalve in Gelderland zijn de slachtingen vooral geconcentreerd in Zuid-Holland. Behalve bij nuchtere kalveren is Gelderland dus steeds veruit het belangrijkste produktiegebied.

De produktiegebieden van kalvermelk, vleeskalveren en kalfsvlees vallen in grote lijnen met elkaar en met de vestigingsplaatsen van de distribuerende kalverhandelaren samen. Er is dus een grote mate van overeenstemming tussen de vestigingsplaats van de kalverhouder en die van zijn leveranciers en afnemers. Voor bijna de helft van de gekochte of verkochte hoeveelheid is de leverancier resp. afnemer in dezelfde provincie gevestigd als de kalverhouder. Behalve bij de afnemers en leveranciers in de grootste tekort- c.q. overschotsgebieden, die vaak het hele land door kopen en verkopen is de aan- en verkoopgebied meestal beperkt tot de woonprovincie en aangrenzende provincies. Dit verklaart waarom ruim 60% van de aan- en verkoop plaats had met leveranciers en afnemers die binnen een straal van 60 km rond de woonplaats van de kalverhouder zijn gevestigd. 1)

Het kalfsvlees, dat in hoofdzaak wordt geëxporteerd (zie 2.3.5), wordt uiteraard over veel grotere afstanden vervoerd.

1) Het gaat hierbij om de afstanden tussen de vestigingsplaats van de kalverhouder en die van zijn leveranciers en afnemers. Er is dus niet gewerkt met werkelijke verplaatsingsafstanden. Met name bij nuka's zullen deze groter zijn, omdat geen rekening is gehouden met de verplaatsing vanaf de melkveehouderij naar de veemarkt.

2.3 Afzetkanalen en marktpartijen

2.3.1 Kalvermelk 1) en kalvermelkleveranciers

De producenten leveren een vrij groot deel van de kalvermelk rechtstreeks aan de Nederlandse kalverhouders of naar het buitenland (België, West-Duitsland en Italië). Slechts een kleine hoeveelheid wordt via de kalvermelkhandel gedistribueerd. Tevens wordt nog een beperkte hoeveelheid kalvermelk geleverd aan kalverhandelaren en slachterijen ten behoeve van de kalveren die deze zelf mesten of op contract laten mesten. De kalvermelkproducenten verzorgen dus zelf een groot deel van de distributie (zie figuur 2.3). Dit is een gevolg van de betrekkelijk geringe verschillen tussen vraag en aanbod naar gebied (zie 2.2) en de vrij grote hoeveelheid per klant af te leveren voer. Behalve deze logistieke factoren speelt ook het vaak grote belang dat de producent hecht aan eenheid in het marktbeleid t.a.v. prijs en service, een rol.

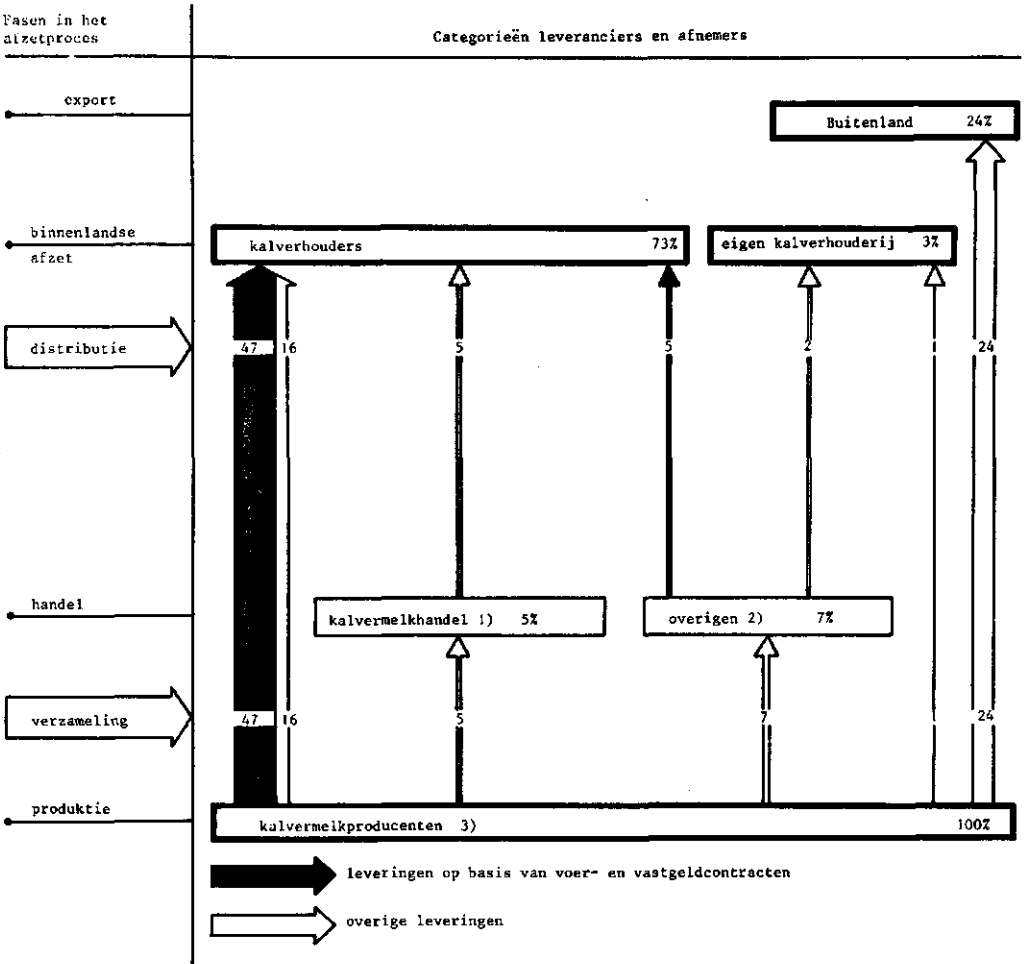
In 1979 is de kalvermelk geleverd door 39 bedrijven, waaronder slechts 8 handelaren. Deze bedrijven zijn in hoofdzaak gevestigd in de twee belangrijkste vleeskalverhouderijgebieden, Gelderland en Noord-Brabant.

De 12 grootste bedrijven (jaaromzet minstens 10.000 ton kalvermelk) nemen met elkaar 85% van de afzet voor hun rekening. De 4 grootste producenten, die vrijwel even groot zijn, nemen 53% van de totale produktie voor hun rekening. De kalvermelkfabricage is dus tamelijk geconcentreerd.

Sinds 1970 is de schaal van de produktie nogal toegenomen, door de groei van de produktie en de afname van het aantal bedrijven. Tevens is de betekenis van de handel voor de afzet van de kalvermelk sterk gedaald. Op grond van de verwachtingen die de kalvermelkleveranciers in 1980 gaven voor hun kalvermelkomzet tot 1983 moet een verdergaande concentratie van kalvermelk bij de grotere bedrijven worden verwacht. Het zijn de bedrijven die een gelijkblijvende dan wel grotere omzet voor 1983 verwachtten, die van plan waren ten behoeve van de kalvermelkproduktie en -afzet te investeren. De kalvermelkleveranciers die tot 1983 verwachtten te investeren (ruim 40% van alle bedrijven) dachten daarbij vooral aan vervangingsinvesteringen in extern transport, opslagcapaciteit voor grondstoffen en in produktie-installaties, alsmede aan uitbreidingsinvesteringen in de opslagcapaciteit voor grondstoffen en eindprodukten.

1) Uitsluitend de kalvermelk bestemd voor mestdieren en niet die voor fokdieren. In 1979 ca. 421.000 ton.

Figuur 2.3 Het afzetpatroon van kalvermelk in 1979



1) Hiervan is 1% wel via de handel besteld, doch rechtstreeks door de fabrikant geleverd.
2) Kalverhandelaren en kalverslachterijen. Het aandeel van deze laatste groep bedraagt 1%. Slachterijen zetten de kalvermelk af aan kalverhouders.
3) Exclusief de interne handel bij producenten, nl. 1% van de totale afzet.

2.3.2 Nuchtere kalveren 1), kalverhandelaren, veemarkten en opvangcentra 2)

De ruim 1.550.000 nuchtere kalveren die in 1979 bij melkveehouders en via importen beschikbaar kwamen, werden in hoofdzaak door collecterende veehandelaren en coöperatieve veeafzetverenigingen verzameld. Deze verkochten de kalveren voor het merendeel op opvangcentra en veemarkten. Na hergroepering in meer uniforme koppels worden de kalveren hier gekocht door distribuerende veehandelaren. Deze handelaren distribueren de kalveren in hoofdzaak naar kalvermelkleveranciers en veehouders. De leveringen van nuchtere kalveren aan veehouders door kalvermelkleveranciers en slachterijen hebben uitsluitend plaats op basis van voer- en vastgeldcontracten. Ook de afzet aan veehouders door distribuerende veehandelaren heeft voor een flink deel plaats op basis van voer- en vastgeldcontracten.

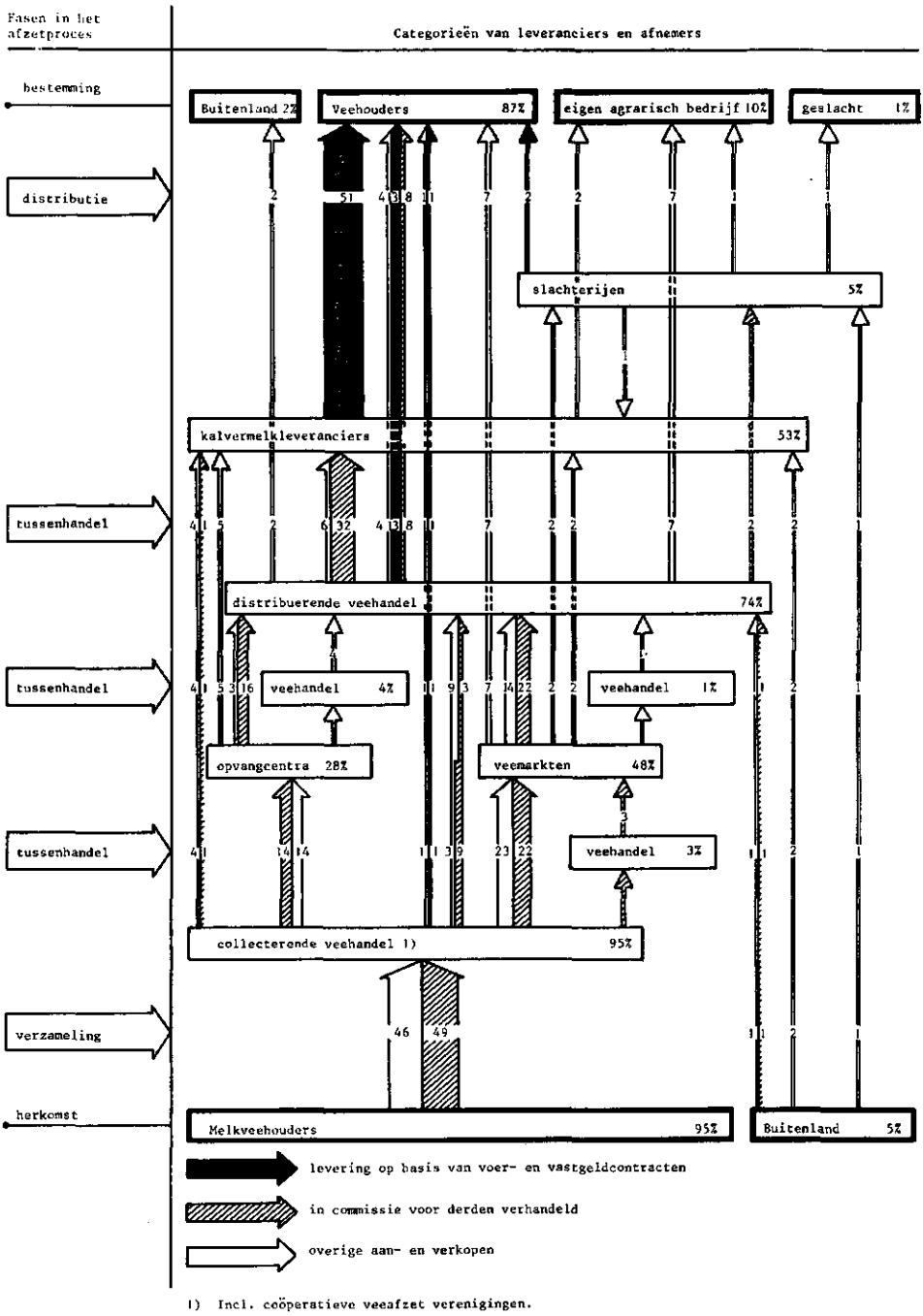
De veehandel verhandelt nogal wat nuchtere kalveren in opdracht van derden. Bij de collecterende veehandel gaat het om commissietransacties voor melkveehouders; bij distribuerende om transacties voor kalvermelkleveranciers. In verreweg de meeste gevallen is de wens van de klant de reden voor deze commissietransactie.

Vergeleken met 1970 is de betekenis van de collecterende handel groter geworden. De melkveehouders verkopen nauwelijks nog nuchtere kalveren zelf op de veemarkt en verkopen ook vrijwel geen nuka's meer direct aan veehouders. Dit hangt samen met de toegenomen specialisatie van de melkveehouderijen, waardoor voor de afzet van nuchtere kalveren minder tijd beschikbaar is. In de periode 1970 tot 1979 is de betekenis van de veemarkt verminderd, die van de opvangcentra groter geworden. Ook de betekenis van de distribuerende veehandel is toegenomen, in hoofdzaak als gevolg van de toename van de commissiehandel voor kalvermelkleveranciers. Ten slotte kan hierbij nog vermeld worden, dat de leveranciers van kalvermelk na 1970 in toenemende mate via contracten betrokken zijn bij de produktie van vleeskalveren en daardoor bij de distributie van nuchtere kalveren.

Het aantal handelaren, dat handelt in nuchtere kalveren is afgenomen van ruim 2.000 in 1970 tot ruim 1.900 in 1979. Hun gemiddelde omzet per bedrijf is echter bijna verdubbeld. Dat is vooral een gevolg van de toename van het aantal geboren kalveren en van het schossen. In 1979 was de gesommeerde nuka-omzet van de kalverhandelaren ruim 2 keer zo groot als het aantal beschikbare kalveren; in 1970 was dit ruim 1,5 maal. Hieruit is af te leiden, dat de veehandel nu een groter deel van de handelsfuncties bij de nuka-afzet voor zijn rekening neemt dan een tiental jaren geleden. Dit betreft vooral het schossen (hergroeperen) en de distributie.

1) Bestemd voor de roodvlees- of de kalfsvleesproduktie, de levende export of de slacht.
2) Zie noot op blz. 21 .

Figuur 2.4 Het afzetpatroon van nuchtere kalveren in 1979



1) Incl. coöperatieve veeafzet verenigingen.

In 1979 was de nuka-omzet gelijkmatiger over de diverse grootteklassen van de handelaren verdeeld dan in 1970. Dit is een gevolg van de toegenomen betekenis van de middelgrote bedrijven (jaaromzet 1.000 tot 10.000 nuka's) ten koste van de kleine en grote bedrijven. Sinds 1970 is ook de concentratie van de veehandel in de gebieden Noord en West toegenomen, die in Zuid en Oost, de belangrijkste produktiegebieden van vleeskalveren afgenomen. Dit houdt wellicht verband met de grotere betekenis van de startkalverproduktie, die is namelijk buiten de typische vleeskalverproduktiegebieden geconcentreerd.

Uit de begin 1980 door de nukahandelaren uitgesproken verwachtingen t.a.v. de eigen omzet van nuchtere kalveren tot 1983 blijkt, dat de handelaren hierin meestal geen verandering verwachtten. Maar 13% verwachtte een vergroting van zijn omzet en slechts een beperkt aantal handelaren verwachtte tot 1983 vervangings- en uitbreidingsinvesteringen voor de kalverhandel te doen. De door handelaren verwachte stabiliteit in de eigen omzet is gezien de langzame toename van de beschikbare nuka's en het reeds grote aandeel van de veehandel in de nuka-afzet, het meest waarschijnlijk.

In 1979 werd bijna de helft van alle nuchtere kalveren op veemarkten verhandeld, nl. ca. 740.000 stuks. Een groot deel van deze kalveren (ca. 86%) werd meerdere malen op een veemarkt verhandeld. De belangrijkste markten voor nuka's zijn Den Bosch, Leiden, Zwolle en Leeuwarden. Zowel in 1970 als in 1979 kwam vrijwel de totale marktaanvoer voor rekening van slechts 10 markten. Het aandeel van de 5 grootste bedroeg in 1970 ca. 73%; in 1979 bijna 70%. (Zie fig. 2.5).

