

---

# Positie primaire producent in de keten

Bijlage 2: Enquête-onderzoek onder agrarische ondernemers

Willy Baltussen, Michiel van Galen, Katja Logatcheva, Machiel Reinders, Hanna Schebesta, Gerben Splinter, Gerben Doornewaard, Peter van Horne, Robert Hoste, Bas Janssens, Ruud van der Meer, Rob Stokkers



---

# Positie primaire producent in de keten

## Bijlage 2: Enquête-onderzoek onder agrarische ondernemers

Willy Baltussen,<sup>1</sup> Michiel van Galen,<sup>1</sup> Katja Logatcheva,<sup>1</sup> Machiel Reinders,<sup>1</sup> Hanna Schebesta,<sup>2</sup> Gerben Splinter,<sup>1</sup> Gerben Doornewaard,<sup>1</sup> Peter van Horne,<sup>1</sup> Robert Hoste,<sup>1</sup> Bas Janssens,<sup>1</sup> Ruud van der Meer,<sup>1</sup> Rob Stokkers<sup>1</sup>

1 Wageningen Economic Research

2 Wageningen University & Research; Vakgroep Bestuur en Recht

Dit onderzoek is uitgevoerd door Wageningen University & Research in opdracht van en gefinancierd door het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, in het kader van het Beleidsondersteunend onderzoeksthema 'Gemeenschappelijk Landbouwbeleid' (projectnummer BO-43-014.02-001). Download het rapport 'Positie primaire producent in de keten; Samenwerking en prijsvorming': <https://doi.org/10.18174/452740>.

Wageningen Economic Research

Wageningen, juni 2018

---

RAPPORT  
2018-027

---

Baltussen. W., M. van Galen, K. Logatcheva, M. Reinders, H. Schebesta, G. Splinter, G. Doornewaard, P. van Horne, R. Hoste, B. Janssens, R. van der Meer, R. Stokkers. *Positie primaire producent in de keten; Bijlage 2: Enquête-onderzoek onder agrarische ondernemers*. Wageningen, Wageningen Economic Research, Rapport 2018-027. 34 blz.

Trefwoorden: Samenwerking; primaire ondernemers, prijsvorming

Dit rapport is gratis te downloaden op <http://edepot.wur.nl/453271> of op [www.wur.nl/economic-research](http://www.wur.nl/economic-research) (onder Wageningen Economic Research publicaties).

© 2018 Wageningen Economic Research  
Postbus 29703, 2502 LS Den Haag, T 070 335 83 30, E [communications.ssg@wur.nl](mailto:communications.ssg@wur.nl),  
[www.wur.nl/economic-research](http://www.wur.nl/economic-research). Wageningen Economic Research is onderdeel van Wageningen University & Research.



Wageningen Economic Research hanteert voor haar rapporten een Creative Commons Naamsvermelding 3.0 Nederland licentie.

© Wageningen Economic Research, onderdeel van Stichting Wageningen Research, 2018  
De gebruiker mag het werk kopiëren, verspreiden en doorgeven en afgeleide werken maken. Materiaal van derden waarvan in het werk gebruik is gemaakt en waarop intellectuele eigendomsrechten berusten, mogen niet zonder voorafgaande toestemming van derden gebruikt worden. De gebruiker dient bij het werk de door de maker of de licentiegever aangegeven naam te vermelden, maar niet zodanig dat de indruk gewekt wordt dat zij daarmee instemmen met het werk van de gebruiker of het gebruik van het werk. De gebruiker mag het werk niet voor commerciële doeleinden gebruiken.

Wageningen Economic Research aanvaardt geen aansprakelijkheid voor eventuele schade voortvloeiend uit het gebruik van de resultaten van dit onderzoek of de toepassing van de adviezen.

Wageningen Economic Research is ISO 9001:2008 gecertificeerd.

Wageningen Economic Research Rapport 2018-027 | Projectcode 2282100269

---

# Inhoud

<b>1</b>	<b>Introductie</b>	<b>5</b>
<b>2</b>	<b>Methode</b>	<b>6</b>
	2.1 Opzet	6
	2.2 Steekproef	6
	2.3 Opbouw van de enquête	7
	2.4 Analyses	8
	2.5 Leeswijzer resultaten	8
<b>3</b>	<b>Resultaten</b>	<b>9</b>
	3.1 Beschrijving steekproef	9
	3.2 Bedrijven die wel samenwerken met andere primaire bedrijven	10
	3.3 Bedrijven die niet samenwerken met andere primaire bedrijven	16
	3.4 Samenwerking met afnemers	18
	3.5 Onderhandelingspositie	22
<b>4</b>	<b>Conclusies</b>	<b>30</b>
	4.1 Kanttekeningen bij het onderzoek	31

---

---

# 1      Introductie

Het onderzoek onder primaire producenten beoogt inzicht te geven in de volgende onderzoeksvragen:

- Hoe werken primaire producenten samen in ketens?
- Hoe staan primaire producenten ten opzichte van horizontale en verticale samenwerking in de keten?
- Welke belemmeringen doen zich bij de samenwerking tussen primaire producenten in een aantal agrarische ketens voor en hoe kunnen die worden weggewerkt?
- Wat is de invloed van samenwerking op de prijsvorming?

---

## 2 Methode

### 2.1 Opzet

Er is een vragenlijst opgesteld en uitgezet onder agrarische ondernemers in Nederland in maart 2018. De Agri & Foodsector bestaat uit *verschillende sectoren*. Omdat deze sectoren kunnen verschillen in de mate van horizontale en verticale samenwerking, en ook in de factoren die hiermee samenhangen, is ervoor gekozen de vragenlijst uit te zetten onder vertegenwoordigers van verschillende agrarische sectoren. Het gaat hierbij om de volgende sectoren:

- Melkveehouderij
- Varkenshouderij (vleesvarkens en fokzeugen)
- Vleespluimvee
- Legpluimvee
- Akkerbouw
- Vollegrondsgroenteteelt
- Glasgroenteteelt
- Fruitteelt

### 2.2 Steekproef

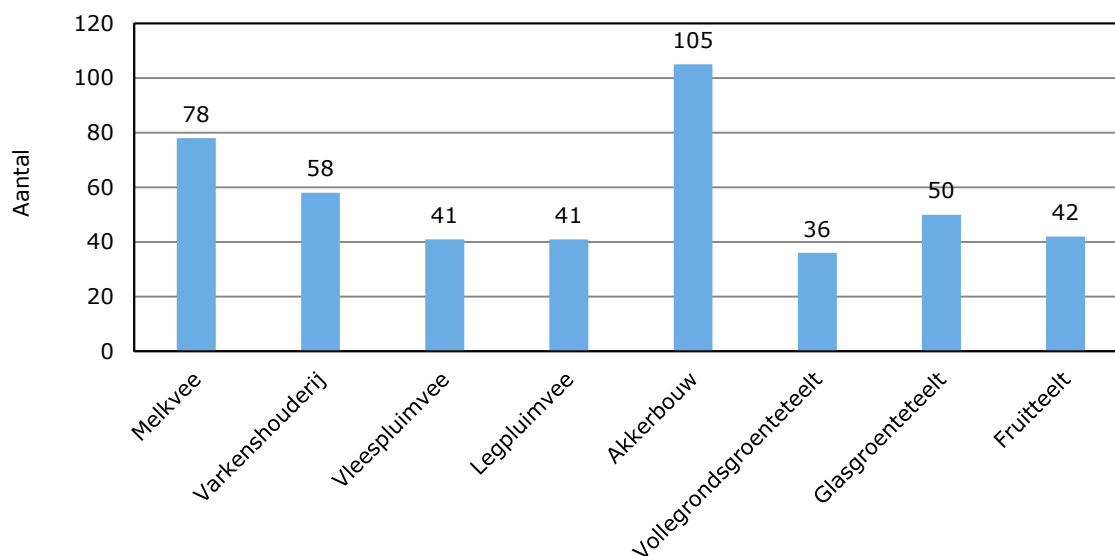
Het marktonderzoeksbureau Geelen Consultancy is gevraagd het onderzoek uit te zetten onder een representatieve steekproef van de boeren en tuinders in Nederland. De vragenlijst is online volledig ingevuld door in totaal 626 Nederlandse agrarische ondernemers. Er zijn 28 respondenten niet meegenomen omdat zij niet tot een van bovengenoemde sectoren behoorden. Daarnaast zijn bij het bekijken van de verschillen tussen de sectoren 147 respondenten niet meegenomen, omdat zij aangaven activiteiten te ondernemen binnen meer dan één sector.<sup>1</sup>

Zie onderstaande figuur 2.1 voor de uiteindelijke verdeling van de resulterende 451 bedrijven over de sectoren.

---

<sup>1</sup> Dit betekent dat we voor beschrijving van de uitkomsten van de totale populatie uitgaan van de groep van 598 bedrijven, maar voor de beschrijving van de uitkomsten per sector uitgaan van de groep van 451 bedrijven die elk slechts aan één sector toe te wijzen zijn.





**Figuur 2.1** Aantal bedrijven per sector (bedrijven die in niet meer dan één sector actief zijn, totaal 451 bedrijven)

## 2.3 Opbouw van de enquête

De enquête bestond uit de volgende onderdelen:

1. *Achtergrondvragen over het bedrijf* - Respondenten werd gevraagd in welke sector(en) ze actief zijn, welke bedrijfsvoering (gangbaar of biologisch) ze hanteren en wat de omvang is van het bedrijf; ook werden enkele demografische achtergrondvragen gesteld.
2. *Samenwerking tussen agrarische ondernemers onderling (horizontale samenwerking)* - De volgende serie vragen ging over de samenwerking met andere agrarische ondernemers uit de sector: om welke samenwerkingsactiviteiten het gaat, welke motieven men heeft voor samenwerking en welke problemen en (juridische) belemmeringen men ervaart. Indien respondenten aangaven niet samen te werken, werd gevraagd wat redenen zijn waarom men niet samenwerkt en wat redenen zouden kunnen zijn om juist wél samen te werken.

*Een samenwerking met andere agrarische ondernemers was hierbij gedefinieerd als een formeel samenwerkingsverband. Denk bijvoorbeeld aan lidmaatschap van een agrarische coöperatie (zoals Agrifirm, CZAV, FrieslandCampina, een coöperatieve veiling of telersvereniging) en/of samenwerking met organisaties van agrarische ondernemers. Onder samenwerking valt verder een studieclub met andere agrarische ondernemers. Indien men alleen producten in- en/of verkoopt via particuliere partijen en men ook niet in een studieclub met agrarische ondernemers zit, dan werkt men niet samen met andere agrarische ondernemers.*

3. *Samenwerking met afnemers (verticale samenwerking)* - De volgende serie vragen ging over de samenwerking met afnemers. Hierbij werd gevraagd naar de belangrijkste afnemers en de tevredenheid over die samenwerking.
4. *Onderhandelingspositie* - De laatste serie vragen ging over de onderhandelingspositie in de keten. Hierbij werd gevraagd of men zelf onderhandelt met afnemers en met welke handelspraktijken van afnemers men geconfronteerd wordt.

Elk van deze onderdelen bestond uit een aantal vragen die elk zelf weer uit één of meerdere items bestonden.

---

## 2.4 Analyses

Met behulp van frequentieanalyses zijn de vragen en items van de survey geanalyseerd. Deze analyses geven aan hoe vaak een bepaalde antwoordcategorie is aangevinkt. Daarnaast zijn voor de vragen waarop respondenten een score moesten geven tussen 1 en 5 de gemiddelde scores en spreiding rond het gemiddelde (standaarddeviatie) berekend. Op deze manier krijgen we een beeld van hoe de respondenten tegen de gevraagde materie aankijken.

Om inzicht te krijgen in verschillen tussen categorische variabelen (tussen sectoren bijvoorbeeld of tussen andere variabelen die bestaan uit verschillende categorieën, zoals bijvoorbeeld het type bedrijfsvoering, de mate van winstgevendheid van het bedrijf of de omvang van het bedrijf) is gebruikgemaakt van een ANOVA. Een ANOVA of F-toets is een toetsingsprocedure om na te gaan of de populatiegemiddelden van twee of meer groepen van elkaar verschillen. We hebben deze methode gebruikt om te kijken of de sectoren significant van elkaar verschillen op de verschillende onderdelen. Een correlatieanalyse is gebruikt om samenhang tussen zogenaamde continue variabelen te analyseren.

Een uitkomst bij een van de hierboven beschreven statistische toetsen heet significant als het onaannemelijk lijkt dat het effect op toeval berust. Hiervoor wordt een van tevoren vastgelegde betrouwbaarheid gebruikt, in deze studie een betrouwbaarheid van 95% met als kritische grens 5%. Dat betekent dat een uitkomst statistisch gezien significant is als de kans dat er een verschil door toeval is ontstaan kleiner is dan 5%. Merk op dat er dus ook bij een significant verschil in werkelijkheid geen verschil hoeft te zijn (in 5% van de gevallen, bij 95% betrouwbaarheid). Als criterium voor de significantie wordt de p-waarde (overschrijdingskans) van de uitkomst berekend. Deze p-waarde moet kleiner zijn dan 5% (uitgedrukt als  $p < .05$ ) om te kunnen spreken van een significantie. Over het algemeen geldt, hoe kleiner de p-waarde, des te sterker de significantie.

## 2.5 Leeswijzer resultaten

De resultaten zijn opgebouwd volgens de verschillende blokken van de enquête. Ze beginnen met een beschrijving van de steekproef. Vervolgens beschrijven de resultaten in hoeverre bedrijven onderling samenwerken en wat de motieven en belemmeringen zijn voor de samenwerkende bedrijven. In de daaropvolgende paragraaf wordt gekeken naar de ondernemers die aangeven niet samen te werken en wat hun drijfveren zijn. In de voorlaatste paragraaf van de resultaten staat de samenwerking met afnemers centraal en in de laatste paragraaf de ervaren onderhandelingspositie en ervaren handelspraktijken.

