

**Ir. M.H. Borgstein
J.J. Verduyn**

Med. No. 441

Perspectieven voor de veehandel

Januari 1991

Landbouw-Economisch Instituut

REFERAAT

PERSPECTIEVEN VOOR DE VEEHANDEL

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

Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1991

Mededeling 441

ISBN 90-5242-103-X

90 p., fig., tab., bijl.

Onderzoek naar de perspectieven van de bedrijfstak zelfstandige veehandel als distributiekanaal van vee. Op basis van literatuurgegevens en enquêtes en interviews bij gebruikers van de diensten van de veehandel is het functioneren van de veehandel in de handelsstroom van vee geanalyseerd.

Niet alleen de binnenlandse veehandel is bestudeerd, maar ook de internationale handelsstromen van levend vee. In het rapport is een beeld geschetst van de produktiekolom van vee en zijn scenario's opgesteld voor de omvang van de bedrijfstak zelfstandige veehandel in het jaar 2000. Tenslotte zijn mogelijke strategieën en beleidsalternatieven geformuleerd die gericht zijn op versterking van de perspectieven van de veehandel.

Veehandel/Structuur/Dienstverlening/Produktiekolom/Omzetscenario's/Nederland/Internationale veehandel

CIP-GEGEVENS KONINKLIJKE BIBLIOTHEEK, DEN HAAG

Borgstein, M.H.

Perspectieven voor de veehandel / M.H. Borgstein en J.J.

Verduyn. - Den Haag : Landbouw-Economisch Instituut. -

Ill., fig., tab. - (Mededeling / Landbouw-Economisch

Instituut, ISSN 0166-8129 ; 441)

ISBN 90-5242-103-X

NUGI 835

Trefw.: veehandel.

Overname van de inhoud toegestaan, mits met duidelijke bronvermelding.

Inhoud

	Blz.
WOORD VOORAF	5
SAMENVATTING	7
1. INLEIDING	11
1.1 Achtergronden van het onderzoek	11
1.2 Doel van het onderzoek en opzet van de rapportage	11
1.3 Wijze van uitvoering	12
2. HET FUNCTIONEREN VAN DE VEEHANDEL	14
2.1 Functie van de veehandel	14
2.2 Beoordeling van de veehandel door leveranciers en afnemers	16
2.3 Betekenis van de veehandel in de totale distributiekolom	18
2.4 Aan- en verkoopstructuur van de veehandel	24
2.5 Concurrenten van de veehandel	38
3. ONTWIKKELINGEN TOT NU TOE	40
3.1 De veehandelaren	40
3.2 Ontwikkeling van de veestapel	41
3.3 Leveranciers en afnemers van vee	41
3.4 Internationale veehandel	46
3.5 Invloeden op ontwikkelingen bij de veehandel	49
4. TOEKOMST VAN DE DISTRIBUTIEKOLOM LEVEND VEE	52
4.1 Op veehouderijniveau	52
4.2 Op slachterijniveau	53
4.3 Op veemarktniveau	53
4.4 Op veehandelsniveau	54
4.5 Invloed EG- en nationaal beleid	57
4.6 Scenario's met betrekking tot de omvang van de veehandel	59
5. CONCLUSIES, STRATEGIEËN EN AANBEVELINGEN	68
5.1 Conclusies	68
5.2 Strategieën	70
5.2.1 Verbetering van de eigen concurrentiepositie	70
5.2.2 Specialisatie op marktsegmenten	72
5.2.3 Vermindering van de concurrentie door capaciteitsaanpassing	72
5.3 Aanbevelingen	75
RELEVANTE LITERATUUR	80
BIJLAGEN	82

Woord vooraf

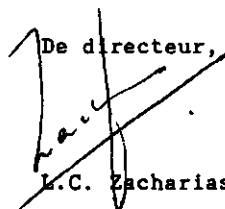
De produktiekolom vee en vlees wordt gekenmerkt door ontwikkelingen als concentratie en schaalvergroting, een veranderde functie van de veemarkten en een toenemende internationale handel in vee. Verder doen zich veranderingen voor in de omgeving van de sector. Het gaat hier om maatregelen die de omvang van de veestapel beïnvloeden en om de regels die van invloed zijn op de wijze waarop vee gehouden en verhandeld wordt. Deze veranderingen zijn voor het Bedrijfschap voor de Handel in Vee aanleiding geweest het Landbouw-Economisch Instituut opdracht te geven om, in aanvulling op reeds verrichte deelonderzoeken, een overall-visie op de perspectieven voor de Nederlandse veehandel te ontwikkelen. De uitvoering van het onderzoek is gesubsidieerd door het Produktschap voor Vee en Vlees en het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij.

Het onderzoek dient inzicht te geven in de toekomstige omvang van de veehandel en in de wijze waarop de perspectieven voor de veehandel zijn te benutten of te verbeteren. De resultaten staan ten dienste van het Bedrijfschap, de andere bedrijfstakorganisaties, de overheid en de ondernemingen uit de sector.

Het onderzoek is gebaseerd op beschikbare literatuur en statistieken, aangevuld met enquêtes en interviews. Het onderzoek is begeleid door een commissie waarin de volgende personen zitting hadden:

Bedrijfschap voor de Handel in Vee:	J.W. Diepeveen J. Oostrom S.Tj. Wijnia
Groep Nederlandse Veemarkten:	A.A.F.M. de Jong B. Laan M. van der Steen
Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij:	G.J. van Balsfoort J.A. Smak
Produktschap voor Vee en Vlees:	P.J.A. Spitters
Landbouwschap:	J.H. Kraakman
Centrale Organisatie Vleesgroothandel:	P. Bonhof

Een woord van dank gaat uit naar diegenen in binnen- en buitenland, die hun medewerking hebben verleend aan het onderzoek. Het onderzoek is uitgevoerd onder leiding van ir. J.J. de Vlieger.

De directeur,

L.C. Zachariasse

Den Haag, januari 1991

Samenvatting

Het doel van dit onderzoek is het perspectief te bepalen van de Nederlandse bedrijfstak zelfstandige handel in vee. Daarbij zijn de ontwikkelingen geanalyseerd die bepalend zijn voor de omvang en de concurrentiekracht van de veehandel als distributiekanaal van levend vee. Voorts zijn strategieën ontwikkeld voor individuele veehandelaren en ter ondersteuning van het door het Bedrijfschap voor de Handel in Vee en de Nederlandse Bond van Handelaren in Vee (NBHV) te voeren beleid.

De informatie is verkregen via literatuurstudie, interviews met deskundigen en enquêtes in de produktiekolom (veehouders, veehandel, veemarkten en slachterijen).

De veehandel heeft, met circa 4000 bedrijven, een geschatte omzet van 16 miljard gulden en een toegevoegde waarde van circa 540 miljoen gulden, een belangrijke rol in de distributie van levend vee. Op basis van zijn specifieke deskundigheid biedt de veehandelaar zijn diensten aan aan partijen die vee wensen te kopen of te verkopen. Daarbij overbrugt hij verschillen in hoeveelheid, kwaliteit, plaats en tijd. De veehandelaar verzamelt, hergroepeert en distribueert. Voorts levert de veehandelaar een belangrijke bijdrage aan de prijsvorming van levend vee. Hieraan is vooral behoefte bij een versnipperd, heterogeen aanbod en een op specifieke kwaliteiten gerichte vraag. Echter, ook bij grotere, homogener partijen vee blijkt het veelal efficiënter te zijn om de veehandel in te schakelen. Zo is de im- en export van levend vee uitgegroeid tot een specialisme bij uitstek binnen de Nederlandse veehandel. Hierop zijn ruim honderd bedrijven actief.

De veehandelsbedrijven zijn voor het overgrote deel eenmansbedrijven, zonder vreemd personeel. Van de 4020 geregistreerde bedrijven in 1989 heeft slechts 17% personeel met een volledige dagtaak en maakt eveneens 17% gebruik van losse krachten. In totaal vinden circa 6000 personen werkgelegenheid in de veehandel.

Van de veehandelaren is 20% van plan in de loop van de komende vijf tot tien jaar te stoppen met de handel in vee. Dit hangt vooral samen met hun leeftijd; 68% van deze groep is ouder dan 65 jaar. Van de blijvers is voor 79% de veehandelsactiviteit hoofdberoep en voor 21% nevenberoep. Evenals de bedrijven van de wijkers zijn de nevenberoepsbedrijven erg kleinschalig. Gezamenlijk realiseren zij slechts 5% van de veehandelsomzet.

Van de blijvers genereert 83% inkomen uit andere activiteiten dan de veehandel, waaronder de exploitatie van een landbouwbedrijf (62%). Deze laatste activiteit staat overigens vaak geheel of gedeeltelijk ten dienste van de veehandel. Verder handelen de meeste veehandelaren in meer dan één diersoort. Vooral de

combinatie nuchtere kalveren/schapen en lammeren komt vaak voor. In de varkenshandel is de specialisatie op deze diersoort veel sterker.

De distributie van vee staat onder meer onder invloed van de samenstelling van de veestapel en de schaalgrootte en produktiestructuur op de produktiebedrijven. Diersoorten die in grotere aantallen worden geproduceerd zoals slachtkalveren, mestbiggen en slachtvarkens, kenmerken zich door relatief korte distributielijnen met minder tussenschakels en weinig of geen handel via de veemarkt.

Voor het vervullen van de functie van de zelfstandige veehandel en de prijsvorming bestaan alternatieven in de vorm van directe leveringen, coöperatieve veilingen en coöperatieve opvangcentra. Verder wordt de veehandelsfunctie bij de coöperatieve vee-afzetverenigingen uitgeoefend door vertegenwoordigers in loondienst. De gebruikers van de diensten van de veehandel zijn eensgezind in hun positieve mening over de betekenis van de veehandel voor de distributie van levend vee. Een uitgesproken sterk punt van de veehandel is de vertrouwensrelatie die de veehandelaar heeft met de veehouders. Andere veel genoemde sterke punten zijn de kennis van vraag en aanbod, het vakmanschap, de flexibiliteit en de snelle betaling. Hier staat tegenover dat aan het vertrouwen dat de veehandel geniet, afbreuk wordt gedaan door niet als veehandelaar geregistreerde veelal onregelmatig handel drijvende personen die de veehandel zien als een aantrekkelijke vorm van bijverdienste. Deze situatie stelt extra eisen aan de veehandel voor de realisering van een echte klantenbinding.

De ontwikkeling van de veestapel is van cruciaal belang voor de omvang van de veehandel. De veestapel blijkt te stabiliseren of zelfs af te nemen. Verder zal door een voortgaande schaalvergroting bij primaire producenten en bij afnemers van vee, het klantenbestand van de veehandel sterk verminderen. Naast deze kwantitatieve veranderingen zullen er ook in kwalitatieve zin veranderingen optreden voor de veehandel. Afnemers stellen in toenemende mate eisen ten aanzien van constante kwaliteit en herkenbaarheid van het eindprodukt. Hierdoor vermindert de hergroeperingsfunctie van de veehandel. Daarentegen worden andere taken als begeleiding van de primaire producent en het leveren van een bijdrage aan logistieke problemen als de aanvoerplanning bij slachterijen belangrijker. De veehandelssector zal zich hierdoor ontwikkelen tot een kleinere, meer gespecialiseerde groep die opereert op grotere schaal.

Op basis van een aantal te verwachten ontwikkelingen in de produktieketen is een drietal scenario's opgesteld waarin het aantal door de zelfstandige veehandel verhandelde dieren in het jaar 2000 wordt geschat. Daaruit blijkt dat de te verwachten daling in de omvang van de runder- en varkenshandel in geen van de

scenario's zal worden gecompenseerd door een toeneming van de schapenhandel.

Deze dreiging noodzaakt tot structurele maatregelen. Daartoe is een drietal strategieën ontwikkeld, gericht op:

- verbetering van de concurrentiepositie;
- specialisatie op marktsegmenten;
- capaciteitsaanpassing.

Op basis van deze strategieën zijn aanbevelingen gedaan, gericht op individuele veehandelaren, het Bedrijfschap voor de Handel in Vee, de Nederlandse Bond voor Handelaren in Vee en de overheid. Kernpunt daarin is versterking van de concurrentiekracht van de bedrijfstak zelfstandige veehandel via verbetering van de dienstverlening, bijvoorbeeld ten behoeve van integrale ketenbeheersing, en via specialisatie. Door middel van toekomstgerichte vakopleidingen en criteria als hoofdberoepsbedrijf veehandel wordt voorgesteld om voor deze gespecialiseerde veehandelsbedrijven met een uitgebreide dienstverlening een speciale kwalificatie te introduceren. Richting overheid wordt aanbevolen het streven naar kwaliteitsverbetering van de veehandel te ondersteunen en bestaande knelpunten voor het functioneren van de zelfstandige veehandel weg te nemen.

1. Inleiding

1.1 Achtergronden van het onderzoek

Het Bedrijfschap voor de Handel in Vee heeft het Landbouw-Economisch Instituut verzocht het toekomstbeeld te schetsen van de Nederlandse veehandel en de voorwaarden aan te geven waaronder de perspectieven kunnen worden benut. Het Bedrijfschap is hierin financieel gesteund door het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij en het Produktschap voor Vee en Vlees.

Aanleiding daartoe is dat de produktieketen vee en vlees de laatste jaren nogal onder druk is gekomen. Het gaat hierbij om zaken die invloed hebben op de omvang van de keten, zoals de melkcontingentering en de maatregelen in het kader van de bescherming van het milieu. Verder worden er maatregelen getroffen die de wijze van functioneren van de schakels in de keten beïnvloeden, zoals de regelgeving ten aanzien van de preventieve gezondheidszorg en de liberalisatie van de interne EG-handel in 1992.

Daar komt nog bij, dat door structurele veranderingen in de keten zelf, zoals concentratie en schaalvergroting van primaire agrarische produktie en van slachtingen, de behoefte aan hergroeperen bij een aantal diergroepen, zoals slachtvarkens, slachtkalveren en slachtstieren is verminderd. Hierdoor zijn andere distributiekkanalen ontstaan, zoals directe levering, opvangcentra voor nuchtere kalveren en exportplaatsen voor slachtvarkens en mestbiggen en heeft de veemarkt aan betekenis ingeboet.

Aan de andere kant is de internationale handel in gebruiks- en slachtdieren sterk toegenomen. De Nederlandse veehandelaren hebben een groot aandeel in deze grensoverschrijdende veestromen en deze internationale veehandelsbedrijven zijn relatief groot-schalig gestructureerd.

Tenslotte neemt door een aantal ontwikkelingen aan afnemers-zijde de samenhang in de produktieketen toe. Het gaat hierbij om vertaling van consumentenwensen door de detailhandel naar voorliggende schakels met betrekking tot de produktiewijze en de produktiekwaliteit. Ook deze ontwikkelingen zijn van invloed op het functioneren van de veehandel.

1.2 Doel van het onderzoek en opzet van de rapportage

Het onderzoek is erop gericht de factoren die bepalend zijn voor de positie van de bedrijfstak zelfstandige veehandel als onderdeel van de produktieketen te analyseren, de concurrentiekracht van de bedrijfstak te bepalen en aan te geven op welke wijze het perspectief voor de veehandel kan worden verbeterd.

De zelfstandige veehandel is een dienstverlenende bedrijfstak. Dit betekent dat de positie van de veehandel wordt bepaald door de wijze waarop aan de dienstverlening inhoud wordt gegeven vanuit de optiek van de gebruikers. In hoofdstuk 2 wordt ingegaan op de mening van leveranciers en afnemers over het functioneren van de veehandel, de betekenis van de veehandel in de distributieketen van vee en de visie van de veehandelaren over het eigen functioneren. Tevens komt de concurrentie van de zijde van alternatieve distributiekkanalen aan de orde.

In hoofdstuk 3 is de huidige positie van de veehandel geplaatst tegen de achtergrond van de ontwikkeling van de veestapel en van de ontwikkelingen bij leveranciers en afnemers. Hierbij wordt ook de relatie gelegd met de grensoverschrijdende handel in levend vee.

Uitgaande van de te verwachten ontwikkelingen bij leveranciers en afnemers van levend vee en in EG- en nationaal beleid, worden in hoofdstuk 4 lijnen uitgezet naar de toekomstige ontwikkeling van de produktieketen. Daarbij worden scenario's opgesteld voor de omvang van de veehandel in het jaar 2000.

Aansluitend zijn in hoofdstuk 5 strategieën geformuleerd om op deze scenario's in te spelen. Tenslotte worden in dit hoofdstuk conclusies getrokken en aanbevelingen gedaan voor de individuele veehandelsbedrijven en hun organisaties.

1.3 Wijze van uitvoering

Het onderzoek is toegespitst op het deel van de kolom dat zich bezig houdt met de handel in levend vee. De ontwikkelingen in de omgeving van de produktieketen, veranderingen in de keten zelf en de implicaties daarvan voor de positie van de zelfstandige veehandel staan hierin centraal. Ook het aspect van de toegenomen internationalisering van de veehandelsstromen is in het onderzoek betrokken.

Het inzicht in deze aandachtsvelden is voor een deel verkregen uit literatuurstudie en interviews met deskundigen in binnen- en buitenland. Verder is er een drietal enquêtes gehouden bij de verschillende betrokkenen. In de eerste plaats zijn dat de veehandelaren zelf en vervolgens de veehouders en de slachterijen.

In overleg met de bij het onderzoek betrokken begeleidingscommissie zijn 50 veehouderijbedrijven, 319 veehandelaren en 25 slachterijen benaderd om in hun hoedanigheid van gebruikers/belanghebbenden mee te werken aan de enquêtes. Dit resulteerde in 45, 226, respectievelijk 24 ingevulde vragenlijsten. De veehouderijbedrijven en de veehandelaren zijn op a-selecte wijze gekozen uit het landbouwtellingenbestand van het CBS en uit het adressenbestand van de Nederlandse Bond van Handelaren in Vee. De samenstelling van de veehandelspopulatie is weergegeven in bijlage 1. De slachterijen zijn gekozen uit bij het Landbouw-Economisch Instituut beschikbaar adressenmateriaal. Het betreft een gestra-

tificeerde steekproef, waarbij is gelet op een evenredige verdeling van de verschillende diergroepen over de bedrijven.

Ten aanzien van de representativiteit van de geënquêteerde bedrijven kan het volgende worden opgemerkt:

- Van de 226 geslaagde enquêtes bij veehandelaren zijn er 44 gedeeltelijk ingevuld. Het gaat daarbij om handelaren die overwegen de komende vijf tot tien jaar de veehandel te beëindigen. Hierbij is telefonisch gevraagd naar leeftijd en omzet. Van 182 handelaren zijn de enquêtes volledig tijdens een bezoek van de LEI-enquêteurs ingevuld; zij vertegenwoordigen 4,5% van de populatie.
- Er is bij de veehouderij-enquête uit kostenoverwegingen afgezien van representativiteit. Het accent is gelegd op het verkrijgen van een globaal kwalitatief beeld van de mening van veehouders over de veehandel.
- De geënquêteerde slachterijen slachtten in 1989 7,7 miljoen dieren. Dit is ruim een derde deel van de totale slachttingen.
- Alle bij de Groep van Nederlandse Veemarkten (GNV) aangesloten veemarkten zijn geënquêteerd. Dit is gebeurd in het kader van het onderzoek naar de perspectieven voor veemarkten (LEI-Mededeling 435).
- Het aantal geënquêteerde veehandelaren, veehouderijbedrijven en slachterijen, alsmede het aantal door hen verhandelde dieren naar categorie, is opgenomen in bijlage 2.
- Door te werken met steekproeven is er altijd sprake van een zekere onnauwkeurigheid.

In het onderzoek staan de wensen en eisen van degenen die gebruik maken van de diensten van de veehandel centraal, alsmede de visie van de veehandelaren zelf op hun functioneren. In hoeverre dit overeenkomt met de mening van andere schakels in de produktiekolom, zoals vleesbe- en verwerkende bedrijven en de detailhandel, is in deze studie niet onderzocht. Wel is aandacht besteed aan de im- en export van levend vee. Verder is er vanuit gegaan dat het niveau van de vleesconsumptie niet van invloed is op de veehandelsomzet, aangezien de verschuivingen in de omvang van de consumptieve vraag marginaal zijn. Aangenomen is dat de produktie-omvang bepalend is voor het veehandelsvolume.

De inschatting van de effecten van beleidsmaatregelen op de positie van de veehandel is voornamelijk uitgevoerd op basis van literatuuronderzoek. Voorts zijn hiervoor gesprekken gevoerd met deskundigen.

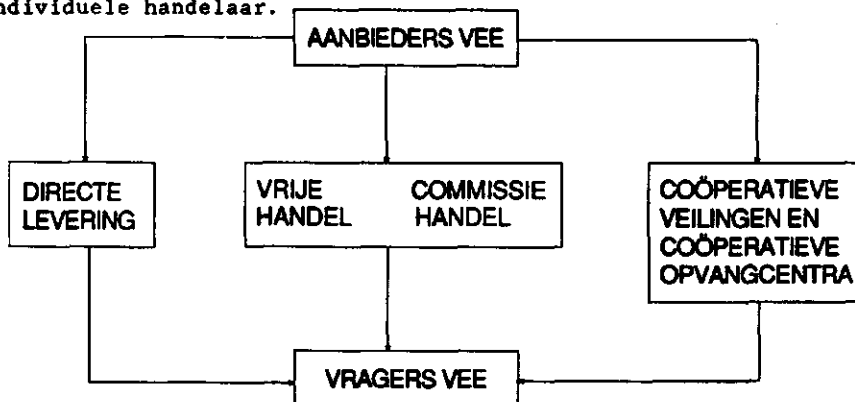
De positie van de veehandel in Nederland kan niet worden los gezien van de ontwikkelingen in het buitenland. Om die reden zijn diepte-interviews gehouden over de ontwikkelingen in de distributie van vee met veemarktdirecties en andere deskundigen in België, Duitsland, Frankrijk, Groot-Brittannië, Italië en Spanje (bijlage 3). De ontwikkeling van de veemarktaanvoeren en de mogelijkheden van im- en export van levend vee en de eisen en wensen die daaraan door afnemers worden gesteld nemen daarbij een centrale plaats in.

2. Het functioneren van de veehandel

2.1 Functie van de veehandel

De veehandel heeft een belangrijke rol in de distributie van levend vee. Op basis van zijn specifieke deskundigheid ten aanzien van de markt- en prijsverhoudingen biedt de veehandelaar zijn diensten aan partijen die vee wensen te kopen of te verkopen. De handelaar overbrugt daarbij verschillen in hoeveelheid, kwaliteit, tijd en plaats; hij verzamelt, hergroepeert en distribueert. Verder heeft de veehandel een belangrijke functie bij de prijsvorming van levend vee. Vooral bij een versnipperd, heterogeen aanbod en op bepaalde kwaliteiten gerichte vraag is de veehandel onmisbaar bij het verzamelen, hergroeperen en distribueren. In deze situatie is het voor afnemers aantrekkelijker om via de veehandel te kopen dan rechtstreeks van individuele veehouders. Doordat er minder contacten nodig zijn kan er efficiënter worden gewerkt. Echter ook bij grotere partijen dieren van homogenere samenstelling blijkt het in het algemeen interessant te zijn om de veehandel in te schakelen. Voor de grote slachterijen en exporteurs van levend vee zijn de meeste primaire produktiebedrijven te kleinschalig om zonder tussenpersoon efficiënt te kunnen werken.

De veehandelaar kan optreden voor eigen rekening en risico, danwel handelen in opdracht van leverancier of afnemer. In het vervolg van dit rapport zijn deze mogelijkheden aangeduid met vrije handel, respectievelijk commissiehandel. De positie van de veehandelaar berust voor een belangrijk deel op de vertrouwensrelatie met zijn cliëntèle. Dit geldt in nog sterkere mate bij commissiehandel en stelt hoge eisen aan de betrouwbaarheid van de individuele handelaar.



Figuur 2.1 Distributieschema levend vee

In figuur 2.1 is de distributie van vee in beeld gebracht. Daaruit blijkt dat niet al het vee via de veehandel wordt afgezet. De concurrentie van de veehandel bestaat uit directe leveringen, coöperatieve veilingen en coöperatieve opvangcentra. Kwantificering is hierbij niet mogelijk, omdat niet precies bekend is hoeveel dieren er worden verhandeld tussen veehouders onderling en via de coöperatieve veilingen en coöperatieve opvangcentra.

De directe leveringen betreffen gebruiksdieren tussen boeren onderling en slachtdieren die rechtstreeks door producenten aan slachterijen worden geleverd. In dat geval gaat het vrijwel geheel om coöperatieve slachterijen. Opvangcentra zijn ontstaan als alternatief voor de veemarkten. De door coöperaties geëxploiteerde opvangcentra moeten worden beschouwd als concurrenten van de veehandel. Er bestaan dus alternatieven voor het veehandelskanaal. De positie van de veehandel is overigens sterk. Dit blijkt bijvoorbeeld uit onderzoek van het LEI naar de distributiestructuur van varkens in Nederland. Dit onderzoek heeft betrekking op de jaren 1973 en 1986. Daaruit blijkt dat in 1986 het aandeel van de veehandel in de distributie van varkens 46% bedroeg, tegenover 42% in 1973. Deze groei is overigens geheel te verklaren uit de toegenomen export.

Uiteraard hebben de veehandelaren ook een mening over het eigen functioneren. Als belangrijkste sterke punten van de veehandelaar ziet men de vertrouwensfunctie met de veehouders, flexibiliteit, snelle betaling en het tot waarde brengen van de dieren (prijsvorming), gevolgd door - en daarmee samenhangend - advisering van de klanten en instaan voor de kwaliteit van het dier. Als belangrijkste zwakke punt van de veehandel noemt men het optreden van niet geregistreerde veehandelaren. Deze groep, die voornamelijk handelt in nuchtere kalveren, schapen en paarden, doet de geregistreerde handelaren oneerlijke concurrentie aan omdat zij voor hun inkomensvorming maar ten dele of in het geheel niet afhankelijk zijn van hun veehandelsactiviteiten (uit-

Sterke punten	%	Zwakke punten	%
Vertrouwensfunctie	23	Niet geregistreerde veehandelaars	32
Flexibiliteit	14	Geen echte klantenbinding	22
Snelle betaling	13	Financieel zwakker dan concurrentie	5
Hogere prijs voor de dieren	12	Geen samenwerking binnen de veehandel	4
Advisering	8		
Vakmanschap	8		
Regelmatig bezoek cliënten	6		

Figuur 2.2 Sterke en zwakke punten van de veehandel volgens de geënquêteerde veehandelaren

keringstrekkers en nevenberoepers). Zij kunnen derhalve ook met een lagere marge genoegen nemen. De indruk is dat ook hun begeleiding en advisering van de klant te wensen overlaat. Dit maakt het een aantal reguliere veehandelaren niet gemakkelijk om vaste relaties op te bouwen. Het is derhalve niet verwonderlijk dat een flink aantal veehandelaren de minder goede klantenbinding als een zwak punt ervaart.