Vermeld dient nog te worden, dat de veemarkten sinds 1970 aan betekenis hebben verloren door de opkomst van de opvangcentra. Hierdoor nam het aandeel van de via de markt verhandelde kalveren af van ruim 56% van de voor de slacht of vleesproduktie bestemde kalveren in 1970 tot 48% in 1979. In 1980 nam voor het eerst sinds vele jaren het aantal op markten verhandelde nuka's weer toe. Ook in 1981 was er sprake van een toename van de aanvoer.

De opvangcentra zijn na 1970 ontstaan met het doel de afzet van nuchtere kalveren te verbeteren. Met name wilde men de uitval verminderen door de reisduur te verkorten en de kalveren beter te verzorgen. De coöperatieve veeafzetverenigingen zijn als eersten met opvangcentra begonnen. Een belangrijk motief hiervoor was bij hen de wens de kalveren uit te betalen naar de op basis van objectiveerbare criteria bepaalde kwaliteit. Op de centra worden de aangevoerde kalveren ingedeeld in kwaliteitsklassen op grond van gewicht, sexe, veeslag en algemeen voorkomen. Deze klasse-indeling is bepalend voor de toeslag of korting op de basisprijs, zoals die door een groep van deskundigen op grond van veemarktprijzen, aanbods- en vraagschattingen per week vooraf wordt vastgesteld.

In 1979 werd ca. 28% van alle afgezette nuchtere kalveren via opvangcentra verhandeld. Dit is ca. 37% van alle op een veemarkt

Figuur 2.5 De nuka-markten in Nederland



Veemarkten met aanvoer van nuchtere kalveren
op basis van 1979.

Aanvoer meer dan 100.000 stuks nuka's 38% van de aanvoer.

● Aanvoer 50.000 - 100.000 stuks nuka's 55% van de aanvoer.

• Aanvoer 10.000 - 50.000 stuks nuka's 7% van de aanvoer.

Tot 10.000 niet aangegeven.

1) In 1980 en 1981 werden in Zwolle ook meer dan 100.000 nuchtere kalveren aangevoerd.
Bron: Marktwezen Purmerend. Vergelijkend overzicht 1978-1979.

Figuur 2.6 De opvangcentra in Nederland



of opvangcentrum aangevoerde nuchtere kalveren. In totaal zijn er bijna 40 van deze centra (zie fig. 2.6). De concentratie van het aanbod op de opvangcentra is dan ook kleiner dan op veemarkten. Dit is niet zo'n probleem omdat ze niet zoals de markten ook een prijsvormingsfunctie hebben. De opvangcentra, die vooral geconcentreerd zijn in Friesland, Overijssel en Noord-Brabant, d.w.z. in de grotere melkveehouderijgebieden, zijn in eigendom bij coöperatieve veeafzetverenigingen, veehandelaren, kalvermelkproducenten en slachterijen.

2.3.3 Startkalveren en kalverhandelaren

De ruim 230.000 startkalveren werden in 1979 in hoofdzaak door collecterende kalverhandelaren en kalverexporteurs bij kalverhouders, het eigen bedrijf of in het buitenland verzameld. De collecterende handelaren verkopen de kalveren voor het merendeel aan distribuerende veehandelaren en kalverexporteurs. De kalverexporteurs op hun beurt verkopen de van kalverhouders, het eigen bedrijf, collecterende handelaren en veevoerleveranciers ontvangen kalveren naar het buitenland. In hoofdzaak naar Italië en West-Duitsland. Ook de voerleveranciers exporteren startkalveren. De distribuerende veehandelaren verkopen de kalveren aan veehouders, met name aan producenten van roodvlees.

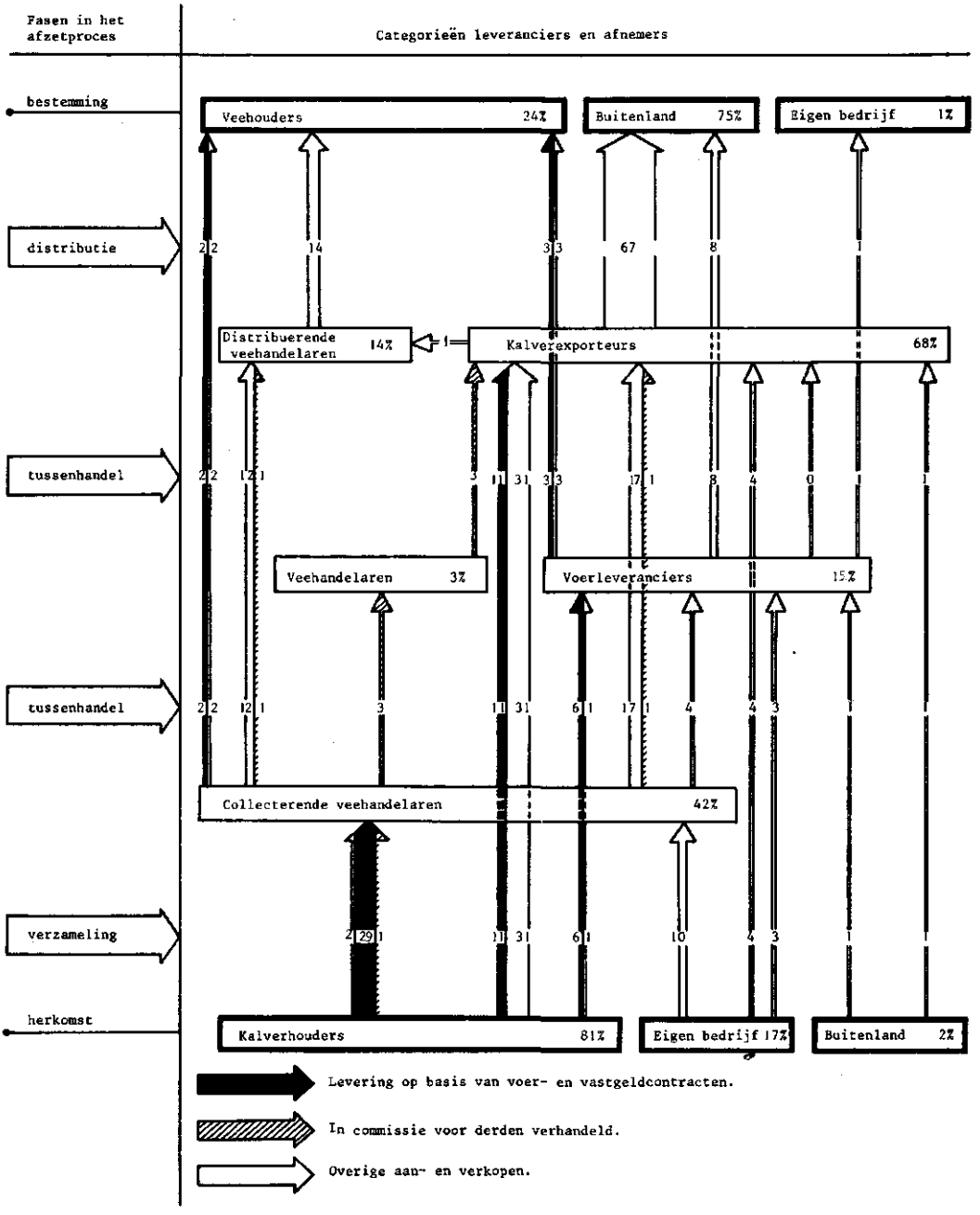
De afzet van startkalveren door kalverhouders aan collecterende veehandelaren, voerleveranciers en kalverexporteurs is voor een flink deel vastgelegd via voer- en vastgeldcontracten. De toelevering aan veehouders is daarentegen maar in beperkte mate op voer- en vastgeldcontract vastgelegd. Verder wordt een beperkt aantal startkalveren in commissie verhandeld.

Slechts 136 van de ruim 1.900 kalverhandelaren verhandelen startkalveren. De export van startkalveren is zelfs in handen van maar 26 handelaren. Deze exporteurs zijn niet in een bepaald gebied geconcentreerd. Wel behoren ze tot de grote bedrijven (jaaromzet ten minste 2.500 startkalveren). Begin 1980 verwachtte 11% van de handelaren, dat de eigen startkalveromzet tot 1983 groter zou worden. Een evengroot percentage verwachtte een verkleining. De meeste startkalverhandelaren verwachtten dus geen verandering in hun omzet of hadden geen mening hierover. Gezien deze verwachtingen mag nauwelijks een verdere concentratie van de startkalverhandel worden verwacht.

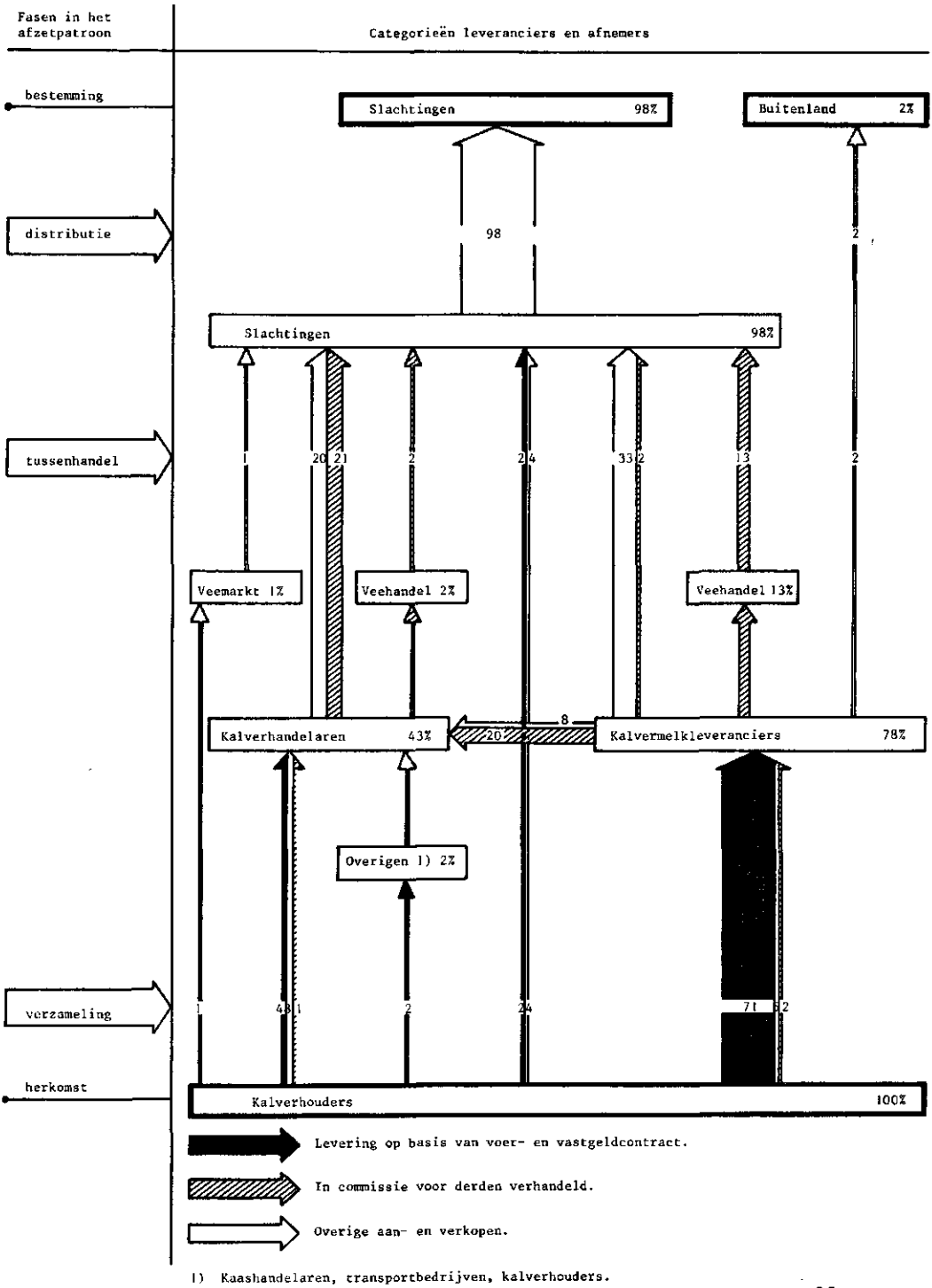
2.3.4 Vleeskalveren, kalverhandelaren en slachterijen

De afzet van de ruim 1 miljoen vleeskalveren liep in 1979 in hoofdzaak via de kalvermelkleveranciers. Deze voerleveranciers hebben nl. via de afgesloten voer- en vastgeldcontracten een zeer groot aantal vleeskalveren in eigendom. Ze zetten de vleeskalveren hetzij rechtstreeks hetzij via de veehandel af aan de slachterijen. Behalve de eigen kalveren verhandelen de kalvermelkleveranciers ook kalveren van derden. De distributie is in hoofdzaak in

Figuur 2.7 Het afzetpatroon van startkalveren in 1979



Figuur 2.8 Het afzetpatroon van vleeskalveren in 1979



1) Kaashandelaren, transportbedrijven, kalverhouders.

handen van de kalverhandelaren. Deze verhandelen nogal wat vleeskalveren in commissie, in hoofdzaak voor slachterijen.

Vergeleken met 1970 is de betekenis van de kalvermelkleveranciers voor de afzet van vleeskalveren groter geworden. Dit hangt samen met het toegenomen aandeel van de voer- en vastgeldcontracten. De betekenis van de kalverhandel is afgenomen, doordat de kalvermelkleveranciers meer kalveren rechtstreeks aan slachterijen leveren. Wel is bij kalverhandelaren het aandeel van de commissietransacties toegenomen. Het aantal op veemarkten verhandelde vleeskalveren was in 1979 bijna te verwaarlozen.

Slechts 220 van de ruim 1.900 kalverhandelaren verhandelen vleeskalveren. Hoewel slechts 17% van de vleeskalverhandelaren in Gelderland is gevestigd, verhandelen deze handelaren 78% van de door kalverhandelaren omgezette vleeskalveren. In deze provincie zijn relatief veel zeer grote handelaren gevestigd. De grote handelaren (jaaromzet minstens 1.000 vleeskalveren) verhandelen 98% van alle door handelaren omgezette vleeskalveren. Begin 1980 verwachtte 35% van de handelaren, dat de eigen vleeskalveromzet tot 1983 kleiner zou worden. Slechts 2% verwachtte een vergroting. De meeste kalverhandelaren verwachtten dus geen verandering of hadden geen mening hierover. Het pessimisme van de vleeskalverhandelaren over hun toekomstige omzet is vermoedelijk gebaseerd op hun in de periode 1970-1979 teruggelopen aandeel in de vleeskalverafzet.

Het aantal kalverhouders is in de periode 1968 tot 1978 tot de helft teruggelopen, terwijl de produktie toenam. Hierdoor is de gemiddelde jaarafzet per bedrijf ruim 3,5 maal zo groot geworden. Tegelijkertijd is de totale produktie gelijkmatiger over de verschillende grootteklassen verdeeld. Dit ondanks de sterke afname van het aantal bedrijven met een jaarafzet van nog geen 200 vleeskalveren en de toename van het aantal bedrijven met een jaarafzet van ten minste 600 vleeskalveren.

Sinds 1968 zijn de bedrijven steeds meer geconcentreerd in de belangrijkste produktiegebieden (Gelderland en Noord-Brabant). Doordat in Gelderland de bedrijfsvergroting minder snel ging dan in andere gebieden is het aandeel van Gelderland in de produktie iets afgenomen.

In 1978 verwachtten de kalverhouders hun hokcapaciteit tot eind 1980 te vergroten van 600.000 tot bijna 700.000 boxen. Uit de jaarlijkse enquête van het Produktschap voor veevoeder blijkt, dat deze uitbreiding van de hokcapaciteit is gerealiseerd. Een belangrijk drijfveer voor deze capaciteitsvergroting was, de groei naar ten minste 500 boxen. Dit aantal boxen maakt namelijk een rationele benutting van een bulksilo en een automatische menginstallatie mogelijk. Na 1980 is het aantal boxen onder druk van de marktsituatie weer afgenomen tot ca. 630.000 op 1 juli 1982. 1)

In de periode 1970 tot 1979 is het aantal kalverslachtende bedrijven sterk afgenomen. Dit is vooral een gevolg van het opheffen van artikel 8 van de Vleeskeuringswet. Hierdoor kunnen de

1) Incl. de boxen waarvoor buitenlandse voerleveranciers kalvermelk leveren.

binnenlandse grossiers zich specialiseren. Het bijkopen van vlees brengt immers geen extra kosten meer met zich mee, in de vorm van een "nadere keuring". Toch zijn de slachterijen die geen kalfsvlees exporteren gemiddeld veel kleiner dan de exporterende bedrijven. Het marktaandeel van de 4 grootste bedrijven bedraagt 61%. De Nederlandse kalverslachtende bedrijven vormen dus een vrij geconcentreerd oligopolie. De Nederlandse slachterijen zetten het kalfsvlees echter af op de EEG-markt. Op deze markt is het aandeel van de 4 grootste Nederlandse slachterijen maar ca. 10%.