De beschrijving van de resultaten volgt een enigszins vast stramien: eerst worden per onderdeel van de vragenlijst de resultaten over alle sectoren heen besproken, daarna wordt voor dit onderdeel ingegaan op verschillen tussen de sectoren. Tot slot worden, indien relevant, voor het betreffende onderdeel andere interessante verschillen in uitkomsten besproken (bijvoorbeeld verschillen in uitkomst voor verschillende type bedrijven of voor verschillende mate van samenwerking).

---

## 3 Resultaten

### 3.1 Beschrijving steekproef

#### **Bedrijfsvoering**

Van de deelnemende bedrijven heeft een kleine 87% een gangbare bedrijfsvoering en 6% een biologische(-dynamische) bedrijfsvoering. Ruim 7% geeft aan een andere bedrijfsvoering te hebben. Hiervan geeft het merendeel aan dat het om een duurzame(re) variant gaat, bijvoorbeeld produceren voor het Beter Leven Keurmerk, Vrije Uitloop of Milieukeur. Daarnaast noemt nog een aantal bedrijven dat ze deels gangbaar en deels biologisch zijn (of een ander duurzaam systeem hebben) en een aantal bedrijven geeft aan dat ze aan geïntegreerde teelt doen.

#### **Bedrijfskenmerken**

Slechts 12% van de deelnemende ondernemers is jonger dan veertig jaar. Negenzig procent van de respondenten is tussen de veertig en zestig jaar oud en nog eens een kleine 20% geeft aan ouder te zijn dan zestig jaar. Zesenvestig procent van de respondenten heeft een gemiddelde bedrijfsomvang, 21% een kleine bedrijfsomvang en 25% een grote bedrijfsomvang. Slechts enkele respondenten typeerden hun bedrijfsomvang als zeer klein of zeer groot. Om een beeld te krijgen van de winstgevendheid van het bedrijf zonder naar specifieke bedragen te vragen is de respondenten gevraagd een inschatting te maken van de winstgevendheid van hun bedrijf variërend van veel minder dan gemiddeld tot veel meer dan gemiddeld. 44% van de ondernemers zegt een gemiddelde winst te maken, terwijl 35% van de respondenten zegt meer dan gemiddeld te verdienen en slechts 15% minder (6% geeft geen antwoord). Tot slot, zo'n 23% van de ondernemers laat weten binnen nu en tien jaar het bedrijf te beëindigen, waarvan een kleine 10% zelfs binnen nu en vijf jaar dit van plan is. Van de groep die dit van plan is heeft 14% al een bedrijfsopvolger gevonden.

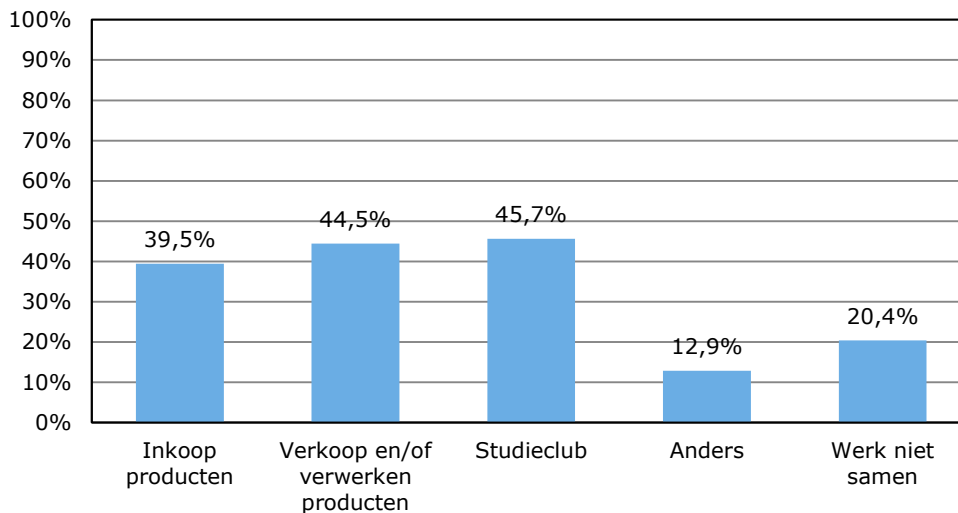
Onderstaande tabel geeft de uitsplitsing van de steekproef per sector weer.

	Totaal % n=598	1 n=78	2 n=58	3 n=41	4 n=41	5 n=105	6 n=36	7 n=50	8 n=42
<b>Soort bedrijfsvoering</b>									
Gangbare bedrijfsvoering	86,6	93,6	87,9	65,9	75,6	97,1	83,3	96,0	85,7
Biologische(-dynamische) bedrijfsvoering of in omschakeling	5,9	5,1	5,2	2,4	12,2	0	5,6	2,0	7,1
Anders, namelijk:	7,4	1,3	6,9	31,7	12,2	2,9	11,1	0	7,1
Weet niet / geen mening	0,2	0	0	0	0	0	0	2,0	0
<b>Leeftijd</b>									
30 jaar of jonger	2,3	2,6	0	2,4	2,4	2,9	2,8	4,0	0
31 - 40 jaar	9,4	14,1	10,3	7,3	7,3	3,8	8,3	14,0	4,8
41 - 50 jaar	26,8	33,3	34,5	19,5	36,6	22,9	22,2	28,0	28,6
51 - 60 jaar	42,0	37,2	41,4	51,2	43,9	35,2	47,2	42,0	50,0
Ouder dan 60 jaar	18,7	12,8	12,1	17,1	9,8	33,3	16,7	12,0	16,7
Wil ik niet zeggen	0,8	0	1,7	2,4	0	1,9	2,8	0	0
<b>Winstgevendheid bedrijf</b>									
Heel veel minder dan gemiddeld	3,7	7,7	3,4	2,4	0	2,9	2,8	2,0	4,8
Minder dan gemiddeld	10,9	11,5	6,9	9,8	9,8	10,5	22,2	12,0	11,9
Gemiddeld	44,0	47,4	34,5	41,5	31,7	50,5	50,0	48,0	50,0
Meer dan gemiddeld	30,6	25,6	36,2	31,7	48,8	26,7	16,7	28,0	28,6
Heel veel meer dan gemiddeld	4,7	5,1	8,6	4,9	2,4	2,9	5,6	8,0	2,4
Weet ik niet / wil ik niet zeggen	6,2	2,6	10,3	9,8	7,3	6,7	2,8	2,0	2,4
<b>Bedrijfsomvang</b>									
Heel klein	3,5	1,3	5,2	2,4	0	3,8	5,6	4,0	9,5
Klein	21,2	20,5	15,5	17,1	19,5	21,9	33,3	12,0	16,7
Ongeveer gemiddeld	46,2	57,7	48,3	31,7	43,9	50,5	27,8	44,0	40,5
Groot	25,1	20,5	27,6	39,0	36,6	19,0	27,8	26,0	33,3
Heel groot	2,3	0	3,4	4,9	0	2,9	2,8	10,0	0
Weet ik niet / wil ik niet zeggen	1,7	0	0	4,9	0	1,9	2,8	4,0	0
<b>Bedrijfsbeëindiging</b>									
Ja, binnen nu en 5 jaar	9,5	11,5	19,0	7,3	12,2	6,7	8,3	14,0	4,8
Ja, binnen nu en 10 jaar	13,7	10,3	13,8	4,9	7,3	15,2	22,2	18,0	16,7
Nee	61,2	61,5	56,9	63,4	65,9	58,1	58,3	52,0	61,9
Weet ik niet / wil ik niet zeggen	15,6	16,7	10,3	24,4	14,6	20,0	11,1	16,0	16,7

Noot: Waarden zijn uitgedrukt in percentages. 1 = Melkvee, 2 = Varkenshouderij, 3 = Vleespluimvee, 4 = Legpluimvee, 5 = Akkerbouw, 6 = Vollegrondsgroenteteelt, 7 = Glasgroenteteelt, 8 = Fruitteelt.

## 3.2 Bedrijven die wel samenwerken met andere primaire bedrijven

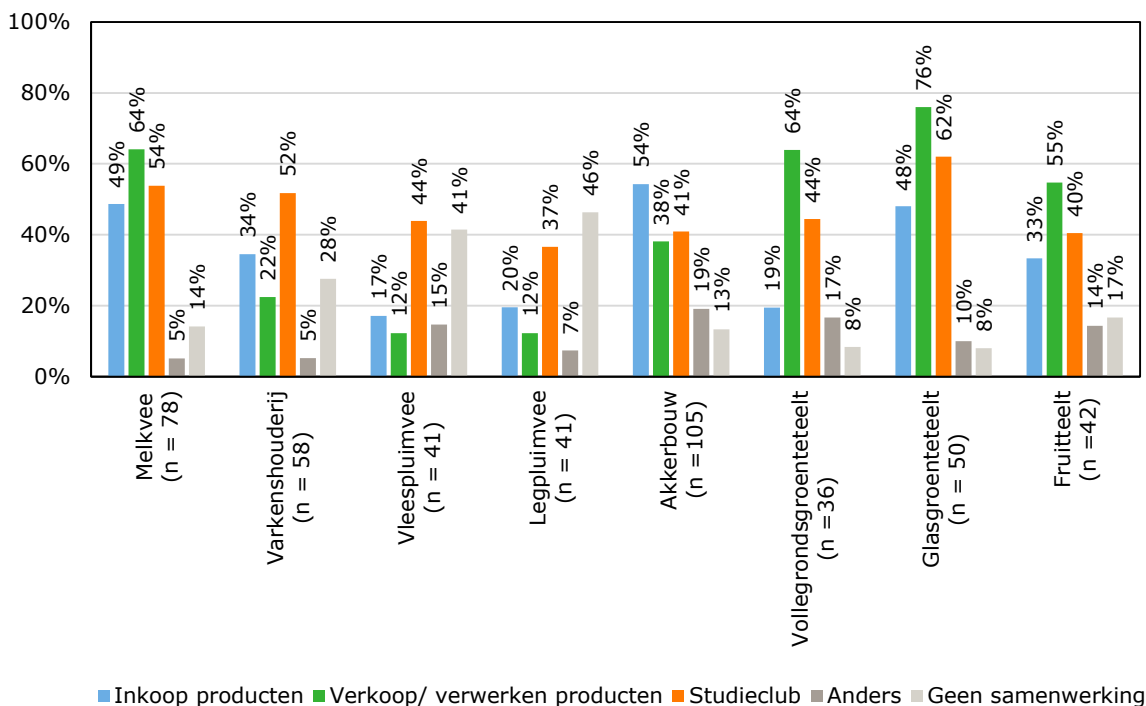
Respondenten konden aangeven op welke gebieden ze samenwerken met andere agrarische ondernemers in een formeel samenwerkingsverband. Hierbij waren meerdere antwoorden mogelijk. Figuur 3.1 geeft een grafische weergave van hoe men onderling samenwerkt. 20% van de respondenten geeft aan niet samen te werken (dat zijn 122 van de 598 bedrijven). Deze bedrijven worden verder behandeld in paragraaf 3.3. De resterende 476 ondernemingen worden in deze paragraaf besproken.



**Figuur 3.1** Op welke gebieden werkt u samen met andere agrarische ondernemers in een formeel samenwerkingsverband? Meerdere antwoorden mogelijk (n = 598 ondernemers)

De figuur laat zien dat er een redelijk gelijke verdeling is over samenwerking op inkoop, samenwerking op verkoop en/of verwerking en samenwerking in een studieclub. In de categorie Anders werd relatief vaak genoemd een samenwerking met betrekking tot machines en werktuigen. Daarnaast werd hier als samenwerking ook herhaaldelijk genoemd het lidmaatschap van een coöperatie of telersvereniging. Tot slot werd hier ook een aantal keer genoemd dat men wel onderling samenwerkt, maar niet als formele samenwerking.

Vervolgens hebben we gekeken naar in hoeverre onderlinge samenwerking verschilt per sector. Figuur 3.2 laat zien dat er verschillen bestaan tussen de sectoren:

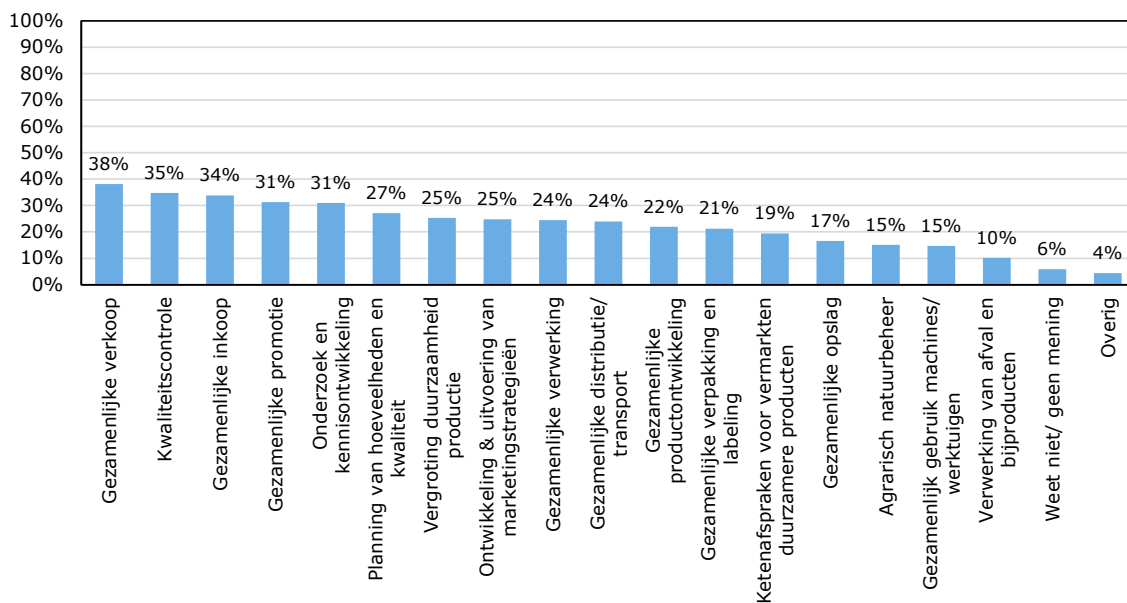


**Figuur 3.2** Onderlinge samenwerking per sector (n = 451 ondernemers)

Zo zijn er sectoren waar relatief weinig wordt samengewerkt (vooral de pluimvee-sector en in mindere mate de varkenshouderij). Samenwerking in deze sectoren vindt vooral plaats in studieclubs. In de melkveehouderij en glasgroenteteelt zien we zowel samenwerking in de inkoop als in de verkoop/verwerking van producten, bij de akkerbouw is samenwerking met betrekking tot de inkoop van producten dominant en bij de vollegrondsgroenteteelt en fruitteelt wordt relatief veel samengewerkt op het gebied van de verkoop/verwerking van producten (via afzetorganisaties).