2.2 Beoordeling van de veehandel door leveranciers en afnemers

De veehouders zijn de leveranciers van slacht- en gebruiksvee aan de veehandel. Daarnaast zijn zij ook de afnemers van gebruiksvee. Hiermee behoort de veehandel tot de belangrijkste handelspartners van de boer. De veehouder heeft zich ook steeds meer gespecialiseerd in het houden van vee en laat de aan- en verkoop ervan steeds meer over aan de daarin gespecialiseerde veehandel. Dit betekent dat de relatie veehouder-veehandelaar gebaseerd moet zijn op vertrouwen. Dit geldt niet alleen ten aanzien van de waarde van het dier, maar is ook nodig gezien de toenemende behoefte aan zekerheid over de herkomst van de dieren. Dit hangt samen met de vaak ernstige gevolgen van de insleep van dierziekten. De veehouder handelt dan ook niet met elke willekeurige veehandelaar; hij moet aan bepaalde eisen voldoen.

In figuur 2.3 is aangegeven wat de mening is van de geënquêteerde veehouders over de veehandel in het algemeen. Daaruit blijkt dat een deel van de veehouders de betrouwbaarheid van de veehandel een sterk punt vindt, terwijl anderen van mening zijn dat de betrouwbaarheid te wensen over laat. Hierbij dient te worden opgemerkt dat deze uitslag uiteraard het resultaat is van persoonlijke ervaringen met bepaalde handelaren. Een aantal handelaren wordt minder betrouwbaar gevonden en brengt daarmee schade toe aan het imago van de totale veehandel.

Een ander veel genoemd sterk punt van werken met de veehandel is dat de veehouder zelf kan onderhandelen over de prijs. De

Sterke punten	%	Zwakke punten	%
Betrouwbaarheid	18	Betrouwbaarheid	29
Zelf de prijs bepalen	13	Tijdsbeslag	4
Handelaar koopt elke kwaliteit	9	Geen winstdeling	11
Handelaar bezoekt regelmatig	9		
Contante betaling	7		

Figuur 2.3 Sterke en zwakke punten van de veehandel volgens de veehouders

marktinformatie die hiervoor nodig is doet men voornamelijk op via vakbladen en gesprekken. Daarnaast neemt het inwinnen van informatie via teletekst snel in populariteit toe. Beschikt men niet over voldoende informatie die nodig is om de waarde van het dier te bepalen, dan geeft men de handelaren de dieren gewoonlijk in commissie. De kracht van de veehandelaar is ook dat hij door zijn contacten in staat is elk dier tot waarde te brengen. Hij koopt dan ook elke kwaliteit.

Veel veehouders vinden het ook een sterk punt dat zij regelmatig worden bezocht door de veehandel. Andere veehouders vinden echter dat dit (te) veel tijd in beslag neemt. Het is voor de veehandelaar niet eenvoudig om in de frequentie en de duur van zijn bezoeken de door de individuele veehouder gewenste dosering aan te brengen. Tenslotte wordt ook de contante betaling door een aantal veehouders genoemd als sterk punt van de veehandel. Hier staat tegenover dat anderen het een nadeel vinden dat de veehandel geen winstdeling toepast. Er is overigens in het verleden niet gebleken dat er sprake is van een samenhang tussen winstdeling en opbrengst per dier (jaarlijks Boerderij-onderzoek varkensprijzen).

Ook bij de afnemers van vee (de slachterijen) is de mening over het functioneren van de veehandel niet eensluidend (figuur 2.4).

Sterke punten	%	Zwakke punten	%
Contact/vertrouwen bij de boer	38	Bij meeste handelaren ontbreekt ketendenken	50
Advisering van de boer	25	Door ontbreken erkenningen te veel marktverstoring	
Service aan afnemers	21	(naast schossers ook beunhazen)	17
Lagere kosten dan bij eigen vertegenwoordigers	17	Kostenverhogend/prijsopdrijvend	17
Kennis van vraag en aanbod	13	Weinig objectiviteit	17
Verzamelen en hergroeperen	13		

Figuur 2.4 Sterke en zwakke punten van de veehandel volgens de slachterijen

Zowel de boeren als de slachterijen zijn van mening dat het vertrouwen van de leverancier in de veehandelaar een belangrijk sterk punt is van de veehandel in het algemeen. Zij zijn echter ook van mening dat deze vertrouwensbasis in een aantal gevallen niet aanwezig of niet gerechtvaardigd is. Volgens een aantal slachterijen hangt dit samen met het - ook door veel handelaren genoemde - ontbreken van erkenningen voor de veehandel. Hierdoor is er naar hun mening teveel beunhazerij in de veehandel.

Een sterk punt van de veehandelaar is ook dat hij door zijn kennis van de markt weet waar en wanneer dieren van een bepaalde kwaliteit beschikbaar zijn en gevraagd worden. Hierdoor is er voor elk dier een koper.

De veehandel is een hard werkende beroepsgroep die niet op een uurtje meer of minder let. Gemiddeld werkt men 62 uur per week, waarvan 75% direct wordt besteed aan de veehandel. De rest van de arbeidstijd staat vaak indirect ten dienste van de veehandelsactiviteiten. Dit is bijvoorbeeld het geval indien de veehandelaar ook een veehouderijbedrijf exploiteert (62% van de handelaren). De inzet van de veehandel uit zich in sterke punten als regelmatig bezoek aan hun leveranciers en serviceverlening aan de afnemers, gekoppeld met een grotere flexibiliteit en lagere kosten dan bij eigen vertegenwoordigers van afnemers.

De samenleving stelt in toenemende mate eisen aan produktiewijze en kwaliteit van het produkt. Dit vraagt van de handelaar om terugvertaling naar en begeleiding van de boer. Hierbij doen zich echter een aantal problemen voor. Het meest voorkomende probleem waarvoor de veehandel zich gesteld ziet is dat de kwaliteit van de dieren niet overeenstemt met de wensen van de afnemer, gevolgd door de omstandigheid dat veehouders minder leveren bij stijgende prijzen en meer bij dalende prijzen. Dit voorbeeld geeft aan dat het voor de veehandelaar niet gemakkelijk is om optimaal te voldoen aan de wensen van zowel leveranciers als afnemers. Dit neemt niet weg dat bij de meeste handelaren het ketendenken volgens afnemers nog te weinig ontwikkeld is.

2.3 Betekenis van de veehandel in de totale distributiekolom

De veehandel is een tussenschakel tussen vraag en aanbod van levende dieren. Gezien de schaalvergroting bij veehouderijbedrijven en slachterijen (zie hoofdstuk 3) is het niet verwonderlijk dat het aantal veehandelaren gedaald is van ruim 5500 bij het Bedrijfschap voor de Handel in Vee ingeschreven handelaren in 1980 tot 4020 in 1989.

De veehandelsbedrijven behoren voor het grootste deel tot de categorie eenmansbedrijven zonder vreemd personeel. Slechts 17% van de veehandelaren heeft personeel met een volledige dagtaak in dienst (gemiddeld 1,9 vaste arbeidskracht). Eveneens 17% van de bedrijven maakt gebruik van losse krachten. Gemiddeld betreft dit 1,3 personen. Globaal genomen vinden er dus plm. 6000 personen werkgelegenheid in de veehandel. Doordat twee derde deel van de bedrijven uitsluitend afhankelijk is van de persoonlijke inzet van de ondernemer, zijn de risico's ten aanzien van de continuïteit van het gemiddelde veehandelsbedrijf groot. Bij calamiteiten als langdurige ziekte van de eigenaar is beëindiging van het bedrijf bijna onontkoombaar.

In tabel 2.1 is op basis van de verzamelde gegevens een overzicht gegeven van de geschatte omzet van de bedrijfstak zelf-

standige veehandel, uitgesplitst naar diergroep. Tevens is het aantal handelaren vermeld dat in een bepaalde diersoort handelt. Hierbij dient het volgende te worden opgemerkt. De meeste handelaren verhandelen meer dan één diersoort. De vermelde aantallen handelaren per diersoort kunnen derhalve niet worden gesommeerd. De meeste dieren vinden via meer dan één tussenschakel hun bestemming. Veelal is zowel de collecterende als de distribuerende veehandel bij de distributie betrokken. Dit betekent dat de in de tabel vermelde aantallen dieren dienen te worden gezien als het aantal verhandelde dieren vermenigvuldigd met het aantal transacties per dier. Bij varkens vinden de minste transacties per dier plaats en zijn de distributielijnen het kortst. Bij nuchtere kalveren en schapen en lammeren komen de meeste transacties per dier voor. Deze diersoorten worden dus, mede door het optreden van schossers op de veemarkt, gekenmerkt door meer tussenschakels.

Tabel 2.1 Het aantal veehandelaren en het aantal door hen omgezette dieren in 1989, uitgesplitst naar blijvers en uittreiders

Diersoort	Aantal handelaren		Aantal verhandelde dieren x 1000	
	blijvers	uit-treders	blijvers	uit-treders
Totaal	3.236	784	41.539	798
waarvan:				
Runderen	(2.320)	(588)	5.420	146
- slachtrunderen	1.955	445	1.827	56
- gebruiksrunderen	1.833	443	695	54
- nuka's	1.862	299	2.734	37
- slachtkalveren *)	339	16	165	0
Varkens	(829)	(115)	32.064	550
- mestbiggen	642	71	13.430	149
- fokvarkens	133	34	72	9
- slachtvarkens	716	115	17.663	373
- slachtzeugen	638	34	899	19
Schapen en lammeren	1.198	175	4.012	88
Paarden en pony's	(297)	(92)	44	13
- slachtpaarden en pony's	199	92	15	8
- sportpaarden en pony's	240	37	29	5

*) Gras- en vleeskalveren.

N.B.: Het aantal handelaren dat handelt in een hoofdcategorie dieren is tussen haakjes vermeld.

Gebruiks- en slachtrunderen nemen qua aantal transacties per dier een middenpositie in.

De veehandelaren kunnen worden verdeeld in blijvers (80%) en uittreders (20%). Het criterium voor dit onderscheid is de vraag of zij de komende vijf tot tien jaar zullen stoppen met de handel in vee. In het totale aantal door de zelfstandige veehandel verhandelde dieren (42,3 miljoen) hebben de uittreders een aandeel van nog geen 2%. Deze bedrijven zijn gemiddeld erg klein. In werkelijkheid is het percentage uittreders waarschijnlijk wat hoger dan 20%. Dit heeft te maken met het feit dat de non-response in de praktijk vooral voorkomt bij degenen die van plan zijn binnen afzienbare tijd hun bedrijf te beëindigen en om die reden zich niet relevant achten voor een onderzoek. Aan de andere kant hebben ook grote bedrijven vaak meer neiging tot non-response.

Zoals vermeld drijven veel handelaren handel in meer dan één diersoort. Vooral de combinatie nuchtere kalveren-schapen en lammeren komt vaak voor. In de varkenshandel is de specialisatie veel sterker en is ook het aantal per handelaar omgezette dieren

Tabel 2.2 Aantal veehandelaren en hun omzet, ingedeeld naar wel en niet gespecialiseerde handelaar

Diersoort	Gespecialiseerde veehandel			Niet gespecialiseerde veehandel		
	aantal hande- laren	totale omzet x 1000 stuks	gemid- delde omzet p. bedr.	aantal hande- laren	totale omzet x 1000 stuks	gemid- delde omzet p. bedr.
Totaal	1.437	25.226	17.555	2.910	16.270	5.591
waarvan:						
Runderen	935	2.303	2.463	1.385	3.117	2.251
- slachtrunderen			1.203			777
- gebruiksrun- deren			580			258
- nuka's			1.471			1.466
- slachtkalveren			494			483
Varkens	373	20.029	53.697	456	12.035	26.393
- mestbiggen			24.942			15.942
- fokvarkens			763			149
- slachtvarkens			30.178			19.252
- slachtzeugen			1.167			1.686
Schapen en lam- meren	129	2.894	22.434	1.069	1.118	1.046

verweg het grootst. Er is een relatief klein aantal handelaren dat zich heeft gespecialiseerd op de handel in schapen en lammeren (11% van de handelaren in schapen en lammeren). Dit zijn grote bedrijven met een aandeel van 72% in de totale schapen- en lammerenhandel (tabel 2.2).

In tabel 2.3 is de omzet naar diersoort van het gemiddelde veehandelsbedrijf in Nederland weergegeven. Daarbij is tevens onderscheid gemaakt naar blijvende en uittredende bedrijven. Dit is berekend door de totale veehandelsomzet per diersoort te verdelen over het totale aantal veehandelaren (4020), respectievelijk de door blijvers en uittreders verhandelde dieren te verdelen over het tot die groepen behorende aantal bedrijven (3236 respectievelijk 784 bedrijven). Hieruit blijkt dat het tot de categorie blijvers behorende veehandelsbedrijf bijna dertien keer zoveel dieren verhandelt als het gemiddelde uittredende bedrijf. Bij relatief uniforme diersoorten, die in relatief grote eenheden

*Tabel 2.3 Het aantal door het gemiddelde veehandelsbedrijf verhandelde dieren, totaal en gesplitst naar blijvers en uittreders, in 1989 *)*

Diersoort	Alle bedrijven (n=4020)	Blijvers (n=3236)	Uittreders (n=784)
Totaal	10.532	12.837	1.018
waarvan:			
Runderen	1.384	1.676	187
- slachtrunderen	468	565	71
- gebruiksrunderen	186	215	68
- nuka's	689	845	48
- slachtkalveren	41	51	0
Varkens	8.113	9.908	702
- mestbiggen	3.378	4.150	191
- fokvarkens	20	22	11
- slachtvarkens	4.487	5.458	476
- slachtzeugen	228	278	24
Schapen en lammeren	1.020	1.240	112
Paarden en pony's	14	14	17
- slachtpaarden en pony's	6	5	11
- sportpaarden en pony's	8	9	6

*) Leesvoorbeeld: Het gemiddelde Nederlandse veehandelsbedrijf zette in 1989 10.532 dieren om, waarvan 1384 runderen (inclusief 689 nuka's en 41 slachtkalveren), 8113 varkens, 1020 schapen en lammeren en 14 paarden en pony's.

worden gehouden en verhandeld, is het verschil nog (veel) groter. De categorie jongere handelaren beneden 40 jaar heeft een relatief grote omzet en heeft vooral een hoog aandeel in de varkenshandel (bijlage 4). De uittreders blijken vooral te handelen in gebruiks- en slachtrunderen en paarden en pony's. Hierbij is ook een verband aanwezig met de leeftijd van de handelaar. De leeftijd van de uittreders ligt bij 68% boven de 65 jaar en 71% heeft een uitkering, voor het overgrote deel AOW. Naar verhouding zijn er dan ook meer uittreders bij runderen (20%) en paarden (24%) dan bij varkens (12%) en schapen (13%).

De omzet van de zelfstandige veehandel wordt geschat op circa 16 miljard gulden. Dit cijfer is berekend op basis van het aantal in 1989 verhandelde dieren volgens de veehandelsenquête en de gemiddelde marktprijzen volgens de LEI-prijzenstatistiek. Van de totale omzet wordt circa 46% gerealiseerd in de rundersector, circa 47% in de varkenssector, circa 6% in de schapensector en minder dan 1% in de paardensector. Uiteraard geldt ook in dit verband dat deze omzet door meerdere transacties per dier belangrijk hoger is dan de waarde van de verhandelde dieren. Verder dient te worden bedacht dat de omzet van sportpaarden in werkelijkheid belangrijk hoger kan zijn dan is aangenomen. Vooral im- en exportpaarden vertegenwoordigen vaak een zeer hoge waarde.

Op basis van de door de veehandel in rekening gebrachte bruto-commissie per dier, kan de toegevoegde waarde van de bedrijfstak zelfstandige veehandel worden becijferd op circa 540 miljoen gulden. Dit is inclusief transportkosten en exclusief de toegevoegde waarde van de door de veehandel zelf gehouden dieren.

De waarde van de door de gemiddelde veehandelaar verhandelde dieren kan worden geschat op circa 4 miljoen gulden, waarvan circa 4,8 miljoen gulden voor de categorie blijvers en circa f 575.000,- voor de uittreders. Hieruit blijkt dat de verschillen in omzet tussen de bedrijven groot zijn (tabel 2.4). Ruim een kwart van de bedrijven realiseert een omzet uit de veehandel van minder dan 1 miljoen gulden per jaar. De grotere bedrijven met een omzet van meer dan 10 miljoen gulden per jaar vertegenwoordigen 13% van het totale aantal bedrijven.

Tabel 2.4 Spreiding van de bedrijven naar bruto-omzet in procenten, 1989

Bruto-omzet in gulden		Percentage bedrijven
minder dan	500.000	9
500.000 -	1.000.000	18
1.000.000 -	2.000.000	24
2.000.000 -	5.000.000	26
5.000.000 -	10.000.000	10
10.000.000 -	25.000.000	10
meer dan	25.000.000	3

De grootste omzet wordt gerealiseerd door de exporterende veehandel. In 1986 bleek 83% van de slachtzeugen en slachtvarkens te worden geëxporteerd door 25 bedrijven met een omzet van meer dan 50.000 dieren. Deze bedrijven hadden een gemiddelde omzet van 123.000 dieren per bedrijf bij een gemiddelde omzet van alle exporteurs van 37.000 dieren per bedrijf (LEI-Mededeling 392; Perspectieven voor de export van levende varkens en mestbiggen). Het gaat daarbij om een geschatte geldomzet van 43 miljoen gulden, respectievelijk 13 miljoen gulden per bedrijf. Ook de exporteurs van andere diersoorten behoren tot de groep van grotere bedrijven. Dit geldt met name voor de exporteurs van nuchtere kalveren en van schapen en lammeren.

De grote verschillen in bedrijfsomvang in de veehandel hebben ook te maken met de mate van specialisatie. Slechts 17% (550 stuks) van de blijvende bedrijven realiseert het inkomen uitsluitend met de handel in vee. Dit betekent dat 83% van de bedrijven ook nog inkomen genereert uit andere activiteiten dan de veehandel. Hiertoe zijn ook uitkeringen (meestal AOW) gerekend (tabel 2.5).

Het merendeel (62%) van de blijvende veehandelaren exploiteert ook een agrarisch bedrijf. Er dient nadrukkelijk op te worden gewezen dat deze activiteit in vrijwel alle gevallen geheel of gedeeltelijk ten dienste staat van de hoofdactiviteit, de veehandel.

Tabel 2.5 De blijvende veehandelsbedrijven ingedeeld naar nevenactiviteiten

Nevenactiviteiten	Veehandelsbedrijven	
	aantal	%
Geen	550	17
Eigen agrarisch bedrijf	2006	62
Ander zelfstandig beroep	291	9
Loondienst	194	6
Uitkering, waaronder AOW	226	7

Dit geeft nog geen inzicht in de mate waarin de blijvers de veehandel zien als hoofd- dan wel nevenberoep. Van de blijvers ziet 79% de veehandelsactiviteiten als hoofdberoep (met of zonder nevenactiviteiten); voor 21% is de veehandel nevenberoep. Voor de 21% nevenberoepers zijn het agrarisch bedrijf of een uitkering de belangrijkste bronnen van inkomsten. Naarmate de leeftijd stijgt neemt ook het aandeel van de nevenberoepsbedrijven toe.

Uit tabel 2.6 blijkt ook dat de specialisatiegraad in de veehandel niet hoog is. Slechts 31% van de omzet van de bedrijven

in de categorie blijvers wordt gerealiseerd door hoofdberoepsbedrijven zonder nevenberoep, 66% door bedrijven met een nevenberoep en 3% door de nevenberoepsbedrijven. Dit verschilt per diergroep. In de runderhandel, de handel in slachtzeugen en die in paarden en pony's is het aandeel van de hoofdberoepsbedrijven zonder nevenberoep relatief laag, in de schapen- en lammerenhandel juist erg hoog. Hoofdberoepers met een nevenberoep hebben zich relatief sterk toegelegd op volwassen runderen, slachtvarkens en vooral slachtzeugen.

Tabel 2.6 De omzet van de blijvers, ingedeeld naar hoofdberoepsbedrijven en nevenberoepsbedrijven, in procenten

Diersoort	Hoofdberoepsbedrijven *)		Nevenberoepsbedrijven
	I	II	
Alle dieren	31	66	3
Runderen	24	69	7
- slachtrunderen	17	77	6
- gebruiksrunderen	16	76	7
- nuka's	30	63	7
- slachtkalveren	37	60	3
Varkens	26	71	3
- mestbiggen	31	67	2
- fokvarkens	36	64	0
- slachtvarkens	23	74	3
- slachtzeugen	17	81	2
Schapen en lammeren	75	22	3
Paarden en pony's	10	64	26
- slachtpaarden en pony's	19	65	16
- sportpaarden en pony's	6	65	29

*) I Hoofdberoepsbedrijven zonder nevenberoep; II Hoofdberoepsbedrijven met nevenberoep.

De nevenberoepsbedrijven zijn erg kleinschalig. Met een aandeel van slechts 3% in de totale omzet van de blijvers, is hun aandeel in het aantal 21%, variërend van 14% in de varkenshandel tot 24% in de paardenhandel.

2.4 Aan- en verkoopstructuur van de veehandel

De dieren worden geproduceerd op veehouderijbedrijven. De veehandelaar verzamelt, hergroepeert en distribueert de dieren.

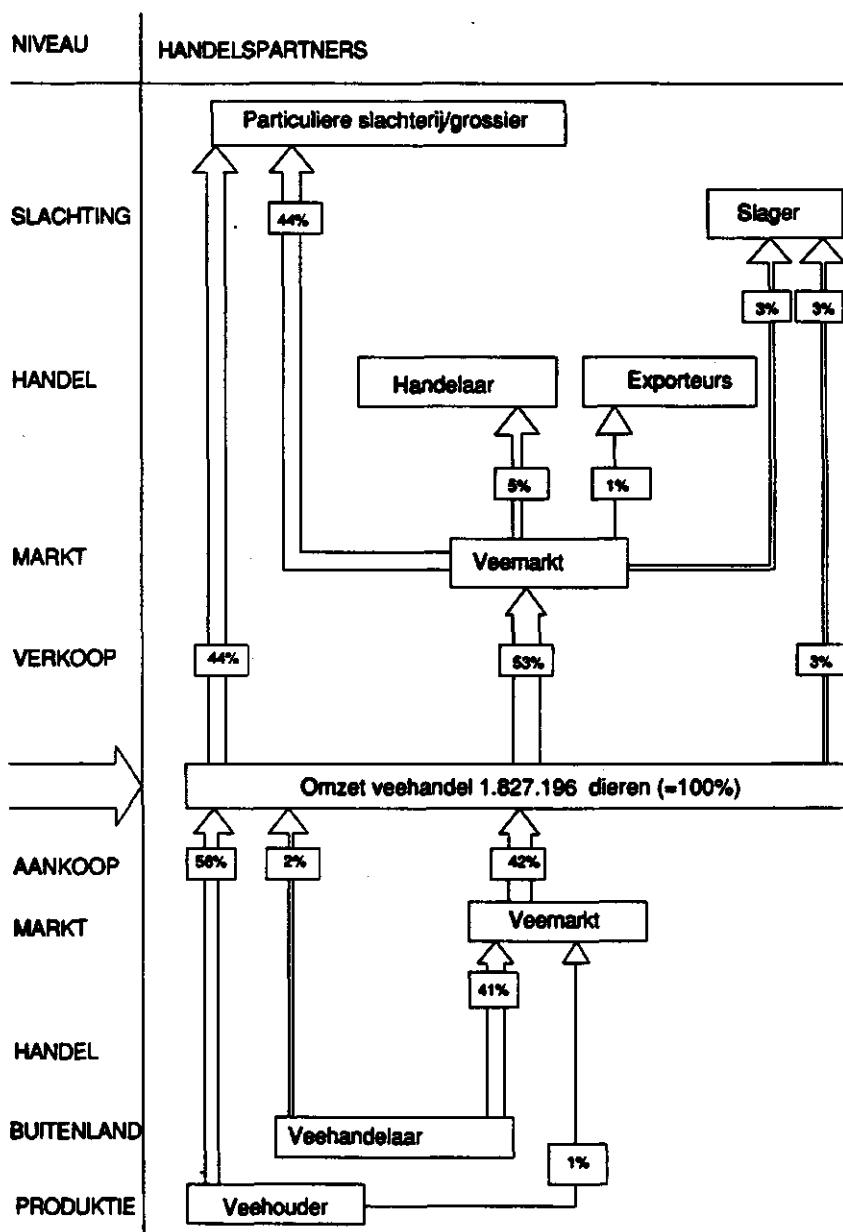
Dit betekent niet dat alle dieren via de veehandel worden afgezet. Een deel van de dieren wordt rechtstreeks geleverd door veehouders aan collega-veeouders (gebruiksdieren) of aan slachterijen (slachtdieren). In deze paragraaf is de aan- en verkoopstructuur van de veehandel zelf beschreven. De concurrentie van de veehandel, die dus dieren betreft die buiten de veehandel om worden verhandeld, komt in de volgende paragraaf aan de orde.

In deze paragraaf is dus aangegeven via welke kanalen de dieren die door de veehandel worden omgezet, worden aangekocht en verkocht. Dit betekent dat de dieren die via andere kanalen dan de zelfstandige veehandel worden verhandeld hierin niet zijn opgenomen. Dit betreft handel tussen boeren, rechtstreekse leveringen door boeren aan slachterijen en door de coöperatieve veeafzetverenigingen verhandelde dieren. In de figuren 2.5 tot en met 2.15 is de distributiestructuur van de zelfstandige veehandel in beeld gebracht. Kort samengevat blijkt hieruit het volgende:

- Naarmate diersoorten homogener zijn en in grotere aantallen worden geproduceerd en aangeboden is de distributie directer (minder tussenschakels en minder handel via de markt). Dit is het geval bij slachtkalveren, mestbiggen en slachtvarkens.
- Bij meer heterogene diergroepen die in kleinere aantallen worden geproduceerd en aangeboden is de distributiestructuur gecompliceerder. Het samenstellen van homogene partijen vergt een groter aantal tussenschakels en er wordt meer gebruik gemaakt van de veemarkt als middel voor hergroepering. Hierdoor wordt in de varkenssector de veemarkt alleen nog maar ingeschakeld bij de handel in slachtzeugen.

