

Ing. J.A.W.M. Niks  
Ir. J.J. de Vlieger

No. 2.144

DE KALVERHOUDERS EN HUN RELATIES  
MET DE MARKT

April 1981



SIGN: L26-2,144  
EX. NO: C  
MLV: 8133104

Landbouw-Economisch Instituut  
Afdeling Structuuronderzoek

144009

LIJST VERWANTE LEI-PUBLIKATIES

Publikatie no. 1.11	De afzet af-boerderij van kalveren Drs. G.C. de Graaff April 1973	Uitverkocht
Publikatie no. 1.12	De afzetstructuur van kalveren en kalfsvlees in 1970 Ir. J.J. de Vlieger September 1973	Uitverkocht
Publikatie no. 2.125	De intensieve veehouderij in de Nederlandse landbouw Ir. C.J.M. Wijnen Juni 1979	f 13,75
Publikatie no. 2.133	De slachtkuikenhouders en hun marktpartners Ing. J.A.W.M. Nils Ir. J.J. de Vlieger September 1979	f 24,75
Inlichting no. 164	Enkele voorlopige resultaten van het marktstructuuronderzoek in de kalverhouderij Ir. J.J. de Vlieger December 1979	
Inlichting no. 170	Kalfsvleesproduktie en -consumptie in West-Duitsland Ing. J.A.W.M. Nils Ir. J.J. de Vlieger Mei 1980	
Inlichting no. 172	Kalfsvleesproduktie en -consumptie in Frankrijk Ing. J.A.W.M. Nils Ir. J.J. de Vlieger December 1980	
Publikatie no. 2145	De invloed van bestemmingsplan en hinderwet op de ontwikkeling van de intensieve veehouderij Ir. J.G.M. Helder	Verschijnt voorjaar 1981
Publikatie	Strukturenquete kalverhouderij 1978	Verschijnt voorjaar 1981

# Inhoud

	Blz.
WOORD VOORAF	7
SAMENVATTING	9
1. INLEIDING	17
1.1 Doel en opzet van het onderzoek	17
1.2 Steekproef, uitvoering enquête en nauwkeurigheid	18
1.3 Opbouw rapport	20
2. ONTWIKKELINGEN IN DE KALVERSECTOR	22
2.1 Inleiding	22
2.2 Nederland en de EEG	22
2.3 Produktie en bestemming van kalveren en kalfsvlees	23
2.4 Prijs, produktiekosten en marge-ontwikkeling	25
3. STRUCTUURKENMERKEN VAN KALVERHOUDERLIJN	31
3.1 Inleiding	31
3.2 Regionale aspecten	31
3.3 Grote en kleine bedrijven	32
3.4 Mate van specialisatie	33
3.5 Capaciteitsverandering en -benutting	35
3.5.1 Capaciteitsverandering	35
3.5.2 Capaciteitsbenutting	36
3.6 Tijdsaspecten	36
4. AAN- EN VERKOOPSTRUCTUUR	39
4.1 Inleiding	39
4.2 Afzetstructuur kalveren	41
4.3 Aankoopstructuur kalveren	45
4.4 Aankoopstructuur kalvermelk	47
5. CONTRACTPRODUCTIE	52
5.1 Inleiding	52
5.2 Kenmerken van bedrijven met een contract	53
5.3 Contractvormen	54
5.4 Contractpartners	55
5.5 Contractuele zekerheden	57
5.6 Afspraken met betrekking tot aan- en verkoop	61
5.7 Prijsafspraken	62

## INHOUD (vervolg)

	Blz.
5.8 Contractfinanciering	65
5.8.1 Achtergronden	65
5.8.2 Kenmerken van bedrijven met contractfinanciering	66
5.8.3 Gefinancierde objecten	66
5.8.4 Contractfinanciers	68
5.8.5 Betekenis contractfinanciering	70
6. FLEXIBILITEIT VAN DE BEDRIJFSVOERING	71
6.1 Inleiding	71
6.2 Marktinformatie	71
6.3 Externe omstandigheden	77
6.3.1 Ligging van de kalverhouderijen	77
6.3.2 Hindergevoelige objecten	80
6.4 Flexibiliteit en contractproductie	84
6.4.1 Risicodekking en flexibiliteit	84
6.4.2 Invloed van de contractpartner op de hokcapaciteit en de benutting daarvan	86
6.4.3 Invloed van de contractpartner op de geproduceerde kwaliteit	88
7. VERLEDEN, HEDEN EN TOEKOMST	90
7.1 Inleiding	90
7.2 Bedrijfsstructuur	90
7.3 Afzetstructuur	92
7.4 Slotbeschouwing	95

INHOUD (vervolg)

	blz.
BIJLAGEN	
1. Verdeling van het aantal geëquëteerde kalverhouders naar provincies en per grootteklasse	98
2. Nauwkeurigheid en representativiteit (incl. bijbehorend overzicht met enkele uitkomsten en hun relatieve standaardfouten)	99
3. Kenmerken van de kalverhouderijen in Gelderland, Noord-Brabant en "Overig Nederland"	101
4. Afzetstructuur van vleeskalveren in Gelderland, Noord-Brabant en "Overig Nederland"	103
5. Afzetstructuur van startkalveren in Gelderland, Noord-Brabant en "Overig Nederland"	104
6. Aankoopstructuur van nuka's in Gelderland, Noord-Brabant en "Overig Nederland"	105
7. Aankoopstructuur van kalvermelk in Gelderland, Noord-Brabant en "Overig Nederland"	106
8. Kalvercontracten in Gelderland, Noord-Brabant en "Overig Nederland"	107
9. Contractfinanciering in Gelderland, Noord-Brabant en "Overig Nederland"	108
10. Betekenis van externe milieufactoren in Gelderland, Noord-Brabant en "Overig Nederland"	109
11. Capaciteitsverandering en -benutting in Gelderland, Noord-Brabant en "Overig Nederland"	110

## Woord vooraf

Het onderzoek naar de relaties van de kalverhouders met de markt is een onderdeel van een uitgebreid onderzoek naar de verticale integratie, de afzetstructuur en de toekomstperspectieven in de kalversector. Doel van het onderzoek is het verschaffen van inzicht in de aan- en verkoop door kalverhouders, kalverhandelaren, kalvermelkleveranciers en kalverslachterijen, alsmede in de omvang en betekenis van de verticale integratie en van de contractproductie in de kalversector.

Deze publikatie betreffende de relaties van de kalverhouders is de eerste in een reeks van publikaties over dit onderwerp. In volgende publikaties zal achtereenvolgens worden ingegaan op de situatie bij kalverhandelaren, kalvermelkleveranciers en kalverslachterijen. Tevens zal afzonderlijke aandacht worden besteed aan de situatie op de kalfsvleesmarkt in de belangrijkste importlanden van Nederlands kalfsvlees te weten West-Duitsland, Italië en Frankrijk. De verslagen m.b.t. West-Duitsland en Frankrijk zijn inmiddels gepubliceerd. Ten slotte is het de bedoeling alle gegevens samen te vatten in een afzonderlijk slotrapport.

De informatie in dit rapport is, hoewel primair bedoeld voor beleidsinstanties (overheid en belangengroeperingen), ook van betekenis voor de individuele kalverhouder en voor de andere schakels in de bedrijfskolom (kalverhandelaren, kalvermelkleveranciers en kalverslachterijen).

De gegevens voor dit rapport werden verkregen door middel van een enquête bij willekeurig gekozen kalverhouders verspreid over geheel Nederland. De enquête werd in het najaar 1978 uitgevoerd door de districtbureauhouders van de Stichting tot Uitvoering van Landbouwmaatregelen. Ook medewerkers van de afdeling structuuronderzoek van het Landbouw-Economisch Instituut hebben een aantal bedrijven geënquêteerd. Op de geënquêteerde bedrijven is niet alleen informatie ingewonnen m.b.t. de afzetstructuur maar ook m.b.t. de productiestructuur in de kalverhouderij; hierover wordt verslag uitgebracht in een afzonderlijk rapport.

Veel dank is verschuldigd aan de kalverhouders die door hun medewerking aan de enquête deze publikatie mogelijk hebben gemaakt. Ook een woord van dank aan de districtbureauhouders voor de wijze waarop ze deze enquête hebben uitgevoerd is hier op zijn plaats.

Het onderzoek is verricht op de afdeling structuuronderzoek door Ing. J.A.W.M. Niks en Ir. J.J. de Vlieger van de sectie marktstructuuronderzoek. Bij de verwerking van het cijfermateriaal is assistentie verleend door een aantal medewerkers van deze afdeling en van de afdeling statistiek.

De Directeur

  
A. Maris

Den Haag, april 1981.

## Samenvatting

### Het onderzoek

In dit rapport zijn de resultaten weergegeven van een onderzoek naar de relaties van kalverhouders met de markt. Het onderzoek heeft betrekking op de situatie in 1978 en is gebaseerd op een enquête onder 394 over heel Nederland verspreide kalverhouders die, blijkens de landbouwtelling van mei 1978, over tenminste 30 kalverboxen beschikten. Het werken met een steekproef impliceert een zekere mate van statistische onnauwkeurigheid, die in het algemeen groter is naar mate de uitkomsten berusten op een kleiner aantal waarnemingen. Voor zover de gevonden uitkomsten betrekking hebben op weinig voorkomende verschijnselen zijn ze daarom meer illustratief dan exact.

### De kalverhouderijen

In 1978 zetten de 3055 kalverhouderijen in totaal ruim 1,2 miljoen kalveren af; dus gemiddelde 396 kalveren per bedrijf. De totale afzet bestond voor het grootste deel uit vleeskalveren (ruim 1 miljoen), daarnaast werden bijna 180.000 startkalveren afgeleverd.