Er is verder gekeken naar of er een verschil bestaat in profiel tussen de bedrijven die wel samenwerken en die niet samenwerken. Er is geen significant verband tussen het wel of niet samenwerken en het soort bedrijfsvoering (gangbaar of biologisch(-dynamisch)). Wél is er een verschil tussen de winstgevendheid en omvang van bedrijven en samenwerken: bedrijven die samenwerken geven vaker aan meer dan gemiddeld te verdienen en ook groter te zijn dan gemiddeld. Hierbij moet aangemerkt worden dat winstgevendheid en omvang onderling ook een positief verband hebben: hoe groter het bedrijf, hoe winstgevender. Een verdere verdieping laat zien dat het significante verband van samenwerking met omvang en winstgevendheid vooral zit in de samenwerking in studieclubs. Er is geen significante relatie tussen bedrijfsomvang en winstgevendheid en samenwerking op inkoop of verkoop. De aantallen per sector zijn te klein om statistisch gerechtvaardigde uitspraken te kunnen doen per sector.

Aan de samenwerkende ondernemers is specifiek gevraagd met welke activiteiten de coöperatie en/of het samenwerkingsverband met andere agrarische ondernemers zich bezighoudt. Figuur 3.3 geeft een overzicht van de genoemde samenwerkingsactiviteiten (in aflopende volgorde van frequentie):



**Figuur 3.3** Met welke van de volgende activiteiten houdt uw coöperatie en/of uw samenwerkingsverband met andere agrarische ondernemers zich bezig? Meerdere antwoorden mogelijk (n = 476 ondernemers)

### Tevredenheid over de onderlinge samenwerking

Over het algemeen is men redelijk tevreden over de huidige samenwerking (gemiddelde score van 3.6 op een schaal van 1= zeer ontevreden tot 5 = zeer tevreden) en ook over de mogelijkheden om (nog meer) samen te werken (gemiddelde score van 3.2 op een schaal van 1= zeer ontevreden tot 5 = zeer tevreden). Dit beeld wordt bevestigd doordat 56% van de respondenten laat weten open te staan voor meer samenwerking. Daar tegenover staat ook een groep van 26% die niet meer zou willen

samenwerken. Gevraagd naar de tevredenheid over de onderhandelingspositie zien we dat de tevredenheid iets lager is (gemiddelde score van 3.1), maar nog steeds (iets) boven het gemiddelde.

Er waren geen significante verschillen in de tevredenheid over de onderlinge samenwerking tussen de verschillende sectoren. Onderstaande tabel geeft de uitsplitsing van de scores op de verschillende aspecten van tevredenheid per sector weer.

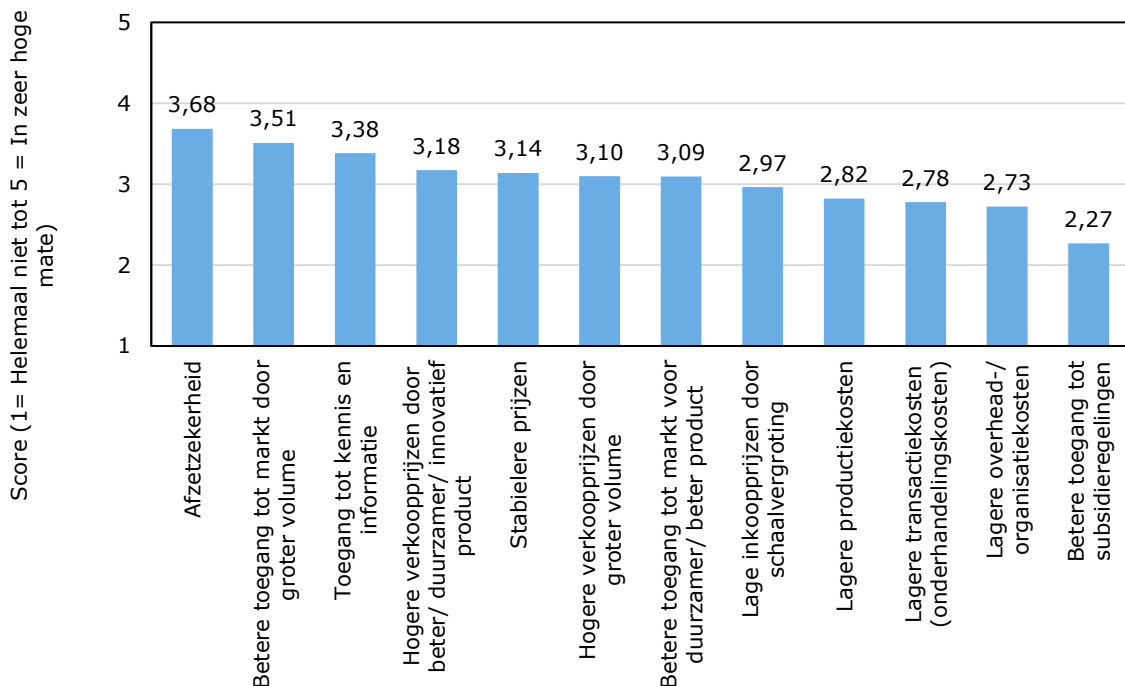
Hoe tevreden bent u over de onderstaande zaken?	Totaal	1	2	3	4	5	6	7	8
De feitelijke samenwerking	3,60 (0,77)	3,64 (0,75)	3,65 (0,70)	3,33 (1,07)	3,57 (0,98)	3,74 (0,62)	3,47 (0,76)	3,76 (0,60)	3,39 (0,75)
De mogelijkheden om (nog meer) samen te werken	3,22 (0,80)	3,29 (0,66)	3,28 (0,69)	2,86 (0,94)	3,18 (0,88)	3,33 (0,75)	3,17 (0,65)	3,33 (0,84)	3,13 (0,83)
Uw onderhandelingspositie	3,06 (1,00)	2,80 (1,03)	3,25 (1,01)	2,77 (1,02)	3,05 (1,13)	3,22 (0,98)	3,03 (0,95)	3,13 (0,82)	3,12 (0,99)

Noot: Gemiddelde waarden zijn weergegeven (op een schaal van 1 = zeer ontevreden tot 5 = zeer tevreden); standaarddeviaties staan tussen haakjes aangegeven. 1 = Melkvee, 2 = Varkenshouderij, 3 = Vleespluimvee, 4 = Legpluimvee, 5 = Akkerbouw, 6 = Vollegrondsgroenteteelt, 7 = Glasgroenteteelt, 8 = Fruitteelt.

Wel is het zo dat de ondernemers die samenwerken op de inkoop en ondernemers die samenwerken op verkoop en/of verwerking significant meer tevreden zijn met de feitelijke samenwerking en de mogelijkheden om (nog meer) samen te werken dan de ondernemers die dit niet doen. Ook zijn de ondernemers die de winstgevendheid van hun bedrijf hoger classificeren meer tevreden met de samenwerking en ook meer tevreden over hun onderhandelingspositie.

### Motieven voor samenwerking

Figuur 3.4 geeft een overzicht van de scores op een lijst van motieven om samen te werken met andere agrarische ondernemers in de sector (in aflopende volgorde van belang). De belangrijkste motieven hebben te maken met de afzet van producten en laten zich samenvatten als afzetzekerheid, toegang tot markt en kennis en hogere en stabielere prijzen.



**Figuur 3.4** Wat zijn uw motieven om lid te zijn van een agrarische coöperatie en/of om samen te werken met andere agrarische ondernemers op het gebied van in- en verkoop en/of verwerking van uw producten? (n = 476 ondernemers)

Onderstaande tabel geeft de uitsplitsing van de scores op de motieven per sector weer.

	Totaal	1	2	3	4	5	6	7	8
Lage inkooprijzen door schaalvergroting	2,97 (1,17)	2,89 (1,03)	3,18 (1,34)	2,86 (1,11)	2,95 (1,27)	3,24 (0,95)	2,06 (1,18)	3,16 (1,28)	2,55 (1,23)
Hogere verkoopprijzen door groter volume	3,10 (1,11)	3,11 (1,04)	3,00 (1,21)	2,71 (1,15)	3,19 (1,11)	3,15 (1,13)	2,63 (1,07)	3,29 (1,01)	2,82 (1,01)
Hogere verkoopprijzen door beter/duurzamer/innovatief product	3,18 (1,06)	3,43 (1,03)	3,20 (1,04)	2,82 (0,96)	3,29 (0,85)	3,05 (1,19)	2,75 (0,92)	3,31 (1,06)	3,00 (1,10)
Stabieler prijzen	3,14 (1,05)	3,31 (1,00)	2,98 (1,12)	3,00 (1,14)	3,50 (0,76)	3,03 (1,12)	2,56 (1,08)	3,43 (0,96)	3,06 (1,07)
Afzetzekerheid	3,68 (1,08)	4,15 (0,90)	3,10 (1,21)	2,86 (1,24)	3,29 (0,99)	3,66 (1,07)	3,47 (0,92)	3,87 (1,05)	3,71 (0,80)
Lagere transactiekosten (onderhandelingskosten)	2,78 (1,06)	2,75 (1,09)	2,53 (1,11)	2,63 (0,96)	2,53 (1,18)	2,76 (1,04)	2,53 (0,90)	3,27 (1,07)	2,76 (1,09)
Betere toegang tot markt door groter volume	3,51 (1,07)	3,45 (1,06)	3,10 (1,19)	2,90 (1,14)	3,71 (0,92)	3,57 (1,10)	3,19 (1,09)	3,96 (0,89)	3,73 (0,76)
Betere toegang tot markt voor duurzamer/ beter product	3,09 (1,11)	3,16 (1,19)	3,00 (1,24)	2,67 (1,02)	3,12 (0,99)	2,97 (1,06)	2,97 (1,08)	3,20 (1,05)	3,12 (1,25)
Betere toegang tot subsidieregelingen	2,27 (1,06)	2,22 (1,02)	1,92 (0,85)	2,40 (1,05)	2,07 (0,88)	2,23 (1,06)	2,25 (1,27)	2,39 (1,24)	2,42 (1,17)
Lagere productiekosten	2,82 (1,13)	2,64 (1,00)	2,93 (1,37)	3,09 (0,92)	3,22 (1,22)	3,11 (1,07)	2,32 (1,05)	2,85 (1,19)	2,21 (1,11)
Lagere overhead-/ organisatiekosten	2,73 (1,10)	2,68 (1,07)	2,59 (1,29)	2,40 (1,00)	2,88 (1,09)	2,94 (1,09)	2,32 (1,01)	3,30 (0,96)	2,30 (1,05)
Toegang tot kennis en informatie	3,38 (0,96)	3,21 (1,08)	3,48 (0,91)	3,45 (1,06)	3,35 (0,93)	3,60 (0,84)	3,21 (0,96)	3,27 (0,87)	3,24 (0,99)

Noot: Gemiddelde waarden zijn weergegeven (op een schaal van 1 = helemaal niet tot 5 = in zeer hoge mate); standaarddeviaties staan tussen haakjes aangegeven. 1 = Melkvee, 2 = Varkenshouderij, 3 = Vleespluimvee, 4 = Legpluimvee, 5 = Akkerbouw, 6 = Vollegrondsgroenteteelt, 7 = Glasgroenteteelt, 8 = Fruitteelt.

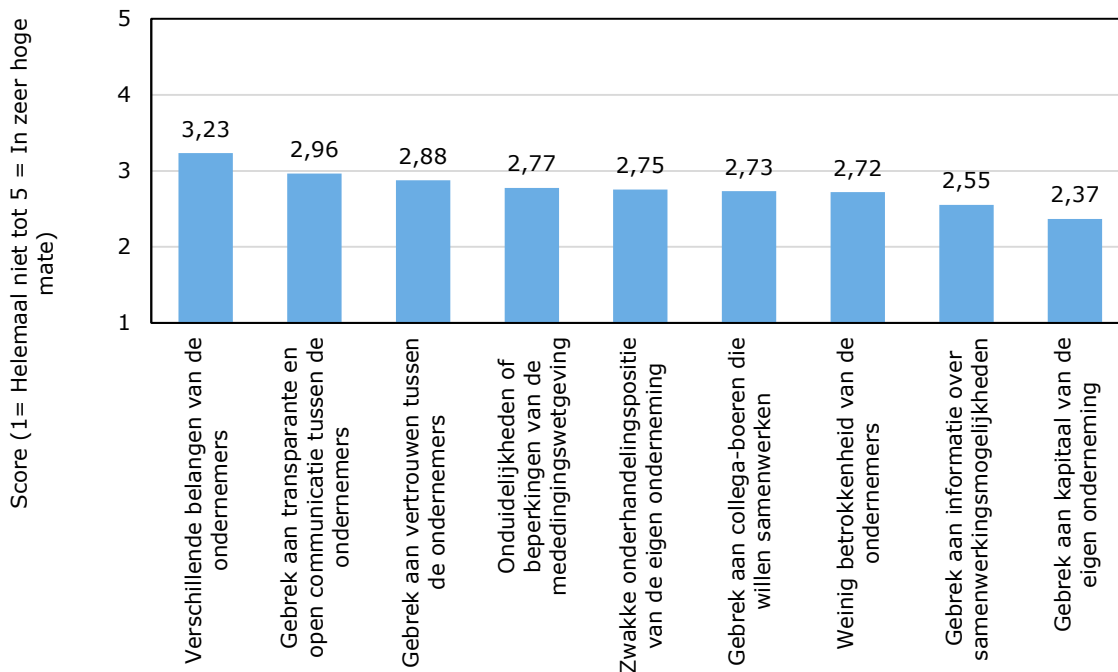
Voor de hiernavolgende motieven voor samenwerking zijn er significante verschillen tussen sectoren:

- *Lage inkooprijzen door schaalvergroting*: speelt minder voor vollegrondsgroenteteelt dan voor melkvee, varkenshouderij, akkerbouw en glasgroenteteelt.
- *Stabieler prijzen*: speelt minder voor vollegrondsgroenteteelt dan voor melkvee, legpluimvee en glasgroenteteelt.
- *Afzetzekerheid*: speelt voor melkvee (veel) sterker dan voor varkenshouderij, vleespluimvee, legpluimvee en vollegrondsgroenteteelt.
- *Lagere transactiekosten*: speelt voor glasgroenteteelt sterker dan voor varkenshouderij.
- *Betere toegang tot markt door groter volume*: speelt voor glasgroenteteelt sterker dan voor varkenshouderij, vleespluimvee en vollegrondsgroenteteelt.
- *Lagere productiekosten*: speelt voor akkerbouw sterker dan voor vollegrondsgroenteteelt en fruitteelt; speelt voor legpluimvee sterker dan voor fruitteelt.
- *Lagere overhead*: speelt voor glasgroenteteelt sterker dan voor vleespluimvee, vollegrondsgroenteteelt en fruitteelt.