Tabel 2.7 Door de veehandel in rekening gebrachte bruto-commissie per dier, inclusief kosten

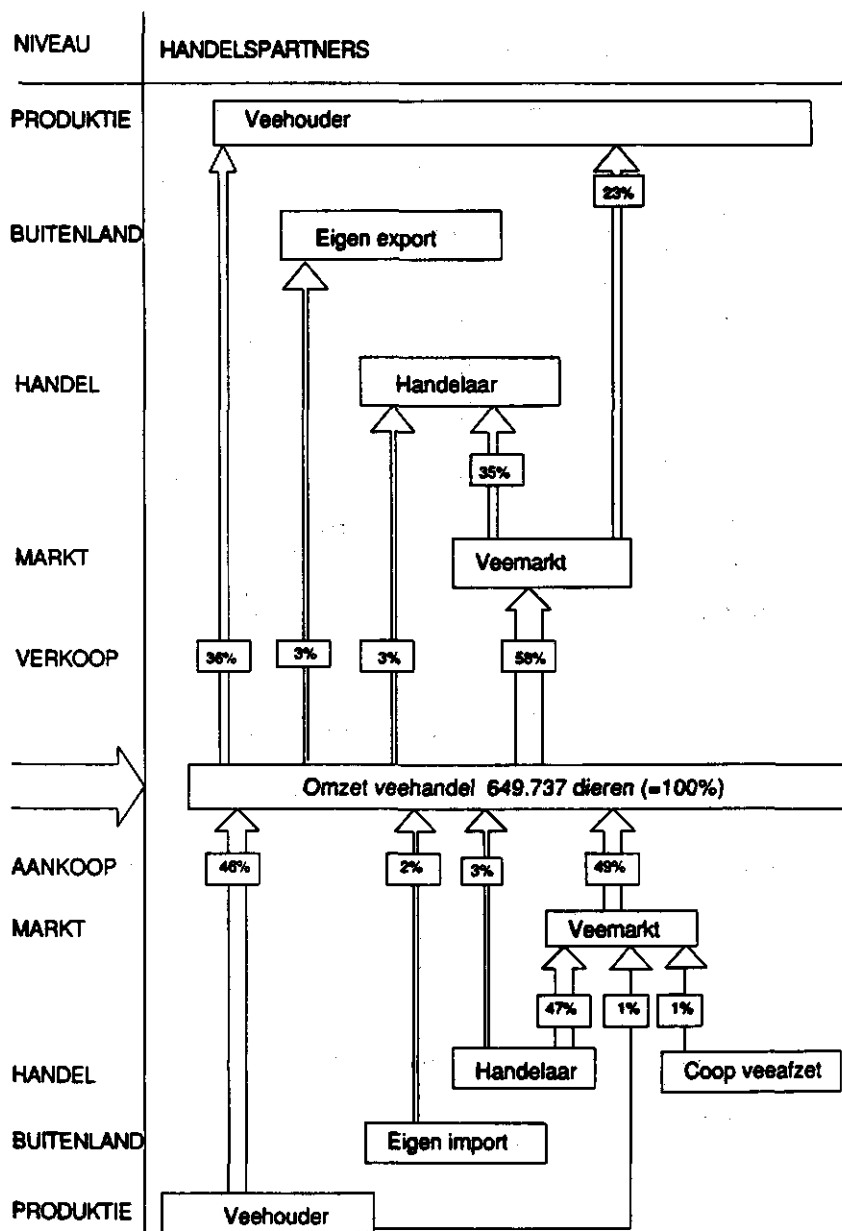
Diersoort	Guldens
RUNDEREN	
- slachtrunderen	69,00
- gebruiksrunderen	73,50
- nuka's	23,50
- slachtkalveren	31,80
VARKENS	
- mestbiggen	3,40
- fokvarkens	32,50
- slachtvarkens	8,10
- slachtzeugen	23,00
SCHAPEN EN LAMMEREN	15,80
PAARDEN EN PONY'S	
- slachtpaarden en pony's	75,00
- sportpaarden en pony's	100,00



Figuur 2.5 Aan- en verkoopstructuur van de veehandel voor slachtrunderen (1989)

Conclusie:

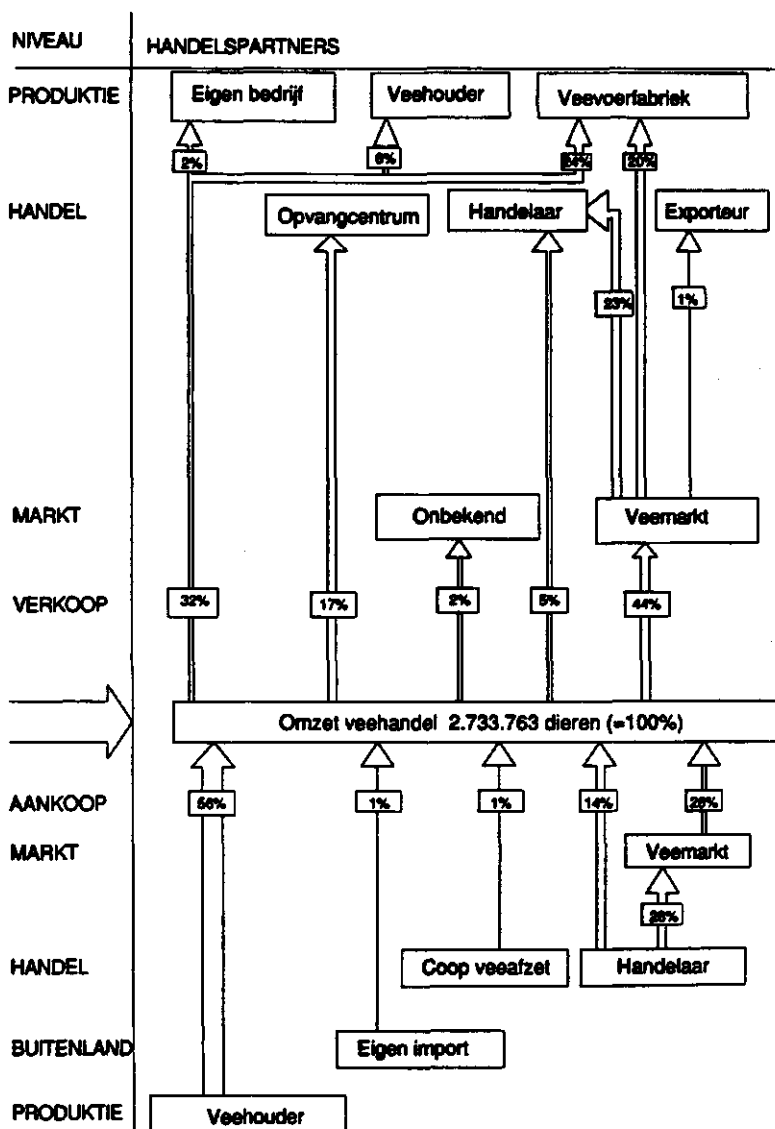
- de veemarkt speelt een belangrijke rol;
- er is veel handel tussen handelaren onderling, met name op de markt.



Figuur 2.6 Aan- en verkoopstructuur van de veehandel voor gebruikersrunderen (1989)

Conclusie:

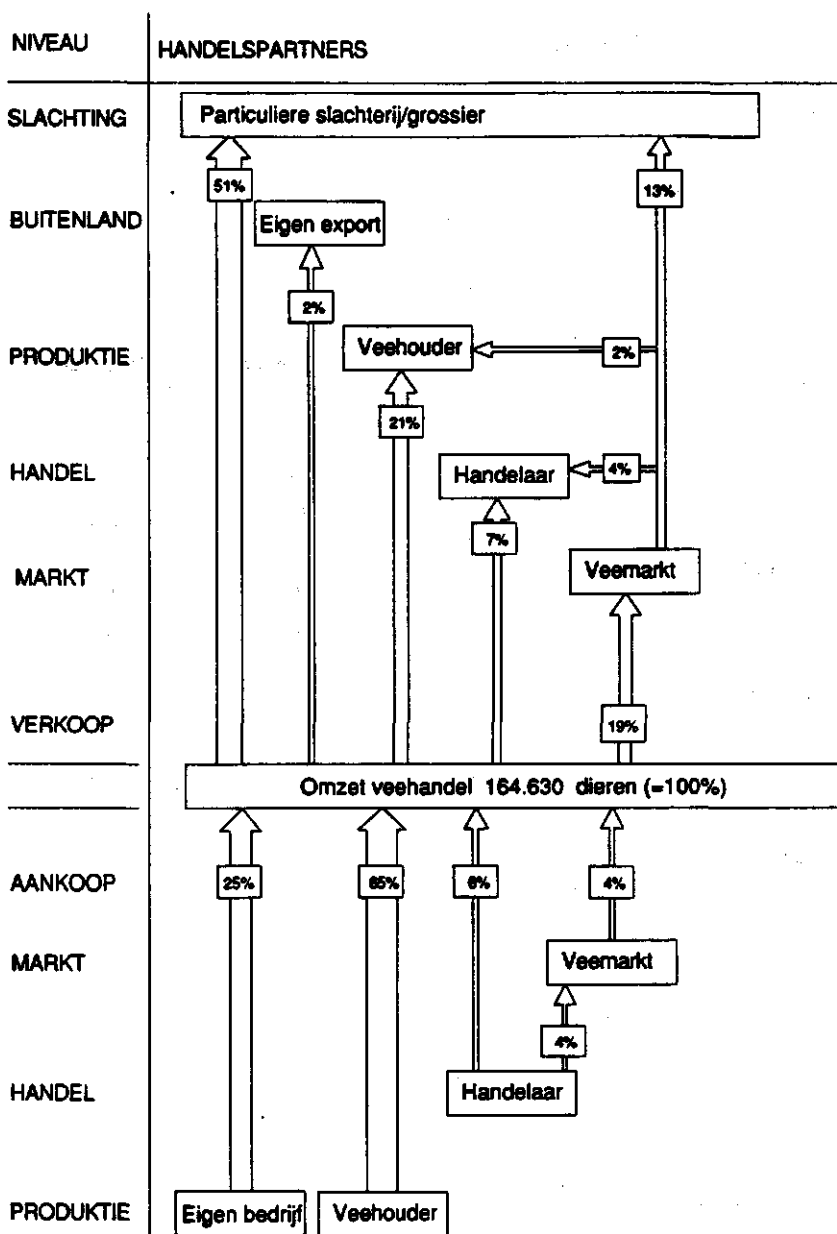
- de veemarkt speelt een belangrijke rol;
- er is veel handel tussen de handelaren onderling, met name op de markt.



Figuur 2.7 Aan- en afvoerstructuur van de veehandel voor nuka's (1989)

Conclusie:

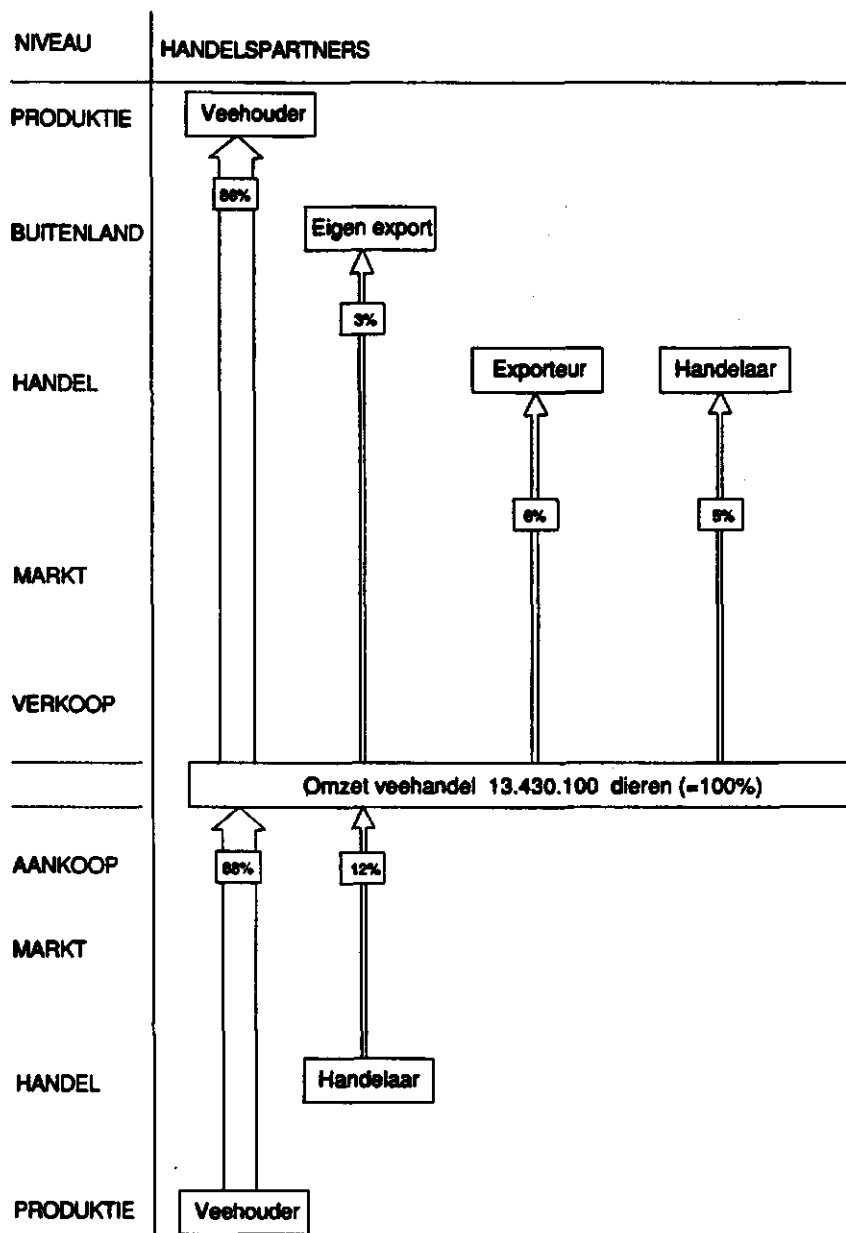
- de veemarkt en opvangcentra spelen met name bij de verkoop een belangrijke rol;
- er is veel handel tussen de handelaren onderling door onder andere de op de markt opererende schossers;
- de veevoerfabrikanten als typische handelspartner spelen een grote rol.



Figuur 2.8 Aan- en verkoopstructuur van de veehandel voor slachtkalveren (1989)

Conclusie:

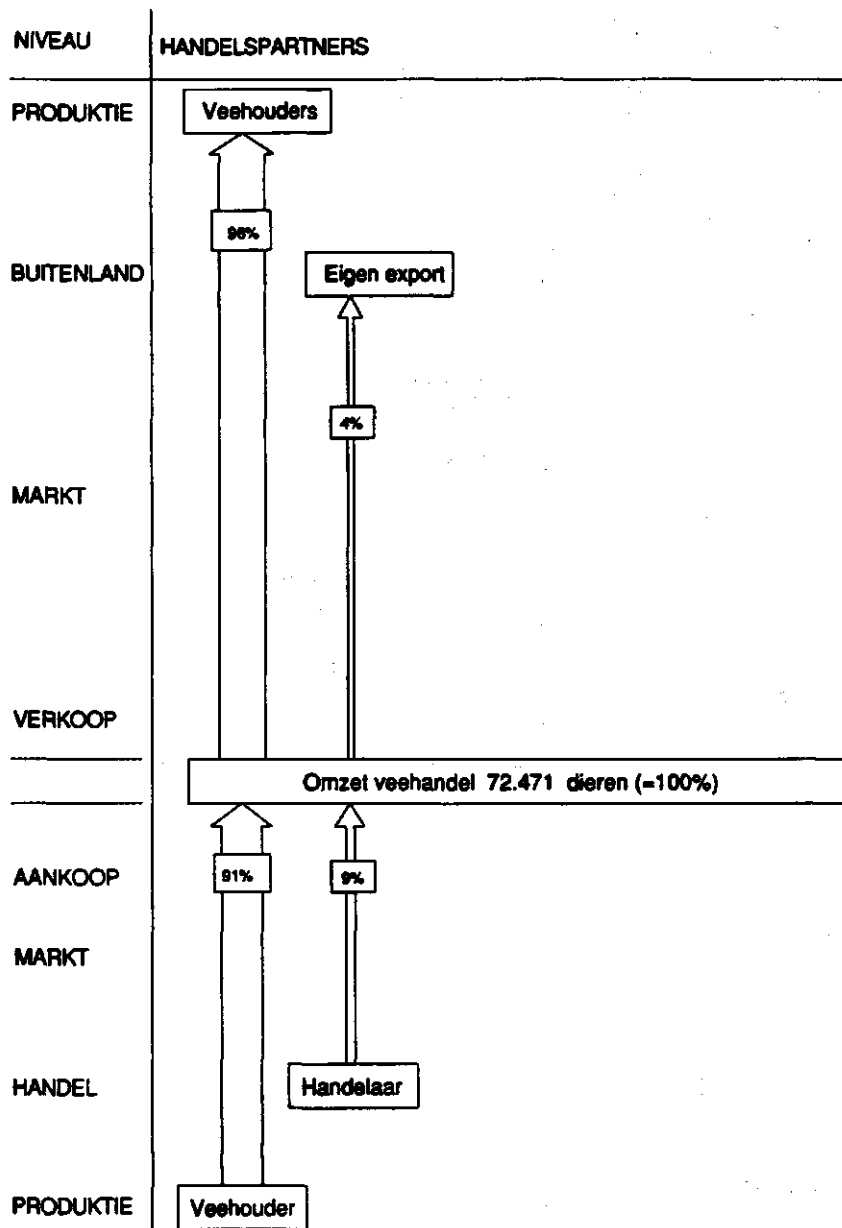
- de handel in slachtkalveren heeft een kleine omvang, veel dieren worden direct geleverd zonder tussenkomst van de veehandel;
- de veemarkt speelt een kleine rol;
- er is weinig handel tussen de handelaren onderling.



Figuur 2.9 Aan- en verkoopstructuur van de veehandel voor mestbiggen (1989)

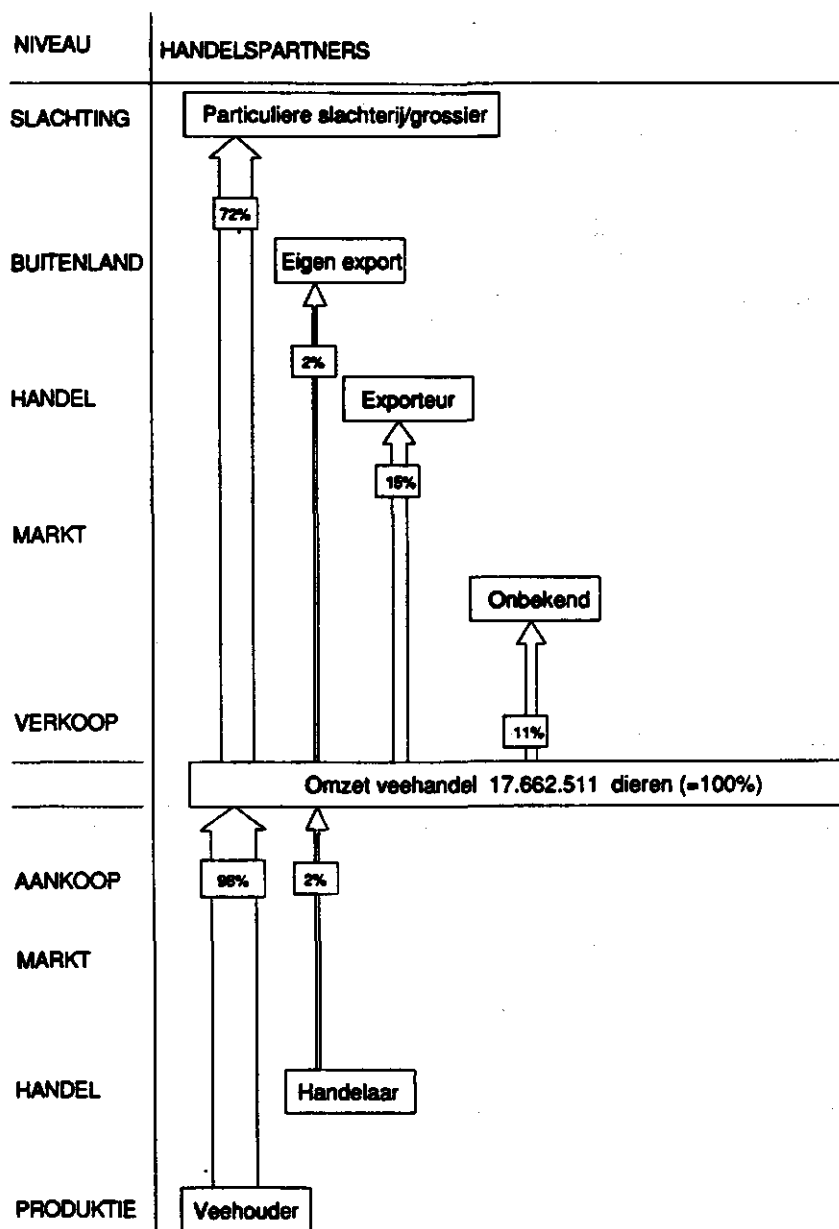
Conclusie:

- de veemarkt speelt door aanvoerverbod geen rol meer;
- de export is erg belangrijk voor de afzet;
- er is weinig handel tussen de handelaars onderling.



Figuur 2.10 Aan- en verkoopstructuur van de veehandel voor fokvarkens (1989)
Conclusie:

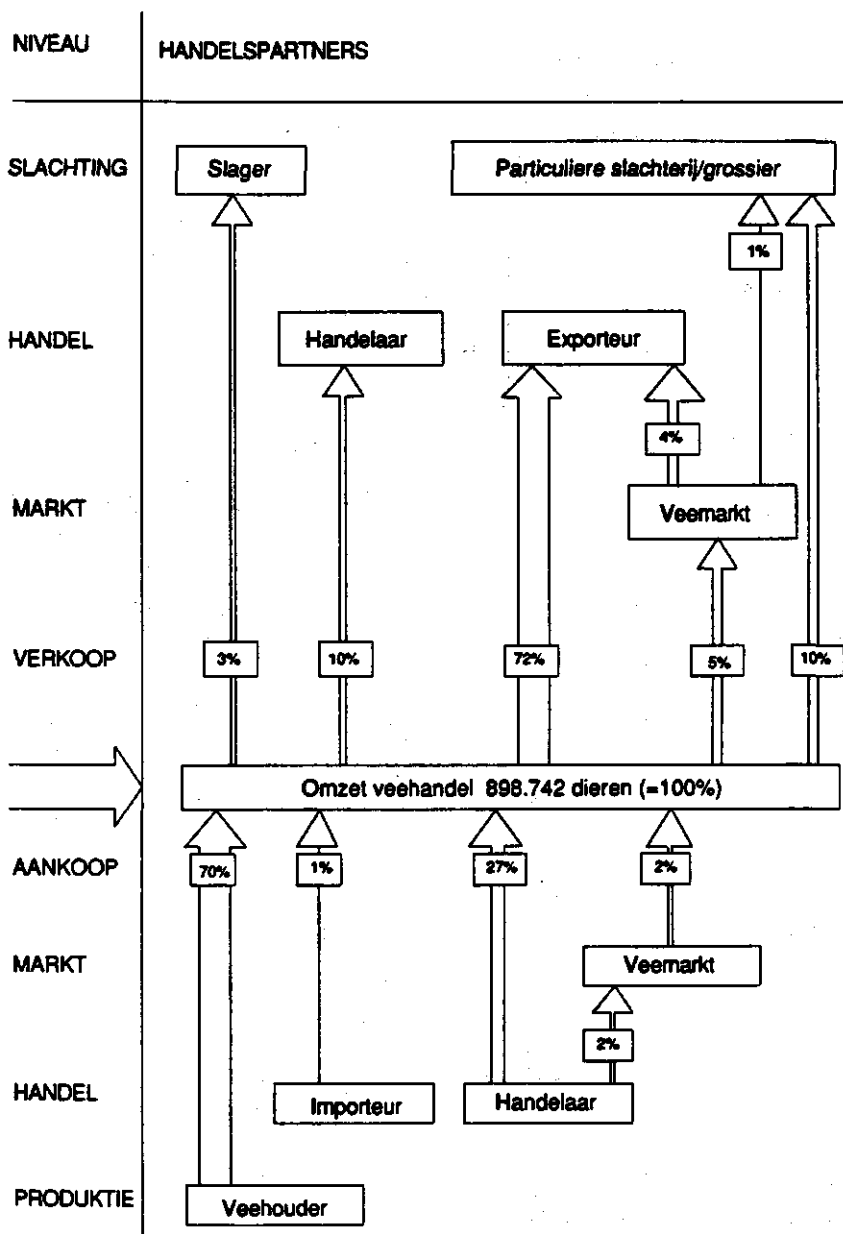
- de veemarkt speelt door aanvoerverbod geen rol meer;
- er is weinig handel tussen de handelaren onderling.