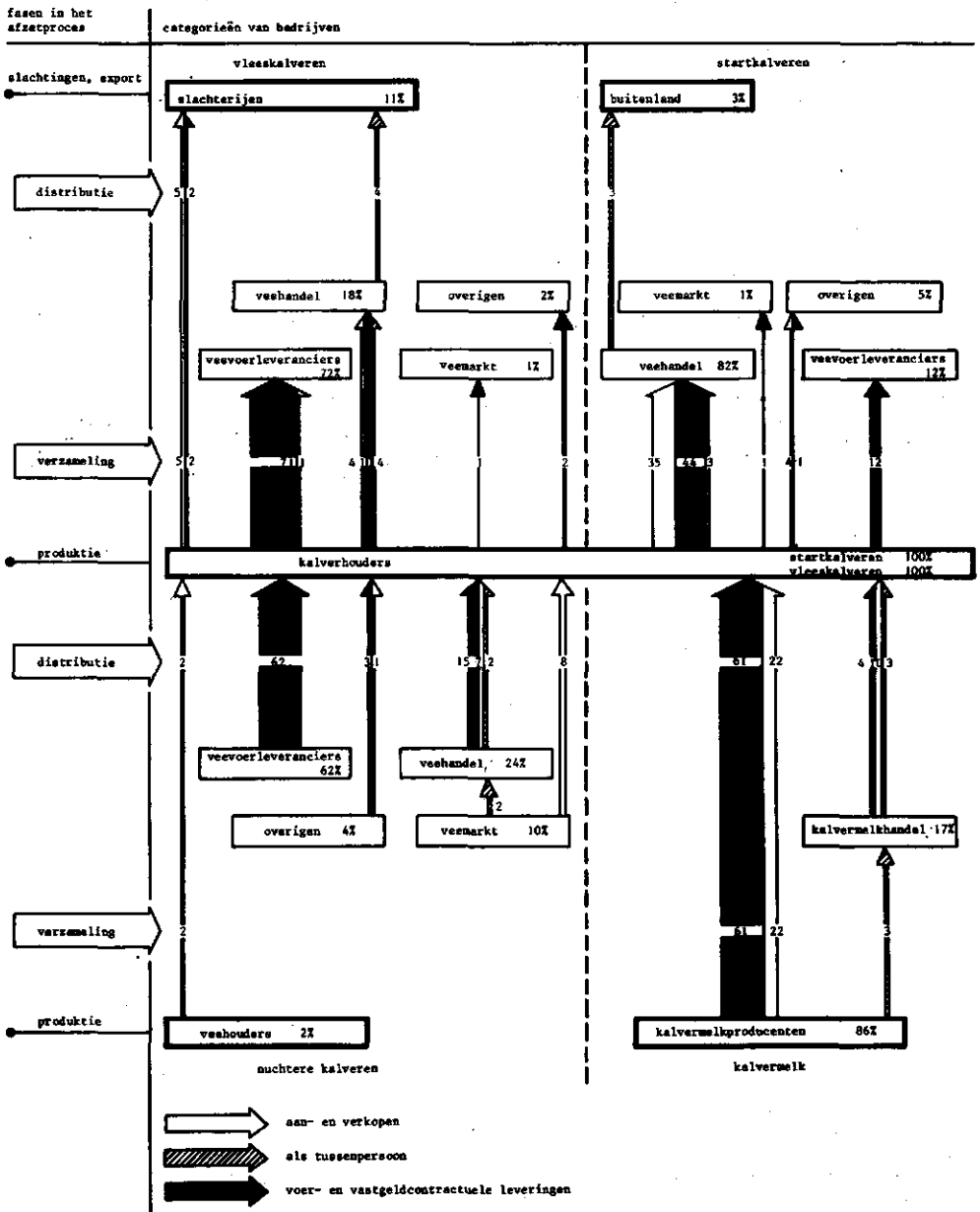
Bijna de helft van de produktie kwam uit Gelderland (met 47% van de bedrijven) en een kwart uit Noord-Brabant (21% van de bedrijven).

Hoewel maar één vijfde van de bedrijven in 1978 meer dan 600 kalveren afzette, leverde deze groep ruim de helft van de produktie.

Van alle kalverhouderijen is volgens de VAT-type indeling ruim de helft een "kalvermesterijbedrijf". Deze min of meer gespecialiseerde bedrijven zetten gemiddeld per jaar meer kalveren af, dan de niet-gespecialiseerde. Van alle kalverhouders had een vierde een niet-agrarisch hoofdberoep, waaronder bijna 9% kalvermelkleverancier, kalverslachter of veehandelaar. Van de kalverhouders produceerde 83% uitsluitend vleeskalveren, 9% uitsluitend startkalveren en 8% zowel vlees- als startkalveren.

Vergeleken met de gemiddelde Nederlandse land- en tuinbouwer zijn de kalverhouders vrij jong. Op ruim een derde van de bedrijven met een bedrijfshoofd van 50 jaar en ouder, was in 1978 een opvolger aanwezig. Het opvolgingspercentage in de kalverhouderij is daarmee iets lager dan dat op het gemiddelde land- en tuinbouwbedrijf (37%).

Figuur 1 De aan- en verkoopstructuur bij kalverhouders





Op de meeste bedrijven is tussen eind 1975 en eind 1978 de kalverboxencapaciteit gelijk gebleven. De in deze periode gestichte kalverhouderijen waren in 1978 gemiddeld niet groter dan de al voor 1975 bestaande bedrijven. De toename van het aantal boxen in deze periode is niet zozeer een gevolg van het stichten van nieuwe kalverhouderijen, als wel van de vergroting van bestaande bedrijven. De meeste vleeskalverproducenten zetten meerdere keren per jaar kalveren op; ongeveer 10% zet uitsluitend de relatief goedkope voorjaarskalveren op.

Sinds 1968 is de concentratie van de kalverhouderijen in Gelderland en Noord-Brabant iets toegenomen. Het produktieaandeel van deze provincies is echter gelijk gebleven. In deze periode is de gemiddelde afzet per bedrijf ruim verdrievoudigd. Deze schaalvergroting heeft er niet toe geleid, dat de grootste bedrijven een groter deel van de produktie voor hun rekening nemen: integendeel, de verdeling van de totale produktie over de verschillende grootteklassen is gelijkmatiger geworden. Als de bedrijven gerangschikt worden van groot naar klein nam in 1968 de bovenste 19% van de bedrijven 60% van de totale afzet voor zijn rekening; in 1978 was dit voor de bovenste 20% nog maar 50% van de afzet. Het aantal op de kalverhouderij gespecialiseerde bedrijven is sinds 1968 verdubbeld.

#### De aan- en verkoopstructuur af-boerderij

De aan- en verkoopstructuur wordt gekenmerkt door de belangrijke positie van de kalvermelkproducenten (zie fig. 1). Daarnaast is vooral de veehandel van betekenis, met name bij de afzet van startkalveren, vooral bestemd voor de export. De overheersende positie van kalvermelkproducenten en veehandel is een gevolg van de voer- en vastgeldcontracten die in hoofdzaak met deze categorieën worden afgesloten. Bij deze contracten is de kalverhouder geen eigenaar van de kalveren, maar krijgt deze toegeleverd van de contractpartner en moet ze ook weer aan hem afleveren. Voor zijn diensten ontvangt de kalverhouder een vergoeding per dier (voergeld) of per box (vastgeld). Van de vleeskalveren wordt 85% op basis van een voer- of vastgeldcontract afgeleverd; van de startkalveren 54%. Hierdoor is ook de levering van 80% van de nuchtere kalveren via vast- en voergeldcontracten vastgelegd en de levering van 65% van de kalvermelk. Het in vergelijking met kalveren lage percentage kalvermelk dat wordt geleverd op basis van voer- of vastgeldcontracten, is een gevolg van het feit dat indien de voerleverancier niet de eigenaar van de kalveren was, de levering is gerangschikt onder "overige contractueel verplichte afname". Bijvoorbeeld bij voer- of vastgeldcontracten met veehandelaren.

De overheersende betekenis van de contractueel verplichte toelevering en afzet, met name die via voer- en vastgeldcontracten, maakt het afzetpatroon op korte termijn (binnen een jaar) zeer stabiel. Op langere termijn is de stabiliteit veel geringer.

Ruim de helft van bedrijven heeft korter dan 5 jaar een ononderbroken relatie met dezelfde afnemer of leverancier. Dit betekent dat ook kalverhouders met een contract zo nu en dan van contractpartner en dus afnemer/leverancier wisselen.

De toelevering van kalvermelk geschiedt voor ruim een kwart in bulk. Het gaat hierbij vooral om grotere bedrijven. Immers de investeringen in bulksilo's en in daaraan aangepaste voersystemen zijn slechts rendabel te maken op grotere bedrijven.

## De contractproductie

In 1978 produceerde ruim drie vierdedeel van alle kalverhouders op contract. Deze groep leverde in dat jaar ruim 80% van de totale afzet (start- en vleeskalveren). De meeste kalverhouders produceerden altijd op contract, 5% incidenteel en 20% nooit. De kalverhouders die altijd op contract produceerden deden dit meestal om de markt- en prijsrisico's te verminderen. Daarnaast speelden de financieringsmogelijkheden en de zekerheid van aan- en verkoop een rol. De kalverhouders die incidenteel op contract produceerden lieten de beslissing daaromtrent meestal afhangen van de verwachte markt- en prijsrisico's, de hoogte van de nuka-prijs, financieringsmogelijkheden en/of aanloopproblemen.

Contracten worden naar verhouding veel afgesloten door de grotere bedrijven, de gespecialiseerde bedrijven en door kalverhouders met een agrarisch hoofdberoep. Ook wordt op contractbedrijven meer continu geproduceerd dan op bedrijven zonder contract. Verder bleek, dat van de tussen 1975 en 1978 gestichte of vergrote bedrijven geen groter percentage op contract produceerde dan van de bedrijven die reeds bestonden en niet zijn vergroot.

Ruim 90% van de contractbedrijven had een vastgeldcontract. Daarnaast was er een klein aantal bedrijven met voergeldcontracten of leveringscontracten. In de meeste leveringscontracten zijn financieringsbepalingen opgenomen. Veel van deze contracten komen voor op bedrijven die tevens een voer- of vastgeldcontract hebben afgesloten.