### Belemmeringen in de samenwerking

Figuur 3.5 geeft een overzicht van de scores op een lijst van problemen of belemmeringen die men ervaart bij het samenwerken met andere agrarische ondernemers in de sector (in aflopende volgorde van de mate waarin men deze problemen ervaart). De belangrijkste belemmeringen liggen op het relationele vlak en zijn: verschillende belangen van ondernemers en gebrek aan transparantie en vertrouwen tussen ondernemers.





**Figuur 3.5** In welke mate ervaart u de volgende problemen of moeilijkheden om lid te zijn van een agrarische coöperatie en/of om samen te werken met andere agrarische ondernemers op het gebied van in- en verkoop en/of verwerking van uw producten? (n = 476 ondernemers)

Als het gaat om de ervaren belemmeringen in de samenwerking verschillen sectoren alleen op het issue 'Verschillende belangen van ondernemers': glasgroenteteelt scoort hier significant hoger op dan akkerbouw. Voor de overige belemmeringen verschillen de sectoren niet significant van elkaar. Zie onderstaande tabel voor de uitsplitsing van de scores op de verschillende belemmeringen per sector.

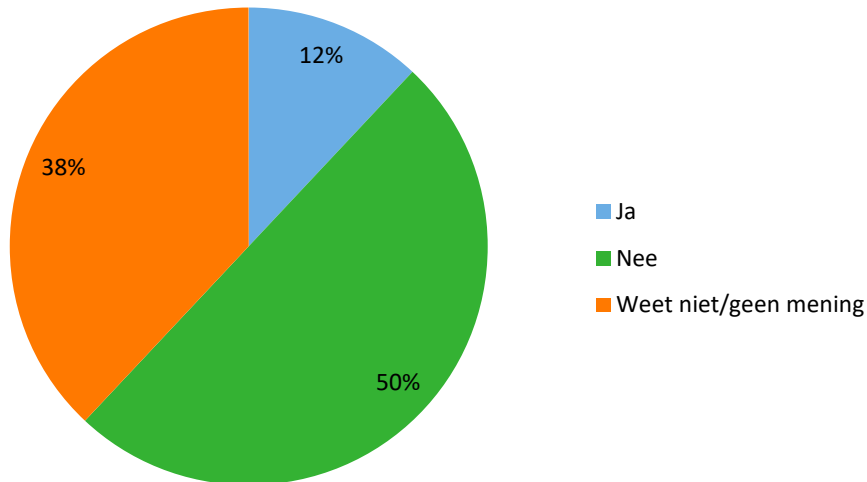
	Totaal	1	2	3	4	5	6	7	8
Verschillende belangen van de ondernemers	3,23 (1,12)	3,34 (1,05)	3,18 (1,30)	2,91 (1,20)	3,42 (1,22)	2,85 (1,01)	3,16 (1,14)	3,43 (1,05)	3,41 (0,91)
Gebrek aan vertrouwen tussen de ondernemers	2,88 (1,09)	2,92 (1,01)	2,79 (1,13)	2,95 (1,21)	3,35 (1,41)	2,66 (1,01)	2,82 (1,24)	2,84 (0,98)	3,06 (1,09)
Gebrek aan transparante en open communicatie tussen de ondernemers	2,96 (1,08)	2,90 (0,94)	2,92 (1,20)	3,27 (1,08)	3,05 (1,15)	2,76 (0,98)	2,91 (1,12)	2,93 (1,04)	3,42 (1,20)
Gebrek aan kapitaal van de eigen onderneming	2,37 (1,01)	2,38 (1,03)	2,49 (1,21)	2,17 (0,79)	2,50 (1,03)	2,29 (0,85)	2,38 (1,07)	2,34 (0,99)	2,47 (0,99)
Gebrek aan informatie over samenwerkingsmogelijkheden	2,55 (1,02)	2,41 (0,84)	2,45 (0,98)	2,78 (1,09)	2,88 (1,05)	2,48 (0,98)	2,74 (1,13)	2,50 (0,98)	2,56 (1,13)
Zwakke onderhandelingspositie van de eigen onderneming	2,75 (1,18)	3,10 (1,29)	2,49 (1,23)	2,87 (1,22)	2,78 (1,35)	2,73 (1,14)	2,69 (1,12)	2,69 (0,97)	2,52 (1,06)
Weinig betrokkenheid van de ondernemers	2,72 (1,04)	2,71 (0,99)	3,00 (1,08)	2,68 (0,95)	3,06 (1,26)	2,48 (1,00)	2,91 (1,04)	2,65 (1,04)	2,85 (1,00)
Gebrek aan collega-boeren die willen samenwerken	2,73 (1,09)	2,48 (0,86)	2,73 (1,15)	2,76 (1,18)	3,00 (1,32)	2,67 (1,02)	3,06 (1,26)	2,71 (1,04)	2,79 (1,05)
Onduidelijkheden of beperkingen van de mededingingswetgeving	2,77 (1,26)	3,10 (1,26)	2,50 (1,42)	2,65 (1,00)	2,56 (1,09)	2,81 (1,20)	2,90 (1,26)	2,73 (1,13)	2,75 (1,37)

Noot: Gemiddelde waarden zijn weergegeven (op een schaal van 1 = helemaal niet tot 5 = in zeer hoge mate); standaarddeviaties staan tussen haakjes aangegeven. 1 = Melkvee, 2 = Varkenshouderij, 3 = Vleespluimvee, 4 = Legpluimvee, 5 = Akkerbouw, 6 = Vollegroenteteelt, 7 = Glasgroenteteelt, 8 = Fruitteelt.

---

### Juridische belemmeringen

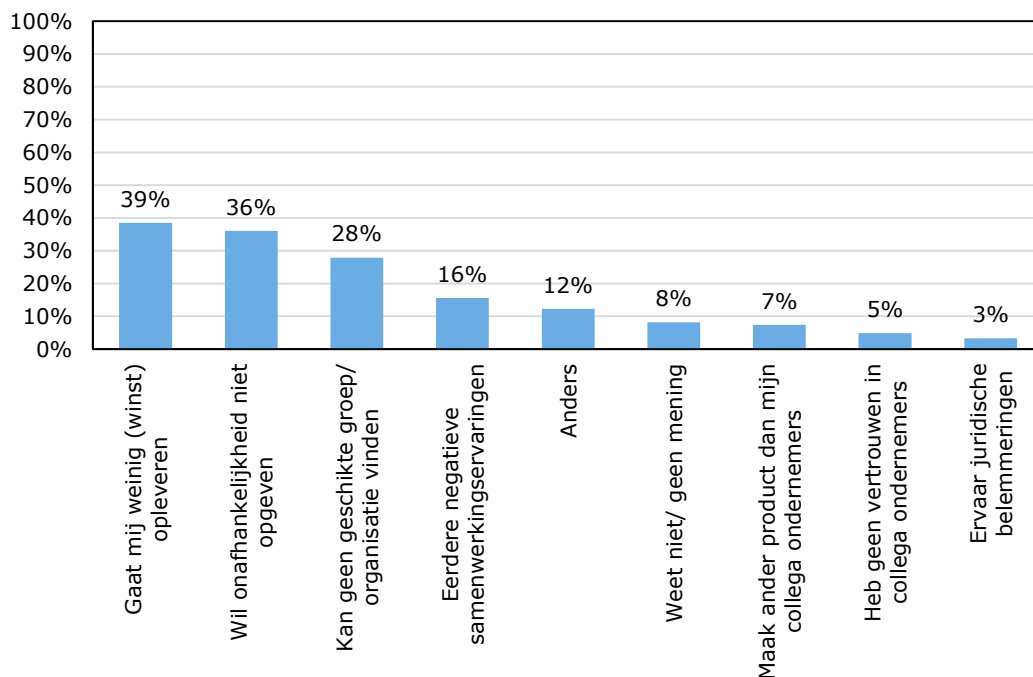
Op de meer specifieke vraag in hoeverre men juridische belemmeringen ervaart, ervaart 50% geen belemmeringen, 12% wel en zo'n 37% weet het niet of heeft hierover geen mening. Wat opvalt is van degenen die in de open vraag hebben aangegeven welke belemmeringen ze ervaren, er een merendeel iets rondom mededingingswetgeving noemt (inclusief GMO, Gemeenschappelijke MarktOrdering). Daarnaast wordt herhaaldelijk genoemd: wetgeving met betrekking tot huisverkoop en fosfaten. Brussel, bureaucratie en landelijke verschillen in regelgeving worden ook genoemd.



Sectoren verschillen niet significant van elkaar in de mate waarin ze juridische belemmeringen ervaren. Wel is het zo dat van die 12% die wel juridische belemmeringen ervaart, ook in sterkere mate de andere van de hierboven genoemde belemmeringen ervaart (met uitzondering van gebrek aan kapitaal van de eigen onderneming). Ook zijn ze significant minder tevreden over de huidige samenwerking en over de mogelijkheden om (nog meer) samen te werken.

### 3.3 Bedrijven die niet samenwerken met andere primaire bedrijven

Figuur 3.6 laat zien wat men als belangrijkste redenen ervaart voor geen samenwerking. De top drie van redenen waarom niet wordt samengewerkt is als volgt: (1) levert te weinig (winst) op, (2) onafhankelijkheid niet willen opgeven en (3) geen geschikte samenwerkingsgroep kunnen vinden.



**Figuur 3.6** Wat zijn voor u de voornaamste redenen waarom u niet samenwerkt met andere agrarische ondernemers? Meerdere antwoorden mogelijk (n = 122 ondernemers)

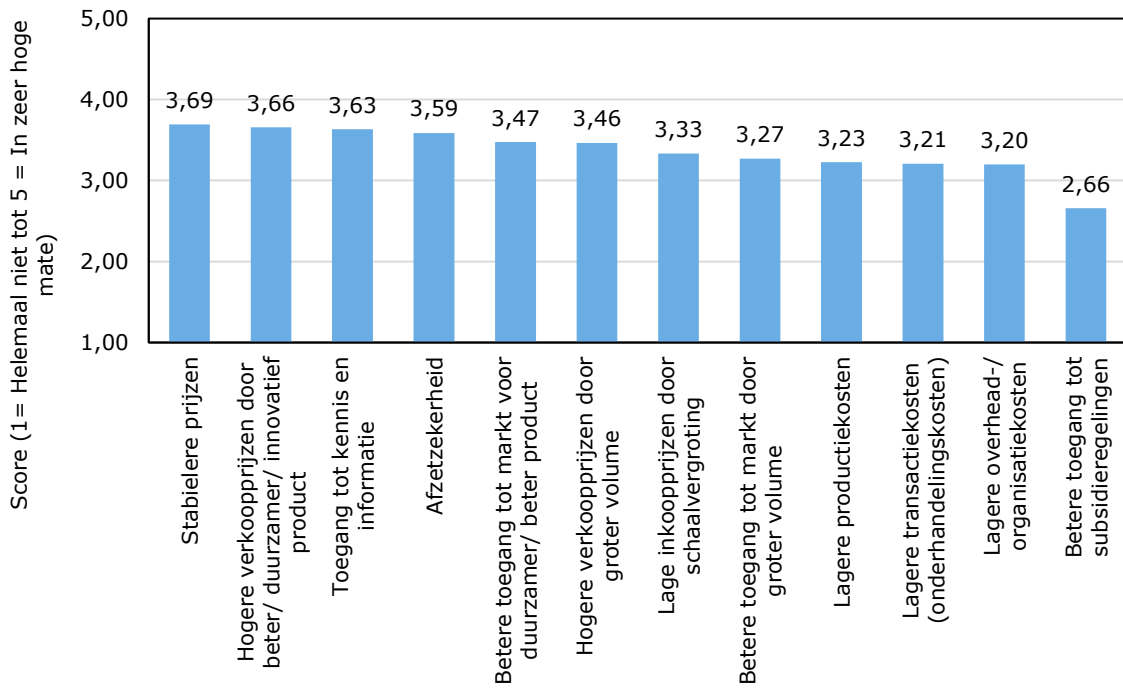
De verschillende sectoren verschillen niet significant van elkaar bij de verschillende redenen waarom men niet samenwerkt (NB de aantallen per sector zijn erg laag, wat het sowieso lastig maakt om statistisch significante uitspraken te kunnen doen). Zie onderstaande tabel voor de uitsplitsing van de redenen voor geen samenwerking per sector.