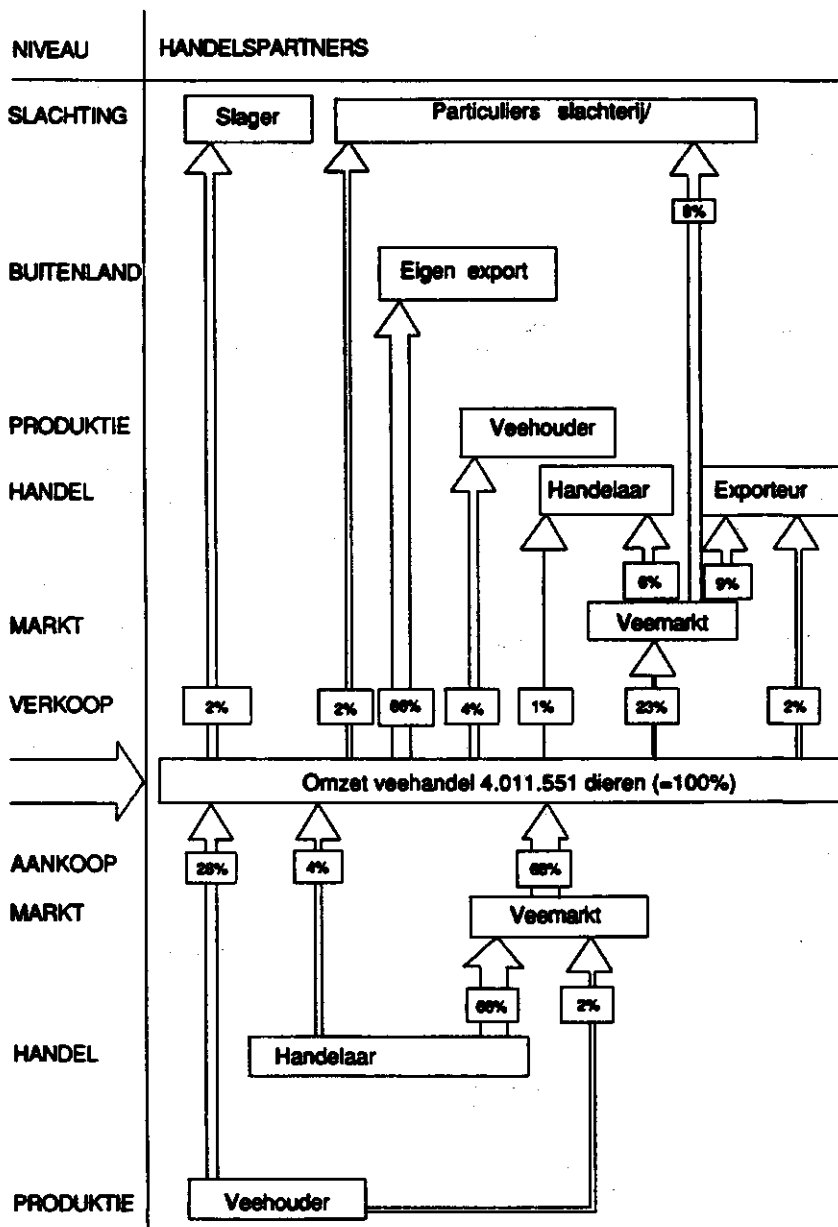
Figuur 2.11 Aan- en verkoopstructuur van de veehandel voor slachtvarkens (1989)

Conclusie:

- de veemarkt speelt door structuurwijziging in het handelskanaal tengevolge van varkenspestmaatregelen geen rol meer;
- de export is erg belangrijk voor de afzet;
- er is weinig handel tussen de handelaren onderling.



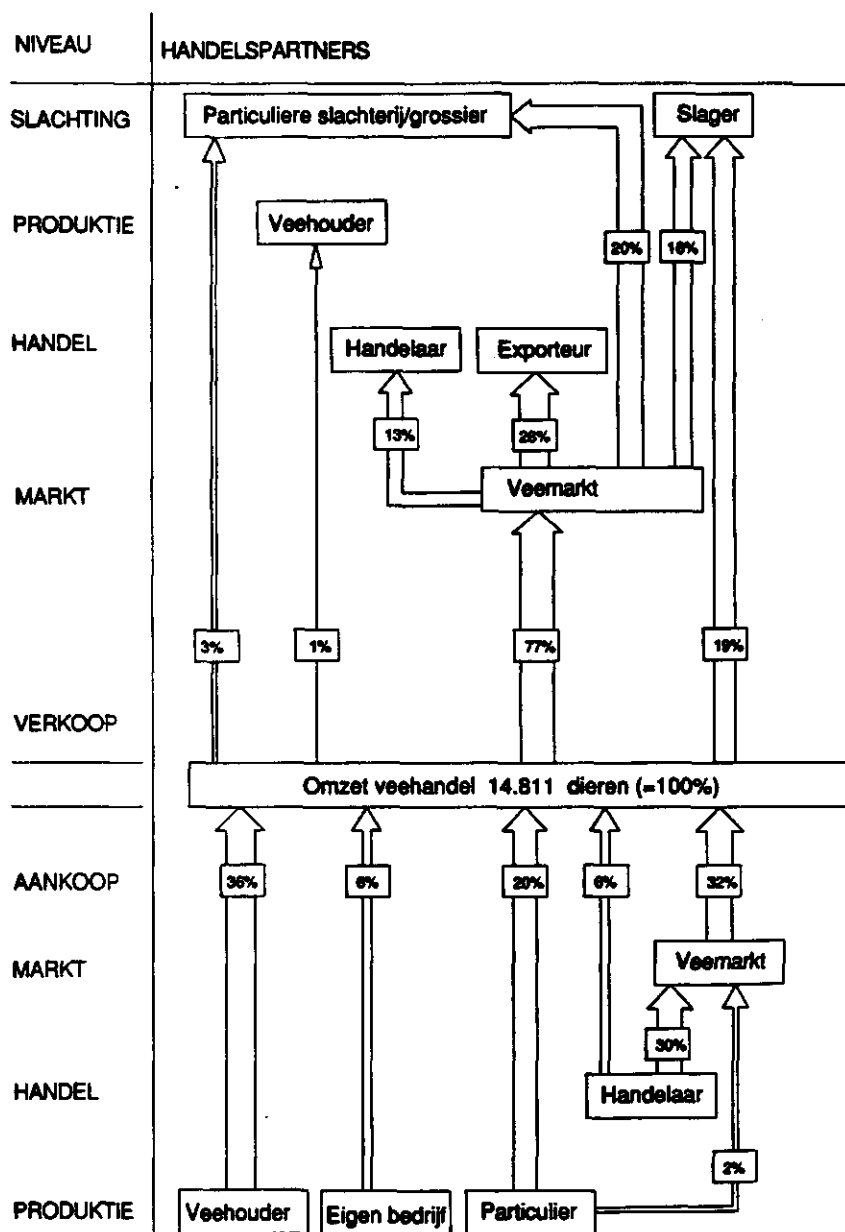
Figuur 2.12 Aan- en verkoopstructuur van de veehandel voor slachtzeugen (1989)
Conclusie:
 - de veemarkt speelt een ondergeschikte rol in het aantal verhandelde dieren, maar is wel belangrijk voor de prijsvorming;
 - de export is erg belangrijk voor de afzet.



Figuur 2.13 Aan- en verkoopstructuur van de veehandel voor schapen (1989)

Conclusie:

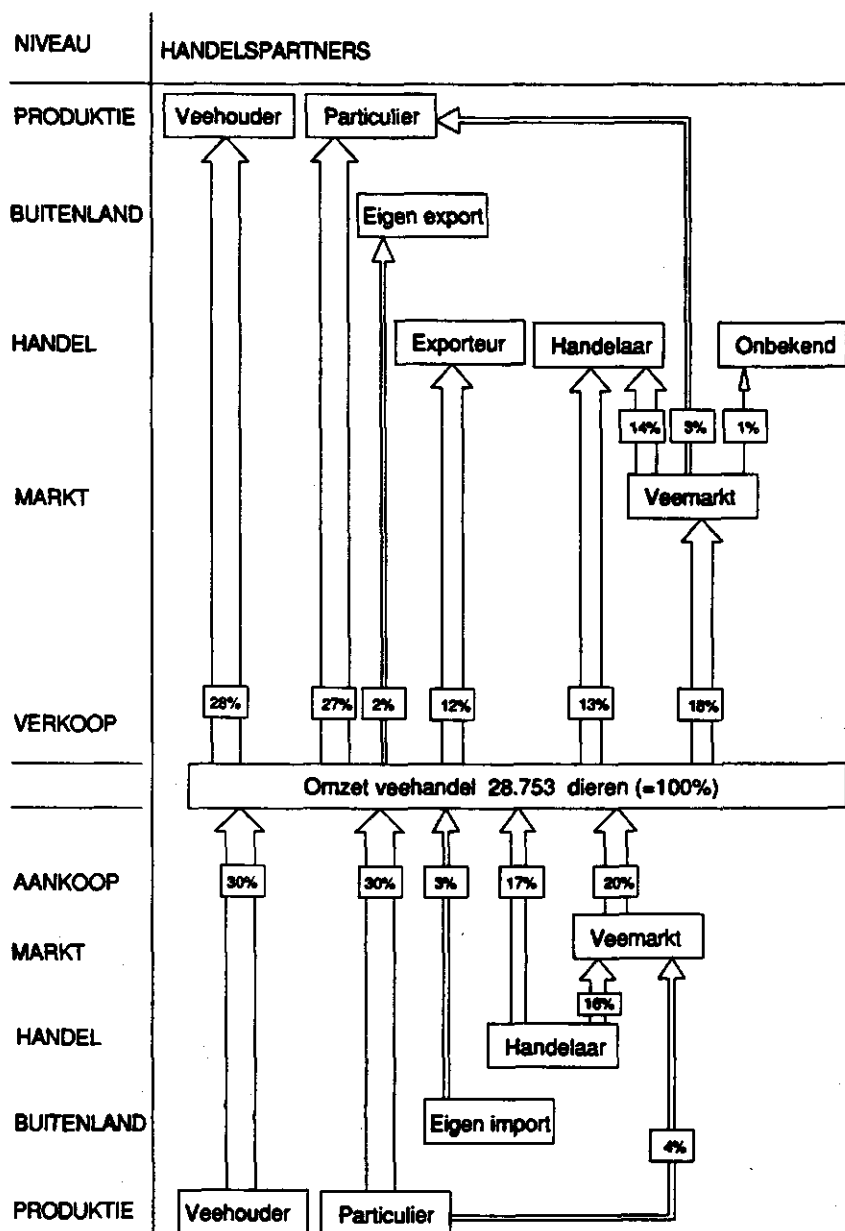
- de veemarkt speelt een belangrijke rol;
- de export is erg belangrijk voor de afzet;
- er is veel handel tussen handelaren onderling.



Figuur 2.14 Aan- en verkoopstructuur van de veehandel voor slachtpaarden en -pony's (1989)

Conclusie:

- de veemarkt speelt een belangrijke rol;
- veel dieren worden buiten de agrarische sector aangekocht.



Figuur 2.15 Aan- en verkoopstructuur van de veehandel voor sportpaarden en -pony's (1989)

Conclusie:

- de veemarkt speelt een ondergeschikte rol;
- de export is belangrijk voor de afzet;
- veel dieren worden buiten de agrarische sector aangekocht.

De figuren betreffen de totale veehandelssomzet in een bepaalde diersoort (=100%) en geven aan van wie de dieren gekocht en aan welke partijen de dieren verkocht zijn. Daarbij is tevens aangegeven welk deel via distributiecentra als opvangcentra voor nuka's en veemarkten is verhandeld.

Het aantal vermelde dieren is hoger dan het werkelijk aantal verhandelde dieren, omdat veel dieren meer dan één keer worden verhandeld (dubbeltellingen).

Het is begrijpelijk dat de distributie van in kleine aantallen geproduceerde dieren van heterogene kwaliteit aanzienlijk duurder is dan van grootschalig geproduceerde, uniforme diergroepen. Dit blijkt uit tabel 2.7 waarin per diersoort het door de veehandel in rekening gebrachte commissiegeld is weergegeven. Vooral het commissiegeld voor nuchtere kalveren en schapen en lammeren is in relatie tot de waarde relatief hoog. Bij mestbiggen en slachtvarkens is het commissiegeld daarentegen relatief laag. De vermelde bedragen hebben betrekking op de bruto-marge voor de handelaar. De transportkosten en - in voorkomende gevallen - het marktgeld zijn voor rekening van de handelaar.

Gelet op de transactiekosten is het niet verwonderlijk dat de veehandel streeft naar kortere distributielijnen. Dit heeft tot gevolg gehad dat de kwantitatieve betekenis van de veemarkten is verminderd (tabel 2.8).

Tabel 2.8 Totale veemarktaanvoer in 1000 stuks en in % van de veestapel

Diersoort	Totale veemarktaanvoer			
	in 1000 stuks		in % van de veestapel	
	1980	1989	1980	1989
Runderen	794	594	15,2	12,4
Nuka's	693	589	29,4	30,8
Varkens a)	205	110	19,1	8,5
Schapen	782	722	91,1	51,4 b)
Paarden	37	17	55,2	25,4

Bron: CBS en GNV.

a) Omdat op de markt alleen slachtzeugen, slachtberen en soms slachtbiggen worden aangevoerd, is de fokzeugen- en fokberenstapel als basis genomen voor de berekening van het aandeel van de veemarkten; b) Door betrouwbaarder geworden meitellinguitkomsten en uitbreiding van de stapel zijn de marktaanvoeren in procenten van de stapel in 1989 niet helemaal vergelijkbaar met die van 1980, waardoor de daling van de betekenis van de veemarkt te groot wordt voorgesteld.

Het aantal op de veemarkten aangevoerde dieren is, in relatie tot de omvang van de veestapel, na 1980 afgenomen, met uitzondering van de nuka's. De veemarkten hebben concurrentie gekregen van alternatieven als opvangcentra en exportverzamelplaatsen. Deze alternatieven worden geëxploiteerd door de particuliere veehandel of door de coöperatieve veeafzetverenigingen. In het laatste geval zijn het tevens concurrenten van de veehandel.

De veehandel schakelt de veemarkt in als distributiekanaal als in de behoefte aan prijsvorming moeilijk op andere wijze is te voorzien. Dit is het geval als de dieren sterk heterogeen zijn en/of de specifieke kwaliteit belangrijk is dan wel moeilijk is vast te stellen. Naarmate de schaalgrootte van de primaire produktiebedrijven toeneemt en er meer uniforme produktiewijzen ontstaan wordt de behoefte aan een centraal punt waar de dieren kunnen worden gehergroepeerd geringer. Dit speelt vooral bij slachtdieren als slachtstieren, slachtkalveren en slachtvarkens, maar ook bij de toelevering van uitgangsmateriaal als fokzeugen aan vermeerderaars en biggen aan varkensmesters. De veehandelspositie wordt kwantitatief gezien niet of nauwelijks beïnvloed door een verminderde veemarktaanvoer. Door de kortere distributielijnen die hiervan het gevolg zijn kan wel de schaalvergroting bij de veehandel zelf worden gestimuleerd en de concentratie versterkt.

2.5 Concurrenten van de veehandel

De veehandel biedt de aanblik van een goed geöliede machine die in staat is om vraag en aanbod goed op elkaar te doen aansluiten. Dit betekent niet dat de veehandel geen concurrenten heeft. Alternatieven voor de veehouder zijn de coöperatieve verenigingen Coveco en Encebe. De veehandelsfunctie wordt bij deze organisaties uitgeoefend door vertegenwoordigers in loondienst. Een andere mogelijkheid is in- en verkoop tussen boeren onderling. Door de grootschalige, uniforme produktie en het bestaan van prijsschema's komt dit laatste vooral voor bij de distributie van mestbiggen. Het toenemende risico van de insleep van ziekten stimuleert bovendien de ontwikkeling naar gesloten bedrijven in de varkenshouderij.

Uiteraard kunnen ook particuliere slachterijen hun inkoop laten verzorgen door eigen vertegenwoordigers. Dit komt echter relatief weinig voor. Van de 24 geënkwaeterde slachterijen met een gezamenlijke inkoop van 7,7 miljoen dieren werken er 15 met eigen vertegenwoordigers. Hun aantal bedraagt 34 (inclusief inkoop door de eigenaar). Daar tegenover staan 18 slachterijen die inkopen via 680 à 740 zelfstandige veehandelaren. Dit houdt in dat een aantal bedrijven zowel eigen vertegenwoordigers in dienst heeft als ook werkt met handelaren die de inkoop verzorgen. Afnemers wijzen erop dat het in dienst hebben van vertegenwoordigers duurder is dan inschakeling van de zelfstandige veehandel.

Door de helft van de geënuquëeerde slachterijen worden ook importslachtdieren gekocht. Dit betreft bijna uitsluitend slachtrunderen (voornamelijk stieren). Daarbij gaat het overwegend om aanvullingsaankopen; slechts enkele bedrijven leggen zich er speciaal op toe. Door zeven bedrijven worden de dieren zelf in het buitenland gekocht, de andere vijf schakelen hiervoor geheel of gedeeltelijk de veehandel in.

Opvallend is dat de veehandel de concurrentie meer ervaart in eigen gelederen dan daarbuiten. Het gaat daarbij om niet-geregistreerde veehandelaren. Deze groep betaalt geen heffing en ziet de veehandel als een aantrekkelijke vorm van bijverdienste. Hierdoor kunnen zij met een kleinere marge genoeg nemen en behoeven zij zich minder te bekommeren om maximale prijsvorming en objectieve voorlichting aan de veehouder. Dit schaadt het aanzien van de veehandel.

Dat de veehandel dit optreden van beunhazen ziet als het belangrijkste zwakke punt van hun eigen bedrijfstak is belangrijk, omdat dit spoort met de visie van afnemers op de veehandel (vergelijk figuur 2.2 en 2.4). Het ketendenken, waarbij de volledige inzet van elke schakel in de produktiekolom nodig is om optimale kwaliteit en prijsvorming te bereiken, komt hierdoor in onvoldoende mate en te traag tot stand. Er dient voor te worden gewaakt dat de positie van de veehandel niet van binnenuit wordt ondergraven door niet geregistreerde handelaren die zich een lagere marge kunnen veroorloven en die het niet zo nauw nemen met het inhoud geven aan de vertrouwensfunctie.

3. Ontwikkelingen tot nu toe

3.1 De veehandelaren

Het aantal veehandelaren is in de periode 1970 tot 1988 gedaald van 8.227 bij het Bedrijfschap voor de Handel in Vee ingeschreven ondernemingen tot 4.240, een afname van 3,5% per jaar. In de periode tot 1980 was deze daling 4% per jaar, daarna 3% per jaar.

De sterkste teruggang is in de periode 1970-1988 te constateren bij het aantal varkens- en paardenhandelaren met respectievelijk 4% en 5% per jaar. De vermindering van het aantal handelaren in runderen ligt met 3,5% per jaar rond het gemiddelde van de totale veehandel, die bij de schapenhandelaren met 1,5% per jaar is aanzienlijk beperkter (tabel 3.1).

Tabel 3.1 Aantal bij het Bedrijfschap voor de Handel in Vee ingeschreven veehandelsondernemingen

Handel in:	1970	1975	1980	1985	1988	1988 in % van 1970
- runderen	6244	4831	4150	3663	3314	53
- varkens	3023	2075	1692	1580	1434	47
- schapen	1430	1056	976	1171	1103	77
- paarden	1091	863	721	499	414	38
totaal						
ingeschreven	8227	6471	5507	4722	4240	52

Bron: Bedrijfschap voor de Handel in Vee.

Er kan worden geconcludeerd dat er in de veehandel sprake is geweest van een aanmerkelijke schaalvergroting. Immers, bij een daling van het aantal veehandelsbedrijven zijn de veestapel, de slachtingen en de internationale handel in vee toegenomen. Deze ontwikkeling heeft ook een toenemende specialisatie in de veehandel mogelijk gemaakt. Vooral de varkenshandel en de im- en exporthandel in vee bestaan voor een belangrijk deel uit gespecialiseerde bedrijven. Toch komen op 83% van de veehandelsbedrijven nevenactiviteiten voor. Die kunnen echter voor een belangrijk deel worden gezien als een verlengstuk van de veehandelsactiviteiten; 62% van de veehandelsbedrijven heeft namelijk tevens een agrarisch bedrijf waar gekochte dieren tijdelijk worden ondergebracht en/of gehergroepeerd.

3.2 Ontwikkeling van de veestapel

De ontwikkeling van de veestapel is van wezenlijk belang voor de veehandel. Immers, bij een kleiner wordende veestapel zal de omvang van de veehandel eveneens afnemen.

Tabel 3.2 Ontwikkeling van de veestapel per diersoort (x 1000 stuks)

Diersoort	1980	1983	1986	1987	1988	1989	1988 in % van 1980
Totaal	16.289	16.899	19.535	20.293	19.878	19.972	123
waarvan:							
- rundvee	5.226	5.411	5.123	4.895	4.710	4.772	91
- varkens	10.138	10.656	13.481	14.349	13.934	13.729	135
- schapen	858	772	868	985	1.169	1.404	164
- paarden	67	60	63	64	65	67	100

Bron: CBS.

Na 1984 neemt de rundveestapel af ten gevolge van de zuivel-quoting. De melkveestapel daalt in de periode 1984-1989 zelfs met 636.000 koeien (-25%). In samenhang daarmee neemt ook het aantal uit binnenlandse produktie beschikbare nuchtere kalveren sterk af. Door een vergrote import en een geringere export van uitgangsmateriaal blijft de afname van het aantal mestkalveren in de periode 1984-1989 beperkt tot 6%, terwijl het jongvee voor de mesterij (voornamelijk stieren) hierdoor zelfs met 70% toeneemt. De rundvleesproduktie gaat dus meer in de richting van specifiek daarvoor bestemde dieren.

De varkensstapel is tot 1987 sterk gegroeid. Sindsdien treedt een lichte daling op onder invloed van slechte financiële resultaten en scherpere regelgeving ten aanzien van het milieu.

De schapenstapel laat een forse stijging zien. Dit wordt veroorzaakt door opvulling van beschikbaar gekomen produktieruimte op melkveebedrijven. Een extra stimulans voor deze ontwikkeling is de ooi-premie geweest.

3.3 Leveranciers en afnemers van vee

De veehouders zijn uiteindelijk de leveranciers van gebruiks- en slachtvee voor de veehandel en ook de afnemers van gebruiksvee. Hiermee zijn de boeren de belangrijkste handelspartners van de veehandelaar. Op de tweede plaats komt bij de inkoop de collega-veehandelaar. Bij de verkoop van slachtvee zijn de

slachterijen de belangrijkste kopers, gevolgd door collega-veehandelaars. Bij bepaalde diergroepen is het gebruikelijk dat de dieren van het landbouwbedrijf via collecterende en vervolgens distribuerende veehandel de bestemming bereiken (veehouderijbedrijven, slachterijen of exportbestemming). Soms is er nog een extra schakel bij betrokken. Dit is bijvoorbeeld het geval bij schossers op de veemarkt die uitsluitend ter plekke in- en verkopen en die de betreffende dieren (vooral nuka's) niet collecteren of distribueren. Wel sorteren en hergroeperen ze de dieren die ze verhandelen. Dit zijn dus handelaars die zo goed op de hoogte zijn van de vraag-/aanbodverhouding en de prijsontwikkeling op korte termijn, dat zij kunnen inspelen op prijsschommelingen tijdens de marktduur. Als de dieren als uitgangsmateriaal zijn geleverd aan de veehouder, dan herhaalt zich na verloop van tijd het proces van collectering en distributie. Bij slachtvee is dan het aantal handelsschakels meestal wel kleiner.

De handel met collega-veehandelaars betreft in sterke mate de diersoorten die in kleine aantallen van uiteenlopende kwaliteit worden geproduceerd en aangeboden. Dit valt samen met diersoorten die ook via de veemarkt worden verhandeld, namelijk runderen, kalveren, slachtzeugen, schapen en paarden. De veehouder gaat namelijk nog maar zelden naar de markt om dieren te kopen of te verkopen. Meestal treedt de veehandel op als tussenschakel.

De veehouder heeft zich steeds meer gespecialiseerd in het houden van vee en laat de aan- en verkoop ervan steeds meer over aan de gespecialiseerde veehandel. Dit betekent dat de relatie veehouder-veehandelaar gebaseerd moet zijn op vertrouwen. Dit vertrouwen is niet alleen noodzakelijk uit het gezichtspunt van prijsvorming, maar is ook nodig vanwege de toenemende behoefte aan zekerheid omtrent de herkomst van de dieren, gezien de vaak ernstige gevolgen van de insleep van dierziekten. Dit houdt in dat meestal niet de veehouder, maar de veehandelaar beslist of hij, rekening houdend met besmettingsrisico's, de veemarkt zal inschakelen of niet. Vooral bij gebruiksvvee heeft de veehandelaar een grote verantwoordelijkheid op dit terrein.

Niet alleen de omvang van de veestapel, maar ook de ontwikkeling in het aantal bedrijven met vee is van belang voor de positie van de veehandel. Immers, bij een daling van het aantal bedrijven met vee neemt het aantal klanten van de veehandel af. Uit tabel 3.3 blijkt dat het aantal veehouders gestaag afneemt. Er is dus sprake van concentratie in de veehouderij. De vermindering is het sterkst bij de varkens- en rundveebedrijven. Het aantal bedrijven met schapen en jongvee voor de mestrij neemt toe als gevolg van de zuivelquotering.

Uit de omvang van de veestapel en het aantal bedrijven met vee kan het gemiddeld aantal aanwezige dieren per bedrijf worden afgeleid (tabel 3.4). Daaruit blijkt dat er over de gehele linie schaalvergroting is opgetreden. Alleen in de melkveehouderij is deze onder invloed van de zuivelquotering achtergebleven. Daarvoor in de plaats is de beschikbaar gekomen produktieruimte op

Tabel 3.3 *Het aantal veehouderijbedrijven (x 100 stuks) in 1980, 1983, 1986 en 1989 en de procentuele verandering daarin op langere en korte termijn*

Bedrijven met	Jaar				% verandering	
	1980	1983	1986	1989	1989/1980	1989/1986
Rundvee totaal	875	803	732	664	-24,1	- 9,3
waarvan:						
- melk- en k.koeien	672	611	551	488	-27,4	-11,4
- mestkalveren	28	26	29	23	-17,9	-20,7
- jongvee v.d. mesterij	19	15	19	47	+147,4	+147,4
Varkens totaal	441	376	361	304	-31,1	-15,8
waarvan:						
- fokvarkens	250	198	182	139	-44,4	-23,6
- mestvarkens	286	265	278	252	-11,9	- 9,4
Schapen	226	204	199	235	+ 4,0	+18,1
Paarden	227	200	229	217	- 4,4	-5,2

Bron: CBS.

die bedrijven opgevuld met schapen of jongvee voor de mesterij. Hierdoor is bij deze laatste groep evenmin sprake van schaalvergroting.

Tabel 3.4 *Ontwikkeling van het aantal dieren per bedrijf in 1980, 1983, 1986 en 1989 en de procentuele verandering daarin op langere en kortere termijn*

Bedrijven met	Jaar				% verandering	
	1980	1983	1986	1989	1989/1980	1989/1986
Rundvee totaal	60	67	70	72	+20,0	+ 2,9
waarvan:						
- melk- en k.koeien	35	41	42	39	+11,4	- 7,2
- mestkalveren	208	230	238	260	+25,0	- 7,1
- jongvee van de mesterij	15	19	21	11	-26,7	-47,6
Varkens totaal	230	283	373	452	+96,5	+21,2
waarvan:						
- fokzeugen	49	62	84	105	+114,3	+25,0
- mestvarkens	183	207	249	277	+51,4	+11,2
Schapen	38	38	44	60	+57,9	+36,4
Paarden	3	3	3	3	0	0

Bron: CBS.