De exportslachterijen zijn vooral gevestigd in Gelderland en Zuid-Holland; de binnenlandse grossiers in Noord- en Zuid-Holland.

De begin 1980 door de kalverslachtende bedrijven uitgesproken verwachtingen t.a.v. de eigen kalfsvleesomzet tot 1983 laten zien, dat ze meestal een gelijkblijvende bedrijfsomzet verwachtten. Tevens viel uit de verwachtingen een verkleining van de omzetverschillen per bedrijf af te leiden, een verdergaande concentratie van de slachterijen in Gelderland, Noord- en Zuid-Holland en een verdere vermindering van het aantal binnenlandse kalfsvleesgrossiers. Gezien de verwachte bedrijfsomzet was slechts een beperkt aantal slachterijen van plan tot 1983 vervangings- of uitbreidingsinvesteringen te doen. Bij vervangingsinvesteringen ging het vooral om het extern transport en het slachthuis; bij uitbreidingsinvesteringen om de vergroting van de koelruimte.

2.3.5 Kalfsvlees, binnen- en buitenlandse kopers

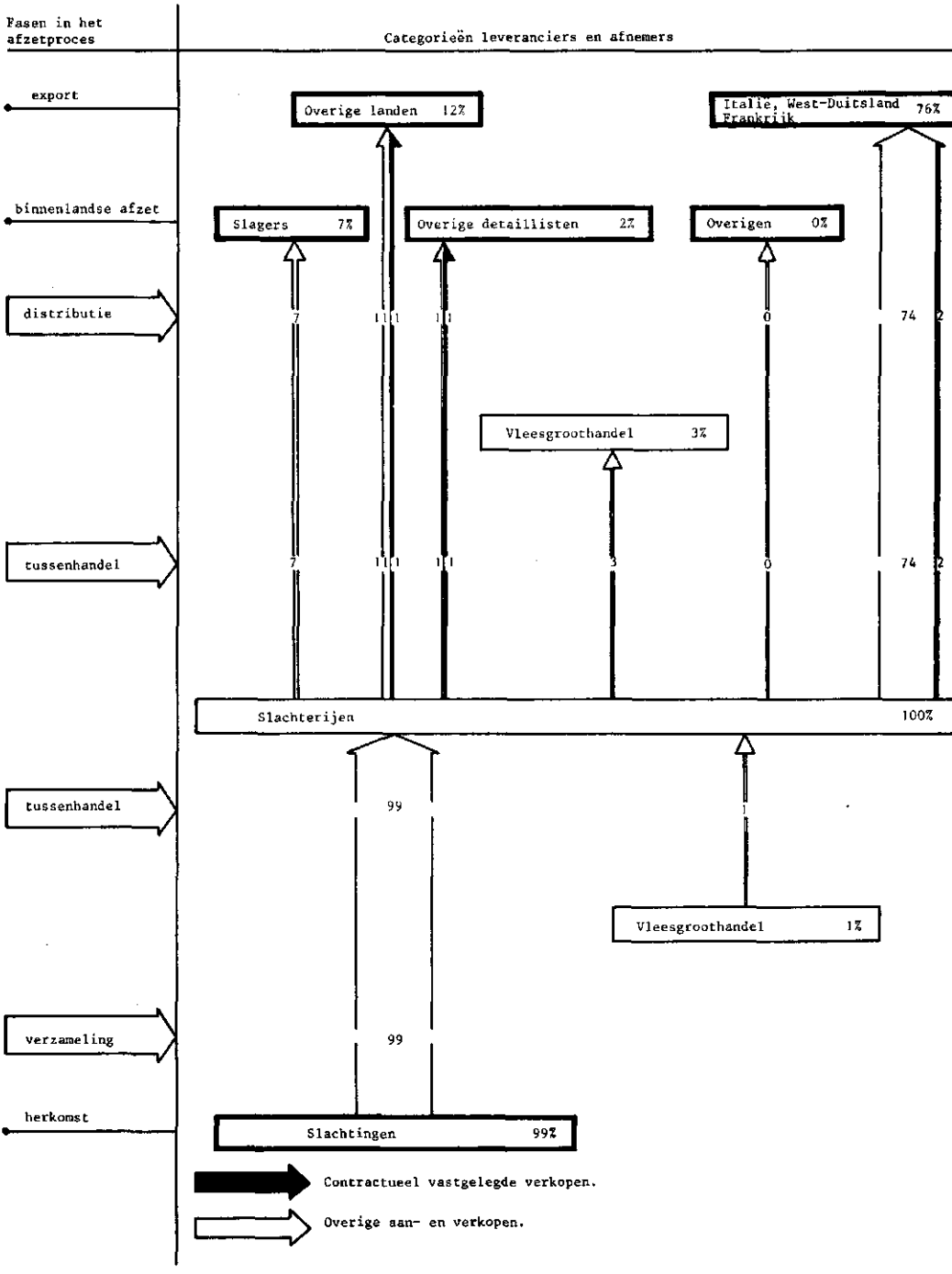
De slachterijen verkopen bijna uitsluitend kalfsvlees, dat afkomstig is van door hen zelf geslachte kalveren. In 1979 verkochten de slachterijen de ruim 140.000 ton kalfsvlees in hoofdzaak naar het buitenland, met name naar in volgorde van belangrijkheid Italië, West-Duitsland en Frankrijk. In het binnenland werd het kalfsvlees in hoofdzaak verkocht aan detaillisten. De geëxporteerde hoeveelheden werden voor het merendeel verkocht aan vleesgroothandelaren. Slechts een klein deel van de kalfsvleesafzet is contractueel vastgelegd. Voor het merendeel hiervan is een vaste prijs overeengekomen.

De slachterijen slachten niet alleen de kalveren maar verkleinen de karkassen meestal ook tot helften, voor- en achtervoeten en soms ook tot deelstukken met en zonder been. In 1979 werd 59% van het kalfsvlees afgezet als karkas, 34% als voor- en achtervoeten en 1% als deelstukken, terwijl 6% bestond uit eetbare afvallen.

Vergeleken met 1970 werd in 1979 relatief meer kalfsvlees in het binnenland afgezet. Ook de export naar niet-EG-landen werd belangrijker. Verder kan nog worden vermeld, dat in 1979 een veel groter deel van het vlees in de vorm van voor- en achtervoeten is afgezet dan in 1970.

De afzet van kalfsvlees in het binnenland is na 1970 nogal toegenomen. Deze toename kwam voor een relatief groot deel voor rekening van de afzet aan slagers en slagersinkooporganisaties.

Figuur 2.9 Het afzetpatroon van kalfsvlees in 1979



Het marktaandeel in de binnenlandse afzet van deze detaillisten nam toe tot 85% in 1979. Het marktaandeel van de grootwinkelbedrijven daalde tot 13% in 1979. Vergeleken met andere vleessoorten wordt kalfsvlees vaak door slagers afgezet. Uit een NIAM-onderzoek 1) bleek namelijk, dat in 1979 de helft van al het aan consumenten verkochte vlees door slagers werd afgezet; grootwinkelbedrijven namen 20% voor hun rekening. De daling van het marktaandeel voor de grootwinkelbedrijven heeft waarschijnlijk te maken met de verminderde waardering van het voorverpakte vlees.

Kochten de slagers en de grootwinkelbedrijven in 1970 vooral helften, in 1979 bestond de aankoop voor bijna tweederde deel uit voor- en achtervoeten. Ook de aankoop van deelstukken is sterk teruggelopen. De afgenomen betekenis van helften en deelstukken hangt samen met het toegenomen gewicht van de kalveren en met de tendens bij de detaillisten weer zelf de ambachtelijke werkzaamheden te verrichten.

Uit het NIAM-onderzoek bleek ook, dat de Nederlandse consumenten het kalfsvlees voor bijna tweederde deel op vrijdag en zaterdag kopen en dat 69% ervan bestaat uit vlees van voorvoeten en 31% uit vlees van achtervoeten.

De export van kalfsvlees is in de periode 1970 tot 1979 relatief minder sterk toegenomen dan de binnenlandse afzet. Het aantal exporterende bedrijven is gedaald van 33 in 1970 tot 12 in 1979. In deze periode is het marktaandeel van de traditionele exportlanden, waarvan Italië, West-Duitsland en Frankrijk de belangrijkste zijn, gedaald. De export naar andere landen in en buiten de EG is daarentegen toegenomen, met name die naar Griekenland en Oostenrijk. In het buitenland wordt het kalfsvlees in hoofdzaak verkocht aan vleesgroothandelaren, grootslagerijen en op groothandelsmarkten. Dus vooral aan afnemers die grote hoeveelheden tegelijk kopen. Hiermee hangt ook samen, dat vrijwel al het kalfsvlees wordt afgeleverd als helften, voor- of achtervoeten. Wel is door het grotere geslachte gewicht na 1970 de betekenis van de afzet van voor- en achtervoeten nogal toegenomen.

1) NIAM-panelonderzoek zie "De Nederlandse vleesconsumptie" Vlees en Vleeswaren, februari 1981.

3. Verticale coordinatie

3.1 Inleiding

Binnen de produktiekolom (zie fig. 2.1) dienen de beslissingen op de verschillende niveaus op elkaar te worden afgestemd. Deze verticale coördinatie had vanouds plaats via de prijs. Daarnaast zijn er om allerlei redenen de laatste tijd actievere coördinatiemethoden ontstaan, zoals verticale integratie 1), contractproduktie 2) en coöperatieve samenwerking.

Bij de verticale coördinatie speelt behalve de prijs, de verticale integratie en de contractproduktie ook de informatie over de markt een rol. In dit kader is naast de communicatiestructuur ook het soort informatie (marktberichten en marktvooruitzichten) en het produkt waarover informatie wordt verkregen (nuchtere kalveren, startkalveren, vleeskalveren, kalfsvlees) van belang.

In dit hoofdstuk zal eerst worden ingegaan op de communicatiestructuur van de marktinformatie. In de daaropvolgende paragraaf komt achtereenvolgens de prijsvorming en concurrentie bij kalvermelk, nuchtere kalveren, startkalveren, vleeskalveren en kalfsvlees aan de orde. Daarna volgt een paragraaf over de verticale integratie en de coöperatieve samenwerking. Het hoofdstuk wordt besloten met de behandeling van de contractproduktie.

De volgende van de in hoofdstuk 1 vermelde doelstellingen staan in dit hoofdstuk centraal:

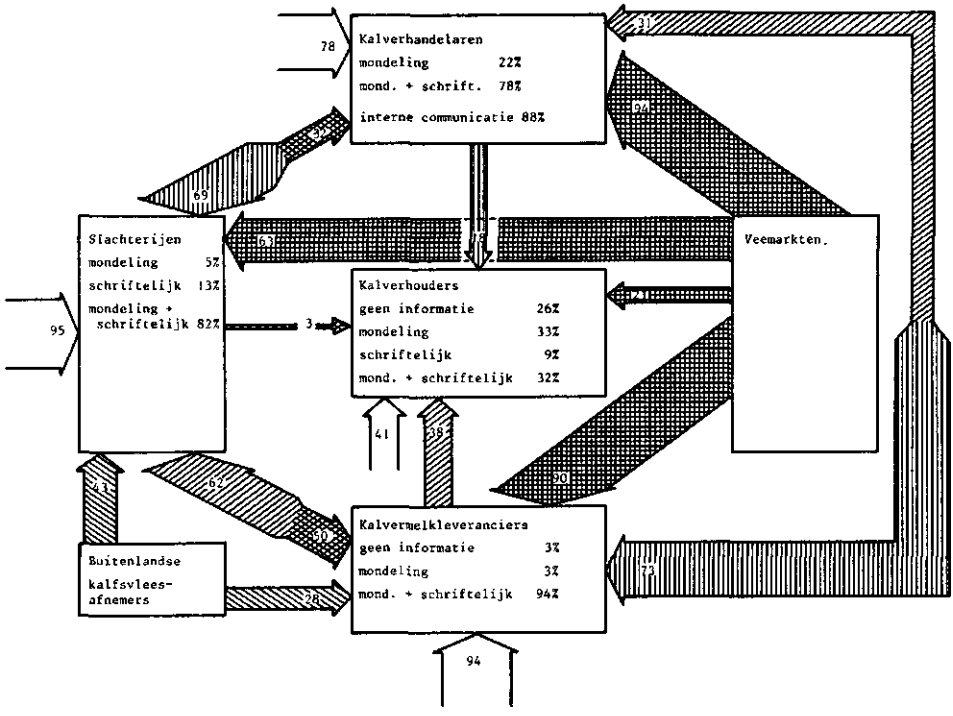
- de aanpassing van het aanbod aan de vraag: de wijze waarop marktinformatie wordt ontvangen;
- de ontwikkelingen in de afzetstructuur: de prijsvorming, de concurrentiemiddelen en -verhoudingen;
- de contractproduktie en verticale integratie.

3.2 Communicatiestructuur

Marktinformatie is essentieel voor de coördinatie en de efficiëncy in de produktiekolom, doordat het een rationele beslissing mogelijk maakt. Marktinformatie betekent dan ook een zekere marktmacht. Verschillen in de hoeveelheid en kwaliteit van de informatie waarover marktpartijen beschikken was in het verleden

1) Activiteiten in de opeenvolgende produktiefasen zijn hierbij binnen één onderneming samengebracht.
2) Afspraken voor een toekomstige tijdstip, waarbij is overeengekomen een bepaald aantal kalveren te produceren, te leveren of af te nemen, of een bepaalde hoeveelheid kalfsvlees af te nemen of te leveren.

Figuur 3.1 De communicatiestructuur in de kalver- en kalfsvleessector



Toelichting

schriftelijke informatie via - vakbladen
- algemene landbouwbladen
- ANP - telex
- agrarisch weekoverzicht enz.

mondelinge informatie van buitenlandse afnemers

mondelinge informatie van kalvermelkleveranciers

mondelinge informatie van slachterijen

mondelinge informatie van kalverhandelaren

mondelinge informatie verzameld op veemarkten

De percentages geven aan welk deel van de totale produktie van de betreffende categorie verzorgd wordt door bedrijven, die dat type informatie ontvangen.

voor overheid en groepen belanghebbenden reden om op systematische wijze marktinformatie te verzamelen en te verspreiden. Het gaat hierbij om marktberichten (informatie over de actuele situatie op de markt zoals prijzen, aanvoeren en kwaliteiten) en om marktvooruitzichten (verwachtingen t.a.v. aanbod, vraag en prijs). Marktvooruitzichten zijn erg belangrijk, voor de beslissingen over investeringen in produktiemiddelen met een lange levensduur.

Van belang is ook de vorm, waarin de marktinformatie beschikbaar is. Schriftelijk vastgelegde informatie is in principe voor iedereen beschikbaar en is meestal betrouwbaarder. Bij mondeling verspreide informatie kan de verspreider zijn eigen interpretatie toevoegen en kan hij kiezen aan wie hij de informatie doorgeeft.

De marktinformatie over de kalversector kan betrekking hebben op nuchtere kalveren, startkalveren, vleeskalveren of kalfsvlees en op het binnen- of het buitenland.

Uit figuur 3.1 blijkt, dat slachterijen, kalvermelkleveranciers en kalverhandelaren meestal schriftelijke informatie ontvangen. Daarnaast bestaan er tussen de verschillende fasen van de produktiekolom omvangrijke mondelinge informatiestromen. Daarbij wordt de informatie over de kalfsvlees- en de vleeskalverprijs, welke in hoge mate bepaald wordt door de buitenlandse vraag, door de slachterijen via de kalvermelkleveranciers en de kalverhandelaren aan de kalverhouders doorgegeven. De kalvermelkleveranciers en de kalverhandelaren geven daarnaast de in hoofdzaak op veemarkten verzamelde informatie over de vraag naar en het aanbod van nuchtere kalveren door. Een aantal kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract neemt geen kennis van marktinformatie. Deze kalverhouders produceren ruim een kwart van alle vleeskalveren.

De marktinformatie die op deze wijze wordt doorgegeven, heeft dus vooral betrekking op nuchtere kalveren, vleeskalveren en kalfsvlees; bij veehandelaren daarnaast ook op startkalveren. Behalve de veehouders nemen alle betrokken categorieën steeds kennis van marktberichten over de binnenlandse situatie. Van marktberichten over de buitenlandse situatie en van marktvooruitzichten wordt in mindere mate kennis genomen. Met name relatief weinig kalverhandelaren nemen kennis van informatie over de situatie op de exportmarkten, terwijl relatief weinig kalverhouders kennis nemen van marktvooruitzichten.