Ruim twee derdedeel van de contractbedrijven had een schriftelijk vastgelegde overeenkomst afgesloten, een vijfdedeel van de bedrijven een contract waarin een arbitrageregeling bij geschillen was opgenomen, terwijl bijna 10% van de bedrijven een contract had waarop de Algemene Voorwaarden Contracten Vleeskalveren 1978, van toepassing waren. Aangezien het eerst vanaf begin 1978 mogelijk was contracten onder deze algemene voorwaarden af te sluiten, is het waarschijnlijk dat het aandeel van de contracten waarop de Algemene contractvoorwaarden van toepassing zijn, momenteel hoger is dan in 1978.

De belangrijkste contractpartners van de kalverhouders zijn de kalvermelkproducenten. Daarnaast zijn er contracten met veehandelaren, kalvermelkhandelaren, slachterijen en "overigen".

De leveringscontracten worden vrijwel uitsluitend afgesloten met kalvermelkleveranciers (producenten en handelaren). Voergeldcontracten worden naar verhouding veel afgesloten met kalvermelkhandelaren.

Voor ruim de helft van de contracten ging het initiatief tot afsluiten - afgezien van verstrekte of ingewonnen informatie - uit van de kalverhouders zelf; voor bijna een derde van een kalvermelkproducent. Lag het initiatief bij de kalverhouder dan nam hij meestal contact op met een kalvermelkproducent. De kalvermelkproducenten zijn niet alleen de belangrijkste contractpartners van de kalverhouders, maar ook de belangrijkste groep met wie over het contract wordt onderhandeld.

Door de aard van de contracten zijn t.a.v. ruim 90% van de contractdieren, de afnemer en de leverancier van de kalveren in het contract genoemd en is voor alle contractdieren de leverancier van de kalvermelk in het contract vermeld.

Door de grote betekenis van de voer- en vastgeldcontracten komen in de meeste contracten prijs- of vergoedingsafspraken voor m.b.t. de af te leveren kalveren. Slechts voor 4% van de contractdieren bevat het contract een dergelijke afspraak niet. In ruim een vijfde van de vergoedingsafspraken is sprake van "winstdeling" en ontvangt de kalverhouder - boven zijn vaste vergoeding - een deel van het eventuele overschot. Omdat de kalverhouder vrijwel steeds een vergoeding per dier of per box voor zijn arbeid en uitrusting ontvangt, is slechts in enkele contracten een afspraak gemaakt over de prijs van de te leveren nuka's en kalvermelk. Uit de gemaakte prijs- en vergoedingsafspraken blijkt, dat de kalverhouders die op contract produceren, meestal geen of een gering markt- en prijsrisico dragen. Sinds 1978 is via de gemaakte prijs- en vergoedingsafspraken, het produktierisico, en ook het leegstandsrisico, weer in iets grotere mate voor rekening van de kalverhouder gekomen.

De looptijd van de contracten is meestal beperkt tot 2 ronden (ca. 1 jaar). Op ca. de helft van de contractbedrijven kan het contract tussentijds, met in achtname van een opzegtermijn, worden opgezegd. Op eveneens ca. de helft van de contractbedrijven wordt het contract na afloop automatisch verlengd, tenzij men dit vroegtijdig afwijst. Gezien de looptijd, de regelingen t.a.v. beëindiging en verlenging, ontstaan langdurige bindingen met bepaalde contractpartners vrijwel altijd door beslissingen van de kalverhouders. Wel moet erop gewezen worden, dat in de huidige situatie door de vrij korte looptijden van de contracten de kalverhouder weinig zekerheid heeft m.b.t. de continuïteit van zijn bedrijf.

## De contractfinanciering

In 1978 kwam op ruim 5% van de kalverhouderijen contractfinanciering voor. Deze financiering kwam relatief veel voor op de grotere bedrijven, de gespecialiseerde bedrijven en op bedrijven gevestigd buiten de concentratiegebieden Gelderland en Noord-Brabant. Contractfinanciering bevorderde de continuïteit van de produktie en kwam naar verhouding veel voor bij sinds 1975 vergrote bedrijven, maar relatief weinig bij de na 1975 gestichte kalverbedrijven.

De contractfinanciering betrof in hoofdzaak de dekking van een langlopende vermogensbehoefte. Op 69% van de contractbedrijven werd de bulksilo gefinancierd, op 9% de kalverhokken, op 18% de kalvermelk en op 4% de kalvermelk en de kalveren.

De belangrijkste contractfinanciers waren de kalvermelkproducenten. Daarnaast waren er financieringscontracten met kalvermelkhandelaren of veehandelaren. Aan de contractfinanciers waren vrijwel steeds zekerheden verstrekt in de vorm van een cessie van vordering.

De contractfinanciering voorzag in ca. 1% van de totale vermogensbehoefte in de kalverhouderij, nl. ruim 1% van de behoefte aan langlopend vermogen en bijna 1% van de behoefte aan omlopend vermogen. De via vast- en voergeldcontracten verkregen middelen in natura (kalveren en kalvermelk) droegen voor 78% bij in het omlopend vermogen. Via contractfinanciering of in natura werd in 36% van de vermogensbehoefte voorzien.

## Marktinformatie

Voor de kalverhouders wordt de mogelijkheid om de produktie aan te passen aan veranderingen in de vraag (de flexibiliteit van de bedrijfsvoering) mede bepaald door de mate waarin men kennis heeft van de marktsituatie.

Bijna een vierdedeel van de kalverhouders, uitsluitend kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract, neemt geen kennis van marktinformatie. De belangrijkste bronnen van marktinformatie zijn de algemene landbouwbladen en de mondelinge mededelingen van kalvermelkleveranciers en veehandelaren betreffende de actuele situatie (marktberichten) op de kalvermarkt. Informatie over de toekomst (marktvooruitzichten) wordt veel minder ingewonnen. Door de overheersende betekenis van de voer- en vastgeld had de marktinformatie in 1978 slechts in enkele gevallen invloed op de keuze van de leveranciers en/of afnemers, op de produktieomvang, het afleveringsgewicht, het veeslag, de sexe en het soort produkt (vlees- of startkalveren). Wellicht heeft dit er toe bijgedragen dat de voor de periode 1978/80 geplande toename van de hokcapaciteit met 90.000 boxen ook werkelijkheid is geworden. Dit ondanks de ongunstige rentabiliteitssituatie in de kalverhouderij. Ook bij de beslissingen t.a.v. de hokcapaciteit in de periode 1975

tot en met 1978 speelde de marktsituatie een geringe rol, nl. op slechts 20% van de bedrijven. Op 10% van de bedrijven is de beslissing over de hokcapaciteit beïnvloed door overheidsmaatregelen m.b.t. natuur- en milieubehoud. Voor zover de kalverhouder over de capaciteitsbenutting beslist, wordt de bestaande capaciteit steeds maximaal benut; slechts op een tiendedeel van de bedrijven speelt de marktsituatie hierbij een rol.

#### Overheidsvoorschriften

Door overheidsvoorschriften t.a.v. milieu en ruimtelijke ordening kunnen bepaalde activiteiten worden verboden of beperkt, waardoor de aanpassing van de produktie aan veranderingen in de vraag kan worden belemmerd. Zo is het vrijwel steeds verboden landbouwhuishoudieren te houden binnen de bebouwde kom. Voor bestaande bedrijven is ontheffing mogelijk, al zal uitbreiding van het aantal dieren verboden of slechts in beperkte mate mogelijk zijn. Van alle kalverhouderijen was in 1978 8% in de bebouwde kom gevestigd. De meeste van deze bedrijven hebben in de periode 1975 tot en met 1979 hun hokcapaciteit niet veranderd.

Voor de meeste in het buitengebied gevestigde bedrijven golden geen beperkingen m.b.t. de intensieve veehouderij uit hoofde van een bestemmingsplan "Buitengebied". Voor een achtste deel van alle kalverhouderijen golden deze beperkingen wel. Meestal krijgt de kalverhouder pas met deze plannen te maken indien hij veranderingen wil doorvoeren. Nieuwe vestigingen van bedrijven gespecialiseerd op de intensieve veehouderij zijn in deze bestemmingsplannen veelal verboden.

Ook de hinderwet kan het aantal kalveren dat op het bedrijf mag worden gehouden beperken. Doorslaggevend hierbij is de afstand tot en de aard van het hindergevoelige object. Ruim de helft van alle in het buitengebied gevestigde kalverhouderijen bevindt zich op minder dan 300 m van een hindergevoelig object. Op grond van de huidige omvang en ligging van de bedrijven kan 18% van de bedrijven het aantal kalveren niet vergroten. Opvallend is dat de bedrijven gevestigd op minder dan 300 m van een hindergevoelig object in 1978 gemiddeld weinig kalveren afzetten terwijl slechts enkele van deze bedrijven in de periode 1975 tot en met 1978 de hokcapaciteit hebben vergroot.

#### Contractproduktie en flexibiliteit

Op 74% van alle bedrijven kende men in 1978 een prijs - of vergoedingsgarantie - meestal zonder winstdeling. Hierdoor is niet alleen het prijsrisico bij de afzet, maar ook dat bij de aankoop sterk verminderd. Een dergelijke situatie beperkt, zeker gedurende de looptijd van het contract, de flexibiliteit in hoge

mate. Momenteel worden bij het opnieuw afsluiten van de contracten, de vergoedingen voor de kalverhouders aangepast aan de marktsituatie.