De schaalvergroting in de veehandel loopt voor een belangrijk deel parallel met die in de veehouderij. Dit houdt in dat het aantal veehandelaren niet in de eerste plaats wordt bepaald door het aantal dieren, maar vooral door de ontwikkeling in het aantal bedrijven met vee. Dit is wel te verklaren. Immers een veehandelaar bezoekt zijn klanten regelmatig. Daarbij maakt het weinig uit of er veel of weinig dieren per transactie worden verhandeld (zie tabel 3.5).

Op langere termijn (1970-1980) daalt het aantal veehandelsbedrijven in hetzelfde tempo als het aantal veehouderijbedrijven.

Sinds 1980 vermindert het aantal veehandelaren minder dan het aantal veehouderijbedrijven. Dit is met name het geval in de varkens- en schapenhandel. Het aantal handelaren in schapen is sinds 1980 zelfs met 13% toegenomen, terwijl het aantal bedrijven met schapen met 4% verminderde. Blijkbaar zijn er onder invloed van de uitbreiding van de schapenstapel nogal wat toetreders geweest die perspectief hebben gezien in de schapenhandel.

Tabel 3.5 Ontwikkeling van de veestapel, het aantal bedrijven met vee en van het aantal veehandelaren per diergroep in indexcijfers

	1980 t.o.v. 1970 (=100)	1988 t.o.v. 1980 (=100)	1988 t.o.v. 1970 (=100)
Rundveestapel	121	90	109
Bedrijven met rundvee	67	77	52
Handelaren in rundvee	66	80	53
Varkensstapel	183	137	252
Bedrijven met varkens	58	74	43
Handelaren in varkens	56	85	47
Schapenstapel	149	136	203
Bedrijven met schapen	114	96	109
Handelaren in schapen	68	113	77
Paardenstapel	77	97	75
Bedrijven met paarden	66	82	54
Handelaren in paarden	66	57	38

Bron: CBS en Bedrijfschap voor de Handel in Vee.

De slachterijen zijn de uiteindelijke afnemers van slachtvee. De slachterijen kopen geen slachtvarkens en steeds minder andere slachtdieren op de veemarkt. De veehandel heeft daarentegen nog altijd een sterke positie bij de afzet van slachtvee. Hoewel de coöperatieve sector vertegenwoordigers in dienst heeft,

geven de particuliere slachterijen mede om redenen van efficiency de voorkeur aan samenwerking met de zelfstandige veehandelaar. Kleine slachterijen en zelfslachtende slagers kopen de dieren via de veehandel en soms bij de veehouder of op de veemarkt.

Het aantal slachtingen van rundvee is sinds 1980 aanvallig toegenomen van 1 miljoen dieren tot 1,25 miljoen in 1984. Het grote aantal slachtingen in dat jaar was het gevolg van de vergrote uitstoot uit de melkveestapel onder invloed van de melkquotering. Daarna zijn de slachtingen verminderd tot 1,08 miljoen dieren in 1989.

Het aantal ondernemingen dat runderen slacht loopt voortdurend terug. In 1981 waren er 44 slachterijen die meer dan 5.000 runderen per jaar slachtten. In 1989 waren dit er nog 34. Het aandeel van deze bedrijven in het totaal aantal runderslachtingen, circa 85%, is nauwelijks veranderd. De trend naar schaalvergroting komt eveneens tot uitdrukking in het gemiddeld aantal slachtingen per bedrijf. Dit is toegenomen van 10.210 in 1981 tot 14.880 in 1987. Het aandeel van de grootste slachterijen (met meer dan 20.000 slachtingen) nam toe van 43% in 1981 tot 62% in 1987.

De ontwikkeling in het aantal slachtingen van kalveren is in grote lijnen te vergelijken met het beeld in de rundersector: 1,1 miljoen slachtingen in 1980, toenemend tot 1,28 miljoen in 1986, waarna een daling inzet tot een miljoen slachtingen in 1989. Het aantal kalverslachterijen (slachtende ondernemingen) met tenminste 10.000 slachtingen per jaar, is gedaald van tien in 1986 naar acht in 1989. Het gemiddeld aantal slachtingen per kalverslachterij is toegenomen van 54.380 per bedrijf in 1981 tot bijna 100.000 in 1989.

In 1986 werd 97% van de varkens in Nederland geslacht door 113 slachterijen (slachtende ondernemingen). Het gemiddeld aantal slachtingen per bedrijf bedroeg circa 155.000 dieren per jaar. De 54 grootste slachterijen (met meer dan 10.000 slachtingen per jaar) hebben een aandeel van circa 95% van de totale varkensslachtingen in 1989 (gemiddeld 346.000 slachtingen per bedrijf). In 1970 waren er nog 234 slachterijen die gemiddeld circa 37.000 dieren per bedrijf slachtten.

Het aantal slachtingen van schapen en lammeren is na de piek in 1980, 790.800, gedaald tot 426.000 in 1986, waarna weer een lichte stijging optrad tot 524.000 in 1989. Hierbij moet vermeld worden dat de export van levende schapen en lammeren de laatste jaren is toegenomen. De binnenlandse slachtingen werden voor het grootste deel verzorgd door 13 bedrijven met meer dan 5.000 slachtingen in 1989. Hun aandeel in de slachtingen bedraagt 75%. Verder zijn er veel slagers, 700 (LEI-mededeling 389), die zelf hun schapen slachten. Zij hebben echter slechts een aandeel van 15% (in 1986).

Het aantal paarden dat wordt geslacht is afgenomen van 17.000 in 1980 tot 9.200 in 1986. De meeste paarden worden geslacht door de 200 zelfslachtende slagers die 68% van de paarde-

slachtingen verzorgen. De omvang van de binnenlandse slachtingen stelt weinig voor. Het meeste paardevlees wordt geïmporteerd.

3.4 Internationale veehandel

Sinds de totstandkoming van de EG is de intra-handel in levend vee sterk toegenomen. Deze intra-handel wordt voor een belangrijk deel verzorgd door de Nederlandse veehandel.

Uit tabel 3.6 blijkt dat de Nederlandse invoer van vee sterk is toegenomen. Dit betreft, onder invloed van de zuivelquotering, vooral uitgangsmateriaal voor de kalvermesterij en de rundermesterij, maar ook slachtrunderen.

Tabel 3.6 De invoer van levend vee in Nederland in 1000 stuks

	1960	1970	1980	1985	1986	1987	1988	1989
Totaal rundvee	21,2	66,8	101,9	265,7	397,9	472,0	441,8	528,2
waarvan:								
- volw. runderen	21,2	33,3	30,4	56,5	83,2	90,4	85,5	113,6
- kalveren	0	33,5	71,5	209,2	314,7	381,6	356,4	414,6
Totaal varkens	0	87,7	19,4	19,5	68,4	23,2	73,3	51,5
waarvan:								
- biggen	0	86,5	4,5	0,6	45,4	2,8	6,9	-
- slachtvarkens	0	0,9	14,5	18,7	22,9	20,3	66,3	-
Totaal schapen	-	14,0	11,2	23,5	15,5	11,7	17,2	18,9
Totaal paarden	21,7	9,7	1,9	5,8	3,0	2,0	2,2	3,1
waarvan:								
- slachtpaarden	20,4	5,8	0,2	3,6	1,6	0,4	0,2	-
- overige paarden	1,3	3,9	1,7	2,2	1,3	1,6	2,0	-

Bron: CBS, PVV, EUROSTAT, LEI.

De geïmporteerde slachtrunderen zijn bijna allemaal afkomstig uit Duitsland, België en Frankrijk (zie ook LEI-Mededeling 424; De marktpositie van Nederlands rundvlees). Sinds augustus 1990 is er een importstroom van enkele duizenden slachtkoeien per week uit de voormalige DDR tot stand gekomen die overigens weer snel verminderde. Dit heeft te maken met het zeer lage prijsniveau in de DDR in de overgangsperiode naar de Duitse eenwording. Bij de geïmporteerde kalveren ligt het accent op België, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en, in mindere mate, Duitsland. Daarnaast wordt de laatste jaren een toenemend aantal kalveren uit Polen geïmporteerd.

De invoer van biggen en slachtvarkens is periodiek van enige betekenis. Het gaat om de jaren 1970, 1986 en 1988. In 1970 en 1986 gaat het vooral om biggen die grotendeels weer zijn geëxporteerd, in 1988 zijn het vooral slachtvarkens. Hiervan neemt de import overigens trendmatig toe. Het gaat hierbij om relatief kleine aantallen die vermoedelijk voor het merendeel worden gere-exporteerd.

De Nederlandse uitvoer van levend vee bestaat voor het grootste deel uit varkens (tabel 3.7). De sterke exportgroei van varkens in de jaren zeventig is in de eerste jaren na 1980 gevolgd door een periode waarin de uitvoer zich stabiliseerde en is na 1984 weer verder toegenomen. In de jaren 1988 en 1989 stabiliseert de uitvoer van varkens weer en treedt er een verschuiving op naar een verdere groei van de uitvoer van biggen ten koste van die van slachtvarkens. De druk op het binnenlandse aanbod en prijspeil van biggen wordt hierdoor verlicht. Anderzijds betekent het dat de toegevoegde waarde grotendeels elders tot stand komt. De export van varkens richt zich vooral op West-Duitsland, Italië, Frankrijk en België. De laatste jaren worden in toenemende mate varkens geëxporteerd naar Spanje en Portugal (zie ook LEI-Mededeling 392; Perspectieven voor de export van levende varkens en mestbiggen).

De uitvoer van rundvee betreft vrijwel uitsluitend kalveren en neemt toe tot 1986. Daarna is de export onder druk van de verminderde veestapel en het geringere aanbod van kalveren teruggelopen van ruim 370.000 dieren in 1986 tot 160.000 in 1989. Dit is vooral ten koste gegaan van de export naar Frankrijk en Italië, die naar de nabije markten Duitsland en België is beter op peil gebleven. Door de zuigkracht vanuit de kalvermesterij en het sterk verminderde binnenlandse aanbod van uitgangsmateriaal is het exportoverschot van kalveren - bijna 200.000 dieren per jaar in de periode 1980-1985 - sinds 1987 omgeslagen in een importoverschot van 250.000 dieren in 1989. In de zestiger jaren was ook de export van fokrunderen van betekenis. Daarna kwam deze onder druk te staan van Canadese en Britse concurrentie. In 1989 is hierin weer een verandering ten gunste van de Nederlandse export opgetreden.

De export van schapen is in de loop der jaren gegroeid tot bijna 370.000 dieren in 1989. Hierbij speelt de vergrote productie onder invloed van de zuivelquotering en de ooi premie een rol. De export van schapen is vrijwel uitsluitend gericht op België en Frankrijk. De export van paarden heeft weinig te betekenen.

Door de toegenomen import en export van levend vee heeft de veehandel een flink stuk omzet gerealiseerd. De dieren worden daarbij over grotere afstanden vervoerd dan in het verleden. Dit geldt speciaal voor varkens.

Opgemerkt moet worden dat de internationale handel in levend vee in het verleden erg gevoelig is gebleken voor het optreden van veeziekten, actievoerende boeren en grensbelemmeringen. Wat dit laatste betreft zijn vooral de Italiaanse grensovergangen met

Tabel 3.7 De Nederlandse uitvoer van levend vee x 1000 stuks

	1960	1970	1980	1985	1986	1987	1988	1989
Totaal rundvee	54,1	74,3	285,4	374,5	401,6	357,7	259,2	192,6
waarvan:								
- fokrunderen	35,1	20,4	12,4	21,5	14,2	17,8	10,1	30,2
- overige runderen	2,6	-	17,7	12,5	10,1	9,9	19,2	-
- kalveren	16,3	53,8	255,4	340,5	377,4	329,9	229,9	162,4
Totaal varkens	133,5	365,0	2781,0	3012,3	3515,9	3982,9	4181,5	4195,3
waarvan:								
- biggen	0	3,7	294,4	188,3	447,3	687,7	1342,1	-
- slachtvarkens	130,3	359,8	2485,4	2821,5	3064,4	3293,4	2836,5	-
Totaal schapen	8,9	2,1	179,7	317,0	270,2	336,1	324,7	366,8
Totaal paarden	3,8	30,7	20,6	16,0	13,1	11,8	13,3	14,0
waarvan:								
- slachtpaarden	1,5	10,9	15,9	12,6	9,1	7,3	6,3	-
- overige paarden	2,3	19,8	4,6	3,4	4,0	4,5	7,0	-

Bron: CBS, PVV, EUROSTAT, LEI.

urenlange wachttijden berucht. Verder worden er nogal eens veterinaire of gezondheidsargumenten gebruikt om importen af te remmen en zo de eigen produktie te steunen. Op dit punt zal 1992 een verbetering kunnen betekenen.

3.5 Invloeden op ontwikkelingen bij de veehandel

In de afgelopen jaren hebben zich een aantal ontwikkelingen voorgedaan die van invloed zijn geweest op het functioneren van de veehandel. Een aantal betreft algemene tendensen die zich voordoen in de gehele produktieketen, zoals concentratie, schaalvergroting en specialisatie. Dit betekent dat deze verschijnselen zich ook in de veehandel hebben voorgedaan, hetgeen tot een toenemende professionalisering van de veehandelsfunctie heeft geleid. Andere ontwikkelingen die van invloed zijn geweest op het functioneren van de veehandel zijn:

60-er jaren:

- Een aantal markten voor biggen en gebruiksvarkens wordt om veterinaire redenen gesloten.
- De tot dan bestaande erkenningsregeling voor de handel in vee wordt in 1962 vervangen door een vestigingsbesluit.
- De varkensslachterijen gaan over op uitbetaling per kg slachtgewicht op basis van classificatieresultaten. De verhandeling per dier (in de roes) en per kg levend gewicht neemt hierdoor sterk af.
- Door opgelegde quarantainemaatregelen komt het exportvee niet meer op de veemarkt.
- Er wordt een begin gemaakt met de harmonisatie van de veterinaire regelgeving in de EG-lidstaten.
- Nuchtere kalveren worden alleen nog geslacht om redenen van noodslachting door de zuigkracht van de kalvermesterij.

70-er jaren:

- De Rotterdamse veemarkt wordt opgeheven en enkele andere worden gerenoveerd.
- Opkomst van opvangcentra voor nuka's en van exportverzamelplaatsen.
- Het aantal ingeschreven veehandelaren neemt sterk toe door het niet verlengen van het vestigingsbesluit. De toeneming betreft handelaren zonder opleiding voor de veehandel.
- De toenemende intra-handel in vee leidt tot verscherpte grenscontroles en tot de verplichting de veewagens te ontsmetten.
- Vanwege varkenspestrisico's worden biggenmarkten verboden.
- PVV-regeling inzake het wegen van slachtrunderen wordt van kracht.
- De vele koersfluctuaties zetten het intra-handelsverkeer onder druk.

80-er jaren:

- In het kader van de varkenspestbestrijding wordt een Identificatie- en Registratieregeling voor varkens ingevoerd.
- Voor de schapensector komt een Gemeenschappelijke marktordening tot stand. De concurrentie spitst zich toe op de Franse markt en zet de prijzen onder druk. Onder invloed van de ooi-premie breidt de schapenstapel uit.
- De Bondsrepubliek staat geen invoer van levende schapen uit Nederland toe vanwege zwoegeerziekte.
- Er worden veterinaire eisen van kracht voor exportplaatsen van slachtvarkens.
- In het kader van de runderziektenbestrijding wordt een nieuwe regeling voor Identificatie- en Registratie van runderen en kalveren voorbereid.
- De EG-zuivelquotering wordt ingevoerd waardoor de rundveestapel afneemt en de aanvoer van slachtrunderen tijdelijk toeneemt, maar op langere termijn sterk vermindert, de schapenstapel sterk toeneemt en het exportoverschot van kalveren omslaat in een importoverschot. De export van schapen en lammeren neemt toe.
- De maximale beladingsdichtheden voor het transport van varkens worden herzien.
- De Vereniging van Exporteurs van Levende Varkens (VELV) en de Groep Nederlandse Veemarkten (GNV) worden opgericht.
- De interimwet voor varkens- en pluimveehouderijbedrijven legt een rem op produktie-uitbreiding.
- Er komen EG-maatregelen, gericht op steun van gespecialiseerde rundvleesproducenten en voor het houden van zoogkoeien.
- De toetreding van Spanje en Portugal tot de EG levert een nieuwe markt op voor de afzet van mestbiggen en slachtvarkens. Door het vervallen van de restituties komt echter de export van fok- en gebruiksrunderen naar die landen gedurende enkele jaren bijna stil te liggen.
- Voor verhandeling van hoogwaardig fokvee komt, op initiatief van leden van de Nederlandse Bond van Handelaren in Vee, de Stichting Veeveilingen Nederland tot stand.
- Er komt meer uniformiteit in de veemarktnoteringen door een nationaal schema voor veemarktnoteringen. Later vindt verfijning plaats door invoering van het systeem Den Bakker voor de classificatie van levende slachtrunderen.
- De varkensexporteurs, verenigd in de VELV, starten met de wekelijkse vaststelling van een eigen notering voor slachtvarkens.
- De Nederlandse Bond van Handelaren in Vee stelt Algemene Voorwaarden voor de Veehandel op.
- Door het PVV wordt een Kontaktcommissie Promotie Export Levend Vee ingesteld die de activiteiten voor propaganda van Nederlandse slacht- en meststieren in het buitenland moet coördineren. Er wordt gestart met het Bureau Nederlandse Vee-export.

- Er wordt een classificatiesysteem voor geslachte schapen en lammeren voorbereid.
- Wijziging van de EG-schapenmarktordening leidt tot een verdere verbetering van de Britse concurrentiepositie en zet de marktprijzen onder druk.
- Er wordt een begin gemaakt met het houden van veilingen voor hoogwaardig fokvee.
- De export van levend vee naar Duitsland wordt belemmerd door de dubbele controle door de Duitse autoriteiten op EG-regels inzake het dierenvervoer en de daarmee verbonden heffing aan de grens.
- De intra-handel in levend vee blijft gevoelig door allerlei belemmeringen van nationale overheden en actievoerende boeren in de bestemmingslanden.

1990:

- Franse boeren voeren actie tegen de import van schapen en lammeren en later ook tegen andere diersoorten en tegen buitenlandse vlees. Daarbij doen zich ook gewelddadigheden voor.
- De Duitse eenwording zet de prijzen voor vee tijdelijk onder druk.
- Classificatie van levende slachtvarkens is in onderzoek.

4. Toekomst van de distributiekolom levend vee

4.1 Op veehouderijniveau

De veehouderij wordt gekenmerkt door schaalvergroting en specialisatie. Daarbij concentreert de veehouder zich steeds meer op optimalisatie van de bedrijfsvoering en is hij minder dan voorheen op de hoogte van de relatie prijs/kwaliteit en de prijsvorming van de dieren. Hierdoor koopt en verkoopt hij nog maar zelden zelf op de veemarkt en vervolgens maakt hij in toenemende mate gebruik van een tussenpersoon die de aan- en verkoop voor hem verzorgt. Deze zogenoemde commissiehandel is dan ook het verst voortgeschreden bij de grootschalige produktierichtingen in de intensieve veehouderij met een frequente in- en verkoop van dieren. Bij volwassen runderen, schapen en paarden onderhandelt de veehouder meestal zelf over de prijs, de zogenaamde vrije handel.

Hoewel nog maar weinig veehouders kopen en verkopen op de veemarkt, wil dat nog niet zeggen dat zij de veemarkt niet belangrijk vinden. Onafhankelijk van allerlei ontwikkelingen in de keten achten zij het bestaan van verschillende afzetkanalen, en dus van de veemarkt, belangrijk voor de prijsvorming. Er zijn echter maar weinig veehouders die hieraan consequenties verbinden voor hun eigen aan- en verkopen. Dit houdt in dat in de praktijk niet de veehouder, maar de veehandelaar beslist of de veemarkt wordt ingeschakeld.

Op de veehouderijbedrijven zal de schaalvergroting verder voortzetten. Daarbij is een groei van de totale veestapel niet meer te verwachten. Dit betekent dat het aantal bedrijven met vee verder zal verminderen. Het is wel mogelijk dat, door een groei van het aantal nevenberoepsbedrijven, de vermindering wat gematigder zal verlopen dan in de achterliggende jaren. Overigens zal de in het kader van de GATT-onderhandelingen voorgestelde vermindering van de landbouwsubsidies de schaalvergroting eerder versterken dan afzwakken. Voor een gezonde ontwikkeling van de veehandel is een verdere vermindering van het aantal veehandelsbedrijven in de komende jaren dan ook gewenst.

In de toekomst zal door schaalvergroting en specialisatie op de veehouderijbedrijven nog meer gebruik gemaakt worden van een tussenpersoon voor de in- en verkoop van vee. Wel zal de handel in biggen verminderen door een toename van het aantal "gesloten" bedrijven in de varkenshouderij. De accenten op de adviserende functie van de veehandelaar met betrekking tot zaken als terugkoppeling van afnemerswensen naar en begeleiding van de veehouder zullen verder in belang toenemen. Ook het aandeel van de commissiehandel zal groter worden. Deze ontwikkeling zal ertoe leiden dat er hogere eisen worden gesteld aan deskundigheid en contactuele vaardigheden van de veehandelaar.

4.2 Op slachterijniveau

Gezien de relatief lage bezettingsgraden bij slachterijen en de slechte bedrijfsresultaten die worden behaald, zal er in de komende jaren nog een aantal slachterijen worden gesloten. Ook aan de kant van de afnemers van de veehandel zullen concentratie en schaalvergroting derhalve voortschrijden. De slachterijen verwachten dat hierdoor het direct leveren zal toenemen, zij het dat men ook dan gebruik zal blijven maken van tussenpersonen. Dit kunnen eigen vertegenwoordigers zijn, maar ook - en daaraan geeft men in de meeste gevallen de voorkeur - handelaren die inspelen op de ontwikkelingen. Hiermee bedoelt men veehandelaren die bereid en in staat zijn om de toenemende afnemerswensen terug te koppelen naar de veehouder en hem zodanig te begeleiden dat de totale produktieketen een optimaal resultaat bereikt. Volgens de slachterijen dienen de veehandelaren een open oog te hebben voor de ontwikkelingen die zich verderop in het afnemerskanaal voordoen en dienen zij deze ontwikkelingen, in samenwerking met de slachterijen, te vertalen in advisering en begeleiding van de producent. Verder willen een aantal slachterijen de veehandelaren betrekken bij de aanvoerplanning. Dit biedt de veehandel kansen op een centralere positie in de produktiekolom.

Het belang van de veemarkt zal voor de grotere slachterijen verminderen. Immers, verhandeling via de veemarkt betekent extra kosten. Verder zou een goede inkoopplanning voor grote slachterijen bij inkoop via de veemarkt moeilijk zijn te realiseren. Bovendien is bij een uniformere grootschaligere primaire produktie hergroepering via de veemarkt minder noodzakelijk. De uitbetaling kan goed plaats hebben op basis van via PVV-regelingen geobjectiverde criteria. Deze betreffen weging en classificatie van het levende of geslachte dier. Er wordt verwacht, dat door de toenemende behoefte aan herkenbaarheid in de keten, direct leveren zal toenemen. Gelet op het teruglopende aanbod op veemarkten zou er volgens de slachterijen moeten worden gestreefd naar één markt voor slachtvee per dag. Een dergelijke concentratie van vraag en aanbod bevordert de efficiency en komt de prijsvorming ten goede, aldus de geënquêteerde slachterijen.

4.3 Op veemarktniveau

De veemarkt is vanouds de plaats waar een heterogeen aanbod van kleine partijen dieren samenkomt en waaruit door kopers meer homogene, veelal grotere, partijen worden samengesteld. Dit aspect krijgt echter steeds minder betekenis.

Naarmate het aanbod van dieren grootschaliger en homogener wordt, vermindert de behoefte aan inschakeling van de veemarkt. Van de geënquêteerde veehandelaren blijkt 18% geen zaken te doen op de veemarkt. Deze handelaren doen vooral in varkens, gevolgd door handelaren in runderen en nuka's.

Biggen en slachtvarkens worden namelijk niet meer en slachtkalveren en slachtstieren nog maar voor een klein deel via de markt verhandeld.

Naast een verminderde functie van de veemarkt door een grootschaliger, uniformer aanbod, heeft de veemarkt ook concurrentie gekregen van alternatieven voor de hergroeperingsfunctie. Dit zijn vooral de opvangcentra voor nuka's en exportverzamelplaatsen voor slachtvarkens en schapen. Ook voor mestbiggen, die overigens niet via de veemarkt mogen worden verhandeld, bestaan exportverzamelplaatsen. Deze distributiekkanalen stellen hun voorzieningen frequenter ter beschikking dan veemarkten, die meestal slechts een ochtend per week zijn geopend. Tenslotte worden de betere gebruikskoeien meer en meer buiten de markt om of via fokveeveilingen - die voor een deel door de zelfstandige veehandel op veemarkten worden georganiseerd - verhandeld.

De veehandel verwacht dat het aandeel van de veemarkt in de distributie van vee in de toekomst zal verminderen. De oorzaken die de veehandel hiervoor aangeeft zijn de extra kosten van verhandeling, het dierziektenrisico en de beperkte aanvoer van kwaliteitsdieren. Deze opvatting komt overeen met die van de veehouders en de slachterijen, maar ook de veemarkten zelf verwachten dat hun aandeel zal verminderen. Van de geënquêteerde veehandelaren zijn de jongeren duidelijk pessimistischer over de toekomst van de veemarkt dan hun oudere collega's.

Via de uitgroei tot veehandelscentrum is er voor een beperkt aantal veemarkten verbetering van het perspectief mogelijk (zie LEI-Mededeling 435 "Perspectieven voor veemarkten").

4.4 Op veehandelsniveau

De veehandelaar is zowel leverancier als afnemer van de dieren. Daarnaast verzorgt de veehandel vaak het transport; 76% beschikt over eigen vervoer en 31% vervoert alle dieren zelf. In totaal wordt ongeveer de helft van de verhandelde dieren door de veehandelaar vervoerd. Bij de collectering ligt de nadruk op het eigen gebied; 55% van de leveranciers is binnen een straal van 10 km van het eigen bedrijf gevestigd. Bij de distributie is 50% van de afnemers gevestigd binnen een straal van 25 km.