De kalverhouders, de kalvermelkleveranciers en de kalverhandelaren, d.w.z. zij die over de kalverproduktie beslissen, ontvangen veel marktinformatie, via een groot aantal verschillende kanalen. Dit geldt in mindere mate voor informatie over de exportmarkten, die veelal mondeling wordt doorgegeven, afkomstig is uit een geringer aantal bronnen en meestal niet alle aspecten van de betreffende exportmarkt omvat. Toch is niet een gebrek aan informatie de belangrijkste oorzaak voor het niet altijd afgestemd zijn van het aanbod op de vraag (zie ook 4.4, blz. 66).

3.3 Prijsvorming en concurrentie

3.3.1 Kalvermelk

Uit de van hem verkregen informatie blijkt, dat de kalvermelkproducent de kalvermelkprijs meestal vaststelt, uitgaande van de grondstofkosten en een bepaalde opslag voor verwerkingskosten en winst. Vaak wordt bij het bepalen van de opslag ook gelet op de prijzen van concurrenten. Bij kalvermelk is dus sprake van z.g. "administrerend pricing". Deze wijze van prijsvorming is mogelijk door het geringe aantal kalvermelkproducenten, het in kwalitatief opzicht heterogene produkt en de verschillen in bijgeleverde service.

De markt voor kalvermelk is dus aan de aanbodskant te kenmerken als een markt met monopolistische concurrentie, waarbij vrijwel alle kalvermelk onder merk wordt verkocht. Op zo'n markt is niet de prijs maar de kwaliteit van het produkt, de geboden service en de persoonlijke relatie met de klant een belangrijk concurrentiemiddel. Persoonlijke relaties zijn met name belangrijk bij het afsluiten van voer- en vastgeldcontracten. Bij de bescheiden afzet aan "vrije" kalverhouders speelt de prijs nog wel een belangrijke rol.

Voor vrijwel alle verkochte kalvermelk geven de kalvermelkproducenten service; voor 84% zelfs alle vormen (zie fig. 3.2). De voorlichtende service heeft vrijwel steeds betrekking op de stallen, de gezondheidszorg, de boxen, het voersysteem en de bedrijfsadministratie. Bij de bemiddelende service gaat het vooral om de financiering van de kalverhouderij en het vinden van leveranciers en afnemers. De leverende service ten slotte heeft vooral betrekking op het bijhouden van de technische bedrijfsadministratie en op de levering van bulksilo's. Met name de grootste kalvermelkproducenten geven nogal wat service.

Figuur 3.2 De kalvermelkafzet naar type gegeven service



Door het geven van prijskortingen kunnen verschillen in afzetkosten naar de afnemers worden doorberekend. Daarnaast kunnen ook concurrentie-overwegingen een rol spelen bij het bepalen van de omvang van de kortingen. In principe kunnen de kopers van kalvermelk nogal wat verschillende kortingen op de kalvermelkprijs ontvangen. De belangrijkste kortingen die de afnemers kunnen ontvangen zijn bulkkortingen, afhaalkortingen, kortingen voor contante betaling en bonuskortingen.

Gezien de mogelijkheden die de kalvermelkleveranciers bieden, kan voor alle aan kalverhouders, voor bijna 90% van de aan kalvermelkhandelaren en voor bijna 47% van de aan "overigen" (kalverhandelaren, slachterijen) geleverde kalvermelk een korting op de prijs worden ontvangen. Doordat de kalverhouders echter vaak een voer- of vastgeldcontract hebben afgesloten, ontvangen ze in feite maar voor 8% van de geleverde kalvermelk een prijskorting. Wel kunnen de kalverhouders die over een bulksilo beschikken een toeslag hiervoor op hun voer- of vastgeldvergoeding ontvangen. Aan kalverhandelaren en slachterijen worden meestal geen prijskortingen gegeven, omdat tegenover de afname van kalvermelk het verhandelen of slachten van een aantal kalveren van de kalvermelkleverancier staat. De kortingen op de kalvermelkprijs vormen behalve bij de afzet aan kalvermelkhandelaren geen belangrijk concurrentiemiddel.

De concurrentie tussen de kalvermelkleveranciers heeft dus vooral plaats via de kwaliteit van de kalvermelk en de gegeven service, in mindere mate via de prijs en vrijwel niet via kortingen.

3.3.2 Nuchtere kalveren

De prijsvorming van nuchtere kalveren gebeurt op verschillende wijzen. Op veemarkten is sprake van een daar geconcentreerde handel tussen individuele vragers en aanbieders, op opvangcentra van "prijsvorming op basis van schattingen door de eigenaar van het centrum van de totale vraag en het totale aanbod". Hierbij speelt meestal ook de veemarktprijs een rol. Ook komt nog voor "prijsvorming via verspreide handel tussen een vrager en een aanbieder". Van dit laatste is b.v. sprake bij de verkoop van nuchtere kalveren door melkveehouders aan roodvleesproducenten.

De concurrentie om de nuchtere kalveren heeft gezien het grote aantal vragers en aanbieders en de aard van het produkt vrijwel uitsluitend plaats via de prijs (loven en bieden). De op veemarkten en opvangcentra tot stand gekomen prijzen dienen daarbij als richtlijn voor de aankoopprijs bij melkveehouders en de verkoopprijs bij kalverhouders.

Op veemarkten worden de nuka's meestal in koppels verhandeld tegen een prijs per dier, waarbij de kwaliteit uitsluitend op subjectieve wijze wordt beoordeeld. Op opvangcentra wordt uitgegaan van een basisprijs per kg levend gewicht in de onderscheiden gewichtsklasse. Hierop worden kortingen en toeslagen gegeven, die

afhankelijk zijn van de sexe, het veeslag en het type kalf. Hier wordt in feite ieder kalf afzonderlijk verhandeld.

De meningen over de opvangcentra liepen en lopen nogal uiteen. Zo hebben de meeste kalverhandelaren een voorkeur voor de veemarkten. Zij vinden dat op de markt de kwaliteitsverschillen voldoende in de prijs tot uiting komen, terwijl dat op opvangcentra niet het geval is. Onder leiding van hun bond proberen de veehandelaren dan ook de bezwaren van het veemarktsysteem ten aanzien van reistijd en het verhandelen van te jonge dieren, te verminderen. Ondanks de negatieve houding van de handelaren t.o.v. opvangcentra zijn ze de belangrijkste aanvoerders van nuka's op deze centra. Dit kan een gevolg zijn van de wensen van de melkveehouders voor wie ze immers nogal wat nuka's in commissie verkopen (zie fig. 2.4). De kalvermelkleveranciers, d.w.z. de belangrijkste kopers van de nuka's geven vrijwel nooit de voorkeur aan de veemarkt. Van hen heeft 40%, waaronder veel grote bedrijven een voorkeur voor opvangcentra. De kalvermelkleveranciers noemden dan ook vooral positieve punten voor de opvangcentra, zoals minder kans op sterfte en ziekte van de kalveren en een betere sortering. Bovendien vinden ze de kwaliteit van de op veemarkten aangevoerde nuka's minder dan die op opvangcentra. Hier kan nog vermeld worden, de mogelijkheid de HF-kalveren van de opvangcentra te weren.

De op veemarkten tot stand gekomen prijs berust ten gevolge van de opkomst van de opvangcentra op een kleiner deel van de totale vraag en het totale aanbod. Dit vergroot de kans op verstoringen door toevalligheden of op manipulatie. Bovendien kunnen op de opvangcentra, doordat deze meestal gekoppeld zijn aan de vleeskalverhouderij en aan een bepaalde afnemer, niet alle kwaliteiten nuka's worden afgezet. Zo worden Yersey-kalveren en vaak ook HF-kalveren van de opvangcentra geweerd. Hierdoor ontstaat er een verschil in kwaliteit tussen de op veemarkten en op opvangcentra verhandelde nuka's. Beide aspecten maken de veemarktprijs minder geschikt als basis voor prijzen op opvangcentra en verminderen de aantrekkelijkheid aan de veemarkt als afzetplaats. Dit ondanks het feit dat beide prijzen uit concurrentie-overwegingen niet te zeer uiteenlopen.

De grootte van de kortingen en toeslagen op de basisprijs bij opvangcentra voor sexe, veeslag, gewicht en type, berusten op onderzoek 1) en op praktijkervaringen in de vleeskalverhouderij.

Concluderend kan gesteld worden, dat het duidelijk maken van de relatie tussen prijs en kwaliteit, zoals dit op opvangcentra gebeurd, positief moet worden gewaardeerd. Daar staat tegenover een waarschijnlijk negatieve invloed van de opkomst van de opvangcentra op de prijsvorming van nuchtere kalveren. Bovendien zijn

1) B.v. De geschiktheid voor kalfsvleesproduktie van FH, HF en MRY stierkalveren. H.A.J. Laurijsen, Ir. J.K. Oldenbroek. Bedrijfsontwikkeling 10 oktober 1978.
Classificatie van nuka's en vleesproduktiegeschiktheid. H.A.J. Laurijsen, D. Minkema.
Boerderij, 10 november 1982. Vaksupplement "Veehouderij".

er aanwijzingen, dat de prijsverschillen naar de kwaliteit van de nuka's op opvangcentra te groot zijn. Uit onderzoek van het IVO te Zeist 1) blijkt, nl. dat er verschillen in winstgevendheid bestaan tussen de kalveren van de verschillende kwaliteitsklassen.

3.3.3 Startkalveren

Startkalveren worden niet op veemarkten of opvangcentra verhandeld (zie fig. 2.7). De prijsvorming ervan heeft dan ook plaats via verspreid plaatsvindende transacties tussen vragers en aanbieders (loven en bieden) op een internationale markt. Drie vierde deel van de startkalveren wordt nl. geëxporteerd. De prijs in het binnenland is dan ook afhankelijk van de exportprijs. Door de aard van het produkt en het internationale karakter van de startkalvermarkt heeft de concurrentie vooral plaats via de prijs.

Voor startkalveren wordt altijd een prijs per dier of per kg levend gewicht overeengekomen, zonder dat daarin expliciet een relatie met de kwaliteit wordt gelegd. Over de kwaliteit van de kalveren ontvangen de producenten via de prijs dan ook weinig informatie. Op de prijs worden ook vrijwel geen toeslagen gegeven. Slechts enkele kalverhouders ontvangen een vrachtreductie en een kwantumtoeslag bij aflevering.

3.3.4 Vleeskalveren

De prijs van vleeskalveren komt tot stand via verspreid plaatsvindende transacties tussen vragers (slachterijen) en aanbieders (kalverhandelaren, kalvermelkleveranciers) na een proces van loven en bieden. De betekenis van de veemarkt voor de prijsvorming is na 1970 nog verder verminderd. Momenteel wordt nog slechts 1% van de vleeskalveren op een veemarkt verhandeld (zie fig. 2.8). De aard van het produkt en het vrij grote aantal vragers en aanbieders maken dat de concurrentie om de vleeskalveren met name via de prijs plaats heeft. Dit geldt des te meer nu ruim 90% van de vleeskalveren geslacht wordt door bedrijven die vrijwillig met de PVV een overeenkomst voor het uniform slachten en wegen van vleeskalveren zijn aangegaan.

De vleeskalveren worden meestal afgerekend tegen een prijs per kg levend gewicht, die vrijwel steeds wordt gecorrigeerd door het aanhoudingspercentage. Over de kwaliteit van de kalveren ontvangen de verkopers via de prijs dan ook weinig informatie. Dit geldt ook nog nu het afrekeningssysteem is veranderd. Momenteel wordt nl. steeds afgerekend tegen een prijs per kg levend gewicht. Dit levend gewicht wordt bepaald uit het geslacht gewicht en een bepaald forfaitair vastgesteld aanhoudingspercentage.

Meestal kunnen de leveranciers van vleeskalveren aan slachterijen nogal wat kortingen en toeslagen op de prijs ontvangen. De belangrijkste zijn die voor het aanhoudingspercentage. Ook komen

1) Zie noot 1 op blz. 45.

kortingen en toeslagen voor de vleeskleur en het gewicht van het kalf voor. De door de slachterijen in principe gegeven kortingen en toeslagen houden dus vooral verband met de kwaliteit van de geleverde kalveren. Doordat de meeste kalverhouders een voer- of vastgeldcontract hebben afgesloten en dus geen kalveren verkopen, ontvangen ze slechts zelden van de slachterij een toeslag op de vleeskalverprijs.

Gezien de aard van de door slachterijen gegeven prijskortingen en -toeslagen mocht verwacht worden dat ze meestal eisen stellen aan de kwaliteit van de te kopen vleeskalveren. Drie vierde deel van de slachterijen met 40% van de omzet stelt eisen aan de vleeskleur en het gewicht. In het algemeen willen ze lichte tot middelzware kalveren (maximaal levend gewicht 220 kg) en blank vlees. Om de gewenste kwaliteit vleeskalveren te krijgen, beoordelen de slachters de te kopen kalveren zelf of maken daarbij gebruik van de veehandel. Nooit wordt door de slachterijen hiervoor de indeling in de handelsklasse I, II of III gebruikt, zoals die gebruikt wordt bij het opmaken van de prijsnoteringen op de EG-referentiemarkten voor vleeskalveren. (Zie ook 2.2.2).

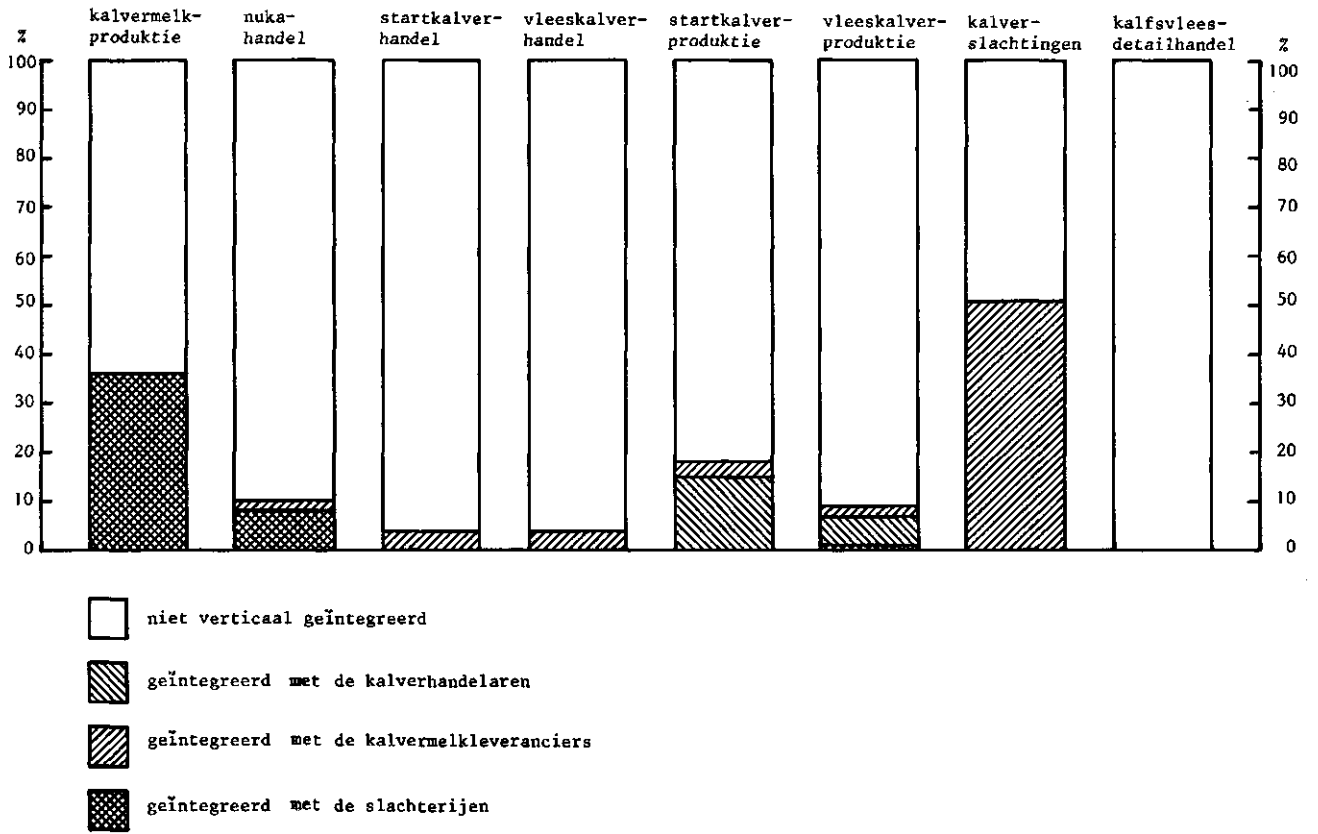
3.3.5 Kalfsvlees

De prijs van het kalfsvlees, dat in hoofdzaak wordt geëxporteerd (zie fig. 2.9), komt tot stand via loven en bieden tussen slachterij en koper. Daarbij maakt men gebruik van de beschikbare informatie over vraag en aanbod en over de kwaliteit van het vlees. Dus ook bij kalfsvlees is er sprake van prijsvorming via verspreid plaatsvindende transacties, die in hoofdzaak telefonisch worden afgesloten. De exportprijs beïnvloedt uiteraard in hoge mate de prijs bij binnenlandse afzet.