	Totaal n=122	1 n=11	2 n=16	3 n=17	4 n=19	5 n=14	6 n=3	7 n=4	8 n=7
Wil mijn onafhankelijkheid niet opgeven	36%	36%	31%	29%	21%	57%	33%	25%	57%
Maak een ander product dan mijn collega- ondernemers	7%	0%	6%	6%	11%	0%	33%	25%	0%
Kan geen geschikte groep/ organisatie vinden waar ik mij bij kan aansluiten	28%	0%	31%	35%	26%	29%	0%	50%	29%
Ervaar juridische belemmeringen	3%	0%	0%	0%	5%	7%	0%	0%	0%
Heb geen vertrouwen in mijn collega- ondernemers	5%	18%	6%	0%	5%	7%	0%	0%	0%
Denk dat het mij weinig (winst) gaat opleveren	39%	73%	44%	35%	26%	29%	0%	25%	29%
Eerdere ervaringen met samenwerking waren negatief	16%	18%	13%	18%	11%	14%	33%	0%	14%
Anders, namelijk:	12%	9%	0%	6%	21%	0%	33%	0%	43%
Weet niet/geen mening	8%	9%	19%	12%	11%	0%	0%	25%	0%

Noot: Waarden zijn uitgedrukt in percentages; meerdere antwoorden mogelijk. 1 = Melkvee, 2 = Varkenshouderij, 3 = Vleespluimvee, 4 = Legpluimvee, 5 = Akkerbouw, 6 = Vollegrondsgroenteteelt, 7 = Glasgroenteteelt, 8 = Fruitteelt.

Zo'n 33% van de ondernemers die momenteel niet samenwerkt zou dat wel willen doen. Een vergelijkbaar gedeelte heeft geen interesse in samenwerking en een vergelijkbaar gedeelte weet het niet of heeft geen mening. Aan degenen die wel zouden willen samenwerken (n = 41) is gevraagd wat voor hen redenen zijn voor samenwerking. Figuur 3.7 geeft een overzicht van de scores wat voor deze ondernemers redenen zouden kunnen zijn om samen te werken met andere agrarische ondernemers

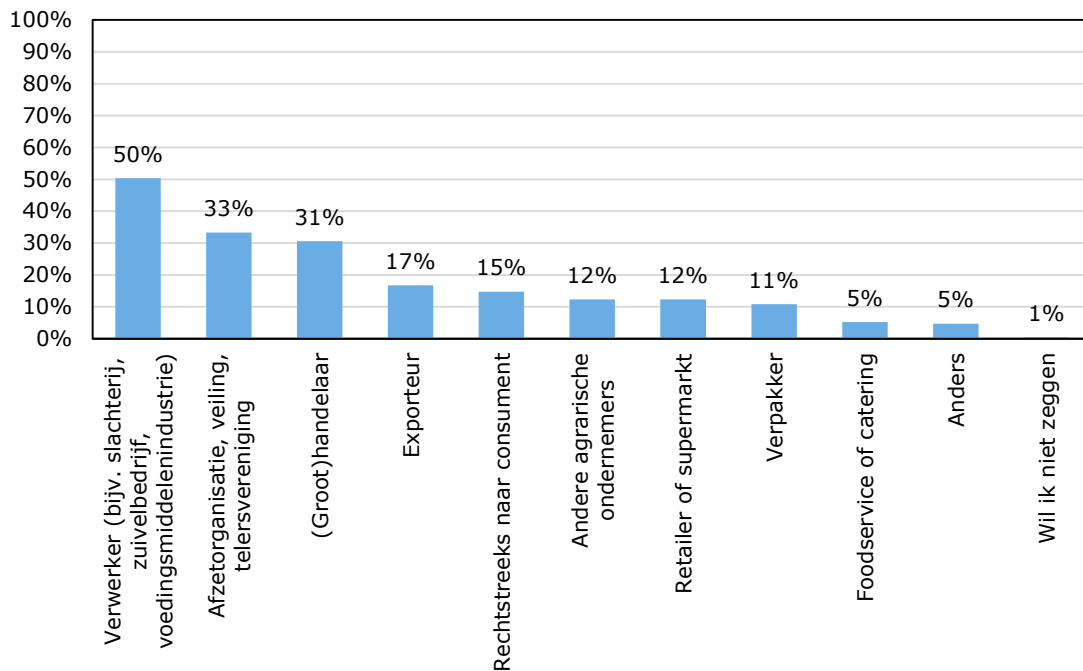
in de sector (in aflopende volgorde van belang). De scores op redenen voor samenwerking komen redelijk overeen met wat de wél samenwerkende ondernemers als belangrijkste motieven voor samenwerking hebben aangemerkt (zie figuur 3.4).



**Figuur 3.7** Wat zouden voor u redenen zijn voor samenwerking? (n = 122 ondernemers)

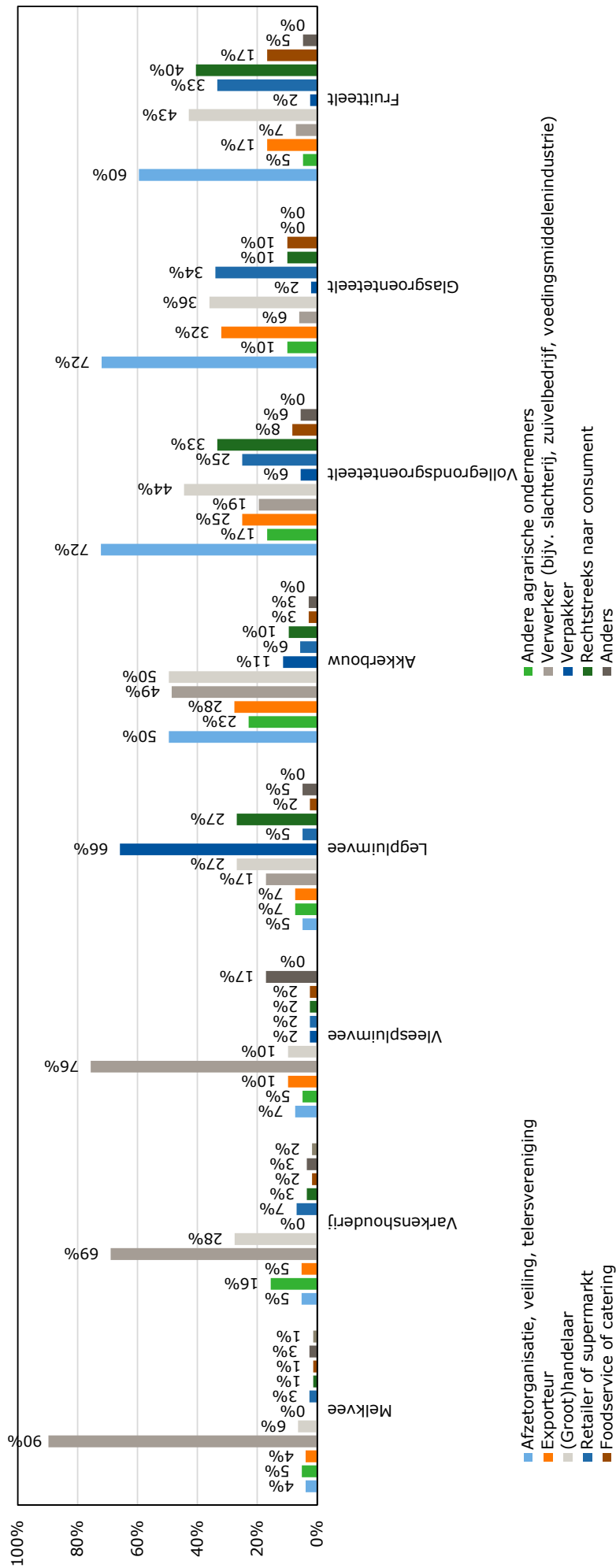
### 3.4 Samenwerking met afnemers

In de vragenlijst is voorts gekeken naar wie de belangrijkste afnemers zijn. Figuur 3.8 geeft hiervan een overzicht en laat zien dat de belangrijkste afnemers verwerkers, afzetorganisaties of handelaren zijn.



**Figuur 3.8** Wie zijn uw belangrijkste afnemers? Meerdere antwoorden zijn mogelijk (n = 598 ondernemers)

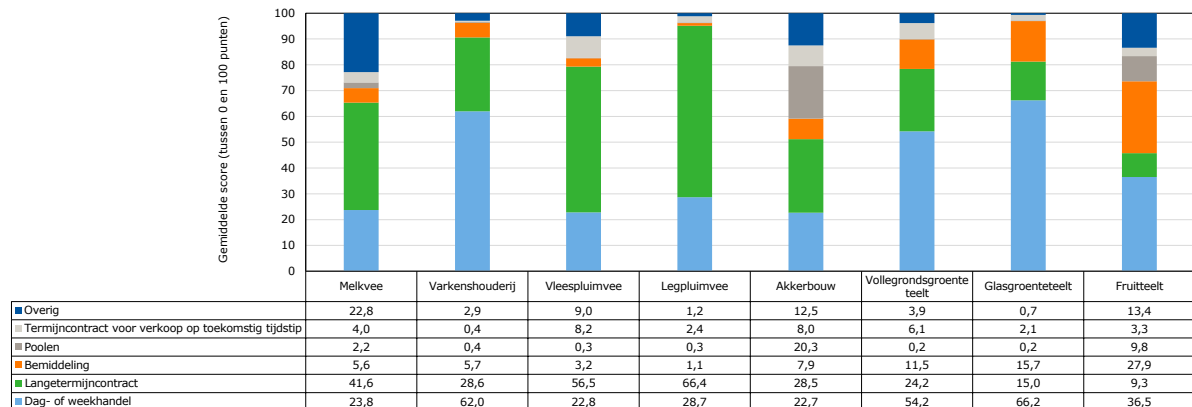
In type afnemers zijn wel grote verschillen tussen sectoren (zie figuur 3.9). Afzet richting verwerker is, met uitzondering van akkerbouw, dominant in de dierlijke sectoren (behalve legpluimvee). De afzetorganisatie, veiling en telersvereniging zien we vooral in de plantaardige sectoren, en dan vooral in de vollegrondsgroenteteelt, glasgroenteteelt en fruitteelt. Afzet richting exporteur is ook groter in de plantaardige sectoren. De (groot)handel als afnemer wordt vaker aangevinkt door de plantaardige sectoren, hoewel deze ook in de varkenshouderij en legpluimveehouderij relatief vaak wordt aangevinkt. Verpakker zien we vooral terug bij legpluimvee en in mindere mate bij de akkerbouw. Afzet richting retail en supermarkt komt vooral voor bij vollegrondsgroenteteelt, glasgroenteteelt en fruitteelt. Rechtstreeks naar de consument zien we meer bij legpluimvee, vollegrondsgroenteteelt en fruitteelt. Afzet richting foodservice en catering is sowieso laag, maar komt relatief het meeste voor bij fruitteelt.



**Figuur 3.9** Belangrijkste afnemers per sector (n = 451 ondernemers)

### Typering verkoop belangrijkste producten

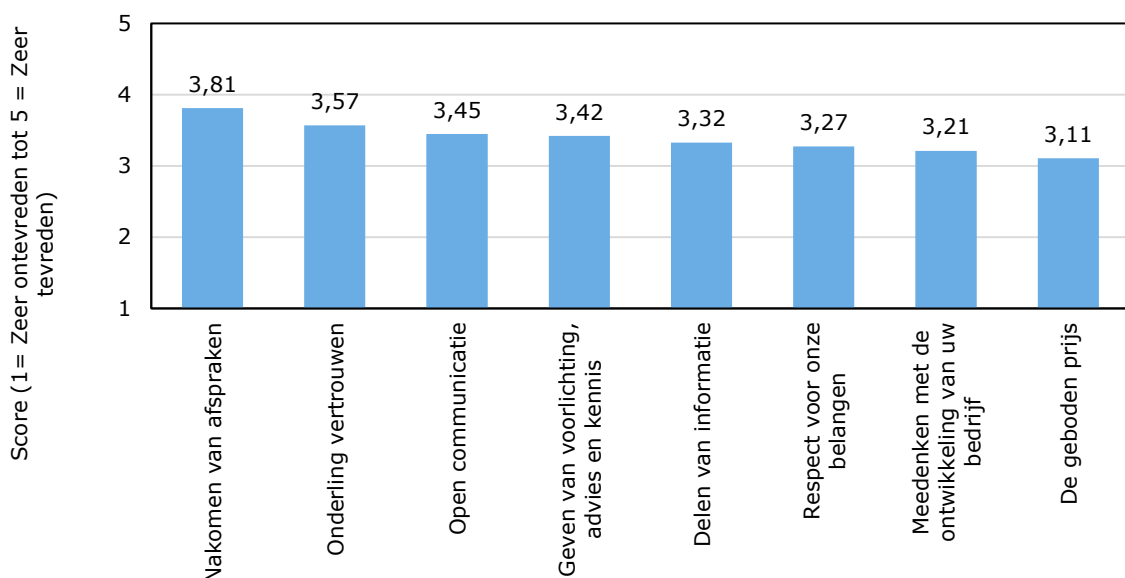
Het merendeel van de verkoop loopt via dag- of weekhandel (37%) en langetermijncontracten (33%). Andere vormen komen minder vaak voor (bemiddeling is gemiddeld genomen 10% en poolen 6%). Meer inzichtelijk is het volgende figuur 3.10, dat de verschillen tussen de sectoren weergeeft. Deze figuur laat zien dat er grote verschillen tussen sectoren zijn als het gaat om type handel. De varkenshouderij, vollegrondsgroenteteelt, glasgroenteteelt en fruitteelt werkt veel met dag- en weekhandel. Langetermijncontracten zijn weer veel populairder in de pluimveesector en in mindere mate in de melkveehouderij. De akkerbouw heeft type verkoop relatief verspreid over dag- en weekhandel, langetermijncontracten en poolen. Bemiddeling is ten slotte relatief populair in de fruitteelt.