De veehandel bevindt zich in een omgeving die sterk aan het veranderen is. Er is zowel op veehouderij- als op slachterijniveau sprake van voortgaande concentratie en schaalvergroting. De transacties nemen dus ook in omvang toe. Hier komt nog bij dat niet mag worden gerekend met een verdere groei van de veestapel. Dit heeft consequenties voor zowel de omvang als voor de functie van de veehandel.

In de eerste plaats zal een vrij sterke daling van het aantal veehandelaren, gezien de ontwikkeling van de veestapel, het aantal veehouderijbedrijven en het aantal slachterijen, onafwendbaar zijn. Dit wordt nog versterkt door het afnemende veemarkt-

aandeel en de te verwachten verkorting van het distributiekanaal (zie paragraaf 4.6). Hierdoor vermindert het aantal transacties per dier. Het is vooral deze combinatie van meer dieren per transactie en minder transacties per dier die onvermijdelijk zal leiden tot een sterke vermindering van het aantal veehandelaren in de komende jaren. Dit geldt te meer omdat de schaalvergroting in de veehandel sinds 1980 is achtergebleven bij die in de veehouderij (zie tabel 3.5). Dit zal een inhaaleffect tot gevolg hebben bij de schaalvergroting in de veehandel.

Ook in de functie van de veehandel zijn een aantal veranderingen te verwachten. De kwaliteitsbepaling van de verhandelde dieren zal steeds meer plaats hebben op basis van geobjectiveerde criteria als (karkas)classificatie, type, ras, geslacht, etc. Als de macht van slachterijen en winkelketens bij de inkoop verder toeneemt, dan zal de uiteindelijke prijsvorming voor slachtdieren steeds meer een afgeleide worden van het prijsniveau verderop in de produktieketen. Hierdoor zal de commissiehandel toenemen en vermindert de handelsfunctie van de veehandelaar. Door het toenemende belang van coördinatie in de kolom en kwaliteitsbewaking in de totale produktieketen wordt de functie van de veehandelaar van de toekomst veel breder. In de richting van de veehouders krijgt hij een meer adviserende taak ten aanzien van begeleiding van het produktieproces en advisering met betrekking tot het optimale aflevertijdstip. In de richting van afnemers als slachterijen en exporteurs zal hij geconfronteerd worden met taken op het vlak van de efficiency van de distributieketen (aanvoerplanning).

Dergelijke ontwikkelingen zullen van de veehandel het nodige aanpassingsvermogen vergen. Vooral oudere, minder goed opgeleide veehandelaren zullen in deze ontwikkeling niet mee kunnen of willen en hun bedrijf beëindigen; 40% van de veehandelaren is ouder dan 50 jaar, 8% is ouder dan 65 jaar. De "blijvers" zullen zich vanwege de benodigde diepgang in hun takenpakket steeds meer gaan specialiseren. Zij zullen zich ook door middel van een goed opleidingsniveau dienen voor te bereiden op de toekomst. Daarbij dient het accent te liggen op verdieping van het inzicht in de ontwikkelingen die zich voordoen in de produktieketen, zodat hierop optimaal kan worden ingespeeld. Gezien de toenemende internationalisering van de veehandel zal ook de beheersing van vreemde talen toenemende aandacht vragen.

Hierbij dient te worden bedacht dat een goed opleidingsniveau op zichzelf geen garantie is om de toekomstige ontwikkelingen aan te kunnen. Deskundigheid, koopmanschap en managementcapaciteiten zijn hiervoor minstens even bepalend.

Geconcludeerd kan worden dat rekening moet worden gehouden met een dalend volume van de binnenlandse veehandel. In het verleden heeft de veehandel via een toenemende im- en export een flink stuk extra omzet gerealiseerd (zie tabel 3.6 en 3.7). Met het oog op een steeds vrijer wordend grensverkeer (1992), mag ook in de toekomst met een groei van de im- en exporthandel in levend

vee worden gerekend, mits er in Nederland geen maatregelen worden getroffen ter verdere beperking van de produktie in de intensieve veehouderij. Overigens kunnen milieumaatregelen ook in bepaalde regio's van Duitsland, Denemarken, Frankrijk en Italië leiden tot produktiebeperkende maatregelen. De groei van de export en import zal echter beduidend minder zijn dan in het verleden. Dit geldt vooral de export van levend vee. Ook zullen de dieren deels over grotere afstanden moeten worden vervoerd dan in het verleden. Dit geldt vooral voor varkens en hangt samen met de verzadigde markt in het noordwesten van de EG en de toenemende consumptie van varkensvlees in Zuid-Europa. Hierdoor zal de export van biggen naar Italië, Spanje en Portugal wellicht nog toenemen. In principe kan 1992 ook perspectief bieden voor de export van varkens naar Groot-Brittannië en Denemarken. Door het wegvallen van de grensbarrières kan er na 1992 ook meer grenshandel met Duitsland en België worden verwacht en kan ook de handel met het noorden van Frankrijk nog toenemen.

In het kader van de zuivelquotering moet worden gerekend met een toenemende produktie van schapen en lammeren in Nederland. Dit betekent dat een toenemende export van slachtschapen en -lammeren is te verwachten naar de traditionele afzetmarkten België en Frankrijk. Ook afzet naar Duitsland, die thans niet mogelijk is vanwege zwoegerziekte, zou na 1992 perspectief kunnen bieden. Onze belangrijkste concurrent op de Franse markt is Groot-Brittannië. Dit land concurreert via een lage prijs. Het Nederlandse aanbod zal zich moeten richten op het kwaliteitssegment. Dit vraagt niet te zware lammeren (maximaal 22 kg geslacht gewicht) met een geringe vetbedekking.

Tijdens de studiereizen voor dit onderzoek is gebleken dat er in verschillende landen, waaronder vooral Spanje, belangstelling bestaat voor fokvee voor de melkveehouderij. Dit hangt samen met de weggefallen van de Britse export door BSE. In de afgelopen jaren is de Nederlandse export grotendeels verdrongen door Canadees en Brits aanbod, maar nu zijn er kansen om posities weer terug te winnen, mits er hoge kwaliteit wordt aangeboden.

Er is de laatste jaren een toenemende import van levend vee te constateren. Dit betreft vooral (nuchtere) kalveren als uitgangsmateriaal voor de kalvermesterij en de roodvleesproduktie waaraan, onder invloed van de zuivelquotering, grote behoefte bestaat. Overigens is hierdoor ook de beschikbaarheid in andere lidstaten beperkt. Deze dieren worden vooral aangekocht in Frankrijk en Groot-Brittannië. Het aantrekkelijke daarbij is dat de prijzen lager zijn dan in Nederland bij een betere kwaliteit. In de eerste plaats gaat het veelal om kruislingsdieren en in de tweede plaats worden de kalveren in Frankrijk pas verhandeld als ze twee weken of ouder zijn waarmee ze de eerste kritieke levensfase zijn gepasseerd.

De verwachting van Nederlandse en Franse handelaren op de bezochte Franse markten is wel dat door de sterk toegenomen Nederlandse vraag de prijsverschillen zullen verminderen.

Verder is Frankrijk leverancier van "broutards", halfwas stieren en vaarzen van 200-250 kg voor de vleesproductie, maar ook van slachtkoeien en slachtstieren.

Deze laatste worden ook uit België en Duitsland geïmporteerd. De import van slachtvee uit Frankrijk en België betreft veelal vleesrassen van hoge kwaliteit, die uit Duitsland is vergelijkbaar met de Nederlandse dieren.

De laatste jaren wordt een toenemend aantal kalveren uit Polen geïmporteerd. Het is thans nog niet te overzien in hoeverre de ontwikkelingen in Oost-Europa zullen leiden tot een duurzame importstroom uit die landen. Ook de gezondheidsrisico's die aan een dergelijke import zijn verbonden zijn thans nog niet helemaal duidelijk.

Door de Duitse eenwording importeert Nederland sinds enige tijd op ruime schaal slachtkoeien van matige kwaliteit tegen zeer lage prijzen uit de voormalige DDR. De reden hiervoor is dat de eertijdse afzet vanuit de voormalige DDR naar Oosteuropese landen (Rusland) is gestagneerd. Een aanzienlijk export-surplus is daardoor in Westeuropese landen, waaronder Nederland, afgezet.

Verwacht wordt dat de aantallen runderen die uit de voormalige DDR worden geïmporteerd zullen afnemen, hoewel de zuivelquotering aldaar vanaf 1991 van kracht wordt, waardoor een overschot van melkkoeien ontstaat. Schattingen hierover lopen uiteen van 650.000 tot 800.000 dieren. Verder zullen er veel dieren beschikbaar komen die moeten worden geslacht in het kader van de leucosebestrijding. De huidige import uit het oosten van Duitsland zal dus wel verminderen, maar niet geheel opdrogen.

Uit het voorgaande blijkt dat in de komende jaren een verdere groei van het internationale handelsverkeer in levend vee waarschijnlijk is. Hier liggen dus ook kansen voor de Nederlandse veehandel. Daarbij dient te worden bedacht dat slachtvee ook wel wordt geïmporteerd door de slachterijen zelf als aanvulling op het binnenlandse aanbod.

4.5 Invloed EG- en nationaal beleid

De EG beoogt vrij handelsverkeer tussen de lidstaten te bereiken in 1992. Voor de intra-handel in levend vee heeft dit positieve gevolgen door het wegvallen van formaliteiten en opentheid aan de binnengrenzen en door het gelijktrekken van bestaande verschillen in eisen die de afzonderlijke lidstaten aan de dieren stellen. Liberalisering houdt echter ook risico's in. Het meest in het oog lopend is het risico van insleep van besmettelijke dierziekten die de gezondheid van mens en dier kunnen bedreigen. De regelingen op dit terrein zullen worden geharmoniseerd op een hoog niveau. Dit betekent dat het eenvoudiger wordt om naar landen met een zelfde of lager niveau qua dierziektensituatie te exporteren, maar moeilijker naar landen met een beter dierziekten-niveau. In feite wordt de gevoeligheid voor dierziekten van de Nederlandse export van levend vee hierdoor vergroot.

De bestaande EG-regelingen zullen dus worden vervangen en aangevuld met een veelheid van nieuwe regels. Dit vergt nogal wat van het aanpassingsvermogen van de betrokken marktpartijen. Verder kunnen een aantal regelingen in hun uitwerking uitschakeling van marktpartijen tot gevolg hebben. De maatregelen ter bestrijding van klassieke varkenspest bevorderen bijvoorbeeld het toemen van "gesloten" bedrijven. Verder zijn de maatregelen gericht op beperking van het aantal toeleverende vermeerderingsbedrijven per varkensmestbedrijf. Anderzijds nemen door het wegvallen van grensbelemmeringen en door verdere uitroeiing van dierziekten in de EG de im- en exportmogelijkheden toe. Ook zal er meer grenshandel ontstaan.

Ten aanzien van het transport van levende dieren worden ook EG-maatregelen voorbereid. Bescherming van het dierenwelzijn zal hierin een vrij centrale plaats krijgen. Blijkens de voorstellen voor in te voeren EG-regelingen zullen de beladingsnormen voor enkele categorieën dieren worden verscherpt. Voorts is het plan andere voorschriften inzake voederen en drinken in te stellen bij dierenvervoer van langere duur. Vooral de export naar verre bestemmingen (Zuid-Europa) zal hierdoor duurder worden, afhankelijk van de uiteindelijk vast te stellen beladingsnormen. Een deel van deze kostenstijging zal kunnen worden opgevangen door het inzetten van vrachtauto's die binnen de voorgeschreven buitenmaten over een groter volume beschikken.

De prijswaarneming in de rundvleessector ten behoeve van Brussel gebeurt sinds 1982 niet meer uitsluitend op basis van de noteringen van de referentiemarkten, maar tevens op basis van de prijs van EUROP-geclassificeerde geslachte runderen. Om aan de bezwaren van de EG inzake de representativiteit van veemarktnoteringen tegemoet te komen werd een nieuw beoordelingssysteem voor levende slachtrunderen ontworpen dat beter aansluit bij de EUROP-classificatie. Hiermee is de parallelle prijswaarneming voorlopig gewaarborgd. De prijswaarneming in de varkenssector ten behoeve van het EG-beleid vindt uitsluitend plaats op basis van de SEUROP-classificatieresultaten voor geslachte varkens. Slachtzeugen worden niet geëvalueerd.

De marktverordening voor schapen voorziet in een jaarlijks vast te stellen basisprijs voor geslachte dieren en een premie- en interventieregeling ter ondersteuning van het inkomen van producenten. Het niveau van de premie hangt direct samen met het berekende marktprijsniveau in een land en de omvang van de stapel. Doordat de in de verschillende lidstaten waargenomen prijs geen betrekking heeft op vergelijkbare kwaliteiten en gewichten is een objectievere kwaliteitsbeoordeling gewenst. Hierbij wordt gedacht aan een EG-classificatiesysteem voor karkassen. Belangrijk is dat de veehandel en veemarkten hierop tijdig inspelen met naar kwaliteit en gewicht gedifferentieerde noteringen, vergelijkbaar met het Den Bakker systeem. Dit maakt ook terugkoppeling van kwaliteitsinformatie ten behoeve van het fokkerijbeleid mogelijk.

Met ingang van het melkprijsjaar 1984/85 is de melkproductie in de EG gecontingenteerd. Hierdoor is de Nederlandse melkveestapel tot en met 1989 met 25% verminderd. De hierdoor vrijgekomen ruimte op de melkveehouderijbedrijven is opgevuld met schapen en/of mestrundervee. De rundveestapel is dus niet alleen verminderd, maar ook veranderd van samenstelling.

Het aandeel van stieren in het totale aantal slachtingen zal naar verwachting toenemen tot 40% in het jaar 2000. In 1980 was dit nog maar 17%. Omdat stieren in grotere eenheden worden gehouden, vermindert de bestede tijd per verhandeld slachtrund voor de veehandel. Verder zal dit leiden tot een sterke toeneming van de uitbetaling op basis van karkaskwaliteit bij slachtrunderen.

Binnen het kader van de EG-regelgeving kunnen de lidstaten eigen accenten leggen. Ter vermindering van dierziektenrisico's wordt er momenteel gewerkt aan een nationaal plan voor de gezondheidszorg voor dieren. Dit plan beoogt een sluitende identificatie en registratie van dieren. Daarbij wordt iedere mutatie (geboorte, sterfte, slachting) en verplaatsing van de dieren vastgelegd. In de varkenshouderij wordt een geautomatiseerd systeem uitgetest. Dit proefstadium zal overigens nog minstens twee jaar vergen. Er is in de keten een toenemende behoefte aan herkenbaarheid. Dit heeft ertoe geleid dat thans op experimentele schaal wordt gewerkt aan integrale keten bewaking (IKB). Dit heeft tot doel dat garanties kunnen worden gegeven over de herkomst van de dieren en over hun productieomstandigheden. Verder kunnen hierdoor wellicht de keuringskosten worden beperkt en wordt een efficiënte terugkoppeling van informatie mogelijk ten behoeve van voorgaande schakels in de keten.

Gezien de mest- en milieuproblematiek is het niet uitgesloten dat er maatregelen worden genomen ten aanzien van de omvang van de veestapel.

Dit zou uiteraard rechtstreeks gevolgen hebben voor de omvang van de veehandel.

4.6 Scenario's met betrekking tot de omvang van de veehandel

Het doel van de op basis van een aantal te verwachten ontwikkelingen voor de veehandel opgestelde scenario's, is het schetsen van een gebied waarbinnen de omvang van de veehandel in het jaar 2000 zal liggen. Hiervoor zijn drie scenario's opgesteld, waarbij door twee scenario's de boven- en ondergrens voor de ontwikkeling van de veehandelsomvang wordt aangegeven. Het derde scenario bevindt zich tussen deze uitersten. De scenario's geven aan wat de effecten kunnen zijn van omgevingsinvloeden op de omvang van de veehandel in de komende jaren, uitmondend in een kwantificering van de veehandelsomvang in het jaar 2000.

De toekomstige omvang van de veehandel zal worden bepaald door een aantal centrale thema's. Het gaat daarbij om de te verwachten omvang van de veestapel en om de bereidheid tot inschake-

ling van de veehandel door partijen die vee wensen te kopen en te verkopen. Voorts wordt de omvang van de veehandel mede beïnvloed door het beleid van overheden op nationaal en EG-niveau.

Bij het opstellen van de scenario's is rekening gehouden met omgevingsfactoren waarvan op dit moment is te voorzien dat ze van invloed (zullen) zijn op de veehandelsomvang. Aangenomen is dat de kwantitatieve consumptieve vraag naar vlees en zuivelprodukten in de EG niet behoort tot de omgevingsinvloeden die bepalend zijn voor de toekomstige omvang van de Nederlandse veestapel en vee-handelsomvang. Verder is er van uitgegaan dat de Nederlandse concurrentiepositie gelijk blijft, waardoor de produktie ook volledig kan worden afgezet. Wel is er effect te verwachten van de ontwikkeling van de vraag in kwalitatieve zin. Dit aspect is meegenomen in het hieronder meegenomen aandachtspunt 8.

De omgevingsfactoren, die zijn gekozen in overleg met de begeleidingscommissie van deskundigen, zijn:

1. zuivelquotering;
2. internationalisering veehandel;
3. transportnormen voor dieren;
4. milieuproblematiek;
5. ontwikkelingen in arbeidstijden;
6. ziektenpreventie;
7. schaalvergroting bij leveranciers en afnemers;
8. herkenbaarheid produkt door de keten heen.

ad 1. Zuivelquotering

In feite is de zuivelquotering het enige thema waarbij met enige mate van zekerheid gekwantificeerde uitspraken kunnen worden gedaan over de toekomstige omvang van de (rund)veestapel. Dit is ook de omgevingsfactor die naar verwachting het grootste effect zal hebben op de omvang van de veestapel.

Tabel 4.1 Ontwikkeling rundveestapel bij handhaving huidige quotering (x 1000 stuks)

Diersoort	1988	2000
Totale rundveestapel	4710	4087
waarvan:		
- melk- en kalfkoeien	1971	1600 a)
- vrouwelijk jongvee 1 jaar en ouder	803	650 b)
- jongvee jonger dan 1 jaar	721	585 b)
- stieren 1 jaar en ouder	40	52 d)
- mestkalveren	619	600 b) c)
- ander jongvee van de mesterij	484	500 b) c)
- mest-, weide-, zoekkoeien	72	100 d)

a) LEI-mededeling 379; b) In dezelfde verhouding als de daling bij melk- en kalfkoeien; c) Inclusief extra importsaldo van 200.000 kalveren ten opzichte van 1988; d) Schatting.

Indien de quotering blijft gehandhaafd op het huidige niveau, wordt een teruggang in het aantal melk- en kalfkoeien verwacht tot 1,6 miljoen dieren in het jaar 2000 (minus 19% ten opzichte van 1988). Dit houdt in dat de totale rundveestapel ten opzichte van 1988 met 13% zal verminderen. De industrie heeft een hormoonpreparaat ontwikkeld (b.s.t.) dat de melkgift per koe sterk kan stimuleren. Toepassing ervan zou bij ongewijzigd quoteringsniveau derhalve leiden tot een nog verdere inkrimping van de veestapel. Aangenomen is dat b.s.t. tot het jaar 2000 (nog) niet zal worden gebruikt vanwege de te verwachten weerstanden bij de consument.

Verder is aangenomen dat het importsaldo van nuchtere kalveren en ander jongvee voor de mesterij, in vergelijking met 1988 met 200.000 dieren zal toenemen. Echter, ook andere lidstaten worden geconfronteerd met een geringer aanbod van kalveren. Gezien de recente ontwikkelingen in de import van kalveren, waaronder nu ook Oost-Europa, lijkt het erop dat deze extra invoer kan lukken. In de uitwerking van de scenario's is er vanuit gegaan dat dit mogelijk is. Zoniet, dan zou de rundveestapel verminderen met 18%. De rundveestapel zal zich bij deze aannames als volgt ontwikkelen.

Er zijn drie verschillende scenario's uitgewerkt. Daarbij is verondersteld dat de zuivelquotering geen invloed zal hebben op het aandeel van de veehandel in de distributie van vee.

1. optimistisch scenario met internationaal verhandelbare quota en ongewijzigd aandeel veehandel in de totale distributie van runderen en kalveren:
 - omvang rundveestapel en veehandel herstellen zich op niveau 1988;
2. nul-scenario met handhaving huidige quotering per land en ongewijzigd aandeel veehandel in de totale distributie van runderen en kalveren:
 - omvang rundveestapel en veehandel verminderen met 13%;
3. pessimistisch scenario met handhaving quotering per land, maar verruimd met 2%, en handhaving aandeel veehandel per diercategorie:
 - door andere opbouw van de rundveestapel (minder slachtkoeien en meer slachtstieren), vermindert de omvang van de rundveehandel met 16%.

De ontwikkeling van de schapen- en geitenstapel hangt samen met de zuivelquotering en de prijsontwikkeling in de schapen- en vleesveesector. Bij handhaving van de quotering mag worden gerekend met een verdere groei van de schapenstapel. Echter, als de opbrengst van schapen verder onder druk komt te staan, zal het voor de veehouder aantrekkelijker worden om vleesrundvee te houden. Dit betekent dat in een dergelijke situatie de rundveestapel minder sterk terugloopt dan in tabel 4.1 is aangegeven en de schapenstapel minder zal groeien dan is aangenomen (tabel 4.2). Vanwege het beperkte aanbod van kalveren en de hoge prijzen door de zuigkracht van de kalvermesterij zijn de mogelijkheden daartoe

echter beperkt. Verruiming van de quota zal vanwege het hogere saldo in de melkveehouderij leiden tot verdringing van schapen door melkkoeien. Een optimistisch zuivelscenario betekent dus een pessimistisch scenario voor de schapensector. Door deze substitutie-effecten verandert er in de totale veehandelsomvang maar weinig.

Vooraf de gehanteerde aantallen schapen in de scenario's zijn dus omgeven met onzekerheden. Daar komt nog bij dat, op grond van de gewijzigde schapenmarktordening, de ooi-premie gekoppeld is aan de omvang van de schapenstapel. Of, en in welke mate, dit de schapenstapel zal beïnvloeden is moeilijk te voorzien. In de scenario's is er vanuit gegaan dat er geen invloed zal zijn op de omvang van de stapel. Op basis van de aannames ten aanzien van de zuivelquotering is de volgende schatting gemaakt.

Tabel 4.2 Ontwikkeling schapenstapel en omvang veehandel, gekoppeld aan scenario's in de rundsector

	Schapenstapel (x 1000)	Omvang veehandel (1988 = 100)
1983	772	
1985	814	
1987	985	
1988	1.169	100
1989	1.405	120
2000 a)	1.100	94
b)	1.850	158
c)	1.700	145

a) Optimistisch scenario rundveesector; b) Nul-scenario rundveesector; c) Pessimistisch scenario rundveesector.

ad 2./3. Internationalisering veehandel/transportnormen voor dieren

De veehandel kan in principe profiteren van een gemakkelijker grensverkeer in 1992. Hierbij passen een aantal kanttekeningen.

In de eerste plaats neemt de export van levende kalveren en slachtrunderen sterk af door de teruglopende rundveestapel. De Britse BSE-problematiek kan perspectief bieden voor de Nederlandse export van hoogwaardig fokrundvee. Het gaat hierbij echter om een zeer specifieke markt en relatief kleine aantallen dieren. Een substantiële exportgroei bij slachtvarkens ligt evenmin in de lijn der verwachting. Daarbij zal een verschuiving optreden naar verderaf gelegen bestemmingen in Zuid-Europa. Ook de biggenexport zal minder hard groeien dan in de afgelopen jaren. De meeste exportgroei is te verwachten bij schapen en lammeren. Wel is te

verwachten dat de verminderde export uit de rundsector zal worden overtroffen door een grotere import van nuchtere kalveren, ander jongvee voor de mesterij en slachtrunderen. Hoewel slachtrunderen vaak rechtstreeks door de slachterijen in het buitenland worden aangekocht, mag van de extra import van nuchtere kalveren en ander jongvee voor de mesterij een positief effect op de omvang van de veehandel worden verwacht. Omdat ook de ontwikkelingen in Oost-Europa wellicht enig perspectief bieden voor de import van nuka's en de export van fokvee, is de invloed van 1992 op de omvang van de rundvee-, schapen- en geitenhandel, in samenhang met de scenario's in de rundsector, geschat op respectievelijk +3, +2 en +1%. Hierbij zij vermeld dat een verandering van het handelsvolume in de rundvee-, schapen- en geitensector met 1% overeenkomt met circa 94.000 dieren (zie tabel 2.1). Voor de andere diergroepen wordt geen invloed voorzien.

Bij het binnenlands transport van levende dieren is thans nog 303 kg varkens per m² vloeroppervlakte toegestaan en bij export 263 kg. De EG heeft het voornemen deze normen terug te brengen. Voor het transport van kalveren worden eveneens lagere beladingsgraden voorgesteld. Verder wordt aanbevolen de maximale duur van vervoer zonder voederen en drenken te beperken tot 24 uur en tot nog kortere duur voor jonge dieren als biggen en kalveren.

Vooral de im- en export van en naar verre bestemmingen zal moeilijker worden bij de transportkostenstijgingen die uit deze maatregelen zullen voortvloeien. Naar verwachting zal een deel van deze kostenstijging kunnen worden gecompenseerd door een betere transportefficiency. Het effect van de te verwachten verscherping van de transportkosten op het totale veehandelsvolume is - met uitzondering van schapen, paarden en geiten - geschat op respectievelijk 0, -1 en -2%.

ad 4. Milieuproblematiek

In het kader van de terugdringing van de verzuring en de overbesteding zijn een aantal beleidsmaatregelen in voorbereiding. Mogelijk worden vanaf 1991 ook andere diersoorten, waaronder schapen en geiten, onder de mestwetgeving en de graasdieren-norm gebracht. Verder neemt de druk op produktievermindering in de intensieve veehouderij toe.

Gelet op de recente ontwikkelingen is het mogelijk dat wordt besloten tot een volumebeleid waarbij de veestapel dient te worden ingekrompen. Aangezien er thans nog weinig of niets bekend is over het niveau van een eventuele inkrimping, moeten de gehanteerde percentages worden gezien als indicaties. Dit is als volgt in de scenario's verwerkt.