De overeengekomen prijs is niet alleen afhankelijk van de kwaliteit van het vlees en de vraag- en aanbodssituatie. Daarnaast is ook van belang wie de transportkosten voor zijn rekening neemt en in welke vorm het vlees wordt verhandeld. Zo is b.v. achtervoetenvlees duurder dan voorvoetenvlees. Het verdelen van de karkassen in voor- en achtervoeten wordt door vrijwel alle slachterijen gedaan, het verdelen in deelstukken met been door bijna een derdedeel en dat in deelstukken zonder been door 14%. Toch wordt het meeste kalfsvlees (59%) verkocht in de vorm van karkassen, 34% als voor- en achtervoeten, 1% als deelstukken met of zonder been, terwijl 6% van de afzet bestaat uit eetbare afvallen.

De concurrentie vindt vooral plaats via de relatie tussen de prijs en de kwaliteit van het kalfsvlees. Daarnaast zijn er een aantal slachterijen die via service en vertegenwoordigers een vertrouwensrelatie met de klanten trachten op te bouwen. Dit wordt gedaan om een zekere voorkeur bij de klanten voor de eigen slachterij te bewerkstelligen. Gezien de betekenis van de prijs en de kwaliteit voor de concurrentie is een relatief lage kostprijs en het handhaven van de kwaliteit erg belangrijk. Een aantal, voornamelijk exporterende bedrijven heeft dan ook kwaliteitsbevorde-

Figuur 3.3 De omvang van de verticale integratie in de verschillende produktiestadia



rende maatregelen rondom het moment van slachten getroffen. Het gaat daarbij om rustig in- en uitladen en vervoeren, de dieren niet direct na aanvoer slachten en om het geforceerd koelen van het vlees na het slachten. Sinds kort past men ook wel spierstimulatie toe, ten einde het vlees mals te laten blijven.

3.4 Verticale integratie 1)

Uit figuur 3.3 blijkt, dat de verticale integratie bij de kalvermelkproduktie, de startkalverproduktie en de kalverslachtingen vrij omvangrijk is. Van de nukahandel en de vleeskalverproduktie is ca. 12% verticaal geïntegreerd en van de startkalverhandel en vleeskalverhandel maar enkele procenten. De kalfsvleesdetailhandel is vrijwel niet verticaal geïntegreerd. De integratie omvat dus vooral de produktie- en verwerkingsfasen en in mindere mate de handelsfasen.

Uit figuur 3.3 blijkt ook, dat slachterijen vooral met de kalvermelkproduktie en de nukahandel geïntegreerd zijn. De kalvermelkleveranciers zijn met name met de vleeskalverproduktie, de kalverslachtingen, de startkalverhandel en de vleeskalverhandel geïntegreerd; de veehandelaren met de startkalverproduktie.

In de ondernemingen die zowel kalvermelk produceren als kalveren slachten, wordt 36% van alle kalvermelk geproduceerd en 51% van alle vleeskalveren geslacht 2). De bij de enquête genoemde redenen voor de integratie van de kalvermelkproduktie en de slachtingen zijn de wens tót diversificatie, het verbeteren van de afstemming van de aangeboden hoeveelheid op de consumentenvraag, het verbeteren van het rendement van de onderneming en het vergroten van het marktaandeel in de kalvermelkafzet.

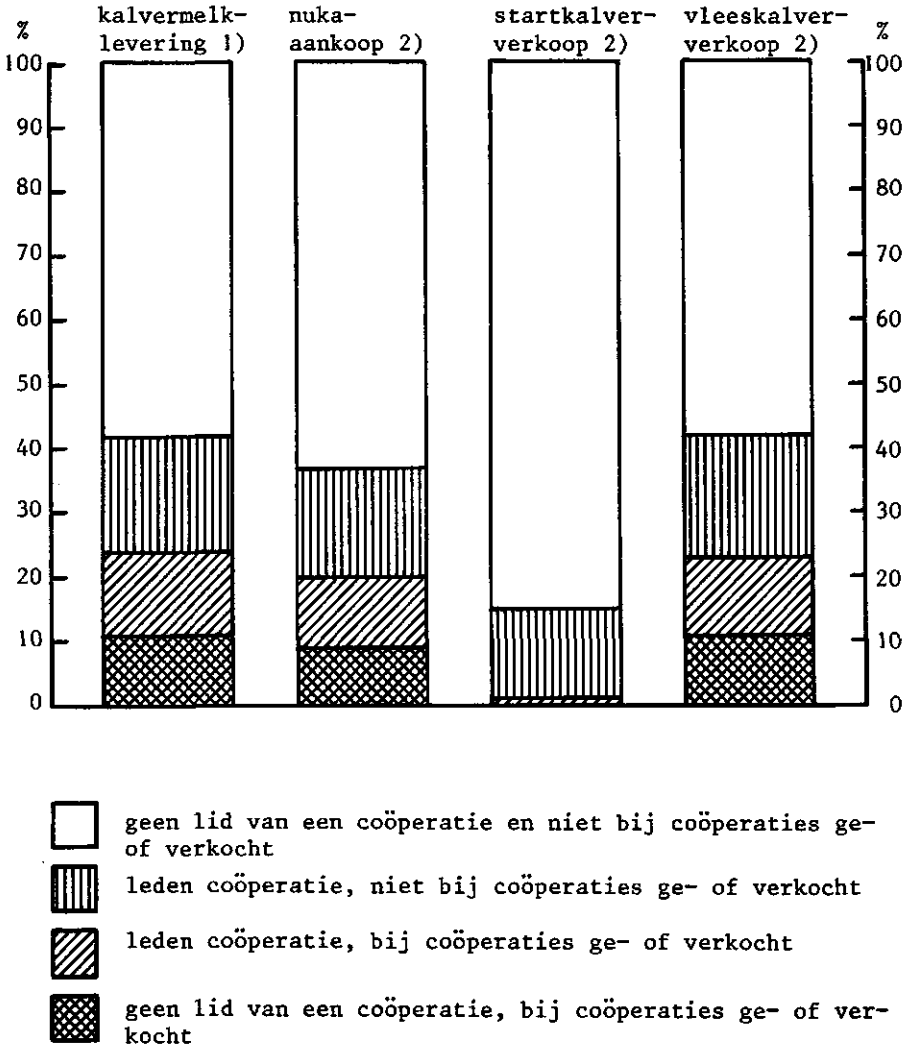
De produktie van vleeskalveren heeft voor 9% plaats in geïntegreerd verband. Twee derdedeel hiervan betreft integratie met veehandelaren ten einde hun rendement (inkomen) te verbeteren. De integratie van de vleeskalverproduktie met kalvermelkleveranciers en slachterijen heeft vooral plaats vanwege researchdoeleinden.

De produktie van startkalveren is voor 18% geïntegreerd, waarvan 15% met veehandelaren en 3% met kalvermelkleveranciers. De veehandelaren integreren met de startkalverproduktie om hun rendement (inkomen) te verbeteren; de kalvermelkleveranciers met het oog op de aan klanten te geven service.

De handel in startkalveren en die in vleeskalveren is voor 4% geïntegreerd en wel met kalvermelkleveranciers. Deze doen dit

1) Zie de definitie op blz. 40 .
2) De organisatorische relaties tussen slachterijen en kalvermelkproducenten zijn lang niet altijd ook commerciële banden. Vrijwel steeds zijn de slachterijen niet verplicht alle benodigde kalveren uitsluitend of bij voorrang van de kalvermelkproducenten te kopen.

Figuur 3.4 Aan- en verkopen door leden en niet-leden bij veevoerleverende coöperaties en coöperatieve veeafzetverenigingen



1) Leden en afzet van plaatselijke en regionale veevoerleverende coöperaties.
2) Leden, aan- en verkoop van veeafzetcoöperaties.

met het oog op de aan klanten te geven service, en om hun marktaandeel bij de kalvermelkafzet te vergroten.

Van de totale handel in nuchtere kalveren heeft 10% plaats in geïntegreerd verband. Dit gebeurt vooral (ruim 80%) door de met slachterijen verbonden coöperatieve veeafzetverenigingen. Ook de kalvermelkleveranciers hebben vanwege de aan hun afnemers van kalvermelk te geven service, een deel van de nukahandel geïntegreerd.

Er zijn geen aanwijzingen, dat verticale integratie in de kalversector leidt tot een grotere efficiëncy. Behalve de noodzaak tot het doen van onderzoek, is vooral het handhaven of vergroten van het marktaandeel een reden tot integratie. Verticale integratie wordt dus gebruikt als een concurrentiemiddel. Bovendien zal de verticale integratie door haar geringe omvang en door het ontbreken van de dwang bij ondernemingen, die zowel kalvermelk produceren als kalveren slachten om uitsluitend of bij voorkeur met elkaar te handelen, de flexibiliteit in de produktiekolom niet negatief beïnvloeden.

Een vorm van coördinatie die aan verticale integratie doet denken is de coöperatieve samenwerking. Wel is hierbij sprake van twee afzonderlijke ondernemingen, doch gezien de eigendomsverhoudingen en de doelstelling van coöperaties 1), kunnen deze gezien worden als een verlengstuk van het agrarische bedrijf. De op deze wijze tot stand gebrachte coördinatie is vrij gering. Er bestaat namelijk geen statutaire leverings- of afnameplicht en de coöperaties hebben nauwelijks invloed op de produktie (omvang, kwaliteit) bij de leden kalverhouders. Het ontbreken van een leverings- of afnameplicht heeft ertoe geleid, dat de meeste leden van de coöperaties geen zaken met hun coöperatie doen (zie fig. 3.4). Tevens blijkt, dat van de aan- en verkopen bij deze coöperaties circa de helft voor rekening van niet-leden komt.

3.5 Contractproduktie

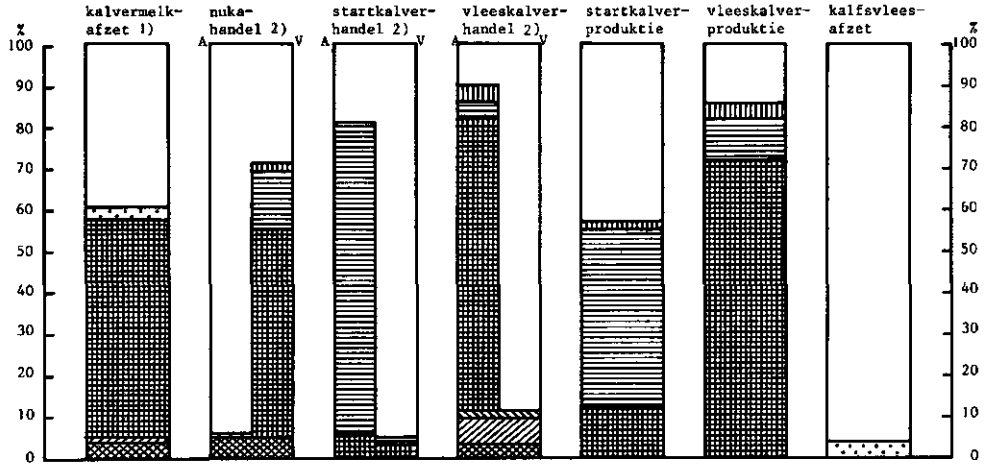
3.5.1 Omvang, redenen en contractvormen

De kalvermelkafzet, de nuka-afzet, de start- en vleeskalverproduktie en -aankoop is voor een flink deel via contracten vastgelegd (zie fig. 3.5). Het gaat daarbij in hoofdzaak om contracten met betrekking tot de produktie van kalveren. Deze contracten sluiten de kalverhouders in hoofdzaak af met kalvermelkleveranciers en met kalverhandelaren en vrijwel nooit met meer dan één contractpartner tegelijk.

Contracten met betrekking tot de handel in kalvermelk, kalveren en kalfsvlees komen veel minder vaak voor. De meeste van deze handelscontracten zijn afgesloten tussen kalvermelkleveranciers, kalverhandelaren en slachterijen.

1) veeafzetcoöperaties, plaatselijke en regionale veevoerleverende coöperaties.

Figuur 3.5 De omvang van de contractueel vastgelegde produktie, aan- en verkoop



niet contractueel vastgelegd

contract m.b.t. de kalverproduktie afgesloten met overigen 3)

contract m.b.t. de kalverproduktie afgesloten met veehandelaren

contract m.b.t. de kalverproduktie afgesloten met kalvermelkleveranciers

contract m.b.t. de handel (aan- en verkoop) afgesloten tussen kalvermelkleveranciers en veehandelaren

contract m.b.t. de handel (aan- en verkoop) afgesloten tussen kalvermelkleveranciers en slachterij

contract m.b.t. de handel (aan- en verkoop) afgesloten tussen slachterij en veehandelaren

contract m.b.t. de handel (aan- en verkoop) afgesloten tussen overigen 4)

1) Alleen kalvermelk bestemd voor mestdieren, incl. de geëxporteerde hoeveelheden.
2) Bij de handel is aangegeven het percentage op contract gekochte kalveren (A) en het percentage op contract verkochte dieren (V).
3) Slachterijen, transportbedrijven, collega kalverhouders en onbekend.
4) Buitenlandse afnemers, slagers, overige detaillisten, veevoerhandel.

De kalverhouders sluiten in hoofdzaak vastgeldcontracten af. Verder sluiten ze ook wel voergeldcontracten, financieringscontracten en leverings- c.q. afnamecontracten met of zonder financieringsbepalingen af 1). De kalverhouders sluiten deze contracten vooral af om het markt- en prijsrisico te beperken en vanwege de financieringsmogelijkheden. Ook de kalvermelkleveranciers, de kalverhandelaren en de slachterijen hebben redenen om contracten met kalverhouders af te sluiten. De belangrijkste daarvan zijn de handhaving of vergroting van het eigen marktaandeel. Ook waren er nogal wat kalvermelkleveranciers, die als reden voor het door hen afsluiten van contracten wezen op de positie van de boer en wel met name op het feit, dat deze de risico's niet kunnen dragen. Dat alle betrokken categorieën redenen hebben om contracten af te sluiten verklaart, waarom naast kalverhouders met name ook kalvermelkleveranciers en kalverhandelaren het initiatief tot het afsluiten van produktiecontracten nemen.

De handelscontracten die de kalvermelkleveranciers met kalverhandelaren of slachterijen hebben afgesloten, hebben betrekking op de afzet van kalvermelk, de afzet van vleeskalveren en/of de levering van nuka's. De belangrijkste redenen voor de kalverhandelaren en de slachterijen om contracten met kalvermelkleveranciers af te sluiten zijn de daardoor verkregen garanties met betrekking tot de toelevering van kalveren en van kalvermelk voor hun eigen dieren.

De met kalverhandelaren afgesloten handelscontracten hebben vooral betrekking op de levering van nuka's. Daarnaast zijn er contracten met betrekking tot de afzet van vleeskalveren, terwijl ook een aantal contracten betrekking heeft op zowel nukalevering als de vleeskalverafzet. De kalvermelkleveranciers en slachterijen sluiten deze contracten met kalverhandelaren vooral af met het oog op de vergroting van de kalvermelkafzet en de garantie met betrekking tot de levering van kalveren.

De met slachterijen afgesloten handelscontracten hebben vrijwel uitsluitend betrekking op de afname van vleeskalveren en soms op de levering van kalvermelk. De kalvermelkleveranciers sluiten deze contracten vooral af om de kalvermelkafzet te vergroten 2).

De contracten met de afnemers van kalfsvlees sluiten de slachterijen vooral af met het oog op de vermindering van het prijsrisico en vanwege de daardoor verkregen afzetgarantie.

1) Bij voer- en vastgeldcontracten heeft de kalverhouder de kalveren niet in eigendom, maar ontvangt hij een vergoeding voor zijn arbeid en gebouwen. Deze vergoeding is resp. per dier en per box vastgesteld. Financieringscontracten worden uitsluitend afgesloten naast een ander contract en hebben betrekking op de financiering van de aankoop van nuka's, kalvermelk, bulksilo's en/of stallen.
2) Tegenover de levering van vleeskalveren door de kalvermelkleveranciers staat meestal de afname van kalvermelk voor de eigen kalveren door de slachterijen.