De flexibiliteit kan ook beperkt worden doordat de contractpartner invloed heeft op de beslissingen t.a.v. de veranderingen van de hokcapaciteit en van de capaciteitsbenutting; de rol van de contractpartner bij beslissingen over de hokcapaciteit is voornamelijk een adviserende; bij de capaciteitsbenutting heeft de contractpartner meestal een beslissende stem. Op ruim 40% van de bedrijven had de contractpartner invloed op de capaciteitsomvang; op drie vierdedeel op de capaciteitsbenutting. Gebleken is, dat in de periode 1975 tot en met 1978 de invloed van de contractpartner op de omvang van de capaciteit voornamelijk gericht was op de handhaving of vergroting daarvan, en dat de capaciteitsbenutting, in geval de contractpartner daarover besliste, niet afweek van die waarover de kalverhouder wel besliste.

Gezien de aard van de meeste contracten (vast- en voergeld) heeft de contractpartner veel invloed op de kwaliteit van de produktie. De kalveren zijn immers eigendom van de contractpartner die het veeslag de sexe en het afleveringsgewicht bepaalt. Deze invloed van de contractpartner uit zich voornamelijk in een gemiddeld iets hoger afleveringsgewicht.

De invloed van de contractpartner op hoeveelheid en kwaliteit van de produktie, de sterke vermindering van de prijsrisico's voor de kalverhouders, en de verscherpte concurrentie tussen kalvermelkproducenten, kunnen in een stagnerende markt, handhaving van een te grote produktie in de hand werken.

# 1. Inleiding

## 1.1 Doel en opzet van het onderzoek

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

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

- de contractproductie en de verticale integratie.  
In dit kader is aandacht besteed aan de omvang van de contractproductie en de verticale integratie, aan de hierbij betrokken bedrijfstypen en aan de gebruikte contractvormen. Ook is nagegaan welke invloed de contractpartners van de kalverhouders hadden op zijn bedrijfsvoering en op hun beslissingen met betrekking tot de produktieomvang, de benutting van de aanwezige kalverboxen, de aan- en verkoop van kalveren.
- de marktpositie bij de afzet van kalfsvlees;  
Hierbij gaat het om de sterke en zwakke punten van het Nederlandse kalfsvlees t.a.v. kwaliteit, prijs en kostenstructuur op de markten van de voor Nederland drie belangrijkste exportlanden (Italië, West-Duitsland en Frankrijk).
- de marktpositie op de nuka-markt;  
Nagegaan is of er kwaliteitsverschillen bestaan tussen enerzijds de nuka's bestemd voor de kalfsvleesproductie en anderzijds de nuka's bestemd voor de roodvleesproductie, de startkalverproductie en de levende export.
- de aanpassing van het aanbod aan vraag;  
In dit kader is aandacht besteed aan de wijze waarop markt-informatie wordt verkregen, alsmede aan de vraag wie beslist over de aanpassing van het aanbod aan de vraag en welke factoren belemmeren een eventueel noodzakelijke aanpassing.

**B. KALVERMEELVERANCIERS**

- I. Kenmerken van de bedrijven
- Voerzomet, parallelhandel, specialisatie, integratie en redenen daarvoor
  - vestigingsplaats (zie A I a)
  - Opelagewijze kalvermeel, transportmiddelen, te verwachten investeringen, personeelsbestand
  - Aard: industrie, handel, coöperatief, particulier
- II. Relaties met de markt
- Aar- en verkooptraject, redenen om kalvermeel al dan niet via de handel af te zetten
  - Oude- en nieuwe afnemers/leverancierscategoriën
  - Commissiehandel en inschakeling van commissie-nairs
  - Service aan kalverhouders, wijze van prijzabepaling, kortingen en toeslagen
  - Contractproductie: soort contract, met wie afgesloten, redenen contractproductie, contract financiering, overname risico's van de master nemers slechtere en beste kalveren, beoordeling verkoop, opvangcentrum en handelklassen
  - Productpolitiek, reclame voor kalvermeel
  - Marktinformatie (zie CII 8)
  - Meervoudige relaties
    - leveranciertervevoer/afnemer kalveren
    - leveranciertervevoer en kalveren/afnemer kalveren
- III. Ge- en verkochte producten
- Muchtere kalveren
  - Startkalveren
  - Vleeskalveren
  - Kalvermeel

**A. KALVERHOUDERS**

- I. Kenmerken van de kalverhouderijen
- Vestingsplaats: dbb-gebied, provincie, concentratiegebied.
  - Opp. cultuurgrond en gepacht land, eigendom kalverchokken.
  - Specialisatie: VAT-type, hoofd-nevenarbeid, specialisatieraad.
  - Productiewaag: afzet in 1978, hokcapaciteit, gerealiseerde en geplande uitbreiding, mate van bemutting, factoren van invloed op de omvang en de bemutting van de capaciteit
  - Leefwijze bedrijfshoofd, opvolgingsituatie, sinds wanneer landbouwer en kalverhouder lidmaatschap coöperaties
  - Omgevingsfactoren, ligging t.o.v. bebouwd kom en hindergevoelige objecten
- II. Relaties met de markt
- Typering marktpartners (Zie BI, CI en DI)
  - Ruimtespan: soort, vestingsplaats (zie AI)
  - Tuur en aard de relaties met de marktpartners
  - Prijzabepaling, wijze van leveren, kortingen en toeslagen
  - Marktinformatie: welke, invloed op produktie en keuze leveranciers/afnemers
  - Invoelod leveranciers en afnemers op produktiecapaciteit en capaciteitsbemutting
  - Contracten: soort, inhoud, contractpartners, financiering, reden contractproductie
  - Invoelod contractpartners op soort produkt en bedrijfsvoering
  - Jaar afsluiten te contract en laatste contract, redenen incidentele contractproductie
  - Meervoudige relaties (zie BIII, CIII en DIII)
    - Muchtere kalveren
    - Startkalveren
    - Vleeskalveren
    - Kalvermeel

**D. KALVERSLACHTERIJEN**

- I. Kenmerken van deze bedrijven
- Viesomzet, parallelhandel, specialisatie, integratie en redenen daarvoor
  - Vestingsplaats (zie AI a)
  - Opelagcapaciteit, slachtcapaciteit, transportmiddelen, personeelsbestand, te verwachten investeringen
  - Aard: particulier, coöperaties, verrichte bewerkingen
- II. Relaties met de markt (zie BII, a, b, e, f, anz., slemes CII, e, d)
- Eisen aan kwaliteit te kopen kalveren, maatregelen tot kwaliteitsbehoud
  - Reclama voor kalfvlees
  - Meervoudige relaties (zie BII i en CII h)
    - Muchtere kalveren
    - Startkalveren
    - Vleeskalveren
    - Kalfvlees

**C. KALVERHANDEL**

- I. Kenmerken van deze bedrijven
- Handelsomzet, parallelhandel, specialisatie, integratie en redenen daarvoor.
  - vestigingsplaats.
  - Transportmiddelen, personeelsbestand, ruimte voor tijdelijke opslag, te verwachten investeringen
  - Aard: Collecterend, distribuerend, prijzabepaling
- II. Relaties met de markt
- Aar- en verkooptraject
  - Oude en nieuwe afnemers/leverancierscategoriën
  - Commissiehandel, inschakeling van commissie-nairs
  - Service aan kalverhouders, wijze van prijzabepaling
  - Contractproductie: soort contract, met wie afgesloten, redenen contractproductie, contract financiering, overname risico's van de masters
  - Kwaliteitsaspecten, afnemers slechtere en beste kalveren, beoordeling verkoop, opvangcentra en handelklassen
  - Marktinformatie: welke, hoe verkregen, aan wie doorgegeven, rol t.a.v. produktie
  - Meervoudige relaties
    - afnemer kalveren
    - leveranciertervevoer en afnemer kalveren en leveranciertervevoer
- III. Ge- en verkochte producten
- Muchtere kalveren
  - Startkalveren
  - Vleeskalveren



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

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

De gegevens zijn verzameld door middel van enquêtes bij kalverhandelaren, kalverhouders, kalvermelkleveranciers en kalverslachterijen. Daarnaast zijn er studiereizen gemaakt naar West-Duitsland en Frankrijk en zullen ook nog gegevens worden verzameld over de kalfsvleesmarkt in Italië. Op deze wijze is o.a. informatie verkregen over de afzetstructuur van nuka's, startkalveren, vleeskalveren, kalvermelk en kalfsvlees.

De resultaten van dit onderzoek worden gepubliceerd in een viertal rapporten, die achtereenvolgens gebaseerd zijn op de enquêtes bij kalverhouders, kalverhandelaren, kalvermelkleveranciers en kalverslachterijen. Daarnaast worden drie beknopte landenrapporten uitgegeven. Ter afronding van het geheel zullen de onderzoekingsresultaten worden samengebracht in een samenvattend slotrapport. In het nu gepresenteerde deelrapport over de aan- en verkoopstructuur bij kalverhouders wordt een deel van de hierboven vermelde aspecten van de marktstructuur behandeld, te weten de contractproductie, de ontwikkeling in de afzetstructuur en de mogelijkheden tot aanpassing van het aanbod aan de vraag.

## 1.2 Steekproef, uitvoering enquête en nauwkeurigheid

Dit rapport geeft de onderzoeksresultaten weer van een enquête bij ca. 390 willekeurig gekozen kalverhouders. Hierbij zijn inbegrepen de kalverhouderijen van kalverhandelaren, kalvermelkleveranciers en kalverslachterijen.

De steekproef is getrokken uit de ca. 3100 bedrijven die blijkens de "landbouwtelling mei 1978" beschikken over een hokcapaciteit van minstens 30 boxen voor kalveren. Het aantal bedrijven met minder dan 30 boxen bedroeg 280. Gezamenlijk beschikken deze bedrijven over 5000 van de 62800 boxen. Ten behoeve van de steekproeftrekking zijn alle bedrijven op grond van de beschikbare

hokcapaciteit in grootteklassen gegroepeerd. Daaruit is een gestratificeerde steekproef getrokken (zie bijlage 1).

De enquête is in het najaar van 1978 uitgevoerd door de distriktbureauhouders van de Stichting tot Uitvoering van Landbouwmaatregelen en door een drietal medewerkers van de afdeling Structuuronderzoek van het Landbouw-Economisch Instituut. De toen verzamelde gegevens hadden betrekking op het jaar 1978.