In scenario 1 is aangenomen dat de veestapel niet zal worden ingekrompen. Scenario 2 veronderstelt 5% reductie van de schapen- en geitenstapel en 10% vermindering van de varkensstapel. In scenario 3 is een reductie aangenomen van 5% van de rundveestapel (mestkalveren en stieren), 10% van de schapen- en geitenstapel en 20% vermindering van de varkensstapel. Bij een onveranderd aan-

deel van de veehandel in de distributie zal de veehandelsomvang met overeenkomstige percentages verminderen.

ad 5. Ontwikkeling in arbeidstijden

De arbeidstijden in de sector zijn lang. Voor de nieuwe generatie boeren kan dit bezwaarlijk worden. Vooral het 's nachts laden van dieren is bij een aantal veehouders niet populair. Dit kan enige verschuiving naar directe levering tot gevolg hebben. In de scenario's is uitgegaan van een beperkt effect op het veehandelsvolume van respectievelijk 0%, -1% en -2%.

ad 6. Ziektepreventie

Nederland is door de sterke gerichtheid op export van vee en vlees bijzonder gevoelig voor de risico's van besmettelijke dierziekten. Er worden thans wetsvoorstellen tot wijziging van de Veewet en voor een Gezondheids- en Welzijnswet der dieren voorbereid. In dit kader zal een systeem van individuele dieridentificatie en dierregistratie worden ingevoerd via een op termijn geautomatiseerd systeem met afleesapparatuur (I + R-regeling).

Enerzijds is het voor de positie van de veehandel belangrijk dat er een betere preventieve gezondheidszorg van de grond komt, anderzijds moet toch met een lichte daling van het handelsvolume worden gerekend, omdat afnemers zullen streven naar kortere distributielijnen.

In de scenario's is uitgegaan van een beperkt effect op het veehandelsvolume van respectievelijk 0%, -1% en -2%. In de varkenssector zal het effect groter zijn. Aangenomen is dat het aandeel van de "gesloten" bedrijven met 5% zal toenemen in scenario 1, met 10% in scenario 2 en met 20% in scenario 3. Dit vermindert de veehandelsomvang in de varkenssector met respectievelijk circa 3%, circa 6% en circa 12%.

ad 7. Schaalvergroting bij leveranciers en afnemers

De verwachting is dat de trend naar schaalvergroting zal aanhouden. Schaalvergroting bij afnemers als slachterijen behoeft niet tot vermindering van het veehandelsvolume te leiden. De enquêteerde slachterijen gaven bijvoorbeeld aan dat een eigen vertegenwoordigersapparaat, voor wat betreft het kostenaspect niet is aan te bevelen. Het ontstaan van zeer grote varkensbedrijven, stieren- en kalvermesterijen en schapenbedrijven heeft in het algemeen wel enige invloed. Soms wordt in dergelijke gevallen de veehandel uitgeschakeld.

Ook de verhouding tussen de particuliere en coöperatieve sector bepaalt de omvang van de veehandel. Zo kan de recente samenwerking van particuliere varkensslachterijen met de coöperatieve varkenssector op termijn de veehandelsomvang onder druk zetten. Deze mogelijkheid is overigens niet meegenomen in de scenario's. De reden hiervoor is dat de betrokken slachterijen te kennen hebben gegeven dat zij zullen blijven samenwerken met de veehandel. Per saldo is uitgegaan van een schaalvergrotingseffect

op het veehandelsvolume bij runderen, schapen en varkens van respectievelijk -1%, -2% en -3%.

ad 8. Herkenbaarheid produkt door de keten heen

Afnemers wensen in toenemende mate een betere herkenbaarheid door de keten heen teneinde te kunnen voldoen aan de wensen van de consument. Een geringer aantal schakels in de kolom vergemakkelijkt de controle op de herkomst en maakt terugvertaling van bijvoorbeeld informatie over de slachtkwaliteit beter mogelijk (IKB). Uit gesprekken met afnemers van vee is gebleken dat dit zal leiden tot geringere aankopen op de markt en/of via de veehandel.

In de uitgewerkte scenario's is er vanuit gegaan dat de effecten op veemarktaanvoeren en veehandelsvolume beperkt zullen blijven tot de runder- en schapensector, waarvan vooral nuka's, slachtstieren en -vaarzen en slachtlammers. Verder is aangenomen dat dit effect de omvang van de veehandel procentueel gezien minder zwaar zal treffen dan de veemarkt. Per saldo is een vermindering van de veehandelsomvang in de runder- en schapensector aangehouden van respectievelijk 1, 2 en 3%.

Tenslotte: het aantal veehandelaren

Naast de beschreven invloeden op het aantal door de veehandel te verhandelen dieren, dient te worden gerekend met een voortgaande vermindering van het aantal klanten van de veehandel. Dit geldt zowel voor de leveranciers als voor de afnemers. Verwacht moet worden dat de marges van de veehandel hierdoor onder druk komen te staan, hetgeen zal noodzaken tot een vermindering van het aantal veehandelsbedrijven.

Het aantal primaire productiebedrijven in het jaar 2000 is thans slechts bij benadering te voorspellen. Het LEI verwacht bij handhaving van de huidige zuivelquotering (scenario 2) een vermindering van het aantal bedrijven met melk- en kalfkoeien tussen 1988 en 2000 met circa 25000. Bij dit melkscenario zal het aantal bedrijven met schapen en geiten verminderen met circa 8%. In dit scenario zal wel een zekere compensatie plaatshebben door toetredende bedrijven in de rundveemasterij (zoogkoeien en stieren) en schapenhouderij. Per saldo is in scenario 2 uitgegaan van een vermindering van het aantal bedrijven in de rundveesector met een derde en een gelijkblijvend aantal bedrijven met schapen en geiten. In dit scenario is tevens een vermindering van het aantal varkensbedrijven geschat met 33%. Ondanks tegenwerkende krachten blijft de tendens tot schaalvergroting in de varkenshouderij sterk aanwezig. Uit de CBS-meitellinggegevens blijkt alleen nog een toename van het aantal bedrijven met meer dan 200 zeugen of meer dan 1000 mestvarkens. Het aantal bedrijven met minder dieren is stabiel (bedrijven met 100 - 200 zeugen of met 500 - 1000 mestvarkens) of neemt (sterk) af (bedrijven met minder dan 100 zeugen of minder dan 500 mestvarkens). Daarnaast neemt het aantal "gesloten" bedrijven toe. Aangenomen is dat het klantenbestand in de paardensector bij geen van de scenario's zal veranderen.

In de optimistische variant (scenario 1) is uitgegaan van een vermindering van het aantal produktiebedrijven in de rundsector met 20%, in de schapensector met 15% en in de varkenssector met 25%. Bij de schattingen in de pessimistische variant (scenario 3) is uitgegaan van 30% minder rundveebedrijven, 5% minder bedrijven met schapen en 40% minder bedrijven met varkens.

Tenslotte zal ook op slachterijniveau de schaalvergroting doorgaan. Daarbij ligt het voor de hand dat vooral het aantal kleine slachterijen en zelfslachtende slagers zal verminderen. Er is overigens vanuitgegaan dat de inschakeling van de veehandel door slachterijen hierdoor niet vermindert. Wel zullen zij selectiever worden in hun keuze van handelaren. Dit kan de vermindering van het aantal veehandelaren versnellen.

Aangenomen is dat in de veehandel - zoals dit in de achterliggende jaren het geval was (zie tabel 3.5) - ongeveer dezelfde schaalears effecten optreden als in de veehouderij. Hierbij dient te worden bedacht dat in het verleden de vermindering van het aantal veehandelsbedrijven samenging met een groei van de veestapel en van de veehandelsomvang. Dit zal echter in de toekomst niet meer het geval zijn. Op grond hiervan is dan een vermindering van het aantal bedrijven in de veehandel te verwachten van circa 4000 ingeschreven veehandelaren in 1989 tot 2500 à 3000 in het jaar 2000. Geschat wordt dat 20 à 30% van het aantal handelaren een aandeel van 75 à 85% in de totale veehandelsomzet heeft. Bij een ongewijzigde frequentieverdeling zou het daarbij in het jaar 2000 gaan om 500 à 900 veehandelaren. Dit zijn merendeels bedrijven met een relatief hoge specialisatiegraad op een of twee diercategorieën. Het meest grootschalig en het sterkst gespecialiseerd zijn de bedrijven die zich toeleggen op de im- en export van levend vee. Het gaat hierbij om ruim 100 op im- en export gespecialiseerde bedrijven. Het is niet aan te nemen dat dit aantal zal toenemen. Wel kan er onder invloed van 1992 regionale grenshandel ontstaan door handelaren die voorheen uitsluitend binnen de landsgrenzen opereerden.

In tabel 4.3 zijn de effecten van de aangenomen omgevingsvariabelen op de omvang van het aantal verhandelde dieren en het aantal bedrijven met vee per scenario samengevat. Daaruit blijkt dat de te verwachten vermindering van de rundvee- en varkenshandel niet zal worden gecompenseerd door de toenemende veehandelsomvang in schapen en geiten.

Tabel 4.3 Effecten in % van de verschillende omgevingsfactoren en scenario's op de veehandelsomvang in het jaar 2000 ten opzichte van 1988 *)

	Diersoort				
	runderen	schapen	varkens	paarden	geiten
1. Zuivelquotering:					
- scenario 1	0	-6	0	0	-6
- scenario 2	-13	+58	0	0	+58
- scenario 3	-16	+45	0	0	+45
2/3. Internationalisering/vervoersnormen:					
- scenario 1	+3	+3	0	0	+3
- scenario 2	+1	+2	-1	0	+2
- scenario 3	-1	+1	-2	0	+1
4. Milieuproblematiek:					
- scenario 1	0	0	0	0	0
- scenario 2	0	-5	-10	0	-5
- scenario 3	-5	-10	-20	0	-10
5. Arbeidstijden:					
- scenario 1	0	0	0	0	0
- scenario 2	-1	-1	-1	-1	-1
- scenario 3	-2	-2	-2	-2	-2
6. Ziektenpreventie:					
- scenario 1	0	0	-3	0	0
- scenario 2	-1	-1	-6	-1	-1
- scenario 3	-2	-2	-12	-2	-2
7. Schaalvergroting:					
- scenario 1	-1	-1	-1	0	0
- scenario 2	-2	-2	-2	0	0
- scenario 3	-3	-3	-3	0	0
8. Herkenbaarheid in keten:					
- scenario 1	-1	-1	0	0	0
- scenario 2	-2	-2	0	0	0
- scenario 3	-3	-3	0	0	0
Totale verandering veehandelsomvang:					
- scenario 1	+1	-5	-4	0	-3
- scenario 2	-17	+44	-19	-2	+50
- scenario 3	-29	+19	-34	-4	+27
Verandering aantal veehouderijbedrijven:					
- scenario 1	-20	-15	-25	0	0
- scenario 2	-33	0	-33	0	0
- scenario 3	-30	-5	-40	0	0

*) In bijlage 7 zijn de gecumuleerde effecten weergegeven.

5. Conclusies, strategieën en aanbevelingen

5.1 Conclusies

De veehandel opereert in een sterk veranderende omgeving. De invloed van overheden op produktieomvang, produktiemethoden en distributie van vee wordt steeds groter. Mede daardoor zal de omvang van de veehandel qua aantal verhandelde dieren afnemen. Verder zal door een voortgaande schaalvergroting bij primaire producenten en afnemers van vee het klantenbestand van de veehandel sterk verminderen. Op grond van deze beide ontwikkelingen is een vermindering van het aantal veehandelaren tussen 1989 en het jaar 2000 met 30 tot 40% te verwachten. Deze vermindering zal in de rundvee- en varkenshandel groter zal zijn dan bij de andere diergroepen.

Naast deze kwantitatieve veranderingen zullen er ook veranderingen optreden voor de veehandel in kwalitatieve zin. Er worden door afnemers in toenemende mate eisen gesteld ten aanzien van constante kwaliteit en herkenbaarheid van het eindprodukt. Bij enkele categorieën dieren komt hierdoor nog meer uniformiteit en ontstaan kortere distributielijnen, met minder transacties per dier. Hierdoor vermindert de hergroeperingsfunctie van de veehandel en worden andere taken belangrijker. Het aandeel van de commissiehandel zal daarbij toenemen.

Tabel 5.1 Overzicht effect scenario's op het aantal verhandelde dieren (x 1000) in het jaar 2000

	Runderen		Schapen		Varkens		Paarden		Totaal	
	aantal	%	aantal	%	aantal	%	aantal	%	aantal	%
1989	5.566	100	4.100	100	32.614	100	57	100	42.337	100
2000										
- scenario 1 (optimistisch)	5.620	101	3.520	86	31.310	96	57	100	40.507	96
- scenario 2 (midden-scenario)	4.620	83	5.330	130	26.420	81	56	98	36.426	86
- scenario 3 (pessimistisch)	3.950	71	4.400	107	21.530	66	55	96	29.935	71

Bij commissiehandel vertrouwt de boer erop dat de handelaar de dieren optimaal tot waarde brengt. Naarmate specialisatie en schaalvergroting toenemen, worden ook deskundige begeleiding en objectieve advisering door de veehandelaar belangrijker voor de inkomensontwikkeling van de primaire producent. De veehandelaar die inspeelt op deze behoefte heeft hiermee een goede mogelijkheid tot het verder opbouwen van een duurzame vertrouwensrelatie. Dit stelt wel hoge eisen aan de deskundigheid en flexibiliteit van de veehandelaar.

Ook aan afnemerszijde nemen de kwaliteitseisen die aan de veehandel worden gesteld toe. Deze betreffen onder meer de productie-efficiency van de totale kolom en de kwaliteit van het eindprodukt. Naarmate meer in de richting van ketenprogramma's (IKB, eventueel merkprodukten) met nauw omschreven specificaties wordt gewerkt, worden de eisen die aan de schakels in de kolom worden gesteld uitgebreid en aangescherpt.

De centrale conclusie uit het onderzoek is dat het aantal verhandelde dieren zal verminderen en dat het aandeel van de commissiehandel in de veehandelsomzet zal toenemen. Het aandeel van de im- en exporthandel in het totale aantal verhandelde dieren zal waarschijnlijk eveneens toenemen. In tabel 5.1 zijn de effecten weergegeven van de scenario's op het aantal door de zelfstandige veehandel verhandelde dieren in het jaar 2000. Daaruit blijkt dat in geen enkel scenario de teruggang in de runder- en varkenshandel zal worden gecompenseerd door een toename van de schapenhandel. Bij ongewijzigd prijsniveau zal hierdoor de geldomzet van de bedrijfstak veehandel verminderen. Hierbij dient te worden opgemerkt dat de verandering van de samenstelling van de rundveestapel ertoe zal leiden dat de gemiddelde waarde per verhandeld dier zal toenemen (meer kruislings- en vleesrasdieren, meer slachtstieren en minder slachtkoeien).

Naast de te verwachten teruggang in het aantal te verhandelen dieren, zal de veehandel ook in de komende jaren worden geconfronteerd met een voortgaande schaalvergroting bij leveranciers en afnemers. Dit houdt in dat het aantal klanten zal verminderen en het aantal dieren per transactie zal toenemen. Daarbij zullen de dieren in afnemende mate via de veemarkt worden afgezet en worden de distributielijnen korter. De door de veehandelaar bestede tijd voor de handelstransactie per dier zal hierdoor verder verminderen, met andere woorden, de efficiency van het veehandelskanaal zal toenemen. Aan de andere kant vragen de ontwikkelingen in de keten om een verbreding en verdieping van de taken van de veehandel in kwalitatieve zin. Dit geeft aan dat er voor een gezonde ontwikkeling van de veehandel structurele aanpassingen nodig zijn.

De noodzakelijke inspanningen om het perspectief voor de veehandel te verbeteren zijn enerzijds gericht op specialisatie op een diersoort (rundvee, schapen of varkens) en verbreding en verdieping van taken. Anderzijds wordt handhaving van de efficiency van het veehandelskanaal door middel van capaciteitsaan-

passing beoogd. De individuele veehandelaren staan hierbij voor strategische keuzes om via afstoten of opnemen van activiteiten te komen tot een bedrijfsstructuur die perspectief biedt.

5.2 Strategieën

Niet elke veehandelaar zal in staat zijn alle mogelijkheden te benutten. Bij het maken van een keuze moet men rekening houden met de eigen sterkten en zwakten. Om die redenen wordt in de paragrafen 5.2.1 tot en met 5.2.3 een aantal strategieën ontwikkeld die gericht zijn op het behoud van een levenskrachtige veehandelsbranche met toekomstperspectief. Anderzijds wordt dan tevens aangegeven welke veehandelaren hun veehandelsactiviteiten zouden moeten beëindigen om die doelstelling te realiseren. Hierbij dient te worden aangetekend dat er geen beleidsinstrumentarium voorhanden is om beëindiging van veehandelsbedrijven te bewerkstelligen.

Uitgangspunten voor het inspelen van de veehandel op de veranderende omgeving zijn de volgende strategische opties:

- verbetering van de eigen concurrentiepositie;
 - specialisatie op marktsegmenten;
 - vermindering van de concurrentie door capaciteitsaanpassing;
- Deze strategische opties worden in de volgende sub-paragrafen van dit hoofdstuk verder uitgewerkt.

5.2.1 Verbetering van de eigen concurrentiepositie

De invloed van de omgeving op het functioneren van de produktiekolom neemt toe. Overheden en consumenten stellen in toeneemende mate eisen aan het functioneren van de produktiekolom en aan de produktkwaliteit. Dit heeft ertoe geleid dat er kwaliteitsprogramma's voor de totale keten worden ontwikkeld. Uit de opgestelde scenario's blijkt dat de positie van de veehandel hierdoor onder druk staat. Verbetering van de concurrentiepositie is mogelijk door:

- verbetering van de dienstverlening;
- verhogen vakbekwaamheid via cursussen;
- specialisatie op een bepaalde diersoort;
- begeleiding van leveranciers in het kader van integrale ketenbewaking;
- de slachterijen behulpzaam zijn bij de planning van de aanvoer;
- open houden van meerdere afzetkanalen.

Als sluitstuk kan een speciale kwalificatie toegepast worden voor veehandelaren die inspelen op deze ontwikkelingen.

De diensten die de veehandel levert hebben ten doel verschillen in prijs, hoeveelheid, kwaliteit, plaats en tijd te overbruggen. Het is voor de veehandelaar zaak ervoor te zorgen dat de door hem geleverde diensten zich verhouden tot de daarvoor

door gebruikers te betalen kosten. Immers, is dat naar het oordeel van leveranciers en afnemers niet het geval, dan zullen zij de veehandel uitschakelen. De voortgaande schaalvergroting bij leveranciers en afnemers vergroot de mogelijkheden hiertoe. Een goede dienstverlening leidt tot lagere inkoopkosten voor de afnemer, omdat hij niet zelf hoeft te zoeken. Verder levert de handelaar hem door zijn kennis van de markt beter de kwaliteit die hij vraagt. De trend naar integrale ketenbewaking noodzaakt tot *uitbreiding van het dienstenpakket*. Dit is mogelijk door middel van begeleiding van de boer bij de produktie, controle en adviseringen aanzien van het optimale afleveringstijdstip en het doorgeven van marktinformatie en prijsverwachtingen. Ook richting slachterijen dient de handelaar zijn diensten aan te bieden, bijvoorbeeld bij de aanvoerplanning en het doorgeven van informatie over de herkomst van de dieren.

De veehandelaar kan zijn concurrentiepositie verbeteren door zich te *specialiseren* op een bepaalde diersoort. Immers, specialisatie gaat samen met schaalvergroting en resulteert in een betere dienstverlening door meer kennis en een efficiëntere verhandeling van de dieren door minder handelaren. De gebruiker profiteert daarvan door lagere kosten en/of betere diensten. Weliswaar krijgt de veehandelaar hierdoor een groter werkgebied, maar de voordelen voor de totale produktieketen zijn groter dan de mogelijke verhoging van de distributiekosten die hieruit kan voortvloeien.

De consument hecht een toenemend belang aan zekerheid over de produktkwaliteit en de herkomst ervan. Dit vraagt de medewerking van alle schakels in de kolom. Aangezien de produktieketen de sterkte heeft van de zwakste schakel, zijn hiervoor thans kwaliteitsprogramma's in ontwikkeling als I + R-regeling en IKB. De produktieketen verandert hierdoor steeds meer van, grotendeels onafhankelijk van elkaar opererende, opeenvolgende stadia, naar een meer geïntegreerde keten waarbij een onderlinge beïnvloeding van de onderscheiden functies optreedt. Het uiteindelijke doel is een versterking van de totale produktiekolom.

Voor de veehandelaar houdt dit niet alleen in dat hij er voor zorgt dat de kwaliteit van het dier in het handelskanaal zo goed mogelijk gehandhaafd blijft, maar ook dat hij een *begeleidende taak* krijgt in de produktieketen. Richting slachterij zal de veehandelaar in de nabije toekomst een spilfunctie gaan vervullen op het gebied van informatie over de herkomst van de dieren en richting leveranciers zal hij taken krijgen op het terrein van informatieterugkoppeling en vertaling daarvan in objectieve voorlichting aan de veehouder.

Deze verbreding en verdieping van het takenpakket van de veehandel vergt een diepgaande kennis van en inzicht in de ontwikkelingen in de totale produktiekolom en de benodigde sociale vaardigheden om kennis en inzichten over te dragen. In de vakopleiding moet de vraag wat partijen van de veehandel verlangen centraal staan. Dit vraagt om verdieping van het inzicht van de

betrokkenen in de functie-eisen die de gebruikers aan de veehandelaar stellen. *Regelmatig overleg* tussen de veehandel en gebruikers is hiervoor nodig. Elementen als IKB, handelsmarketing en informatica zullen bijvoorbeeld een belangrijk onderdeel moeten gaan vormen van de opleidingen voor de veehandel.

Als sluitstuk van bovenvermelde maatregelen is het noodzakelijk om de veehandelaar die inspeelt op de toekomstige ontwikkelingen en de Algemene Voorwaarden voor de Veehandel toepast, in positieve zin te onderscheiden door de introductie van een *speciale kwalificatie*. Hiermee kan hij zijn positie richting gebruikers versterken.

5.2.2 Specialisatie op marktsegmenten

De handelaren die voor deze strategie kiezen, moeten een van de volgende specialisaties kiezen:

- traditionele veehandelsfuncties;
- internationale veehandel.

Aangezien niet alle deelnemers in de produktiekolom bereid en in staat zijn om mee te gaan in de beschreven ontwikkeling van specialisatie en schaalvergroting, blijft er een zekere ruimte voor *kleinschalige veehandel* in diergroepen die in kleine aantallen van heterogene kwaliteit worden aangeboden en gevraagd. Hierbij ligt de nadruk meer op de *traditionele veehandelsfunctie* en minder op begeleiding en advisering van leveranciers of afnemers. De traditionele veehandelaar die zich richt op dit marktsegment moet zich wel realiseren dat hij opereert in een *teruglopend deel van de markt* met kleine bedrijven aan afnemers- en leverancierszijde. Wel kunnen handelaren uit de *grensgebieden* overwegen om in de komende jaren, op grond van het vrijer wordende grensverkeer, hun werkgebied uit te breiden naar de Duitse en Belgische grensstreek.

Een ander reëel alternatief voor een beperkt aantal veehandelsbedrijven is de *internationale veehandel*. Gezien de gevoeligheid van grensoverschrijdende veehandel voor dierziekten vraagt dit om uitgebreide kennis van de regelgeving op dit terrein. Ook de regelingen met betrekking tot het transport en het betalingsverkeer, de afwijkende handelsgebruiken en het taalprobleem maken de internationale veehandel tot een *specialisme* binnen de veehandel. Een *aparte kwalificering* voor bedrijven die zich toeleggen op internationale veehandel is wenselijk.

5.2.3 Vermindering van de concurrentie door capaciteitsaanpassing

Door de beschreven ontwikkeling van een te verwachten teruggang in het aantal te verhandelen dieren en een voortgaande schaalvergroting bij leveranciers en afnemers is er geen toekomst voor alle thans bestaande veehandelsbedrijven. Weliswaar is de felle onderlinge concurrentie binnen de veehandel gunstig voor de

prijsvorming en dus voor de leverancier, maar de marges in de veehandel staan hierdoor onder druk. Deze situatie wordt versterkt door de versnelde trend naar fusies en overnames op slachterniveau. *Aanpassing van de capaciteit* is derhalve voor een *gezonde ontwikkeling* van de veehandelsbranche noodzakelijk. Deze aanpassing is te bereiken via:

- natuurlijke afvloeiing;
- gebruik maken van de IOAZ-regeling voor oudere en arbeidsongeschikte zelfstandigen;
- positieve kwalificering van veehandelsbedrijven met toekomst.

De capaciteitsvermindering kan voor een zeer groot deel *door natuurlijk verloop* zonder al te grote sociale problemen worden gerealiseerd. Verwacht mag worden dat de groepen veehandelaren die het meest in aanmerking komen voor beëindiging van de veehandels capaciteit daadwerkelijk daartoe besluiten. Dit zijn veehandelaren die voor hun inkomensvorming maar voor een klein deel afhankelijk zijn van activiteiten in de veehandel en/of voor wie er geen opvolger is binnen afzienbare termijn (tot het jaar 2000).

Deze groepen potentiële "wijkers" zijn:

- Zij die nu reeds besloten hebben de komende vijf tot tien jaar hun veehandelsactiviteiten te beëindigen. Dit betreft 20% van het totale aantal veehandelaren. Hun aandeel in de totale veehandelsomzet bedraagt minder dan 2%.
- De veehandelaren die (nog) niet hebben besloten om in de periode tot het jaar 2000 hun veehandelsactiviteiten te beëindigen, maar die, gelet op de omzet die zij realiseren in de veehandel, de veehandel zien als hun nevenberoep. Het gaat hierbij om 17% van de bedrijven die slechts 3% van de veehandelsomzet voor hun rekening nemen.

Indien beide groepen besluiten om in de komende jaren hun veehandelsactiviteiten te beëindigen, dan zal het aantal veehandelaren in het jaar 2000 zijn verminderd met 37% tot circa 2550 bedrijven. Bij de eerste groep is dit vrij zeker; zij gaven dit immers zelf aan. Welk deel van de tweede groep de komende tien jaar daadwerkelijk zal stoppen met de veehandel is niet aan te geven. Er moet ook nog worden gerekend met een instroming van toetreders tot de handel in vee. Dit aantal is echter gering en neemt jaarlijks af (van 177 in 1985 tot 77 in 1989). Voor 30 à 40% betreft dit nieuwe veehandelsbedrijven. Het aantal tot de veehandel toetredende nieuwe bedrijven wordt tot het jaar 2000 geschat op 25 per jaar. Per saldo zal hierdoor de totale vermindering van het aantal veehandelsbedrijven beperkt blijven tot circa 2800 in het jaar 2000.