**Figuur 3.10** Hoe zou u de verkoop van uw belangrijkste product typeren? 100 punten verdelen naar belang (n = 451 ondernemers)

### Tevredenheid over samenwerking met afnemers

Figuur 3.11 geeft een overzicht van de tevredenheidsscores met betrekking tot een aantal aspecten in de samenwerking met afnemers:



**Figuur 3.11** Kunt u voor de volgende aspecten aangeven hoe tevreden u bent over de samenwerking met uw afnemers? (n = 598 ondernemers)

Zie onderstaande tabel voor de uitsplitsing per sector van de tevredenheid ten aanzien van verschillende facetten van samenwerking met afnemers.

	Totaal	1	2	3	4	5	6	7	8
Meedenken met de ontwikkeling van uw bedrijf	3,21 (0,93)	2,97 (0,99)	3,51 (0,87)	3,13 (0,88)	3,23 (1,20)	3,28 (0,83)	3,35 (0,77)	3,04 (0,90)	2,91 (1,15)
Geven van voorlichting, advies en kennis	3,42 (0,92)	3,45 (0,98)	3,49 (0,74)	3,35 (0,77)	3,24 (1,12)	3,77 (0,74)	3,24 (0,79)	3,06 (1,02)	3,03 (1,18)
Nakomen van afspraken	3,81 (0,89)	3,69 (0,96)	4,00 (0,82)	3,95 (0,96)	4,00 (1,18)	3,94 (0,64)	3,85 (0,66)	3,59 (0,98)	3,61 (1,13)
De geboden prijs	3,11 (1,00)	3,09 (0,93)	3,29 (0,96)	2,95 (1,04)	3,45 (1,13)	2,91 (1,03)	3,22 (0,83)	2,98 (0,87)	2,84 (1,15)
Onderling vertrouwen	3,57 (0,96)	3,17 (1,09)	3,76 (0,87)	3,43 (0,87)	3,90 (1,11)	3,77 (0,73)	3,60 (0,85)	3,43 (0,91)	3,43 (1,17)
Open communicatie	3,45 (0,99)	3,14 (1,19)	3,62 (0,95)	3,20 (0,90)	3,55 (1,06)	3,63 (0,80)	3,54 (0,82)	3,52 (0,84)	3,33 (1,10)
Respect voor onze belangen	3,27 (1,04)	2,92 (1,14)	3,52 (0,94)	3,13 (0,92)	3,50 (1,26)	3,35 (0,93)	3,46 (0,78)	3,20 (0,89)	3,10 (1,22)
Delen van informatie	3,32 (0,95)	3,40 (0,99)	3,45 (0,82)	3,10 (0,82)	3,25 (1,10)	3,52 (0,87)	3,26 (0,83)	3,16 (0,94)	2,97 (1,13)

Noot: Gemiddelde waarden zijn weergegeven (op een schaal van 1 = zeer ontevreden tot 5 = zeer tevreden); standaarddeviaties staan tussen haakjes aangegeven. 1 = Melkvee, 2 = Varkenshouderij, 3 = Vleespluimvee, 4 = Legpluimvee, 5 = Akkerbouw, 6 = Vollegrondsgroenteteelt, 7 = Glasgroenteteelt, 8 = Fruitteelt.

Voor de hiernavolgende aspecten zijn er verschillen tussen sectoren met betrekking tot tevredenheid ten aanzien van de samenwerking:

- *Meedenken met de ontwikkeling van uw bedrijf*: varkenshouderij significant meer tevreden dan melkveehouderij.
- *Geven van voorlichting, advies en kennis*: akkerbouw significant meer tevreden dan legpluimvee, glasgroenteteelt en fruitteelt.
- *Onderling vertrouwen*: melkvee significant minder tevreden dan varkenshouderij, legpluimvee en akkerbouw.
- *Open communicatie*: melkvee significant minder tevreden dan akkerbouw.
- *Respect voor belangen van de ondernemer*: melkvee significant minder tevreden dan varkenshouderij.
- *Delen van informatie*: fruitteelt significant minder tevreden dan akkerbouw.

Correlatieanalyses laten zien dat ondernemers die op alle aspecten meer tevreden zijn met de relatie met hun afnemers, een sterkere positie in de keten ervaren en zich meer vrij ondernemer voelen. Ook is er een sterke relatie tussen tevreden zijn met de samenwerking met afnemers en de mate waarin men gemakkelijk van afnemer kan wisselen: *zij die gemakkelijker van afnemer kunnen wisselen, zijn op alle aspecten meer tevreden met de samenwerking dan zij die dat niet kunnen*. Tot slot zijn de bedrijven die gemiddeld of meer dan gemiddeld verdienen meer tevreden met de geboden prijs, het onderlinge vertrouwen en het respecteren van de belangen van de ondernemer.

### 3.5 Onderhandelingspositie

We hebben de ondernemers gevraagd naar hoe men de positie in de keten ervaart, zowel ten opzichte van andere agrarische ondernemers in hun sector als ten opzichte van de afnemers van hun producten. Men ervaart de positie ten opzichte van andere agrarische ondernemers relatief gemiddeld met een gemiddelde score van 3.1 op een schaal van 1= zeer zwak tot 5 = zeer sterk. De positie ten opzichte van afnemers wordt als zwakker ervaren (gemiddelde score van 2.6 op een schaal van 1= zeer zwak tot 5 = zeer sterk). De verschillen tussen sectoren zijn klein. Er bestaat alleen een (marginaal) significant verschil tussen de akkerbouw en de glasgroente op de ervaren positie ten opzichte van andere agrarische ondernemers, waarbij de akkerbouw een relatief zwakkere positie



ervaart. Er is geen (significante) relatie gevonden tussen de positie die men ervaart ten opzichte van andere agrarische ondernemers uit de sector en ten opzichte van afnemers en het wel of niet onderling samenwerken (in een van de benoemde samenwerkingsvormen). Wél is er een sterk verband tussen de winstgevendheid van het bedrijf en de ervaren positie: hoe winstgevender het bedrijf, des te sterker de positie van het bedrijf wordt ervaren, zowel ten opzichte van andere ondernemers als ten opzichte van de afnemers.

Met betrekking tot de stelling in hoeverre men zich als een vrije ondernemer beschouwt die zelfstandig beslissingen kan nemen over de afzet van producten wordt ook een relatief gemiddelde score gegeven (3.1 op een schaal van 1 = helemaal niet tot 5 = helemaal wel). Ook hier zijn de verschillen tussen sectoren klein, behalve dan dat de melkveehouderij significant lager scoort dan de andere sectoren. Er is geen (significante) relatie gevonden tussen de mate waarin men zich vrije ondernemer voelt en het wel/niet onderling samenwerken (in een van de benoemde samenwerkingsvormen). Wél is er een sterk verband tussen de winstgevendheid van het bedrijf en de ervaring als vrije ondernemer: hoe winstgevender het bedrijf, des te meer men zich als een vrije ondernemer beschouwt die zelfstandig beslissingen kan nemen over de afzet van producten.

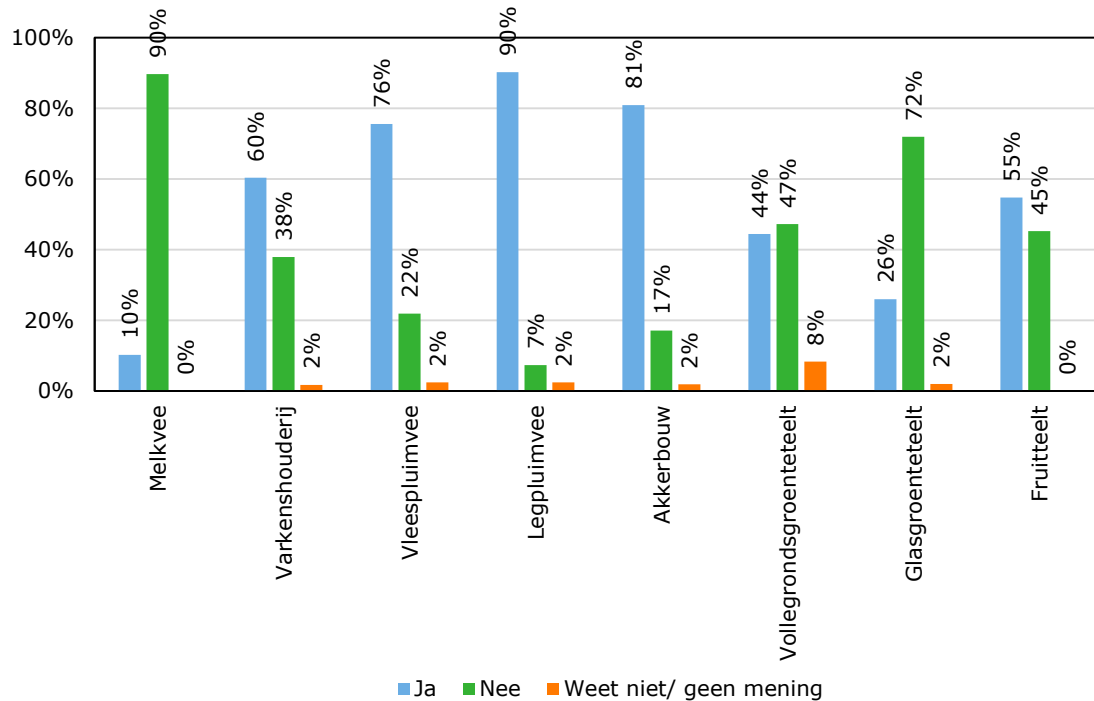
Zie onderstaande tabel voor de uitsplitsing per sector van scores op onderhandelingspositie.

	Totaal	1	2	3	4	5	6	7	8
Hoe ervaart u uw positie in de keten ten opzichte van andere agrarische ondernemers in uw sector?	3,14 (0,79)	3,08 (0,73)	3,16 (0,77)	3,17 (0,95)	3,29 (0,90)	2,97 (0,77)	3,31 (0,98)	3,38 (0,83)	3,38 (0,76)
Hoe ervaart u uw positie in de keten ten opzichte van uw afnemers van uw producten?	2,57 (0,93)	2,37 (1,00)	2,47 (0,80)	2,56 (0,74)	2,68 (0,99)	2,54 (0,97)	2,81 (1,04)	2,68 (0,87)	2,74 (1,06)
In hoeverre beschouwt u zichzelf als een vrije ondernemer die zelfstandig beslissingen kan nemen over de afzet van uw producten?*	3,06 (1,19)	2,08 (0,88)	3,26 (0,98)	2,71 (0,98)	3,56 (1,18)	3,23 (1,20)	3,36 (1,15)	3,28 (1,26)	3,38 (1,27)

Noot: Gemiddelde waarden zijn weergegeven (op een schaal van 1 = zeer zwak tot 5 = zeer sterk, behalve \* gemeten op een schaal van 1 = helemaal niet tot 5 = helemaal wel); standaarddeviaties staan tussen haakjes aangegeven. 1 = Melkvee, 2 = Varkenshouderij, 3 = Vleespluimvee, 4 = Legpluimvee, 5 = Akkerbouw, 6 = Vollegrondsgroenteteelt, 7 = Glasgroenteteelt, 8 = Fruitteelt.

### Rechtstreeks onderhandelen met afnemers

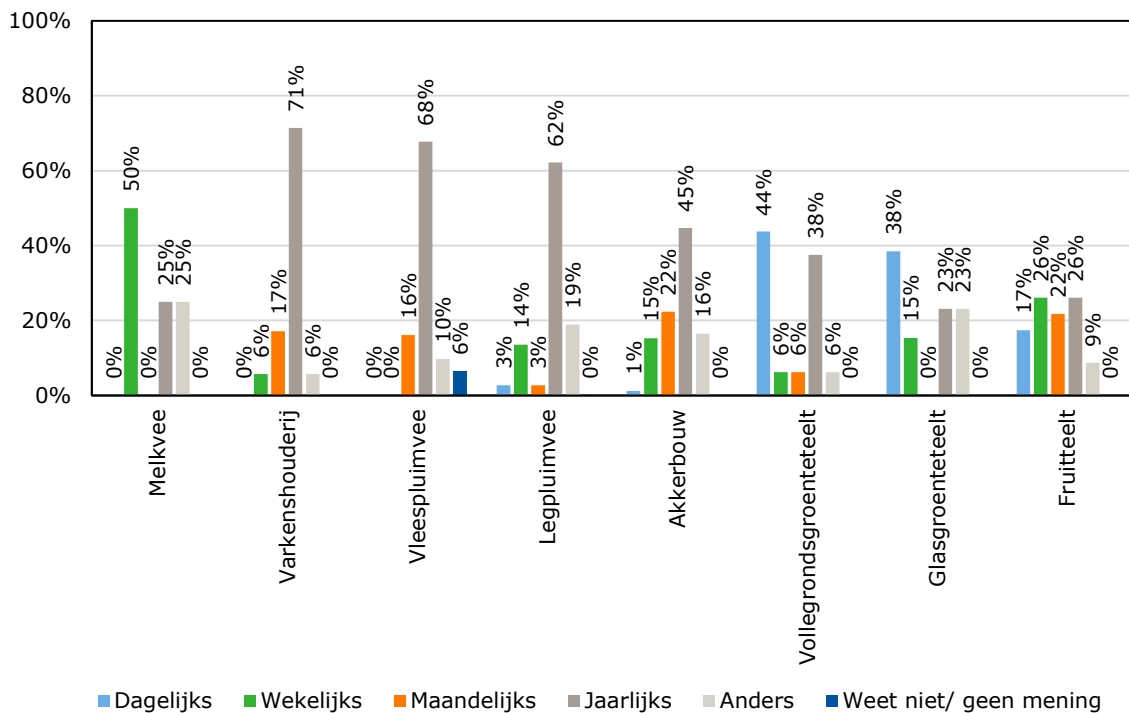
Zo'n 57% van de ondernemers geeft aan rechtstreeks met afnemers te onderhandelen en 40% geeft aan dit niet te doen. Hier bestaan wel grote verschillen tussen sectoren: varkenshouderij, vleespluimvee, legpluimvee en akkerbouw onderhandelen veel meer rechtstreeks met afnemers. Melkvee en glasgroenteteelt onderhandelen overwegend niet rechtstreeks met hun afnemers. Zie ook figuur 3.12.