Rekening houdend met de verschillen in steekproefdichtheid per grootteklasse zijn de enquêteresultaten herleid tot een landelijk beeld. Het werken met een steekproef impliceert echter, dat de berekende cijfers als gevolg van toevalligheden zijn behept met een zekere mate van statistische onnauwkeurigheid. Deze onnauwkeurigheid is groter naarmate het betrokken aantal bedrijven en dieren kleiner is. Dit houdt in, dat de cijfers m.b.t. weinig voorkomende verschijnselen meer beschouwd moet worden als een illustratie dan als een exacte weergave van de werkelijkheid. In bijlage 2 wordt dieper ingegaan op de representativiteit en nauwkeurigheid van de resultaten.

### 1.3 Opbouw rapport

Teneinde de onderzoeksresultaten die immers betrekking hebben op één jaar (1978), te kunnen plaatsen tegen de achtergrond van de algemene situatie en de ontwikkelingen in de vleeskalversector wordt in hoofdstuk 2 daaromtrent een beeld geschetst. Hierbij wordt ingegaan op de produktie, de bestemming en de prijsontwikkeling.

In het volgende hoofdstuk wordt aan de hand van de enquête-resultaten ingegaan op de structuur van de kalverhouderijen. In dit kader komt o.a. aan de orde, het aantal bedrijven, de grootteverdeling en de regionale concentratie.

In hoofdstuk 4 staat de beschrijving van de afzetstructuur centraal. De aan- en verkoopkanalen en de functies van de verschillende categorieën van bedrijven komen hier aan de orde. Tevens wordt ingegaan op de relaties (aantal, duur en aard) tussen kalverhouders en hun leveranciers en afnemers, de wijze van prijsbepaling en de eventueel ontvangen kortingen en toeslagen.

De contractproduktie staat centraal in hoofdstuk 5. Hierbij wordt aandacht besteed aan de kenmerken van de kalverhouderijen met een contract, de gebruikte contractvorm en de soort contractpartners van de kalverhouders. Daarnaast wordt ingegaan op de contractuele afspraken t.a.v. aan- en verkoop en t.a.v. prijzen en vergoedingen. Ook wordt aandacht besteed aan een aantal contractuele afspraken die van belang zijn voor de zekerheid, zoals looptijd, beëindiging en verlenging en de toepassing van Algemene contractvoorwaarden.

In dit hoofdstuk wordt ook ingegaan op de contractfinanciering van de kalverhouderij. Aan de orde komen daarbij, de kenmerken van de bedrijven met een financieringscontract, wat wordt op deze wijze gefinancierd, wie financiert en welke zekerheden moet de kalverhouder daartegenover stellen.

In hoofdstuk 6 worden een aantal factoren besproken die een negatieve invloed kunnen hebben op de flexibiliteit van de bedrijfsvoering d.w.z. op de mate waarin de produktie kan worden aangepast aan veranderde marktomstandigheden. De volgende factoren komen hierbij aan de orde: het verkrijgen van marktinformatie, externe factoren (ligging t.o.v. bebouwde kom en t.o.v. hindergevoelige objecten) en contractuele factoren zoals prijsgaranties en de invloed van contractpartner op veranderingen in de hokcapaciteit en de benutting daarvan.

Het onderwerp van het laatste hoofdstuk (7) is de verandering in de bedrijfs- en afzetstructuur tussen 1968, toen eveneens een marktstructuuronderzoek in de kalverhouderij plaatsvond, en 1978. Op basis van deze veranderingen worden ten slotte in een afsluitende paragraaf een aantal lijnen doorgetrokken naar de toekomst.

## 2. Ontwikkelingen in de kalversector

### 2.1 Inleiding

Voor een juiste interpretatie van de resultaten van het onderzoek, waarvan de gegevens betrekking op één jaar (1978) is het wenselijk deze te plaatsen in het kader van de ontwikkelingen, die zich in de kalverhouderij voordeden.

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

### 2.2 Nederland en de EEG

De waarde van de nederlandse kalfsvleesproduktie, gemeten in producenten prijzen, bedroeg in 1978 bijna 1150 miljoen gulden. Dit is 10% van de totale produktiewaarde in de vlees en eieren-sector. Het uitvoeroverschot van de vee- en vleessector bedroeg in 1978 ruim 3500 miljoen gulden. Een kwart van dit overschot is afkomstig van de vleeskalvensector.

Het Nederlands aandeel in de totale EEG kalfsvleesproduktie bedroeg in 1978 16%, in de consumptie slechts 1%. De totale EEG kalfsvleesproduktie bedraagt gemiddeld ruim 700 duizend ton per jaar en is sinds 1972 slechts in geringe mate toegenomen. De zelfvoorzieningsgraad bedraagt 105, hetgeen aangeeft dat de produktie groter is dan er voor consumptie nodig is. Vanaf 1972 is een lichte consumptiestijging waar te nemen van kalfsvlees.

Tabel 2.1 Produktie en consumptie van kalfsvlees in EEG landen (x 1000 ton)

EEG	1972		1975		1978	
	Prod. 736	Cons. 683	Prod. 695	Cons. 665	Prod. 786	Cons. 745
	%	%	%	%	%	%
Frankrijk	49	49	52	51	49	50
Nederland	14	1	15	2	16	1
Italië	11	25	15	26	18	27
West-Duitsland	12	17	9	14	10	15
B.L.E.U.	4	4	4	4	4	4
Verenigd Koninkrijk	1	1	3	3	2	2
Denemarken	9	3	1	0	0	0
Ierse Republiek	0	0	1	0	0	0

Bron: BSEG.

Veruit het grootste kalfsvleesproduktiegebied binnen de EEG is Frankrijk. Dit land produceert en consumeert circa de helft van het kalfsvlees. Andere belangrijke producenten zijn Italië, Nederland en West-Duitsland. Sinds 1972 heeft Italië haar produktie belangrijk opgevoerd.

De consumptie van kalfsvlees speelt in Nederland een geringe rol. De zelfvoorzieningsgraad ligt voor ons land op een zeer hoog niveau, zodat voor onze kalfsvleesproduktie de export dan ook van essentieel belang is. De Nederlandse kalfsvleesexport maakt een belangrijk deel uit (circa 4/5) van het totale exportgebeuren van kalfsvlees in de EEG, wij zijn dan ook veruit de grootste exporteur. Italië verbruikt na Frankrijk een ruim kwart van het kalfsvlees binnen de EEG en West-Duitsland neemt ruim een zevendedeel voor haar rekening.

### 2.3 Produktie en bestemming van kalveren en kalfsvlees

De kalfsvleesproduktie in Nederland heeft zich sinds de vijftiger jaren sterk ontwikkeld. De produktie nam in deze periode toe tot 129 duizend ton in 1979 (zie tabel 2.2). In het begin van de vijftiger jaren bestond één tiendedeel van de kalverslachten uit vleeskalveren en 90% uit nuka's. In 1965 was dit precies het omgekeerde. De daling van het aantal nuka-slachten is ook na 1965 doorgegaan. In 1979 vormden de nuka-slachten minder dan 1% van alle kalverslachten.

Deze verandering is mede een gevolg van de opkomst van de kalvermelkindustrie. De overgang op o.a. industrieel geproduceerde melkpreparaten leidde in deze tak van veehouderij tot een vergroting van de kalfsvleesproduktie. Deze industriële aanpak gaf de mogelijkheid om melkingrediënten deels te vervangen door goedkopere substituten, bijvoorbeeld niet-zuivelgrondstoffen. Daarnaast droeg de subsidie op magere melkpoeder, voortkomend uit het EEG-beleid om melkoverschotten weg te werken, bij tot een vergroting van de kalfsvleesproduktie. Ook is door de kalvermelkindustrie veel research verricht naar de voedersamenstelling en de huisvestingsomstandigheden om de beste resultaten te behalen.

De kalveren nodig voor de kalfsvleesproduktie komen in Nederland uit de melkveehouderij. De maximale omvang van de kalfsvleesproduktie wordt in sterke mate bepaald door de uitstoot van kalveren uit deze sector, mede omdat de invoer aan nuka's van beperkte omvang is. Sinds kort is de verplichte quarantaine voor uit het Verenigd Koninkrijk, Ierland en Denemarken geïmporteerde nuka's, mits aan bepaalde voorwaarden is voldaan, vervallen. Ter vervanging en instandhouding van de melkveestapel wordt ruim twee vijfdedeel van de kalveren aangewend. Een deel van deze kalveren vindt zonder ooit melk geproduceert te hebben alsnog de dood, als gras-kalf of vaars. De rest van de nuchtere kalveren zijn een bijproduct van de melkveehouderij. Dit bijproduct vindt zijn bestemming

24 Tabel 2.2 De ontwikkeling van de produktiebestemming van kalfsvlees 1) en kalverslachten in Nederland in de periode 1960-1979 (x 1000 ton vlees met been excl. afsnijvet)

	1960	1965	1970	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Bruto eigen produktie	35	65	101	105	110	104	107	119	1122	129
Produktie buitenl. dieren	-	-	0	0	0	0	-	0	0	0
Invoer vlees/vleesw.	-	0	1	1	1	1	1	0	2	2
Totaal beschikbaar	35	65	102	106	111	105	108	119	124	131
Waarvan voor:	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
- binnenlandse consumptie	35	14	8	3	9	10	11	16	9	16
- export: levende slachtdieren	5	2	0	0	0	0	0	0	0	0
vlees	60	84	91	97	90	89	89	84	90	84
Zelfvoorzieningsgraad	285	708	1229	3142	1076	955	892	635	1060	789
Consumptie per hoofd (kg)	.	0,7	0,6	0,4	1,0	1,0	1,1	1,1	0,8	1,2
Gemiddeld geslacht gewicht (kg)	85	96	101	111	109	108	110	112	114	121
Kalverslachten nuchtere kalveren	340	61	22	9	17	21	14	11	10	9
(x 1000 : vette kalveren 2)	394	680	954	936	936	939	955	1039	1041	1042

1) Gras-/vette kalfsvlees (dus excl. nuka-vlees).