Er is echter nog een andere groep die gezien kan worden als potentiële wijkers. Dit zijn de vijftig-plussers zonder opvolger. Hoewel deze groep zegt geen plannen te hebben in die richting, kan een belangrijk deel de veehandel de komende tien jaar beëindigen zonder onaanvaardbaar grote financiële en sociale risico's. Gelet op hun leeftijd zal namelijk een aanzienlijk deel van deze

groep over tien jaar de AOW-gerechtigde leeftijd hebben bereikt en daarnaast kunnen beschikken over eigen vermogen. Indien de gehele groep toch zou besluiten de komende tien jaar de veehandelsactiviteiten te beëindigen, dan vermindert het aantal veehandelsbedrijven tot het jaar 2000 met maximaal 43% (tabel 5.2). Omdat de veehandel vaak een aantrekkelijke bijverdienste biedt, is niet te verwachten dat deze vermindering ook zal worden gerealiseerd. Meestal besluit men "om nog maar een aantal jaren door te gaan". Voor een gezonde ontwikkeling van de veehandelsbranche is dit echter ongewenst.

Tabel 5.2 Maximale theoretische capaciteitsaanpassing zelfstandige veehandel

Typering veehandelaren	Aantal veehandelaren (1989 = 100)
	100%
Beëindiging in komende 5 - 10 jaar	-20%
	80%
Nevenberoepsbedrijven	-17%
	63%
Instroom nieuwe toetreders	+ 7%
	70%
Vijftig-plussers zonder opvolger	-13%
	57%

Geconcludeerd kan worden dat er door natuurlijk verloop in de komende jaren nog een forse vermindering van het aantal veehandelsbedrijven is te verwachten. Gezien de geringe omzet van de potentiële wijkers, moet echter worden betwijfeld of deze vermindering het perspectief van de blijvers wezenlijk verbetert. Voor een gezonde ontwikkeling van de bedrijfstak waarbij desastreuze concurrentie wordt vermeden, dienen aanvullende maatregelen te worden genomen. Gebleken is dat het weer invoeren van vestigingseisen onder de "Vestigingswet Bedrijven 1954" niet tot de mogelijkheden behoort. Overigens is deze wet niet bedoeld om het aantal bedrijfsgenoten te reguleren.

Omdat de toetreding van nieuwe bedrijven niet is tegen te gaan, heeft het geen zin door middel van omscholing, of het uitkopen van bedrijven te proberen de capaciteit te verminderen. Reële mogelijkheden liggen er op het vlak van positieve onderscheiding van bedrijven door middel van een kwalificatie op basis van criteria als vakbekwaamheid, opleiding (bijvoorbeeld veehan-

delscursus), serviceverlening, de kwalificatie hoofdberoepsbedrijf veehandel en het handel drijven op basis van Algemene Voorwaarden voor de Veehandel. Dit versterkt de positie van de blijvende veehandelaar richting gebruikers en komt *het imago* van de gehele bedrijfstak ten goede.

5.3 Aanbevelingen

De aanbevelingen dienen te worden gezien tegen de achtergrond van de geformuleerde scenario's, conclusies en strategieën. Er wordt mee beoogd het perspectief voor de zelfstandige veehandel als distributiekanaal van levend vee te verbeteren. De aanbevelingen zijn gericht op:

- verbetering van de eigen concurrentiepositie door specialisatie;
 - het zich richten op specifieke marktsegmenten;
 - vermindering van de concurrentie door capaciteitsaanpassing.
- Met het oog op de coördinatie van te nemen beleidsmaatregelen zijn de aanbevelingen onderscheiden naar drie niveaus:
- a. individuele veehandelaren;
 - b. de veehandelsorganisatie;
 - c. de overheid.

a. Individuele veehandelaren

Voor individuele veehandelaren geldt, dat zij hun positie moeten bepalen tegen de achtergrond van de beschreven omgevingsfactoren. Om te (gaan) voldoen aan levensvatbare scenario's zullen zij een keuze dienen te maken uit de geformuleerde strategieën voor de toekomst. Dit houdt in dat voor hen de vraag centraal staat of zij voldoen, of in de nabije toekomst kunnen voldoen, aan de voorwaarden die aan het veehandelskanaal worden gesteld. Zij moeten daarbij rekening houden met hun eigen sterkten en zwakten en de in dit rapport geschetste kansen en bedreigingen.

Indien dit zelfonderzoek leidt tot de conclusie dat de betreffende veehandelaar zich niet in staat acht of niet bereid is zich in de uitoefening van zijn beroep te laten leiden door de moderne ketengedachte, of zich te specialiseren op de import of export van levend vee dan staat hij voor de keuze zijn veehandelsactiviteiten te beëindigen dan wel op te treden als opvuller van gaten in de markt. Kiest hij als *traditionele handelaar* voor het laatste, dan dient hij zich te realiseren dat hij gaat opereren in een afnemend marktsegment, namelijk de handel in kleine aantallen dieren van heterogene kwaliteit. Komt hij daarentegen tot de conclusie dat de *internationale handel in vee* voor hem perspectief kan bieden, dan dient hij te overwegen dat dit een zeer specifiek marktsegment betreft waar hoge eisen worden gesteld aan de beschikbaarheid van voldoende werkkapitaal, koopman-

schap specialistische kennis en managementvaardigheden. Bovendien is de ruimte voor nieuwe toetreders tot de grootschalige internationale veehandel zeer beperkt. Voor handelaren in de grensstreken is het aan te bevelen dat zij zich oriënteren op de mogelijkheden van *regionale grenshandel* in het kader van de aanstaande liberalisering van het grensverkeer.

De veehandelaar die kiest voor verbetering van zijn concurrentiepositie door middel van een *toekomstgerichte strategie* zal zich moeten *specialiseren*. Daarnaast kan in voorkomende gevallen ook worden gedacht aan samenwerking met andere veehandelaren. Bijvoorbeeld bij het vervoer kunnen bij verhoging van de beladingsgraad en het zorgen voor retourvracht belangrijke besparingen op transportkosten worden gerealiseerd. Met dat doel kunnen de beschikbare veewagens ook in een pool worden gebracht. Daarnaast zal een dergelijke handelaar zich de *keten-gedachte* eigen moeten maken. Hierbij staat niet de traditionele handelsfunctie primair, maar ligt het accent meer op het vlak van *terugkoppeling van informatie* uit het afnemerskanaal naar de veehouders, *begeleiding en advisering* van veehouders en *serviceverlening* richting leveranciers en afnemers. Een dergelijke strategie biedt, op basis van regelmatig overleg met leveranciers en afnemers, optimale kansen voor het uitbouwen van een *duurzame vertrouwensrelatie* met leveranciers en afnemers. De handelaar die zich wenst te specialiseren dient te beschikken over een goed opleidingsniveau, inzicht in de ontwikkelingen in de produktieketen en de nodige communicatieve vaardigheden. Met behulp van vakgerichte cursussen - waarin meer aandacht dient te worden besteed aan veehandelsmarketing - en vakliteratuur, kan hij zijn kennis en inzichten verdiepen. Voor alle veehandelaren is het belangrijk dat zij streven naar een klantgerichte bezoekfrequentie en dosering van de duur van het bezoek. De veehandelaar kan zijn activiteiten richting gebruikers *ondersteunen met promotie*. Hierbij valt bijvoorbeeld te denken aan een folder waarin de diensten die hij te bieden heeft zijn opgenomen. Promotionele items kunnen bijvoorbeeld zijn:

- gespecialiseerde kalver-(of andere diersoort)handelaar;
- werkt op basis van de Algemene Voorwaarden voor de Veehandel;
- snelle betaling;
- het doorgeven van markt- en prijsinformatie;
- terugsluizen informatie over de kwaliteit van het geleverde dier (IKB);
- begeleiding en advisering.

Als sluitstuk van zijn PR-activiteiten kan de individuele handelaar zich onderscheiden met behulp van een speciale kwalificatie.

b. De veehandelsorganisaties

De individuele veehandelaar dient bij zijn te kiezen strategie te worden *gesteund en begeleid* door zijn organisatie. Dit uit

zich vooral in het *voorlichtingsbeleid* in de richting van de leden met betrekking tot de toekomstmogelijkheden in de veehandel. Verder dient een bijdrage te worden geleverd aan hun opleiding, het verstrekken van speciale kwalificaties en het geven van advies bij promotionele activiteiten van individuele bedrijven. Ook in de communicatie met andere bedrijfstakken en belangenorganisaties in de produktiekolom dient de veehandelaar zich gesteund te weten door zijn organisatie.

De leden dienen te worden voorgelicht over de door hen te maken keuze inzake het toekomstig functioneren. De situatie is, dat gekozen zal moeten worden voor levensvatbare scenario's: specialisatie of het opvullen van gaten in de markt als traditionele handelaar of als gespecialiseerde internationale veehandelsonderneming. Veel veehandelaren zullen zich afvragen of zij voldoen aan de voorwaarden die hieraan worden gesteld. Als dat namelijk niet het geval is, dan is beëindiging van het bedrijf het enige alternatief. Bij het maken van deze keuze dient de individuele handelaar te worden *gestimuleerd, voorgelicht en begeleid* door zijn organisatie.

Het is aan te bevelen dat een *actieplan* wordt ontwikkeld waarin de volgende speerpunten centraal staan:

- Het opstellen van *richtlijnen* voor het verstrekken van een speciale kwalificatie aan daarvoor in aanmerking komende veehandelaren door het Bedrijfschap voor de Handel in Vee;
- *Cursussen* die opleiden tot gespecialiseerde veehandelaar;
- Een *voorlichtingscampagne* richting leden door de Bond van handelaren in Vee;
- Een *communicatiebeleid* richting gebruikers van de diensten van de veehandel;
- Het opstellen van een *toekomstplan* voor de eigen exploitatie.

De noodzakelijke vermindering van capaciteit dient te worden ondersteund met een actief communicatiebeleid. Een voorlichtingscampagne richting veehandelaren dient hierbij een centrale plaats in te nemen. De buitendienstmedewerkers van het Bedrijfschap, als kenners en vertrouwenspersonen van de veehandelaren bij uitstek, kunnen bij deze voorlichting een belangrijke rol vervullen. In de beoogde voorlichting dient tevens de wenselijkheid van de introductie van een bepaalde vorm van kwalificering voor veehandelaren aan de orde te komen. Daarbij moet ook worden bedacht dat de aanbevelingen leiden tot hogere kosten voor de veehandelsorganisaties. Dit, gevoegd bij de te verwachten vermindering van het aantal veehandelsbedrijven, zal een herziening van de tarieven van het Bedrijfschap en van het lidmaatschapsgeld van de NBHV noodzakelijk maken. De voordelen zijn echter groot, omdat de concurrentiepositie van de bedrijfstak wordt versterkt. Een indirect voordeel van een hogere bijdrage aan de organisaties is dat de toetredingsdrempel tot de veehandel wordt verhoogd.

Richting gebruikers van de diensten van de veehandel is een *professioneel imago* van de veehandel van groot belang. Het is aan

te bevelen dat hiervoor speciale kwalificaties worden opgesteld op basis van kenmerken als hoofdberoepsbedrijf, opleiding (vakgerichte cursussen, veehandelsmarketing), serviceverlening en specialisatie. Uiteraard dient bij de verstrekking van deze kwalificaties de nodige zorgvuldigheid te worden betracht.

Naast de noodzakelijke voorlichting van de eigen leden is het belangrijk dat de veehandelsorganisaties ook extern een doeltreffend communicatiebeleid voeren. Daarbij dient de functie van de veehandel als deskundige, efficiënte schakel in de produktie- en distributieketen van vee te worden benadrukt. Dit geldt niet alleen in de richting van de beleidsinstanties, maar ook en vooral naar leveranciers en afnemers. Be good and tell it! Uiteraard is dit laatste ook aan te bevelen voor het individuele veehandelsbedrijf.

c. De overheid

De gedane aanbevelingen beogen een efficiënt distributiekanaal van levend vee met een centrale plaats voor de kwaliteit van de veehandel. Dit is in het belang van de gehele produktiekolom en van de consument. Van de overheid mag worden verwacht dat zij hieraan de nodige steun verleent teneinde de beoogde doelstellingen te realiseren.

De overheid heeft daarom tot taak om, binnen de daarvoor door haar gestelde randvoorwaarden voor de veehandel, te zorgen voor een kader waarbinnen de veehandel aan zo min mogelijk belemmeringen onderhevig is. In algemene zin betekent dit dat overheidsregelingen in hun uitwerking *niet concurrentieverstorend* zijn. Zo dienen bijvoorbeeld de verschillende distributiekanaalen in veterinaire opzicht te worden gelijkgeschakeld. Verder dient opnieuw te worden bezien op welke dierziekten moet worden gecontroleerd. Verder dienen er maatregelen getroffen te worden in het kader van I en R-regelingen en Integrale Ketenbewaking om de handel in vee niet onnodig te belemmeren. Dit geldt niet alleen ten aanzien van de binnenlandse distributie van vee, maar vooral ook voor de toenemende grensoverschrijdende veehandel. Het internationale vervoer wordt nog steeds belemmerd door nationale regelingen, onder andere op het gebied van groepage en retourvracht, die tot hoge kosten leiden. Knelpunten die de positie van de zelfstandige veehandel benadelen dienen te worden weggewomen. In dit verband verdient het aanbeveling om de RVV-tarieven en het BTW-niveau vast te stellen tegen de achtergrond van de beoogde liberalisering van het EG-handelsverkeer in 1992. In concreto betekent dit dat gestreefd dient te worden naar het verkleinen van verschillen in tarieven met andere lidstaten. Dit houdt ook in dat er een oplossing dient te komen voor de slepende kwestie over de BTW-verrekening voor de veehandel. Daarnaast dienen nationale standpunten ten aanzien van de distributie van vee te beschikken over een breed draagvlak. Dit vraagt om reëel en open overleg tussen overheidsinstanties en het betrokken bedrijfsleven. Spe-

ciale punten van aandacht die vragen om een oplossing zijn een voor betrokken partijen aanvaardbare dienstverlening van de RVV in relatie met de tarieven en een acceptabel nationaal standpunt ten aanzien van de normen dierenvervoer.

Relevante literatuur

Borgstein, M.H. en Verduijn, J.J.

"Perspectieven voor veemarkten"

Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1990

Bosker, M.

"Scenario-analyse en een toepassing met betrekking tot veehandel en veemarkten"

Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1989

Douw, L., Van der Giessen, L.B. en Post, J.H.

"De Nederlandse landbouw na 2000"

Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1987

Van Driel, J.A.

"De distributiestructuur van varkens in Nederland"

Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1988

Klein Kranenberg, H. en De Vlieger, J.J.

"De distributie van vlees, vleeswaren en vleessnacks"

Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1988

Mares, A.M.H.M., Van Onna, M.J.G. en Verduijn, J.J.

"De marktpositie van Nederlands rundvlees"

Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1990

Mostert, P.

"De afzetkanalen voor rundvee"

Rotterdam, Hogere Economische School, 1987

Bedrijfschap voor de Handel in Vee

"Jaarverslagen van het Bedrijfschap voor de Handel in Vee"

Den Haag, diverse jaren

NBHV

"Jaarverslagen van de Nederlandse Bond van Handelaren in Vee"

Den Haag, Nederlandse Bond van Handelaren in Vee, diverse jaren

PVV

"Structuurvisie rundvleesproduktie"

Rijswijk, 1989. Rapport nr. 8910a

PVV

"Kalfsvleesproduktie in perspectief"

Rijswijk, 1988. Rapport nr. 39

RELEVANTE LITERATUUR

LEI

"Marktperspectieven voor de Nederlandse schapensector in de komende jaren"

Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1986

Verduijn, J.J., et al.

"Perspectieven voor de export van levende varkens en mestbiggen"

Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1988

Zimmermann, K.L.

"De interregionale handel in varkens en biggen in Nederland"

Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1989

Bijlagen

Bijlage 1 Verdeling van de veehandelaren over de verschillende diersoorten

Handel in diersoort	Aantal veehandelaren per sept. 1989	In % van de totale populatie
Runderen	1.703	40,3
Schapen	86	2,0
Runderen, schapen	626	14,8
Varkens	545	12,9
Runderen, varkens	482	11,4
Varkens, schapen	18	0,4
Runderen, varkens, schapen	305	7,2
Paarden	320	7,6
Runderen, schapen, paarden	25	0,6
Runderen, paarden	69	1,6
Runderen, schapen, varkens, paarden	25	0,6
Runderen, varkens, paarden	19	0,5

Bron: Bedrijfschap voor de Handel in Vee.

Bijlage 2a Aantal geënquêteerde blijvende handelaren en de door hen verhandelde dieren per diersoort in 1989

Diersoort	Aantal dieren	Aantal handelaren
Slachtrunderen	117.800	125
Gebruiksrunderen	44.825	117
Nuchtere kalveren	174.920	120
Slachtkalveren	10.820	22
Mestbiggen	802.614	38
Fokvarkens	4.305	8
Slachtvarkens	1.075.150	43
Slachtzeugen	56.455	39
Schapen en lammeren	270.396	76
Slachtpaarden en -pony's	839	13
Sportpaarden en -pony's	1.600	12
	2.559.724	182

Bijlage 2b Aantal geënquêteerde uittredende handelaren en de door hen verhandelde dieren per diersoort in 1989

Diersoort	Aantal dieren	Aantal handelaren
Slachtrunderen	3.645	29
Gebruiksrunderen	3.486	29
Nuchtere kalveren	2.385	19
Slachtkalveren	5	1
Mestbiggen	8.820	4
Fokvarkens	525	2
Slachtvarkens	21.975	7
Slachtzeugen	1.100	2
Schapen en lammeren	6.125	12
Slachtpaarden en -pony's	567	6
Sportpaarden en -pony's	260	2
	48.893	44

Bijlage 2c Aantal geënquêteerde veehouders en aantal door hen ge- en verkochte dieren naar diergroep

Diergroep	Bedrijven		Dieren	
	aankopen	verkopen	aankopen	verkopen
Slachtrunderen	0	12	-	249
Gebruiksrunderen	5	5	47	28
Nuchtere kalveren	10	5	2.571	96
Slachtkalveren	0	9	-	2.473
Fokvarkens	10	4	979	3.300
Mestbiggen	6	16	17.400	54.000
Slachtvarkens	0	16	-	16.735
Slachtzeugen	0	18	-	1.357
Schapen en lammeren	4	11	5	1.246
Paarden en pony's	3	2	46	41
Totaal	45	45	21.048	79.525

Bijlage 2d Aantal geënquêteerde slachterijen en aantal door hen geslachte dieren naar diergroep

Diergroep	Bedrijven	Dieren
Slachtrunderen	17	684.000
Slachtkalveren	8	639.000
Mest- en speenbiggen	1	1.000
Slachtvarkens	12	6.335.000
Slachtzeugen	1	1.000
Slachtschapen en -lammeren	5	67.000
Slachtpaarden en -pony's	2	1.000
Totaal	24	7.728.000

Bijlage 3 Tijdens de studiereizen bezochte landen, plaatsen (veemarkten) en personen (veemarktdirecteuren)

België:

Anderlecht

Ciney

Gent

Sint-Truiden

- dhr. Tiebout en dhr. Blancke

- dhr. Pilotte

- dhr. Vandermander

- dhr. Van Brabant

Frankrijk:

Bourg en Bresse

Chateau-Gontier

Sancoins

- dhr. Benoit, dhr. Fromout en dhr. Marguin

- dhr. Labit

- dhr. Sandrin en dhr. Page

Spanje:

Santiago de Compostella

Silleda

Torrelavega

- mevr. Conchita Canedo

- dhr. Maril Sanchez

- dhr. Brizuela Eiras

Italië:

Modena

Parma

- dhr. Longhi

- dhr. Martini en dhr. Mori

Duitsland:

München

- dhr. Endres en dhr. Stockinger (onderzoekers van de Bayerische Landesanstalt für Betriebswirtschaft)

Groot-Brittannië:

Banbury

Chelmsford

Lichfield

Uttoxeter

- dhr. Brady

- dhr. Nott

- dhr. Ridgway

- dhr. Sutton

Bijlage 4 Indeling van de veehandelaren naar leeftijdscategorie met de grootste omzet per diersoort en het aandeel van 65-plussers

Diersoort	Leeftijdscategorie veehandelaren met de grootste omzet	% van de omzet door 65+ -ers
RUNDEREN		
- slachtrunderen	30-40 jaar	4,7
- gebruiksrunderen	50-64 jaar	7,1
- nuka's	40-50 jaar	1,6
- slachtkalveren	30-40 jaar	0,3
VARKENS		
- mestbiggen	<30 jaar	1,2
- fokvarkens	30-40 jaar	-
- slachtvarkens	<30 jaar	1,2
- slachtzeugen	30-40 jaar	2,4
SCHAPEN		
- schapen en lammeren	50-64 jaar	0,7
PAARDEN		
- slachtpaarden en -pony's	30-40 jaar	-
- sportpaarden en pony's	30-40 jaar	-

**Bijlage 5a De belangrijkste partijen waarmee de veehandel handelt op de vee-
markt *)**

Belangrijkste partij	Diersoort
Aankoop: handelaren	- alle diersoorten
Verkoop: particuliere slachterijen/grossiers	- slachtrunderen
handelaren	- slachtkalveren
	- gebruikerunderen
	- nuka's
exporteurs	- sportpaarden en -pony's
	- slachtzeugen
	- schapen
	- slachtpaarden en -pony's

*) Er is geen handel in mestbiggen, fok- en slachtvarkens op de markt.

**Bijlage 5b De belangrijkste partijen waarmee de veehandel handelt buiten de
veemarkt**

Belangrijkste partij	Diersoort
Aankoop: niet-agrariërs	- sportpaarden en -pony's
boeren	- alle andere diersoorten
Verkoop: particuliere slachterijen/grossiers	- slachtrunderen
boeren	- slachtkalveren
	- slachtvarkens
	- gebruikerunderen
	- mestbiggen
	- fokvarkens
veevoerfabrikanten	- nuka's
exporteurs	- slachtzeugen
eigen export	- schapen
slager	- slachtpaarden en -pony's
niet-agrariër	- sportpaarden en -pony's

Bijlage 5c Aan- en verkoop op de veemarkt op basis van commissie of vrije handel

Diersoort	Aankoop		Verkoop	
	IC	VH	IC	VH
RUNDEREN				
- slachtrunderen	5,6	94,4	6,1	93,9
- gebruiksrunderen	11,8	88,2	2,2	97,8
- nuka's	13,5	86,5	29,8	70,2
- slachtkalveren	6,5	93,5	-	100,0
VARKENS				
- mestbiggen	-	-	-	-
- fokvarkens	-	-	-	-
- slachtvarkens	-	100,0	-	-
- slachtzeugen	14,2	85,8	-	100,0
SCHAPEN				
- schapen en lammeren	-	100,0	9,5	90,5
PAARDEN				
- slachtpaarden en -pony's	5,5	94,5	-	100,0
- sportpaarden en -pony's	-	100,0	-	100,0

IC: % van de aan- of verkoop op basis van commissie; VH: % van de aan- of verkoop op basis van vrije handel.

Bijlage 5d Aan- en verkoop buiten de veemarkt op basis van commissie of vrije handel

Diersoort	Aankoop		Verkoop	
	IC	VH	IC	VH
RUNDEREN				
- slachtrunderen	53,3	46,7	50,9	49,1
- gebruiksrunderen	45,0	55,0	40,5	59,5
- nuka's	55,5	44,5	36,1	63,9
- slachtkalveren	16,3	83,7	23,0	77,0
VARKENS				
- mestbiggen	71,0	29,0	68,6	31,4
- fokvarkens	42,7	57,3	42,7	57,3
- slachtvarkens	66,5	33,5	49,2	50,8
- slachtzeugen	45,4	54,6	17,5	82,5
SCHAPEN				
- schapen en lammeren	44,3	55,7	7,1	92,9
PAARDEN				
- slachtpaarden en -pony's	27,6	72,4	4,1	95,9
- sportpaarden en -pony's	2,4	97,6	-	100,0

IC: % van de aan- of verkoop op basis van commissie; VH: % van de aan- of verkoop op basis van vrije handel.

Bijlage 6 Gemiddelde jaaromzet door handelaren met en zonder markthandel naar diersoort

Diersoort	Handelaren met markthandel	Handelaren zonder markthandel
RUNDEREN		
- slachtrunderen	964	270
- gebruiksrunderen	385	251
- nuka's	1.477	1.359
- slachtkalveren	485	n.v.t.
VARKENS		
- mestbiggen	13.576	29.192
- fokvarkens	427	619
- slachtvarkens	14.158	39.079
- slachtzeugen	711	2.259
SCHAPEN		
- schapen en lammeren	3.434	1.677
PAARDEN		
- slachtpaarden en -pony's	74	n.v.t.
- sportpaarden en -pony's	127	30

Bijlage 7 Cumulatief effect van de verschillende omgevingsvariabelen en scenario's op de veehandelsomvang in 2000

	Diersoort				
	runderen	schapen	varkens	paarden	geiten
Omvang veehandel 1988	100	100	100	100	100
1. Zuivelquotering:					
- scenario 1	100	94	100	100	94
- scenario 2	87	158	100	100	158
- scenario 3	84	145	100	100	145
2./3. Internationalisering/ vervoersnormen:					
- scenario 1	103	97	100	100	97
- scenario 2	88	161	99	100	161
- scenario 3	83	146	98	100	146
4. Milieuproblematiek:					
- scenario 1	103	97	100	100	97
- scenario 2	88	153	89	100	153
- scenario 3	79	132	78	100	132
5. Arbeidstijden:					
- scenario 1	103	97	100	100	97
- scenario 2	87	152	88	99	152
- scenario 3	77	129	77	98	129
6. Ziektenpreventie:					
- scenario 1	103	97	97	100	97
- scenario 2	86	150	83	98	150
- scenario 3	76	127	68	96	127
7. Schaalvergroting:					
- scenario 1	102	96	96	100	97
- scenario 2	84	147	81	86	150
- scenario 3	74	123	66	96	127
8. Herkenbaarheid in keten:					
- scenario 1	101	95	96	100	97
- scenario 2	83	144	81	98	150
- scenario 3	71	119	66	96	127