**Figuur 3.12** Onderhandelt u als bedrijf rechtstreeks met afnemers? (n = 451 ondernemers)

We zien hier ook een significant verband met de winstgevendheid van het bedrijf: hoe groter de winstgevendheid, hoe vaker men aangeeft rechtstreeks met afnemers te onderhandelen. Van de ondernemers die aangeven dat hun winstgevendheid heel veel minder is dan gemiddeld, onderhandelt 41% rechtstreeks; van de ondernemers die aangeven dat hun winstgevendheid heel veel meer is dan gemiddeld, is dat percentage 68%. Voor omvang van het bedrijf is een dergelijk verband niet significant.

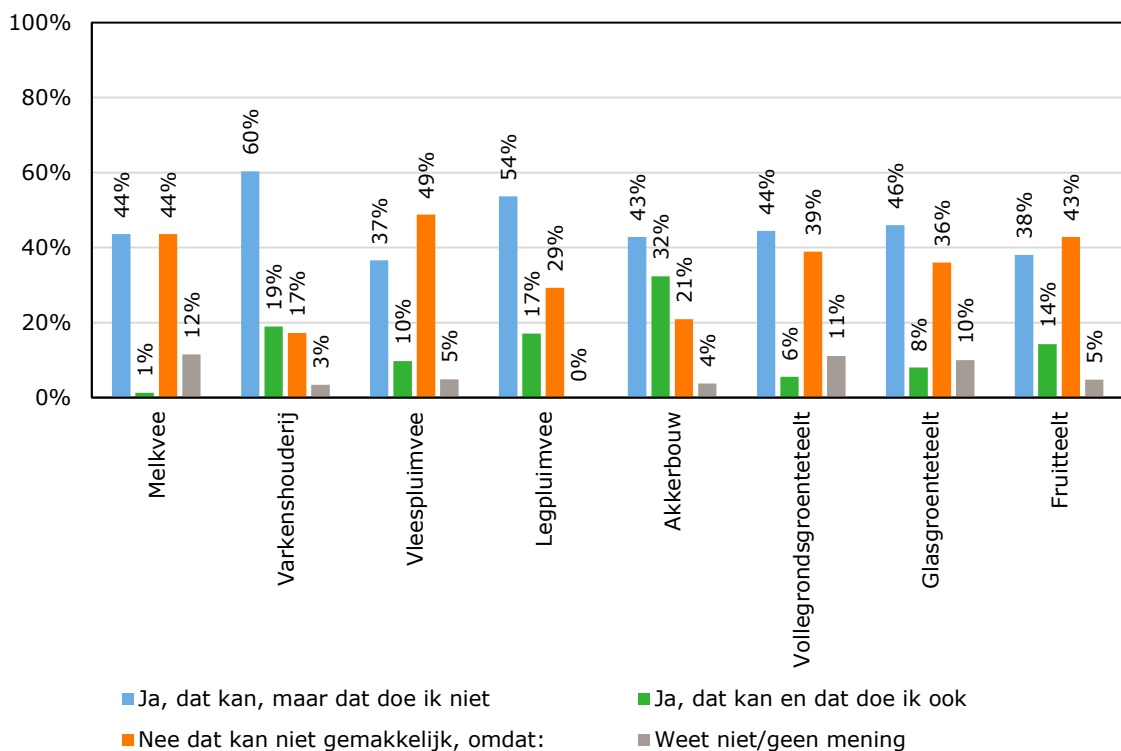
Aan de 248 bedrijven die laten weten rechtstreeks te onderhandelen met afnemers is gevraagd hoe vaak de onderhandelingen plaatsvinden. Over alle sectoren heen vindt 49% van de onderhandelingen met afnemers jaarlijks plaats, zo'n 15% maandelijks, 14% wekelijks en 7% dagelijks. Er zijn echter ook hier weer (grote) verschillen tussen sectoren (zie figuur 3.13). Voor de varkenshouderij, vleespluimveehouderij en legpluimveehouderij vinden de onderhandelingen overwegend jaarlijks plaats; voor de akkerbouw ook; voor de melkveehouderij zowel wekelijks als jaarlijks. Bij vollegrondsgroenteteelt en glasgroenteteelt zien we zowel dagelijkse onderhandelingen als maandelijks en jaarlijkse onderhandelingen. Bij de fruitteelt tenslotte komen zowel dagelijkse, wekelijks, maandelijks als jaarlijkse onderhandelingen min of meer evenredig voor.



**Figuur 3.13** Frequentie van onderhandelingen met afnemers (n = 248 ondernemers)

### Wisselen van afnemer

Ook is aan de ondernemers gevraagd of ze gemakkelijk van afnemer zouden kunnen wisselen. Zo'n 60% van de ondernemers zegt dat ze dat inderdaad kunnen, waarvan 16% zegt dat ze dat ook doen (dus 44% doet dat niet). Daar staat tegenover dat 34% aangeeft niet gemakkelijk van afnemer te kunnen wisselen. Varkenshouders, legpluimvee en akkerbouw kunnen relatief het gemakkelijkst van afnemer wisselen. Voor de andere sectoren is het lastiger, hoewel er geen sector bovenuit springt waarbij het merendeel aangeeft dat ze niet gemakkelijk van afnemer kunnen wisselen. Zie ook onderstaande figuur 3.14.



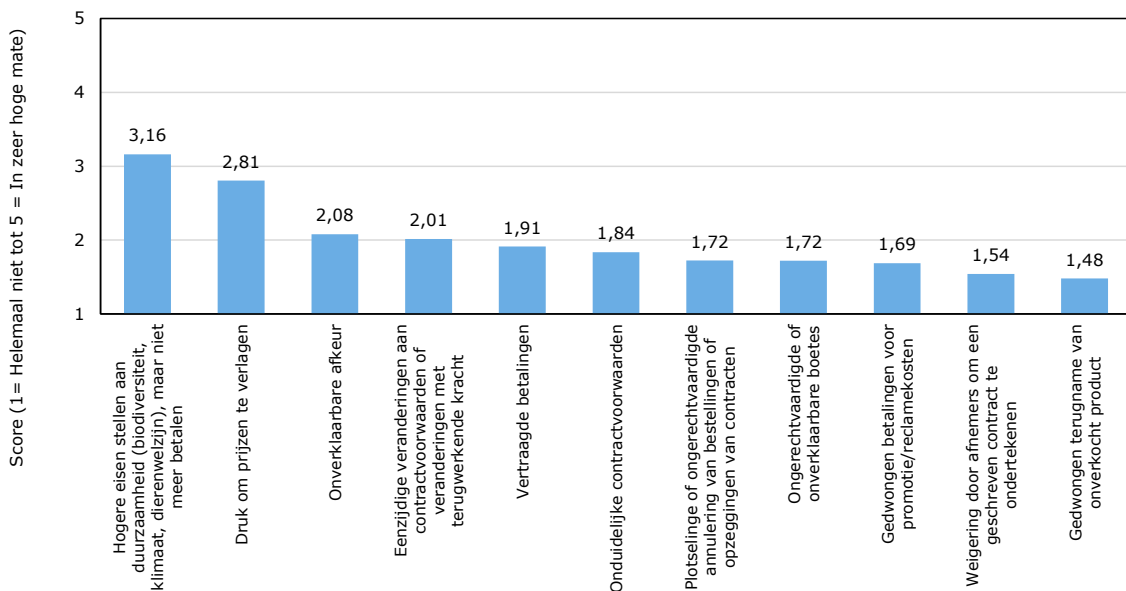
**Figuur 3.14** Zou u gemakkelijk van afnemer kunnen wisselen? (n = 451 ondernemers)

Er bestaat geen significant verband tussen wel of niet onderling samenwerken en gemakkelijk van afnemer kunnen wisselen. Wel bestaat er een significante relatie tussen de ervaren positie in de keten en het gemakkelijk kunnen wisselen van afnemer: *zij die aangeven gemakkelijk van afnemer te kunnen wisselen geven aan een sterkere positie te hebben ten opzichte van andere agrarische ondernemers en ten opzichte van hun afnemers dan de ondernemers die niet gemakkelijk van afnemer kunnen wisselen.* Ook is er een duidelijk verband tussen het kunnen wisselen van afnemer en zelf rechtstreeks met afnemers onderhandelen: *ondernemers die rechtstreeks met afnemers onderhandelen geven aan ook gemakkelijk van afnemer te kunnen wisselen.*

Genoemde redenen waarom men niet gemakkelijk van afnemer kan wisselen zijn (antwoord open vraag): (1) vanwege lidmaatschap van een coöperatie, afzetorganisatie of veiling, (2) vanwege vastzitten aan een langlopend contract of het hebben van een bepaalde opzegtermijn, (3) vanwege te weinig afnemers om uit te kunnen kiezen, (4) omdat switchen te lastig, kostbaar of risicovol is en (5) vanwege vastzitten aan een bepaald (duurzaam) concept of omdat het bedrijf te specialistisch is.

### Ervaren handelspraktijken

Figuur 3.15 geeft de scores die ondernemers toekennen als het gaat om verschillende handelspraktijken die zij ervaren. Hogere eisen stellen aan duurzaamheid en druk om prijzen te verlagen zijn de meest ervaren handelspraktijken. Andere handelspraktijken worden minder ervaren.

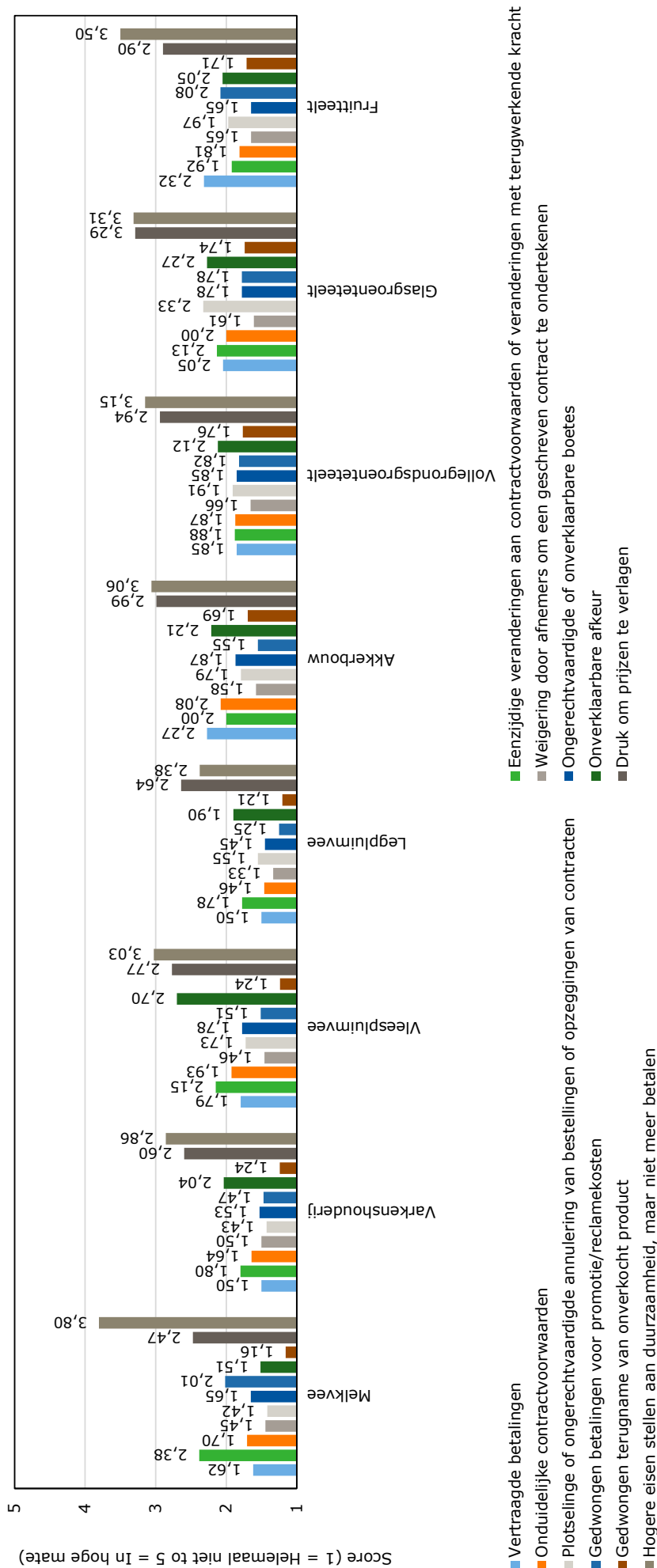


**Figuur 3.15** In welke mate heeft u als bedrijf te maken met de volgende handelspraktijken van afnemers? (n = 598 ondernemers)

Onderstaande figuur 3.16 geeft de uitsplitsing van de ervaren handelspraktijken per sector weer met de bijbehorende scores. Voor de hiernavolgende aspecten zijn er verschillen tussen sectoren met betrekking tot ervaren (oneerlijke) handelspraktijken:

- **Vertraagde betalingen:** akkerbouw en fruitteelt ervaren vertraagde betalingen relatief meer dan melkvee, varkenshouderij en legpluimvee.
- **Onduidelijke contractvoorwaarden:** akkerbouw ervaart deze praktijk significant sterker dan legpluimvee.
- **Plotselinge of ongerechtvaardigde annulering van bestellingen of opzeggingen van contracten:** glasgroenteteelt ervaart plotselinge of ongerechtvaardigde annulering van bestellingen of opzeggingen van contracten sterker dan de dierlijke sectoren en akkerbouw.
- **Gedwongen betalingen voor promotie/reclamekosten:** melkvee en fruitteelt ervaren gedwongen betalingen voor promotie/reclamekosten sterker dan varkenshouderij, legpluimvee en akkerbouw.
- **Onverklaarbare afkeur:** wordt bij melkvee veel minder ervaren en wordt bij vleespluimvee sterker ervaren.