2) Inclusief graskalveren tot 1970.

Bron: PVV Statistische Jaarrapporten en Landbouwcijfers.

zowel in de blankvlees- als in de roodvleesproduktie. Door uitbreiding van de kalverhouderij en de stierenhouderij is er de laatste jaren een grote vraag naar nuchtere kalveren ontstaan. Als gevolg hiervan is de nuka-prijs sterk gestegen. Dit is niet zonder gevolgen gebleven voor de rentabiliteit van de kalverhouderij.

De beschikbare hoeveelheid kalfsvlees in Nederland overtreft in hoge mate de consumptie (zie tabel 2.2). Zoals in de vorige paragraaf staat vermeld, ligt onze zelfvoorzieningsgraad op een zeer hoog peil. De Nederlandse consumptie van kalfsvlees schommelt rond de 10% van de produktie. De consumptie per hoofd van de bevolking vertoont een geringe stijging en bedraagt nu gemiddeld circa één kg per jaar. De geringe consumptie per hoofd in 1973 was een gevolg van de relatief hoge prijs in dat jaar. De prijsdaling in 1974, onder invloed van de belemmeringen in de export naar Italië, deed de consumptie per hoofd sterk toenemen.

Ons kalfsvlees vindt met name zijn weg naar andere EEG-landen (zie tabel 2.3 en figuur 2.1). De belangrijkste exportlanden zijn Italië, West-Duitsland en Frankrijk. Het voor Nederland belangrijkste exportland op dit moment is West-Duitsland, ons markt-aandeel bedraagt ruim één derde (zie tabel 2.4.). De export naar Italië is de laatste jaren, onder invloed van de daar toegenomen binnenlandse produktie, aanzienlijk teruggelopen, terwijl ons aandeel in de kalfsvleesimport steeg. De export van kalfsvlees naar het grootste produktie- en consumptiegebied binnen de EEG, te weten Frankrijk, heeft zich sinds 1972 meer dan verdubbeld. Absoluut gezien betekent dit een compensatie voor het verlies aan export naar Italië. Vanaf 1976 is de export naar landen buiten de EEG van enige betekenis. Het belangrijkste exportland is Oostenrijk, daarnaast spelen Zwitserland, Griekenland en het Midden-Oosten een rol.

## 2.4 Prijs, produktiekosten en marge-ontwikkeling

De prijzen, kosten en marge-ontwikkeling op producentenniveau geeft aan, wat het houden van vleeskalveren kost en opbrengt. Het geeft echter niet weer wie de lasten en de baten op zich neemt. Immers in veel gevallen heeft de kalverhouder het risico overgedragen aan anderen. De kengetallen in tabel 2.5 geven een indruk van de rentabiliteit van de vleeskalverenproduktie in de laatste jaren. Deze tabel geeft kengetallen van de kalverhouderij samengesteld uit de LEI-deelboekhouding. Uit de cijferreeks is te destilleren, dat met name de kosten voor het uitgangsmateriaal (nuka's) in de loop der tijd sterk zijn gestegen. De aankoopkosten van deze dieren zijn vanaf 1965/66 meer dan verdubbeld. Vooral de uitbreiding van het aantal kalverboxen de laatste jaren, heeft de vraag naar nuchtere kalveren doen stijgen; hetgeen tot uitdrukking komt in de prijs. De melkveehouders varen wel bij deze ontwikkeling, ze ontvangen hoge prijzen voor de uitstoot van

28 Tabel 2.3 De Nederlandse import en export van kalfvlees in periode 1970-1979 (x 1000 kg vlees met been, exclusief afsnijvet)

	1965	1970	1972	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Totale import	484	1521	1316	1106	1294	910	468	2048	1974
waarvan naar:	%	%	%	%	%	%	%	%	%
EG-landen totaal	1	98	91	100	100	100	98	100	100
- Denemarken	-	96	77	98	92	84	44	64	60
- BLEU	1	2	11	2	6	14	51	35	37
- West-Duitsland	-	1	1	-	-	2	0	1	3
- Ver. Koninkrijk	-	-	-	-	2	0	2	-	0
- Frankrijk	-	-	1	-	-	-	1	-	0
Derde landen	99	1	9	-	-	0	2	-	0
Totale export	5534,5	93866	94458	103840	96585	99243	103486	115628	118283
waarvan naar	%	%	%	%	%	%	%	%	%
EG-landen	96	99	98	99	99	94	96	94	93
- Frankrijk	6	10	8	11	14	12	18	19	14
- Italië	78	44	48 1)	49 1)	44 1)	39 1)	32 1)	33 1)	33 1)
- West-Duitsland	8	42	39	34	36	37	39	35	38
- BLEU	2	1	1	2	2	2	3	3	3
- Verenigd Koninkrijk	3	-	2	3	3	3	4	4	5
- Denemarken	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Ierse republiek	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Overige afzet (mil.)	0	1	0	0	0	0	0	0	0
- Derde landen	3	1	2	0	1	6	4	6	7
- Zwitserland	2	1	1	0	0	0	0	0	0
- Oostenrijk	-	-	0	-	0	5	3	4	4
- Griekenland	-	0	-	-	-	0	-	1	2
- Overige landen	1	0	0	0	0	1	1	1	1

1) Hierin begrepen een hoeveelheid afvallen.  
Bron: PVV Statistische Jaarrapporten.



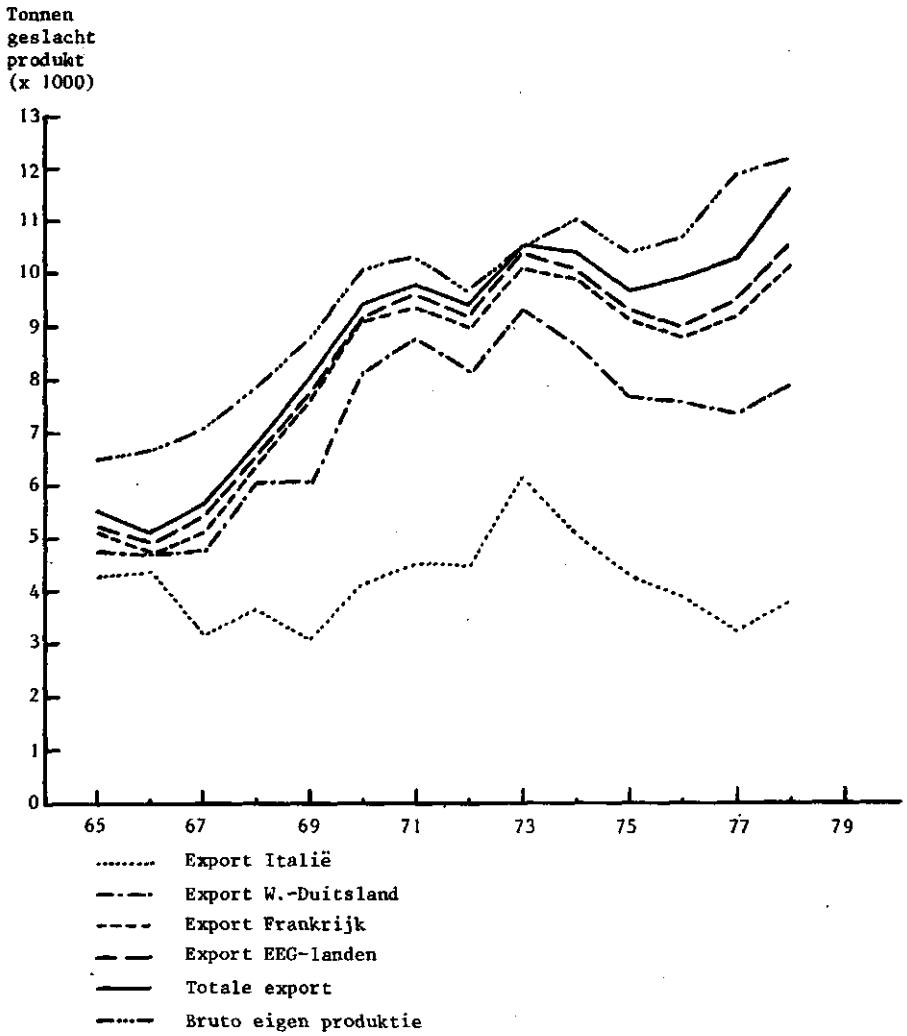
Tabel 2.4 De in- en uitvoer van kalfsvlees in Italië, West-Duitsland en Frankrijk en het Nederlands aandeel bij invoer en consumptie (x 1000 ton)

	Invoer kalfsvlees		Uitvoer kalfsvlees		Consumptie kalfsvlees		Zelf-voorz. graad
	totaal	w.v. in % uit EEC	totaal	w.v. in % naar EEC	totaal	Ned. aandeel %	
<b>Italië</b>							
1970	117,9	71	34	-	168	27	49
1972	67,3	90	67	-	172	22	60
1975	48,5	100	78	-	189	17	68
1977	39,3	100	82	-	201	19	69
1978	40,9	100	82	0,5			
<b>West-Duitsland</b>							
1970	47,7	82	82	100	131	30	74
1972	44,4	82	82	100	118	31	76
1975	38,4	100	89	60	97	35	63
1977	44,4	100	89	50	111	36	67
1979	49,3	100	92	100	119	38	65
<b>Frankrijk 1)</b>							
1970	12,4	96	78	93	337	2	107
1972	9,9	100	77	99	338	4	108
1975	14,4	100	96	95	363	5	104
1977	19,4	100	95	88	384	4	107
1979	18,9	100	84	85			

1) Dat in Frankrijk ondanks de hoge zelfvoorzieningsgraad, de invoer van kalfsvlees groter is dan de uitvoer hangt samen met het feit, dat voor de berekening van de zelfvoorzieningsgraad, behalve met de in- en uitvoer van kalfsvlees, ook rekening wordt gehouden met de in- en uitvoer van kalveren.