3.5.2 Effecten voor zelfstandigheid kalverhouder

De kalverhouders hebben door het afsluiten van contracten gedurende de looptijd 1) daarvan het grootste deel van hun aan- en verkoop vooraf vastgelegd nl. 90% van de kalvermelkaankoop, 79% van de kalveraankoop en 79% van de kalververkoop.

Het afsluiten van een contract kan ook inhouden, het overdragen van beslissingsbevoegdheden. Zo kregen de contractpartners van de kalverhouders meestal een adviserende stem in de beslissing over de produktiecapaciteit. Deze invloed van de contractpartners was in de periode 1975-1978 vooral gericht op het handhaven en vergroten van de produktiecapaciteit. Ten aanzien van de capaciteitsbenutting hadden de contractpartners meestal een beslissende stem, doordat ze de lengte van de leegstandsperiode bepaalden. Deze invloed van de contractpartners leidde tot een relatief hoge omzetsnelheid op de betreffende bedrijven. Ook kon de contractpartner in de meeste gevallen, via het vastleggen van de omvang van de kalverstapel in het contract en via de bepaling dat uitsluitend kalveren vallend onder het contract op het bedrijf mogen worden gehouden, de produktieomvang gedurende de looptijd fixeren. De mate van capaciteitsverandering op de bedrijven waar deze bepalingen van toepassing waren, week echter in de periode 1975-1978 niet af van die op andere bedrijven.

Bij ruim een kwart van de kalverhouders stelde de contractpartner eisen aan de bedrijfsinrichting; met name ten aanzien van de boxbreedte en de ventilatie. Aan de bedrijfsvoering stellen de contractpartners vrijwel nooit andere eisen dan die welke vallen onder de normale verzorging en administratie, zoals ziektebestrijding, het bijhouden van het voederverbruik, het toepassen van bepaalde voederschema's e.d.

Doordat de contractpartner meestal het veeslag, de sexe en het afleveringsgewicht bepaalt, heeft hij ook invloed op de kwaliteit van de geproduceerde kalveren. Deze invloed leidde niet tot een ander percentage vaarskalveren, wel werden als de contractpartner invloed op de kwaliteit had, relatief veel kalveren met een levend gewicht van 190-210 kg afgezet.

Via het afsluiten van contracten geven de kalverhouders nogal wat beslissingsbevoegheden af aan de contractpartners. Dit afstaan van bevoegdheden is door de looptijd van het contract meestal van beperkte duur (1 à 2 ronden). Hierdoor krijgt de kalverhouder enerzijds telkens de gelegenheid na te gaan of de voordelen van het contract (zie blz. 53) nog opwegen tegen de nadelen o.a. ten aanzien van de zelfstandigheid. Anderzijds geeft de korte looptijd van de contracten hem geen zekerheid op langere termijn. Daar komt nog bij, dat nogal wat bedrijven gezien de risico's waarschijnlijk een contract moeten afsluiten.

1) De looptijd van de meeste contracten bedraagt 1 of 2 ronden. Minder dan 15% van de contracten heeft een looptijd van meer dan 5 ronden.

Een belangrijke reden voor de kalverhouders om contracten af te sluiten is het beperken van het markt- en prijsrisico. De kalverhouders dragen dan ook nogal wat risico's over aan de contractpartners ten aanzien van aan- en verkoopprijzen, een slechte voederconversie, sterfte en ziekte van de kalveren, alsmede de leegstand.

Bovenstaande risico's zijn voor ca. 60% van de vleeskalveren volledig overgenomen door de contractpartners en voor 18% gedeeltelijk. Bij startkalveren zijn de risico's voor circa 45% van de dieren volledig overgenomen en slechts voor een beperkt aantal kalveren gedeeltelijk. Een uitzondering op het hierboven weergegeven beeld vormt het leegstandsrisico, dat meestal maar gedeeltelijk is overgenomen. Na 1979 is ook het risico voor de technische bedrijfsresultaten weer meer voor rekening van de kalverhouder gekomen. Eind 1982 bleek, dat de voorkeur van de kalverhouders uitgaat naar hoge basisvergoedingen zonder winstdeling en toeslagen (zekerheid). Ook als dit zou betekenen, dat de vergoeding dan lager is, dan hij zou kunnen zijn bij een lagere basisvergoeding met winstdeling en toeslagen.

In de vleeskalverhouderij zijn de risico's in hoofdzaak overgedragen aan kalvermelkleveranciers; in de startkalverhouderij aan kalverhandelaren. De kalvermelkleveranciers en de kalverhandelaren hebben zich voor de overgenomen risico's nooit ingedekt door prijsgarantiecontracten met derden af te sluiten. Alleen de slachterijen hebben voor ruim de helft van hun contractueel vastgelegde kalfsvleesafzet een vaste prijs afgesproken. Op deze wijze hebben ze zich voor bijna 70% van de kalverhouders overgenomen risico's ingedekt.

Ten einde de kalverhouders te beschermen tegen onduidelijke en éénzijdige contracten, zijn tussen het Landbouwschap en de organisaties van de kalvermelkproducenten de "Algemene Contract Voorwaarden Vleeskalveren 1978" vastgesteld. In juli 1982 had 29% van de bedrijven met 35% van de boxen een contract waarop deze algemene voorwaarden van toepassing waren. Hierbij moet wel vermeld worden, dat alleen kalvermelkleveranciers contracten aan de algemene voorwaarden hebben laten toetsen en dat deze voorwaarden nooit van toepassing kunnen zijn op contracten die niet schriftelijk zijn vastgelegd.

3.5.3 Contractfinanciering

Voor de kalverhouders zijn ook de financieringsmogelijkheden een belangrijke reden om contracten af te sluiten. Via contracten is 2% van de gekochte nuchtere kalveren, 10% van de kalvermelk, 58% van de bulksilo's en 1% van de hokken gefinancierd. Deze financiering heeft vrijwel uitsluitend betrekking op vleeskalveren en maar in beperkte mate op slachtkalveren.

Verder worden de kalverhouders via voer- en vastgeldcontracten nogal wat nuka's (940.000) en kalvermelk (220.000 ton) in natura ter beschikking gesteld.

Via contracten (financierings-, voergeld- en vastgeldcontracten) is in 36% van de totale financieringsbehoefte van de kalverhouderij voorzien. Dit betreft 80% van het omlopend vermogen en 1% van het langlopend vermogen.

De financieringscontracten zijn uitsluitend met kalvermelkleveranciers afgesloten; voer- en vastgeldcontracten ook met kalverhandelaren en slachterijen. De kalvermelkleveranciers verzorgen de financiering meestal zelf. In een aantal gevallen bemiddelen ze bij het verkrijgen van financieringsmiddelen van derden. Dit betreft 21% van de gefinancierde nuka's, 1% van de kalvermelk, 5% van de bulksilo's en 28% van de gefinancierde kalverstallen. Indien de kalvermelkleveranciers bij de financiering bemiddelen, staan ze meestal borg voor de aflossing en de rentebetaling. De zekerheden die de kalverhouders aan de financiers geven, omvatten altijd de cessie van vordering van de uit de kalverhouderij te ontvangen bedragen.

4. Toekomstperspectieven

4.1 Inleiding

Het aan de hand van marktstructurele aspecten inzicht geven in de toekomstmogelijkheid van de sector, is één van de hoofddoelstellingen van dit onderzoek (zie par. 1.1). Deze hoofddoelstelling is uitgewerkt in de volgende doelstellingen:

- de marktpositie bij de kalfsvleesafzet, d.w.z. de sterke en zwakke punten van het Nederlandse kalfsvlees op de belangrijkste exportmarkten (Italië, West-Duitsland en Frankrijk);
- de marktpositie op de nukamarkt. Hierbij wordt de concurrentiepositie van de vleeskalverhouderij op de markt van nuchtere kalveren vergeleken met die van de startkalverhouderij en de roodvleesproduktie;
- de aanpassing van het aanbod aan de vraag in kwanti- en kwalitatief opzicht. Daarbij zal ook worden ingegaan op de factoren, die deze aanpassing zouden kunnen bemoeilijken of belemmeren.

In dit hoofdstuk zal achtereenvolgens op bovenvermelde doelstellingen worden ingegaan.

De marktpositie bij de kalfsvleesafzet zal daarbij worden beoordeeld op grond van de kalfsvleesprijs, de afzetkanalen, de kostenstructuur, de reclame en de kwaliteit. Als achtergrond hierbij dienen het concurrerende aanbod uit andere landen en de eisen van de consument. Daarbij wordt ook aandacht besteed aan de invloed op die marktpositie van het toenemend aantal Yersey-koeien en dieren met HF-bloed, alsmede van het beleidsvoornemen de keuringskosten volledig door het bedrijfsleven te laten betalen. Verder dient rekening te worden gehouden met de nationale milieuwetgeving en met de publieke opinie t.a.v. de welzijnsaspecten van de kalverhouderij.

De marktpositie van de vleeskalverhouderij op de nukamarkt hangt samen met de concurrentiepositie van deze sector. In dit kader zal aandacht worden besteed aan de bestemming van de geboren kalveren en de veranderingen daarin en aan de rendementen van de diverse produktierichtingen (stierenhouderij, vleeskalverhouderij en startkalverhouderij).

Met betrekking tot de aanpassing van het aanbod aan de vraag wordt eerst ingegaan op de sterke en zwakke punten van de communicatiestructuur, zoals die in par. 3.2 is weergegeven. Vervolgens wordt ingegaan op de vraag wie over de aanpassing beslist en welke factoren een aanpassing belemmeren.

4.2 Kalfsvleesafzet

Alvorens wordt ingegaan op de verschillende aspecten van de Nederlandse concurrentiepositie op de kalfsvleesmarkt, zal in het kort de ontwikkeling van het marktaandeel worden weergegeven.

Het Nederlandse aandeel in de EG-kalfsvleesproduktie is de laatste jaren iets toegenomen. Van de andere belangrijke produktielanden, bleef het Franse aandeel vrijwel gelijk, daalde het aandeel van West-Duitsland en nam het aandeel van Italië toe.

De toename van het Nederlandse produktieaandeel leidde niet of nauwelijks tot een groter Nederlands aandeel in de kalfsvleesconsumptie binnen de EG, maar in hoofdzaak tot afzet naar niet-lidstaten zoals Zwitserland, Oostenrijk en Griekenland. Binnen de EG nam het Nederlandse marktaandeel op de Italiaanse markt in 1980 weer iets toe. Het Nederlandse aandeel op de Westduitse markt is in 1980 na jaren achtereen te zijn toegenomen, gedaald. Het aandeel op de Franse markt bleef stabiel (zie 1.3). Van de grotere kalfsvleesproducerende landen binnen de EG is Nederland het enige land, dat voor de afzet in hoofdzaak afhankelijk is van de export. Hierdoor is de Nederlandse positie in de importlanden zeer gevoelig voor veterinaire en andere belemmeringen in het intra-communautaire handelsverkeer.

Rekening houdend met de officiële koersnoteringen zijn de kg-prijzen voor vleeskalveren af-boerderij in Nederland de laatste jaren hoger dan in Italië en Frankrijk en lager dan in West-Duitsland. Door de transportkosten, de positieve monetaire compenserende bedragen (mcb) bij export naar West-Duitsland en de negatieve mcb's bij export naar Italië en Frankrijk, veranderen deze prijsverhoudingen. Hierdoor is het Nederlandse kalfsvlees relatief duur in Italië en West-Duitsland en relatief goedkoop in Frankrijk.

Het naar Italië geëxporteerde Nederlandse kalfsvlees wordt in hoofdzaak (93%) afgezet aan importerende vleesgroothandelaren. In Italië zijn het vooral de vleesimporteurs die innovaties in de vleesafzet toepassen. Daarentegen verkoopt Nederland relatief weinig kalfsvlees aan detailhandelsorganisaties. Hiervan neemt het marktaandeel eveneens toe.

De afzet in Frankrijk is sterk geconcentreerd op Parijs. Het meeste kalfsvlees wordt verkocht aan vleesgroothandelaren, terwijl ruim een vierde deel op een vleesgroothandelsmarkt worden afgezet. Het relatief goedkope Nederlandse kalfsvlees wordt vooral door kantines gekocht. Deze bestemming maakt het noodzakelijk de Franse groothandel in te schakelen, d.w.z. bemoeilijkt het verkorten van de afzetkanaal.

In West-Duitsland wordt eveneens het meeste kalfsvlees verkocht aan vleesgroothandelaren. Daarnaast wordt er nogal wat kalfsvlees (16%) rechtstreeks aan detailhandelsorganisaties geleverd. Deze rechtstreekse afzet neemt in betekenis toe. De afzet aan vleesgroothandelaren is van belang voor de toelevering aan

restaurants. In West-Duitsland wordt nl. bijna twee derdedeel van al het kalfsvlees in restaurants geconsumeerd.

Het kalfsvlees wordt vrijwel steeds in de vorm van karkassen (64%) of voor- en achtervoeten (32%) geëxporteerd. Alleen naar West-Duitsland is de export van deelstukken van enige betekenis. Naar Frankrijk worden naar verhouding veel eetbare afvallen geexporteerd.

In het buitenland wordt maar aan een beperkt aantal afnemerscategorieën verkocht. Het gaat daarbij om categorieën van afnemers die grote hoeveelheden tegelijk kopen. Dit is uiteraard van belang voor de transportkosten. Wel is per categorie per land het aantal afnemende bedrijven vrij groot (5 en meer).

In Italië, West-Duitsland en Frankrijk wordt het Nederlandse kalfsvlees gewaardeerd om de grote mate van uniformiteit en de blanke vleeskleur. De Nederlandse kwaliteit sluit met name goed aan bij de Italiaanse wensen. Dat is minder het geval bij de Westduitse en Franse markt. Voor West-Duitsland is het vetgehalte en het gewicht aan de hoge kant. In Frankrijk wordt bovendien het uitsnijrendement als te laag beschouwd. In dat land wordt het Nederlandse kalfsvlees dan ook vaak minder gewaardeerd dan het eigen produkt.

Via de stichting "4 V's" wordt collectieve reclame voor Nederlands kalfsvlees gemaakt. Deze reclame, die o.a. in Italië, West-Duitsland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk wordt gemaakt, richt zich vooral op de consument. Voor de verspreiding van reclamemateriaal worden vaak de detaillisten ingeschakeld. De door de "4 V's" in Nederland gemaakte reclame voor kalfsvlees is vooral gericht op het uitgeven van recepten.

Ook de door het Franse "Centre d'information sur la viticulture française" (CIVF) gemaakte collectieve reclame richt zich via het verstrekken van recepten op de consumenten. Hetzelfde geldt voor de door het CMA in West-Duitsland gemaakte collectieve reclame. In Italië wordt geen collectieve reclame voor Italiaans kalfsvlees gemaakt.

Behalve in Frankrijk is de collectieve reclame van kalfsvlees ingebed in de algemene reclame voor vlees.

Ook een aantal grote Nederlandse slachterijen maakt reclame voor kalfsvlees. In deze reclame ligt de nadruk op de kwaliteit van het produkt. Enkele slachterijen benutten het reclamebeleid tevens om een vertrouwensrelatie met hun klanten op te bouwen. Daartoe schakelen ze hierbij vertegenwoordigers in.

Uit het bovenstaande blijkt, dat de collectieve reclame vooral is gericht op het vergroten van de consumentenvraag naar kalfsvlees (pull methode); de bedrijfsreclame vooral op het opnemen van kalfsvlees in het assortiment van de handel en op het promoten van het eigen kalfsvlees (push methode).

Een nadeel van de reclame gericht op de consument is, dat niet zeker is dat de door reclame ontwikkelde vraag geëffectueerd kan worden. Immers lang niet alle vleesdetaillisten verkopen ook

kalfsvlees. Bovendien is niet zeker, dat Nederlandse reclame de vraag naar Nederlands kalfsvlees verhoogt. Hier komt nog bij dat Nederlands kalfsvlees in de winkel niet als zodanig herkenbaar is. Om deze reden lijkt het zinvol ook de collectieve reclame voor een deel op de vleeshandel te richten. Bij deze categorie kan wellicht op basis van de kwaliteit en de gegeven service wel een voorkeur voor Nederlands kalfsvlees worden ontwikkeld 1).