- 
- *Gedwongen terugname van onverkocht product*: wordt sterker door de plantaardige sectoren ervaren dan door de dierlijke sectoren (hoewel overall scores laag zijn).
  - *Druk om prijzen te verlagen*: wordt door glasgroenteteelt sterker ervaren in verhouding tot melkvee (en varkenshouderij).
  - *Hogere eisen stellen aan duurzaamheid, maar niet meer betalen*: dit wordt door melkvee sterker ervaren dan de andere dierlijke sectoren en akkerbouw.



Figuur 3.16 Ervaren handelspraktijken uitgesplitst per sector (n = 451 ondernemers)

---

Daarnaast is het zo dat ondernemers die vaker aangeven dat ze oneerlijke handelspraktijken ervaren (op meerdere aspecten) hun positie als zwakker zien, zowel ten opzichte van andere agrarische ondernemers in hun sector als ten opzichte van hun afnemers. Ook beschouwen ondernemers die in sterkere mate oneerlijke handelspraktijken ervaren zichzelf minder als vrije ondernemer die zelfstandig beslissingen kan nemen over de afzet van hun producten en geven ze significant vaker aan dat ze juridische belemmeringen ervaren. Tot slot is er een duidelijk verband tussen het ervaren van oneerlijke handelspraktijken en de mate waarin men gemakkelijk van afnemer kan wisselen: ondernemers die aangeven niet gemakkelijk van afnemer te kunnen wisselen ervaren in sterkere mate de genoemde oneerlijke handelspraktijken.

---

## 4 Conclusies

Hieronder volgen (puntsgewijs) de belangrijkste bevindingen van het vragenlijstonderzoek.

### Onderlinge samenwerking

- Het vragenlijstonderzoek onder agrarische ondernemers laat zien dat zo'n 80% van de agrarische ondernemers onderling samenwerkt. Hierbij is, over alle sectoren heen, een redelijk gelijke verdeling over samenwerking op inkoop, samenwerking op verkoop en/of verwerking en samenwerking in een studieclub.
- Er zijn hierbij sectoren waar relatief weinig wordt samengewerkt (vooral de pluimveehouderij en in mindere mate de varkenshouderij). Samenwerking in deze sectoren vindt vooral plaats in studieclubs. In de melkveehouderij en glasgroenteteelt zien we zowel samenwerking in de inkoop als in de verkoop/verwerking van producten, bij de akkerbouw is samenwerking met betrekking tot de inkoop van producten dominant en bij de vollegrondsgroenteteelt en fruitteelt wordt relatief veel samengewerkt op het gebied van de verkoop/verwerking van producten (via afzetorganisaties).
- Er lijkt een verschil te zijn tussen de winstgevendheid en omvang van bedrijven en samenwerken in studieclubs: bedrijven die samenwerken in studieclubs geven vaker aan meer dan gemiddeld te verdienen en ook groter te zijn dan gemiddeld. Er is geen significante relatie tussen bedrijfsomvang en winstgevendheid en samenwerking op inkoop of verkoop.
- Over het algemeen is men redelijk *tevreden over de huidige onderlinge samenwerking* en ook over de mogelijkheden om (nog meer) samen te werken. Men staat over het algemeen ook open voor meer samenwerking. Hoewel er verschillen tussen sectoren zijn in de mate waarin en de manier waarop er wordt samengewerkt, lijkt het erop dat de verschillen tussen ondernemers groter zijn dan tussen sectoren als het gaat om tevredenheid met de samenwerking: ondernemers die samenwerken op de inkoop en ondernemers die samenwerken op verkoop en/of verwerking zijn significant meer tevreden met de feitelijke samenwerking en de mogelijkheden om (nog meer) samen te werken dan de ondernemers die dit niet doen. Ook ondernemers die de winstgevendheid van hun bedrijf hoger classificeren zijn meer tevreden met de samenwerking en ook meer tevreden over hun onderhandelingspositie.
- De belangrijkste *motieven* voor onderlinge samenwerking zijn: afzetzekerheid, toegang tot markt en kennis en hogere en stabielere prijzen.
- De belangrijkste *belemmeringen* die men ervaart in de onderlinge samenwerking liggen op het relationele vlak en zijn: verschillende belangen van ondernemers en gebrek aan transparantie en vertrouwen tussen ondernemers.
- Van de ondervraagde ondernemers geeft 12% aan *juridische belemmeringen* te ervaren, merendeels rondom mededingingswetgeving. De ondernemers die juridische belemmeringen ervaren, zijn minder tevreden over de huidige samenwerking en over de mogelijkheden om (nog meer) samen te werken en ervaren ook in sterkere mate andere belemmeringen in de samenwerking.
- De top drie van redenen waarom *niet wordt samengewerkt* is als volgt: (1) levert te weinig (winst) op, (2) onafhankelijkheid niet willen opgeven en (3) geen geschikte samenwerkingsgroep kunnen vinden. De verschillende sectoren verschillen niet significant van elkaar bij de verschillende redenen waarom men niet samenwerkt.
- Zo'n 33% van de ondernemers die momenteel niet samenwerkt zou dat wel willen doen. Een vergelijkbaar gedeelte heeft geen interesse in samenwerking en een vergelijkbaar gedeelte weet het niet of heeft geen mening.

### Samenwerking met afnemers en onderhandelingspositie

- Verwerkers (50%), afzetorganisaties (33%) of handelaren (31%) zijn de belangrijkste afnemers. Hier zijn echter wel grote verschillen tussen sectoren.
- Men is over het algemeen redelijk *tevreden met een aantal aspecten in de samenwerking met afnemers*. Het hoogst scoren het nakomen van afspraken en onderling vertrouwen. Vooral de melkveehouderij lijkt gemiddeld genomen minder tevreden dan een aantal andere sectoren als het



---

gaat om de aspecten 'onderling vertrouwen', 'open communicatie' en 'respect voor belangen van de ondernemer'. Ondernemers die op alle aspecten meer tevreden zijn met de relatie met hun afnemers ervaren een sterkere positie in de keten en geven aan zich meer vrij ondernemer te voelen.

- Men ervaart de *eigen positie ten opzichte van andere agrarische ondernemers* uit de sector relatief gemiddeld, maar de *positie ten opzichte van afnemers* wordt als zwakker ervaren. De verschillen tussen sectoren zijn klein. Er is ook geen (significante) relatie gevonden tussen de positie die men ervaart ten opzichte van andere agrarische ondernemers en afnemers en het wel of niet onderling samenwerken (in één van de benoemde samenwerkingsvormen). Wél is er een sterk verband tussen de winstgevendheid van het bedrijf en de ervaren positie: hoe winstgevender het bedrijf, des te sterker de positie van het bedrijf wordt ervaren, zowel ten opzichte van andere ondernemers als ten opzichte van de afnemers.
- Zo'n 60% van de ondernemers zegt dat ze *gemakkelijk van afnemer zouden kunnen wisselen*, waarvan 16% zegt dat ze dat ook daadwerkelijk doen (en dus 44% doet dat niet). Daar staat tegenover dat 34% aangeeft niet gemakkelijk van afnemer te kunnen wisselen. Varkenshouders, legpluimvee en akkerbouw kunnen relatief het gemakkelijkst van afnemer wisselen.
- Er bestaat een significante relatie tussen de ervaren positie in de keten en het gemakkelijk kunnen wisselen van afnemer: zij die aangeven gemakkelijk van afnemer te kunnen wisselen geven aan een sterkere positie te hebben ten opzichte van andere agrarische ondernemers en ten opzichte van hun afnemers dan de ondernemers die niet gemakkelijk van afnemer kunnen wisselen. Ook is er een duidelijk verband tussen het kunnen wisselen van afnemer en zelf rechtstreeks met afnemers onderhandelen: ondernemers die rechtstreeks met afnemers onderhandelen geven aan ook gemakkelijk van afnemer te kunnen wisselen.
- Hogere eisen stellen aan duurzaamheid en druk om prijzen te verlagen zijn de meest ervaren *oneerlijke handelspraktijken*. Ondernemers die vaker aangeven dat ze oneerlijke handelspraktijken ervaren (op meerdere aspecten) zien hun positie als zwakker, zowel ten opzichte van andere agrarische ondernemers in hun sector als ten opzichte van hun afnemers, en geven vaker aan niet gemakkelijk van afnemer te kunnen wisselen. Ook geven ondernemers die in sterkere mate oneerlijke handelspraktijken ervaren significant vaker aan dat ze juridische belemmeringen ervaren.

## 4.1 Kanttekeningen bij het onderzoek

Bij het onderzoek zijn nog een aantal kanttekeningen te plaatsen. Een eerste opmerking betreft de omvang van de steekproef en de verdeling ervan over de sectoren. Hoewel een steekproef van bijna zeshonderd agrariërs op een landelijk aantal van 54.840 agrarische ondernemingen (CBS, 2017) een prima vertegenwoordiging is, zien we verschillen in omvang van de steekproef tussen sectoren. Sommige sectoren zijn sterker vertegenwoordigd dan andere sectoren. Voor vooral de sectoren met een relatief kleine steekproef was het soms lastig om statistische uitspraken te kunnen doen, omdat de steekproef te klein werd (zeker wanneer deze sector nog verder werd opgedeeld, bijvoorbeeld in een deel dat aangaf wel samen te werken en een deel dat aangaf niet samen te werken).

Hoewel wij er in deze rapportage voor gekozen hebben om de resultaten niet te controleren voor deze verschillende populatiegroottes per sector, ook vanwege de korte looptijd van het project en de meer exploratieve aard van het onderzoek, zouden in toekomstige uitvoerigere analyses de sectoren gewogen moeten worden. Om een representatief beeld te krijgen zouden de sectoren gewogen moeten worden naar representativiteit binnen de Nederlandse agrarische sector. Dat betekent dat relatief grote sectoren in Nederland ook een zwaarder gewicht zouden moeten krijgen. Wanneer het echter gaat om het in kaart brengen van sectorale verschillen zou er juist voor gekozen kunnen worden om voor elke sector een representatieve steekproef van gelijke omvang te hanteren.

Een ander aandachtspunt bij dit onderzoek is een aantal tekortkomingen die te maken hebben met de aard van het vragenlijstonderzoek zelf. Denk hierbij aan de zogenaamde 'selection bias': hoewel altijd gestreefd wordt naar een goede, representatieve vertegenwoordiging is het meedoen aan de vragenlijst op vrijwillige basis. Dit kan leiden tot enige mate van zelfselectie, waarbij alleen die mensen meedoen aan het vragenlijstonderzoek die toch al een vrij sterke mening of motivatie hebben. Een andere tekortkoming bij vragenlijsten is die van de sociale wenselijkheid: mensen hebben de

---

neiging om tegenover anderen (en zichzelf) sociaal wenselijke antwoorden te geven, vooral bij vragen die sociaal gevoelig liggen. Vaak gebeurt dit niet bewust, maar mensen blijken vaak geneigd te zijn om confrontaties met hun eigen gedrag te vermijden en recht te praten wat krom is.

Tot slot, dit onderzoek nodigt nadrukkelijk uit tot verdere verdieping, waarvoor binnen het bestek van dit onderzoeksproject geen ruimte was. Zo'n verdieping kan bestaan uit het wegen van de steekproef, zoals hierboven ook al aangekaart. Ook biedt dit onderzoek perspectief voor verdere verdiepende analyses, waarbij bijvoorbeeld verder gekeken wordt naar relaties tussen de verschillende vragen en variabelen die in dit onderzoek zijn meegenomen (eventueel verder uitgesplitst per sector).



---

Wageningen Economic Research  
Postbus 29703  
2502 LS Den Haag  
T 070 335 83 30  
E [communications.ssg@wur.nl](mailto:communications.ssg@wur.nl)  
[www.wur.nl/economic-research](http://www.wur.nl/economic-research)

Wageningen Economic Research  
RAPPORT  
2018-027

---

De missie van Wageningen University & Research is 'To explore the potential of nature to improve the quality of life'. Binnen Wageningen University & Research bundelen Wageningen University en gespecialiseerde onderzoeksinstituten van Stichting Wageningen Research hun krachten om bij te dragen aan de oplossing van belangrijke vragen in het domein van gezonde voeding en leefomgeving. Met ongeveer 30 vestigingen, 5.000 medewerkers en 10.000 studenten behoort Wageningen University & Research wereldwijd tot de aansprekende kennisinstellingen binnen haar domein. De integrale benadering van de vraagstukken en de samenwerking tussen verschillende disciplines vormen het hart van de unieke Wageningen aanpak.





To explore  
the potential  
of nature to  
improve the  
quality of life



---

Wageningen Economic Research  
Postbus 29703  
2502 LS Den Haag  
E [communications.ssg@wur.nl](mailto:communications.ssg@wur.nl)  
T +31 (0)70 335 83 30  
[www.wur.nl/economic-research](http://www.wur.nl/economic-research)

Rapport 2018-027

De missie van Wageningen University & Research is 'To explore the potential of nature to improve the quality of life'. Binnen Wageningen University & Research bundelen Wageningen University en gespecialiseerde onderzoeksinstituten van Stichting Wageningen Research hun krachten om bij te dragen aan de oplossing van belangrijke vragen in het domein van gezonde voeding en leefomgeving. Met ongeveer 30 vestigingen, 5.000 medewerkers en 10.000 studenten behoort Wageningen University & Research wereldwijd tot de aansprekende kennisinstellingen binnen haar domein. De integrale benadering van de vraagstukken en de samenwerking tussen verschillende disciplines vormen het hart van de unieke Wageningen aanpak.