Bron: Nationale in- en uitvoer statistieken.

Figuur 2.1 Productie en exportgegevens van Nederlands kalfsvlees



Bron: PVV Statistisch Jaarrapporten

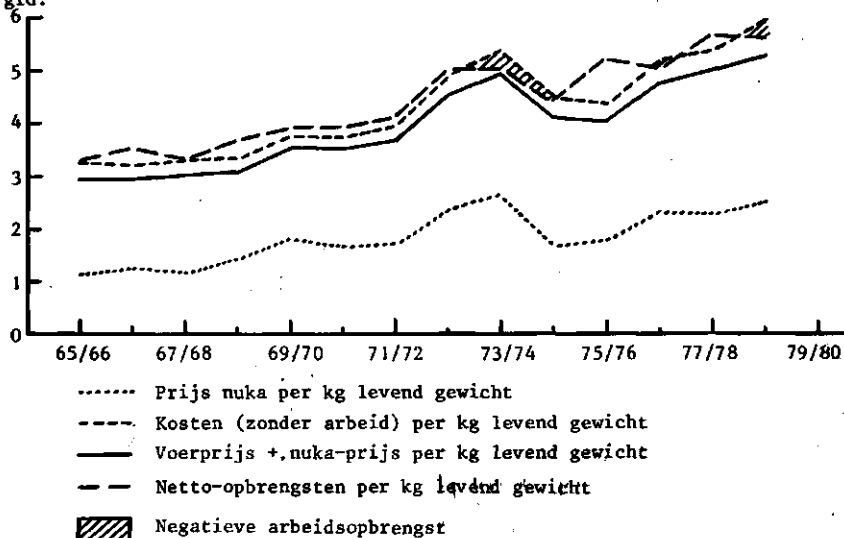
hun kalveren. Het aandeel van de nuka's in de totale kosten is minder sterk toegenomen doordat het eindgewicht van de vleeskalveren toenam en de aankoopprijs over meer kilogrammen eindproduct is verdeeld.

De arbeidsopbrengsten per afgeleverd kalf fluctueren sterk, de belangrijkste oorzaken hiervan zijn de wisselingen in de opbrengstprijis van kalfsvlees en in de nuka-prijs. Geringe prijswijzigingen hebben grote gevolgen voor het arbeidsinkomen. Dit houdt verband met het grote aandeel van de non-factor input in de totale kosten. De voerkosten maken ongeveer de helft van de kosten uit. De laatste 15 jaar zijn deze slechts weinig gestegen. Enerzijds is de voerprijs sinds 1965/66 met niet meer dan één kwart toegenomen. Anderzijds wordt er sinds die tijd meer kalvermelk per dier verbruikt, doordat op een hoger afleveringsgewicht wordt afgemest en is de mestperiode met ruim twintig dagen toegenomen.

In de jaren 1973/74 en 1974/75 zijn er in de kalverhouderij negatieve arbeidsopbrengsten behaald. Sinds deze tijd zien we een afremming van de sterke groei die zich sinds 1965/66 met een enkele onderbreking heeft voorgedaan. Na de betere resultaten van 1976 breidde de produktie zich weer enigermate uit. In de zeventiger jaren zijn de nuka's een beperkende factor geworden in deze sector.

Figuur 2.2 Kostenopbouw van vleeskalveren per kg levend gewicht

Prijzen per kg  
levend gewicht  
in gld.



Bron: BEF.

Tabel 2.5 Kengetallen over ontwikkeling van de kalverhouderij 1965/66 en 1977/79

	Per afgeleverd kalf		Nuka-prijs aankoop- bedrag	% t.o.v. kosten 1)	Voeder- prijs per kg	Eind- gewicht	Netto-opbr. prijs per kg levend gew.
	netto- opbr.	netto- kosten 1)					
1965/66	514	505	180	36%	1,50	156	3,30
1966/67	546	493	187	38%	1,49	155	3,51
1967/68	516	512	180	35%	1,47	156	3,30
1968/69	565	513	213	42%	1,43	154	3,68
1969/70	637	614	288	47%	1,41	163	3,92
1970/71	650	624	279	45%	1,49	165	3,93
1971/72	685	656	285	43%	1,57	166	4,13
1972/73	911	885	432	49%	1,60	182	4,99
1973/74	971	1037	510	49%	1,67	194	4,99
1974/75	797	812	305	38%	1,87	180	4,43
1975/76	958	803	321	40%	1,73	182	5,26
1976/77	956	975	441	45%	1,79	189	5,06
1977/78	1058	1005	426	42%	1,93	185	5,72
1978/79	1076	1145	483	42%	1,95	193	5,58

1) Kosten zonder arbeid.

Bron: Van bedrijfsuitkomsten tot financiële positie, LEI-publicatie 3.82.

### 3. Structuurkenmerken van kalverhouderijen

#### 3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk komen een aantal bedrijfskenmerken van de kalverhouderij aan de orde. Als cijfermateriaal worden hier enquêtegegevens gebruikt. Daarbij zal worden ingegaan op de regionale spreiding van de bedrijven, op de bedrijfsgroottestructuur, op de mate van specialisatie, op de capaciteitsveranderingen en benutting, op de leeftijd van de bedrijfshoofden en de duur van de kalverhouderij. De kalverhouderij bestaat uit zowel startkalverhouderij als vleeskalverhouderij. Omdat de startkalverhouderij een klein onderdeel uitmaakt van het hele gebeuren zal er indien nodig afzonderlijk op in worden gegaan.

#### 3.2 Regionale aspecten

Bij de beschouwing over regionale aspecten wordt gebruik gemaakt van een driedeling van Nederland. Naar belangrijkheid zijn als regio gekozen Gelderland, Noord-Brabant en Overig Nederland.

Tabel 3.1 Regionale verdeling van kalverbedrijven en afgezette kalveren

	Aantal kalver- bedrijven	Afgezette kalveren (x 1000)	Gemiddelde afzet per bedrijf
Nederland	3055	1209	396
waarvan in	%	%	
Gelderland	47	45	377
Noord-Brabant	21	24	450
Overig Nederland	32	31	387

In 1978 produceerden zo'n 3000 bedrijven 1,2 miljoen kalveren, waarvan ruim 1 miljoen vleeskalveren en de rest startkalveren. De gemiddelde afzet per bedrijf bedroeg 396 kalveren. De belangrijkste produktiegebieden in ons land zijn Gelderland en Noord-Brabant, waarbij Gelderland ongeveer de helft voor haar rekening neemt.

Uit tabel 3.1 volgt ook dat Noord-Brabant aanzienlijk grotere kalverbedrijven heeft en dat de gemiddelde grootte tussen Overig Nederland en Gelderland niet veel verschilt.

De opfok van startkalveren, die voor het merendeel bestemd zijn voor export, vindt relatief veel plaats in Noord-Brabant en Overig Nederland.

### 3.3 Grote en kleine kalverbedrijven

De indeling in grote en kleine bedrijven is gebaseerd op het aantal in 1978 afgezette kalveren. Tabel 3.2 geeft weer hoe de bedrijven over de te onderscheiden bedrijfsgrootten zijn verdeeld en welk deel van de totale kalverenafzet zij voor hun rekening nemen. Tevens is de gemiddelde jaarafzet aan kalveren per groep aangegeven.

Tabel 3.2 Kalverbedrijven ingedeeld naar jaarafzet kalveren

	Aantal kalverbedrijven	Aantal afgezette kalveren (x 1000)	Gemiddelde afzet per bedrijf
Totaal	3055	1209	396
w.v. naar bedr. met een jaarafzet kalveren	%	%	
tot 50	4	0	37
50 - 100	12	2	75
100 - 200	17	7	151
200 - 400	32	23	276
400 - 600	15	18	489
600 - 1000	13	25	753
1000 e.m.	7	25	1440

Van de kalverhouderijen heeft 1/3 deel een afzet van minder dan 200 kalveren, 1/3 zet tussen 200-400 kalveren af en 1/3 meer dan 400 kalveren. De totale afzet van de kleinere bedrijven is verhoudingsgewijs beperkt. De grootste bedrijven (jaarafzet van 400 en meer kalveren) nemen bijna 70% van de totale afzet voor hun rekening.

Gezien de regionale verschillen in de gemiddelde jaarafzet (zie tabel 3.1) ligt aan de hand dat, in Noord-Brabant relatief veel grote bedrijven voorkomen en in Gelderland en Overig Nederland relatief meer kleinere bedrijven.

De kalverhouderij is evenals andere intensieve veehouderijtakken niet grondgebonden. Zo heeft bijna tweederde deel van de bedrijven minder dan 5 ha cultuurgrond, hiervan heeft zelfs 1/3 deel in het geheel geen cultuurgrond. Wel is het zo dat kleinere bedrijven, met een afzet van ten hoogste 400 kalveren, naar ver-

houding over meer cultuurgrond beschikken, dan grotere kalverhouderijen.

### 3.4 Mate van specialisatie

De kalverbedrijven kunnen op verschillende manieren worden ingedeeld naar hun mate van specialisatie. In de eerste plaats naar de mate waarin het totale inkomen afkomstig is uit het agrarisch bedrijf (hoofd- en nevenberoep). Het VAT-type 1) geeft een typering van het agrarische bedrijf op basis van de relatieve betekenis van verschillende bedrijfsonderdelen (veehouderij, akkerbouw, tuinbouw etc.). De relatieve betekenis van de kalverhouderij binnen de totale bedrijfsvoering gemeten in standaardbedrijfseenheden 2) blijkt ook uit de specialisatiegraad. Het type mesterij geeft tenslotte aan of het een bedrijf is met alleen vleeskalveren of met vlees- en startkalveren of met uitsluitend startkalveren.