De bedrijfsgroottestructuur van de kalverhouderijen is in Nederland en Italië beter dan in Frankrijk en West-Duitsland. Vergeleken met Nederland is de winstgevendheid van de vleeskalverproduktie in Frankrijk dankzij het gebruik van o.a. kalveren van vleesrassen hoewel deze duurder zijn iets beter; in Italië en West-Duitsland lager. In West-Duitsland is dit o.a. een gevolg van het geringe percentage gemeste stierkalveren.

Wat de kosten van verwerking en afzet betreft, kan het volgende worden opgemerkt. De bedrijfsgroottestructuur van de Nederlandse vleesgroothandel maakt rationeel werken mogelijk. Daar staat tegenover dat vergeleken met Duitse en Italiaanse slachterijen de transportkosten hoger zijn. De transportkosten van de Franse slachterijen, die vooral in het zuiden gevestigd zijn, naar Parijs, het grootste tekort gebied, zijn nauwelijks lager dan die voor Nederlandse slachterijen. Bovendien zijn in Nederland de keuringskosten hoger dan in de andere landen 2).

De verschillen in wetgeving ten aanzien van het toedienen van stoffen met een hormonale werking,met name die op het punt van de controle en de sancties op het toedienen, geven Nederland een kostenaandeel. De sector zelf vindt het hormonenvrij zijn van Nederland essentieel voor het handhaven van onze exportpositie. De consumenten in Italië, West-Duitsland en Frankrijk zijn immers zeer gevoelig voor de mogelijke aanwezigheid van hormonen in het kalfsvlees. In Frankrijk hebben de consumentenorganisaties gedreigd de reclame voor kalfsvlees te beantwoorden met een kopersstaking tenzij de kalvermelkproducenten de kalveren gaan controleren op het gebruik van kunstmatige hormonen en ze de eventuele overtreders aangeven bij de autoriteiten. De kalvermelkproducenten zijn hiermee akkoord gegaan. Dit betekent, dat met betrekking tot de wetgeving en de controle op de toediening van stoffen met een hormonale werking de situatie in Frankrijk ongeveer dezelfde is geworden als die in Nederland.

De Nederlandse wetgeving met betrekking tot de milieubescherming en het welzijn van dieren is vergelijkbaar met die in West-Duitsland. In Frankrijk en Italië is de wetgeving op deze gebieden minder vergaand, zodat door verschillen in wetgeving, de kosten in Nederland hoger kunnen zijn dan in Italië en Frankrijk.

1) Zie ook "De positie van het Nederlandse kalfsvlees bij groothandel en detailhandel in een aantal Europese landen" Knapper en Mc Alley. September 1981.
2) Boerderij/Veehouderij 16 juni 1982, blz. 5-VE.

In overzicht 4.1 zijn de sterke en zwakke punten van Nederland t.o.v. Italië, West-Duitsland en Frankrijk samengevat. Daaruit blijkt, dat onze concurrentiepositie vooral steunt op de prijs, de vleeskleur en de uniformiteit van het kalfsvlees en op de efficiënte produktie- en slachtstructuur. De Nederlandse concurrentiepositie kan o.a. nog verbeterd worden door de reclame meer op de vleeshandel te richten en door de afzet zoveel mogelijk te richten op afnemersgroepen met een groeiend marktaandeel. In dit kader is ook van belang de uniformering van de wetgeving en de controle met betrekking tot het gebruik van hormonen, de verlaging van de Nederlandse keuringskosten en het verder versterken van onze sterke punten.

Bij het tot nu toe geschetste vrij optimistische beeld moeten enkele kanttekeningen worden geplaatst. Zo wijst de sterke toename van de startkalverproduktie en -export in de afgelopen jaren erop, dat de concurrentiepositie van de kalfsvleessector niet veel ruimte voor rendementsverslechtering heeft. Zou het gemiddelde rendement van de kalfsvleesproduktie lager worden, dan moet een verdere groei van de startkalverhouderij ten koste van de vleeskalverproduktie worden verwacht.

In de tweede plaats moet gewezen worden op de negatieve invloed van de toename van het aantal kalveren met HF-bloed op de geschiktheid van de dieren voor de kalfsvleesproduktie. Het niet tijdig herkennen van deze kalveren kan ertoe leiden, dat een te hoge prijs voor deze dieren wordt betaald. Dit gevaar is vooral aanwezig bij kalveren jonger dan 6 weken en met minder dan 50% HF-bloed. Het toenemende aantal kalveren van HF afkomst heeft een negatieve invloed op de uniformiteit van het kalfsvlees, op de voederconvensie en op de bevleesdheid van de kalveren. De negatieve invloed van de laatste twee aspecten op de concurrentiepositie valt wel mee. Ook in andere landen en met name in West-Duitsland en Italië worden HF-kalveren gebruikt. De gevolgen voor de uniformiteit zijn ernstiger, omdat Nederland zijn voorsprong op dit punt verliest. Het is daarom erg belangrijk, dat de tendens om binnen het HF-veeslag weer meer op het exterieur te selecteren zich doorzet.

Een derde factor is de voorgenomen stopzetting van de overheidsbijdrage in de keuringskosten. Dit zal de prijs van het Nederlandse kalfsvlees verhogen, dan wel de opbrengst van de vleeskalveren verlagen. Hierdoor wordt de concurrentiepositie van de kalfsvleesproduktie op de kalfsvleesmarkt of op de nukamarkt verzwakt.

Tegenover deze negatieve punten staat, dat in Nederland met name de kalvermelkproducenten veel onderzoek doen dan wel financieren. Dit onderzoek is vooral gericht op het opvoeren van de technische kwaliteit van de kalvermelk, op een vermindering van het energiegebruik en op een verhoging van het welzijn van de kalveren door andere huisvestingssystemen.

Voor de Nederlandse concurrentiepositie is ook van belang, dat het wettelijk mogelijk blijft kalvermelk te produceren, waarin geen magere melkpoeder is verwerkt.

Overzicht 4.1 Sterke en zwakke punten van de Nederlandse kalfsvleessector t.o.v. Italië, West-Duitsland en Frankrijk

	Nederlandse positie t.o.v. andere landen is		
	slechter/ lager	gelijk	beter/hoger
Prijzen			
- vleeskalveren af-boerderij	W.-Duitsland		Frankrijk, Italië
- kalfsvlees	Frankrijk		W.-Duitsland, Italië
- transportkosten	W.-Duitsland, Italië	Frankrijk	
Afzetstructuur		W.-Duitsland, Frankrijk	Italië
Kwaliteit kalfsvlees			
- gewicht	W.-Duitsland, Frankrijk	Italië	
- vleeskleur			Frankrijk, Italië, W.-Duitsland
- vetgehalte	W.-Duitsland, Frankrijk	Italië	
- standaardisatie			Frankrijk, Italië, W.-Duitsland
- uitsnijrendement	Frankrijk	Italië	W.-Duitsland
- percentage kalveren van vleesrassen	Italië Frankrijk	W.-Duitsland	
- percentage stierkalveren 1)			Frankrijk, W.-Duitsland
Kosten produktie en afzet			
- bedrijfsstructuur kalverhouderij		Italië	Frankrijk, W.-Duitsland
- bedrijfsstructuur slachterijen			Frankrijk, Italië, W.-Duitsland
- keuringskosten	Frankrijk, Italië, W.-Duitsland		
Collectieve reclame	Frankrijk	W.-Duitsland	Italië
Wetgeving			
- hormonen 2)	W.-Duitsland, Frankrijk, Italië		
- milieu en welzijn dieren	Italië, Frankrijk	W.-Duitsland	

1) Italië onbekend.
2) Hierdoor hogere kosten, terwijl het niet gebruiken geen positief effect heeft op de afzetmogelijkheden.

4.3 Nuka-markt

In deze paragraaf gaat het om de concurrentiepositie van de vleeskalverhouderij bij de aankoop van nuchtere kalveren. Op deze markt moet de vleeskalverhouderij o.a. concurreren met de startkalverhouderij en de stierenhouderij. In figuur 4.1 is weergegeven welke bestemming de door de toename van de melkveestapel meer geboren kalveren kregen. Daarbij zijn drie verschillende perioden bezien, nl. 1965-1970, 1970-1975 en 1975-1980. 1)

In de periode 1965 tot 1970 werden de meer geboren kalveren vrijwel uitsluitend bestemd voor de vleeskalverhouderij.

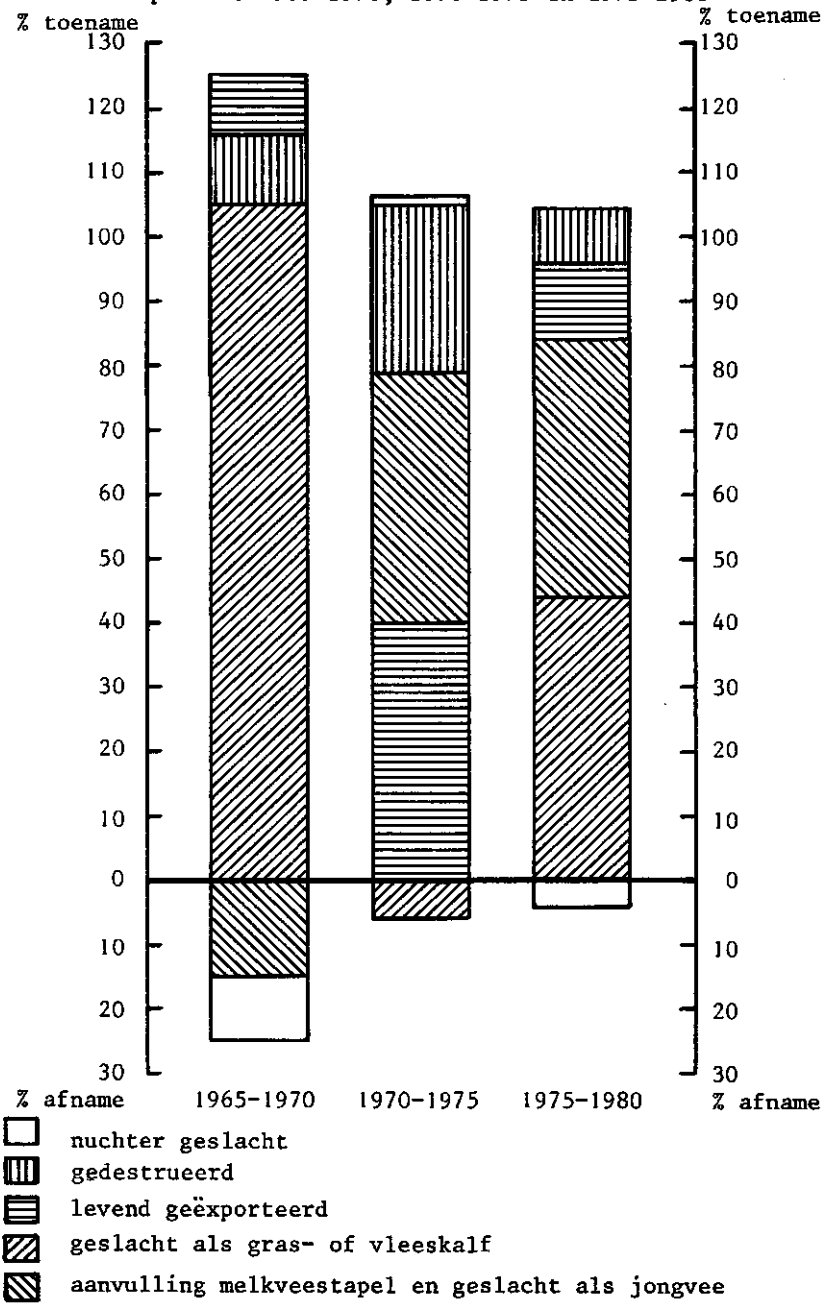
In de periode 1970 tot 1975 werden de meerdere kalveren vooral bestemd voor de levende export en de aanvulling van de melkveestapel inclusief de jongveeslachtingen, terwijl in deze periode ook de destructie van kalveren sterk toenam. De in 1980 ten opzichte van 1975 meer geboren kalveren werden in hoofdzaak bestemd voor de uitbreiding van de vleeskalverhouderij, de levende export en de aanvulling van de melkveestapel inclusief jongveeslachtingen. Door deze ontwikkelingen nam tot 1970 het percentage kalveren geslacht als gras- of vleeskalf sterk toe, ten koste van het aandeel voor de aanvulling van de melkveestapel, inclusief jongveeslachtingen. Na 1970 steeg het percentage levend geëxporteerde kalveren. Deze stijging ging ten koste van het percentage als gras- of vleeskalf geslachte dieren 2).

Het aantal als stieren of ossen geslachte dieren bedroeg in de periode 1970 tot en met 1972 gemiddeld 6% van het aantal geboorten; in de periode 1978 tot en met 1980 gemiddeld 7%. De produktie van stieren en ossen is dus zowel absoluut als relatief toegenomen. Tevens is daarbij de produktie van ossen voor een flink deel vervangen door die van stieren. Op de ontwikkeling van de roodvleesproduktie met stieren en ossen is ook het door de EG gevoerde beleid, gericht op de stimulering van deze produkten, van invloed geweest.

Uit overzicht 4.2 blijkt, dat de arbeidsopbrengst van de stierenhouderij na 1975 beter is geweest dan die van de vleeskalverhouderij 3). Dit ondanks het feit, dat de stierenhouders gemiddeld duurdere kalveren kopen dan de kalverhouders. De stierenhouders kopen nl. vrijwel uitsluitend MRY-stierkalveren. De vlees-

1) Voor elk van deze 3 perioden is het verschil bepaald tussen het aantal kalveren met een bepaalde bestemming in het eind- en in het beginjaar. Dit is ook gedaan voor het totaalaantal kalveren. Vervolgens is het verschil in aantal kalveren per bestemming uitgedrukt als percentage van het verschil in het totaalaantal geboren kalveren. Deze percentages zijn in fig. 4.1 weergegeven.
2) Zie Landbouwcijfers 1981.
3) De meeste kalverhouders hebben contracten afgesloten, waardoor hun arbeidsinkomen met name in de jaren 1978 tot en met 1980 hoger was dan uit overzicht 4.2 blijkt.

Figuur 4.1 De bestemming v.d.groei v/h aantal geboren kalveren in de perioden1965-1970, 1970-1975 en 1975-1980



kalverhouders kopen daarentegen in hoofdzaak (ca. 60%) FH-kalveren. Bovendien is ca. 19% van de door hen gekochte dieren een vaarskalf (zie ook par. 2.2).

Overzicht 4.2 De arbeidsopbrengst per dier per dag in de stierenen in de vleeskalverhouderij gedurende de periode 1975-1980

Jaar	Vleeskalverhouderij	Stierenhouderij x)
1975	ƒ 1,05	ƒ 0,72
1976	ƒ 0,01	ƒ 0,16
1977	ƒ 0,26	ƒ 0,39
1978	- ƒ 0,20	ƒ 0,21
1979	- ƒ 0,36	ƒ 0,08
1980	- ƒ 0,66	ƒ 0,46

x) Bij de stierenhouderij gaat het om het jaar, waarin de dieren die op een leeftijd van ca. 16 maanden worden afgeleverd, zijn opgezet.

Bron: "Het houden van vleeskalveren". Consulentschap voor de rundveehouderij te Arnhem (1979).
" Praktische vleesstierenhouderij". Proefstation voor de rundveehouderij (1981).

Van de produktie van startkalveren zijn geen bedrijfseconomische resultaten voorhanden. Volgens de exporteurs/producenten van deze dieren komen geen grote verliezen of overschotten voor. Een aanwijzing dat de rentabiliteit gunstiger was dan bij vleeskalveren, is de toename van de levende export met name tussen 1970 en 1975.

Concluderend kan gezegd worden, dat de vleeskalverhouderij met name met de startkalverhouderij 1) om de nuchtere kalveren concurreert en in veel mindere mate met de stierenhouderij. Dit komt omdat vlees- en startkalveren op gelijke wijze en in dezelfde ruimten kunnen worden gehouden; vleesstieren niet. Bovendien is doordat voor de stierenhouderij de betere kalveren(MRY-stieren) nodig zijn, het aantal hiervoor geschikte dieren beperkt.

1) De startkalveren worden in het buitenland meestal bestemd voor de vleesstierenhouderij en in mindere mate voor de vleeskalverhouderij. Naar West-Duitsland worden vooral roodbonte stiertjes ten behoeve van de stierenmesterij geëxporteerd; naar Italië vooral zwartbonte kalveren voor de kalverhouderij. (Zie blz. 24 PVV-rapport "Visie op structuur en knelpunten van de Nederlandse vleeskalverhouderij").

4.4 Aanpassing aanbod aan vraag

Iedereen die kalveren in eigendom heeft 1) en dus produktiebeslissingen kan nemen, ontvangt schriftelijke en mondelinge marktinformatie. Ook de meeste kalverhouders, die kalveren houden op voer- en vastgeldcontracten, ontvangen marktinformatie.

Daar verreweg het meeste kalfsvlees wordt geëxporteerd is ook marktinformatie over de situatie op de kalfsvleesmarkt in het buitenland van belang. In eerste instantie ontvangen met name de slachterijen informatie over de buitenlandse markten. Nogal wat slachterijen ontvangen deze informatie echter uitsluitend mondeling. Bovendien geven de meeste slachterijen de informatie over buitenlandse markten niet aan andere schakels in de produktiekolom door.

Een ander minder sterk aspect van de communicatiestructuur is, dat nogal wat informatie mondeling wordt doorgegeven. Hierbij zijn vaak meerdere categorieën betrokken, waardoor er nogal wat ruimte is voor het selectief doorgeven van informatie en voor het toevoegen van eigen opvattingen. Ook moet nog worden gewezen op de grote invloed op de produktie van de kalvermelkleveranciers, die geen direct contact met de kalfsvleesmarkt hebben en voor wie het handhaven van hun marktaandeel op de kalvermelkmarkt vaak een belangrijk bedrijfsdoel is. Dit kan ertoe leiden, dat zelfs in tijden met lage tot negatieve rendementen, via het afsluiten van nieuwe contracten produktievergroting wordt mogelijk gemaakt.

De communicatiestructuur vertoont dus een aantal zwakke plekken, met name ten aanzien van het verzamelen en doorgeven van informatie over buitenlandse markten. Wellicht is het mogelijk dit via een gezamenlijke actie te verbeteren.

In principe veroorzaken prijsveranderingen de aanpassing van het aanbod aan de vraag. Een voorwaarde is wel, dat men kennis neemt van de prijzen al of niet door kalveren te verkopen. De meeste kalverhouders hebben echter een voer- of vastgeldcontract afgesloten en verkopen dus geen kalveren, bovendien neemt een aantal van hen geen kennis van marktinformatie. Marktfactoren, zoals vooruitzichten, de verhouding tussen kosten en opbrengsten, hebben dan ook maar bij een beperkt aantal kalverhouderijen invloed op de produktieomvang (22%) en op de benutting van de bestaande capaciteit (10%). De capaciteitsverandering is dan ook vooral afhankelijk van bedrijfsfactoren, zoals arbeidssituatie, inkomensvergroting en financieringsmogelijkheden, terwijl de beschikbare capaciteit, als de kalverhouder daarover beslist in hoofdzaak maximaal wordt benut.

Het afsluiten van contracten geeft de contractpartners van de kalverhouders invloed op de beslissingen t.a.v. de capaciteitsverandering en de capaciteitsbenutting (zie par. 3.5). De advise-

1) De kalverhouders bezitten 19% van de kalveren, de kalvermelkleveranciers 62%, de kalverhandelaren 15% en de slachterijen, inclusief "overigen", 4%.

rende invloed van de contractpartners op de beslissingen over de hokcapaciteit is gericht op het handhaven en vergroten van de bestaande produktiecapaciteit. Het handhaven of vergroten van het marktaandeel is immers een belangrijke reden voor kalvermelkleveranciers, kalverhandelaren en slachterijen om contracten met kalverhouders af te sluiten. Dit streven verklaart ook, waarom als de contractpartners beslissen over de benutting van de beschikbare capaciteit, hetgeen meestal het geval is, de omzetsnelheid iets hoger is. Toch heeft bij kalvermelkleveranciers - de belangrijkste contractpartners van de kalverhouders - ook de marktinformatie meestal invloed op de verhouding tussen vrije en contractkalveren en/of de leegstandsperiode op de contractbedrijven. Bij kalverhandelaren en slachterijen heeft de marktinformatie hierop meestal geen invloed.

Bij de meeste kalvermelkleveranciers, kalverhandelaren en slachterijen heeft de marktinformatie meestal geen invloed op de beslissingen over de omvang van hun zaken. Waarschijnlijk zijn ook bij deze bedrijven bedrijfsfactoren, zoals het handhaven of vergroten van het marktaandeel van beslissende invloed op de omvang van hun zaken.

Naast het ontbreken van informatie en de bedrijfssituatie zijn er nog andere factoren die de aanpassing van de produktie aan prijsveranderingen belemmeren of beperken. Zo kan op 19% van de kalverhouderijen door de ligging ervan ten opzichte van de bebouwde kom of een andere hindergevoelig object, het aantal kalveren niet worden vergroot. Bovendien zijn veel kalverhouders gevestigd in de concentratiegebieden van de intensieve veehouderij. Dat betekent dat in de vestigingsgebieden van de kalverhouderij mestoverschotten kunnen voorkomen. De kalverhouderijen moeten dus vaak hogere kosten maken om de kalvergier af te zetten. Deze kosten kunnen zelfs de verdere uitbreiding van de kalverhouderij in die gebieden beperken. Ook de in contracten voorkomende prijs- en inkomensgaranties kunnen de aanpassing van de produktie aan prijsveranderingen in principe beperken. Prijs- en inkomensgaranties komen voor op 74% van alle kalverhouderijen. Het effect ervan is in principe beperkt tot de looptijd van het contract (zie par. 3.5). Hoewel 75% van de kalverhouders altijd op contract produceert, ging er in de periode 1975-1978 geen invloed van de contractuele prijs- en inkomensgaranties uit op de mate van capaciteitsverandering. Wel vertragen prijs- en inkomensgaranties de aanpassing van het aanbod aan de vraag, met name als een vermindering van de produktie nodig is.

Dit deel over de aanpassing van het aanbod van de vraag in kwantitatief opzicht samenvattend, moet gezegd worden, dat de contractproduktie geleid heeft tot een geringere flexibiliteit van de produktieomvang. Toch is de belangrijkste reden voor de starheid van de produktie, de grote invloed die de beschikbare arbeid en het gewenste marktaandeel uitoefenen op de beslissingen over de produktiecapaciteit en de benutting daarvan. Wel heeft contractproduktie doordat het de risico's voor de kalverhouders verminder-

de, de uitbreiding van de kalverhouderij tot het huidige niveau mogelijk gemaakt.

De prijs geeft, doordat hij naar kwaliteit is gedifferentieerd ook informatie over de gewenste kwaliteit. Ook de marktberichten en -vooruitzichten bevatten informatie van belang voor de aanpassing van het aanbod aan de vraag in kwalitatief opzicht. Zowel deze informatie als de prijs hebben betrekkelijk weinig invloed op de beslissingen van de kalverhouder over de kwaliteit van het produkt (veeslag, sexe, afleveringsgewicht) en op het soort produkt (start- of vleeskalveren). Dit is een gevolg van de omvang van de contractproduktie en de aard van het contract. Hierdoor wordt de opbrengst voor de kalverhouder meestal onafhankelijk van de geproduceerde kwaliteit. Alleen bij winstdeling heeft de geproduceerde kwaliteit, weliswaar impliciet, invloed op de opbrengst voor de kalverhouder.

Ten gevolge van de aard van de afgesloten contracten heeft de kalverhouder meestal niet zelf invloed op de kwaliteit van de geproduceerde kalveren, maar zijn contractpartner. Gebleken is dat bij alle kalverslachterijen en bij de meeste kalvermelkleveranciers die contracten met kalverhouders afsluiten, de kwaliteit van de contractkalveren, met name het veeslag, de sexe en het afleveringsgewicht, beïnvloed wordt door de marktinformatie. Dit is niet het geval bij de meeste kalverhandelaren met een contract met kalverhouders. Hierbij kan nog worden opgemerkt, dat het al dan niet op contract produceren geen invloed heeft op het percentage vaarskalveren. Wel is van contractdieren het afleveringsgewicht iets hoger.

Bij een vierde deel van de slachterijen heeft de informatie over de markt invloed op de kwaliteit van het verhandelde kalfsvlees en dus op het gewicht en de vleeskleur van de gekochte kalveren.

Vermeld kan nog worden, dat de daardoor te verkrijgen invloed op de kwaliteit van de geproduceerde kalveren nauwelijks een argument is voor kalvermelkleveranciers, kalverhandelaren en slachterijen om te streven naar verticale integratie of om contracten af te sluiten (zie par. 3.4 en 3.5).

De conclusie uit bovenstaande is, dat de kwaliteit van de geproduceerde kalveren meestal beïnvloed wordt door de prijs en de andere marktinformatie. Deze informatie heeft namelijk invloed op de keuze van de op te zetten nuchtere kalveren. Ook beïnvloedt het het afleveringsgewicht van de vleeskalveren en de keuze tussen de produktie van start- of vleeskalveren. Dit sturingsmechanisme werkt slechts zeer globaal, doordat de uitbetaling niet is gebaseerd op de classificatie van de kalveren.

Bijlage 1. Overzicht van onderzoekresultaten en verwijzing naar betreffende deelrapporten

Beknopte aanduiding van onderwerpen	Nadere uitwerking in deelgebieden	Sectoren kalver-houderij	kalvermelk-leveranciers	kalver-handel	slacht-erij	West-Duitsland	Frankrijk	Italië
I. Kenmerken bedrijven	1. Regionale spreiding							
	2. Jaaromzet	2.144	2.153	2.161	2.157			
	3. Specialisatie							
	4. Verticale integratie							
	5. Capaciteitsverandering en -benutting							
	6. Ligging kalverhouderij t.o.v. hinder-gevoelige objecten	2.144						
	7. Leeftijd bedrijfshoofd, ouderdom bedrijf en kalverhouderij							
II. Aan- en verkoopstruc-tuur	1. Kalvermelk							
	1.1 aan- en verkooppatroon							
	1.2 relaties tussen marktpartijen	2.144	2.153					
	1.3 wijze van verhandelen							
	1.4 kortingen op de prijs							
	2. Kalveren (nuchtere kalveren, start-kalveren en vleeskalveren)							
	2.1 aan- en verkooppatroon	2.144	2.153	2.161	2.157			
	2.2 relaties tussen marktpartijen							
	2.3 prijsbepaling	2.144			2.157			
	2.4 bestemming beste en minste kwaliteit nuka's, vleeskalveren		2.153	2.161				
	2.5 veemarkt versus opvangcentra		2.153	2.161				
	2.6 handelsklassen vleeskalveren		2.153	2.161	2.157			
	2.7 kwaliteitseisen aan te kopen vleeskalveren				2.157			
	3. Kalfsvlees							
	3.1 aan- en verkooppatroon							
	3.2 relaties tussen marktpartijen							
	3.3 bewerking en verhandelingsvorm				2.157			
	3.4 kalfsvleesopslag							
	3.5 bestemming beste en minste kwaliteit							
III. Contractproduktie	1. Contracten met kalverhouders (start- en vleeskalveren)							
	1.1 kenmerken betrokken bedrijven	2.144	2.153	2.161	2.157			
	1.2 contractvormen							
	1.3 contractpartners en -aanbieders	2.144						
	1.4 zekerheden (looptijd, beëindiging, verlenging, arbitrage, algemene contractvoorwaarden, schriftelijk vastgelegd)	2.144						
	1.5 afspraken m.b.t. aan- en verkoop	2.144						
	1.6 prijsafspraken							
	1.7 redenen contractproduktie	2.144	2.153	2.161	2.157			
	1.8 contractfinanciering (wat, door wie, omvang)							
	1.9 door de kalverhouders overgedragen risico's		2.153	2.161	2.157			
	1.10 invloed contractpartner op hokcapa-citeit en capaciteitsbenutting							
	1.11 invloed contractpartner op de kwa-liteit van de kalveren	2.144						
	2. Contracten met kalvermelkleveranciers							
	2.1 contracttypen							
	2.2 redenen voor afsluiten contracten			2.161	2.157			
	2.3 prijsafspraken							

Bijlage 1 (1e vervolg)

Beknopte aanduiding van onderwerpen	Nadere uitwerking in deelgebieden	Sectoren kalver-houderij	kalvermelk-leverancier	kalver-handel	slacht-erij	West-Duitsland	Frankrijk	Italië
	3. Contracten met kalverhandelaren							
	3.1 contracttypen							
	3.2 redenen voor afsluiten contracten		2.153		2.157			
	3.3 prijsafspraken							
	4. Contracten met kalverslachtende bedrijven							
	4.1 contracttypen							
	4.2 redenen contracten		2.153	2.161				
	4.3 prijsafspraken							
	5. Contracten met kopers van kalfsvlees (in binnen- en buitenland)							
	5.1 welke kopers sluiten contracten af				2.157			
	5.2 prijsafspraken							
	5.3 redenen contracten							
IV. Marktinformatie	1. Soorten informatie							
	2. Wijze van kennisnemen	2.144	2.153	2.161	2.157			
	3. Aan wie doorgegeven							
	4. Invloed marktinformatie op keuze leveranciers en afnemers	2.144						
	5. Betekenis voor omvang produktie c.q. handel							
	6. Betekenis voor omvang verticale integratie en contractproduktie		2.153	2.161	2.157			
	7. Betekenis voor kwaliteit contractkalveren	2.144						
V. Marktbeleid	1. Produktbeleid							
	1.1 belangrijkst aspect beleid		2.153					
	1.2 gegeven service		2.153	2.161	2.157			
	1.3 maatregelen tot verbeteren vleeskwaliteit				2.157			
	2. Prijsbeleid		2.153	2.161	2.157			
	3. Reclamebeleid		2.153		2.157			
	4. Distributiebeleid		2.153		2.157			
VI. Ontwikkelingen	1. Periode 1968/70 tot 1979							
	1.1 bedrijfsstructuur							
	1.2 afzetpatroon	2.144	2.153	2.161	2.157			
	1.3 contractproduktie							
	2. Verwachtingen tot 1983 t.a.v.							
	2.1 eigen produktie c.q. omzet		2.153	2.161	2.157			
	2.2 vervangings- en uitbreidings-investeringen							
	3. Verwachtingen tot 1980 t.a.v. aantal kalverboxen	2.144						
VII. Importlanden	1. Produktie, consumptie, in- en uitvoer, prijzen							
	1.1 produktie, consumptie, in- en uitvoer							
	1.2 prijsontwikkeling, kosten en opbrengsten							
	1.3 producenten en contractproduktie							
	2. Wettelijke regelingen t.a.v.							
	2.1 produktie, consumptie en classificatie					Inl. 170	Inl. 172	Inl. 175
	2.2 hormonen							
	2.3 grensverkeer							
	3. De kalfsvleesmarkt							
	3.1 distributie kalveren en kalfsvlees							
	3.2 positie van het Nederlandse kalfsvlees							

Bijlage 1 (2e vervolg)

Verschenen deelstudies:

2.144	De kalverhouders en hun relaties met de markt. April 1981
2.153	De kalvermelkleveranciers. Januari 1982
2.157	De kalverslachtende bedrijven. Juli 1982
2.161	De kalverhandelaren. November 1982
Inlichting 170	Kalfsvleesproduktie en -consumptie in West-Duitsland. Mei 1980
Inlichting 172	Kalfsvleesproduktie en -consumptie in Frankrijk. December 1980
Inlichting 175	Kalfsvleesproduktie en -consumptie in Italië. December 1981

Lijst verwante LEI-publikaties

Publ. no. 1.11	De afzet af-boerderij van kalveren Drs. G.C. de Graaff April 1973	uitverkocht
Publ. no. 1.12	De afzetstructuur van kalveren en kalfsvlees in 1970 Ir. J.J. de Vlieger September 1973	uitverkocht
Inl. no. 169	Enkele voorlopige resultaten v/h marktstructuuronderzoek in de kalverhouderij Ir. J.J. de Vlieger December 1979	uitverkocht
Inl. no. 170	Kalfsvleesproduktie en -consumptie in West-Duitsland Ing. J.A.W.M. Niks Ir. J.J. de Vlieger Mei 1980	f 9,40
Inl. no. 172	Kalfsvleesproduktie en -consumptie in Frankrijk Ing. J.A.W.M. Niks Ir. J.J. de Vlieger December 1980	f 10,25
Publ. no.2.144	De kalverhouders en hun relaties met de markt Ing. J.A.W.M. Niks Ir. J.H. de Vlieger April 1981	f 21,80
Publ. no.2.150	Structuurenquête mestkalveren 1978/1979 Ir. C.J.M. Wijnen November 1981	uitverkocht
Inl. no. 175	Kalfsvleesproduktie en -consumptie in Italië Ir. J.J. de Vlieger December 1981	f 11,--
Publ. no.2.153	De kalvermelkleveranciers Ir. J.J. de Vlieger Januari 1982	uitverkocht
Publ. no.2.157	De kalverslachtende bedrijven Ir. J.J. de Vlieger, Juli 1982	uitverkocht
Publ. no.2.161	De kalverhandelaren Ing. J.A.W.M. Niks, Nov. 1982	f 16,75