Van de bedrijven met kalveren is bijna tweederde deel te rangschikken als bedrijf met uitsluitend landbouwactiviteiten (zie tabel 3.3). Van de bedrijven met een specialisatiegraad van 75% en meer (40% van het totaal) behoort een relatief groot deel niet tot deze categorie. Met name wordt dit veroorzaakt door de nevenbedrijven; dit zijn bedrijven waarvan het bedrijfshoofd meer dan de helft van zijn inkomen buiten de landbouw verdient. De landbouw op deze bedrijven bestaat meestal uitsluitend uit kalverhouderij. Daardoor wordt het bedrijf een hoge specialisatiegraad toegekend. De gemiddelde afzet van deze groep bedrijven (279 kalveren) ligt op veel lager niveau dan gemiddelden voor alle kalverbedrijven.

De indeling van de kalverbedrijven naar VAT-type laat zien dat vrijwel alle bedrijven te typeren zijn als veehouderijbedrijf. Hiervan is ongeveer de helft getypeerd als kalverbedrijf.

- 1) VAT-type. De bedrijfstypering op basis van de verdeling van het aantal sbe per bedrijf over de verschillende bedrijfsonderdelen. Een bedrijf behoort tot een bedrijfstype als 60% of meer van de sbe uit het gegeven bedrijfsonderdeel afkomstig is. Bij 2 of meer bedrijfsonderdelen in de naam van het bedrijfstype heeft elk dezer onderdelen minstens 20% van de sbe, en hoogstens 60%.
- 2) Standaardbedrijfseenheid is een eenheid waarin de omvang van een agrarisch bedrijf en van de afzonderlijke produktierichtingen binnen een bedrijf wordt gemeten. Een sbe komt overeen met een bepaald bedrag aan toegerekende factorkosten in een basisperiode bij een doelmatige bedrijfsvoering en onder normale omstandigheden.

De gemiddelde afzet van deze specifieke bedrijven ligt aanzienlijk hoger dan het landelijk gemiddelde. Relatief veel gespecialiseerde kalverbedrijven komen voor in Noord-Brabant, terwijl in Gelderland de kalverbedrijven relatief veel geklasseerd zijn als overig veehouderij bedrijf. Dit wil zeggen dat op deze bedrijven ook varkens, pluimvee en/of schapen voorkomen.

Tabel 3.3 Kalverbedrijven naar de mate van specialisatie

	Totaal	Waarvan naar specialisatiegraad kalverhouderij			
		tot 25%	25-50%	50-75%	75% e.m.
Aantal bedrijven met kalveren	3055	16%	27%	17%	40%
Aantal afgezette kalveren x 100	1209	6%	20%	18%	56%
Gem. jaarafzet/beedr.	396	156	291	428	544
<hr/>					
Kalverhouders naar hoofd-/nevenberoep	100%	100%	100%	100%	100%
-uitsluitend landbouwactiviteiten	63	85	66	72	50
-niet-agrarisch nevenberoep	11	5	7	16	15
-niet-agrarisch hoofdberoep	26	10	27	22	35
<hr/>					
Kalverbedrijven naar VAT-type	100%	100%	100%	100%	100%
-Veehouderijbedr.	97	94	94	98	100
melkveebedrijf	12	49	15	-	-
kalverbedrijf	51	-	-	65	100
ov. rundveebedr.	15	11	35	23	-
ov. veeh. bedr.	29	34	44	10	-
-Overige bedrijven	3	6	6	2	-
<hr/>					
Kalverbedrijf naar soort kalverhouderij	100%	100%	100%	100%	100%
Vleeskalverhouderij	83	85	77	79	89
Start- en vleeskalverhouderij	9	5	17	8	6
Startkalverhouderij	8	10	6	13	5

M.b.t. het soort kalverhouderij kan het volgende worden opgemerkt. Het merendeel van de kalverbedrijven houdt uitsluitend vleeskalveren. Slechts een klein aantal bedrijven heeft zich uitsluitend toegelegd op het houden van startkalveren. De overige kalverbedrijven doen zowel aan start- als vleeskalverhouderij.



### 3.5 Capaciteitsverandering en -benutting

#### 3.5.1 Capaciteitsverandering

Op de geëquëteerde bedrijven is geïnformeerd naar de maximale stalcapaciteit van de voor de kalverhouderij benutte ruimte in 1975 en 1978. De verandering van de produktiecapaciteit per bedrijf is bepaald door de capaciteit van 1978 (op 31 december) uit te drukken in procenten van die van 1975 (op 31 december).

Iets minder dan 2/3 van de kalverbedrijven heeft zijn produktiecapaciteit in de periode 1975-1978 onveranderd gelaten. Ongeveer 1/5 deel van de bedrijven breidde in dezelfde periode zijn produktiecapaciteit uit. De helft van deze laatste groep bedrijven vergrootte zijn capaciteit met meer dan 100%. De bedrijven die hun produktiecapaciteit uitbreidden zetten gemiddeld veel kalveren af. Veel van deze bedrijven hebben een jaarafzet van 600 en meer kalveren.

De na 1975 ontstane nieuwe kalverbedrijven zijn gemiddeld niet groter dan de reeds voor die tijd bestaande bedrijven. Dit geldt ook als rekening wordt gehouden met het feit dat 10% van deze bedrijven eerst in 1978 is ontstaan en daardoor de aanwezige produktiecapaciteit in dat jaar nog niet volledig benutte. Slechts 10% van deze nieuwe bedrijven had in 1978 een jaarafzet van 600 kalveren en meer. Vooral in Noord-Brabant vestigden zich veel nieuwe bedrijven. Relatief veel nieuwe bedrijven zijn kort na 1975 ontstaan. Tenslotte kan nog worden vermeld, dat in de periode 1975-1978 door nieuwvestiging het aantal boxen met 50000 is toegenomen en door vergroting van bestaande bedrijven met 95000.

Tabel 3.4 Kalverbedrijven ingedeeld naar capaciteitsverandering in de periode 1975-1978

	Aantal kalverbedrijven	Afgezette kalveren (x 1000)	Gemiddelde afzet per bedrijf
Totaal	3055	1200	396
Waarvan:	%	%	
na 1975 kalveren gaan mesten verkleind	8	8	384
gelijk gebleven	7	5	297
tot 100% vergroot	64	53	327
100-200% vergroot	12	18	600
200-300% vergroot	6	11	720
300% e.m. vergroot	2	2	454
	1	3	841

### 3.5.2 Capaciteitsbenutting

De capaciteitsbenutting is bepaald door het aantal in 1978 afgezette kalveren te delen door de op 31 december van dat jaar aanwezige hokcapaciteit. Het getal geeft aan het aantal malen dat de hokcapaciteit volledig is benut. De omzetsnelheid wordt in sterke mate bepaald door het type kalverhouderij. Zo hebben kalverbedrijven met uitsluitend startkalveren een hoge benuttingsgraad omdat de omloopsnelheid bij startkalveren aanzienlijk hoger ligt dan bij vleeskalveren.

Voor ruim 2/3 deel van de bedrijven met uitsluitend startkalveren geldt een capaciteitsbenutting van 2 of hoger. Bij vleeskalveren ligt de benuttingsgraad op 2/3 van de bedrijven tussen de 1 en 2. De technisch haalbare omzetsnelheid bedraagt bij een afleveringsgewicht van 200 kg, een mestperiode van 22 weken en 2 weken leegstand ca 2,1.

Tabel 3.5 Kalverhouderijen ingedeeld naar omzetsnelheid

	Totaal	< 1 ronde	1 - 2 ronden	> 2 ronden
Aantal kalverbedrijven	3055	8%	60%	32%
Aantal afgezette kalveren (x 1000)	1209	2%	63%	35%
Gemiddelde afzet/bedrijf	396	113	413	430
Kalverbedr. naar type mesterij				
-uitsluitend startkalveren	242	7%	22%	71%
-start- en vleeskalveren	259	5%	40%	55%
-uitsluitend vleeskalveren	2554	8%	68%	24%

Voor een gering aantal bedrijven is de capaciteitsbenutting kleiner dan één, hetgeen wil zeggen dat deze bedrijven minder kalveren hebben afgezet dan dat er op het einde van het jaar boxen aanwezig waren. De bedrijven met uitsluitend vleeskalveren, die minder dan 1 ronde per jaar doen, zetten meestal uitsluitend de relatief goedkope voorjaarskalveren op. In een aantal gevallen is een lage omzetsnelheid veroorzaakt door verandering van hokcapaciteit (uitbreiding) in 1978, waardoor de boxen niet over het gehele jaar benut konden worden.

### 3.6 Tijdsaspecten

Bij tijdsaspecten komen een aantal facetten aan de orde zoals leeftijdsopbouw van de bedrijfshoofden, de opvolgingssituatie en duur van het landbouwer en kalverhouder zijn. (zie tabel 3.6).

Tabel 3.6 Kalverhouderijen ingedeeld naar verschillende tijdsaspecten

	Alle bedrijfs- hoofden in 1978 1)	Aantal kalver- bedrijven	Aantal afgezette kalveren (x 1000)	Gemid. afzet/ bedrijf
Leeftijd kalverhouder		3055	1209	396
	%	%	%	
geen leeftijd ingevuld 2)	.	1	2	799
50 jaar en ouder	50	33	17	322
40-50 jaar	27	35	35	394
30-40 jaar	18	24	28	466
jonger dan 30 jaar	5	7	8	456
<hr/>				
Duur zelfstandig agrarisch ondernemer zijn				
20 jaar en langer		33	28	336
10-20 jaar		40	42	413
5-10 jaar		13	16	468
3- 5 jaar		3	5	612
1- 3 jaar		9	7	335
korter dan 1 jaar		2	2	452
<hr/>				
Duur zelfstandige kalverhouder zijn				
20 jaar en langer		12	11	352
10-20 jaar		47	46	378
5-10 jaar		22	24	433
3- 5 jaar		5	7	561
1- 3 jaar		12	10	354
korter dan 1 jaar		2	2	452
<hr/>				
Opvolgingssituatie 3)				
niet gevraagd		67	74	437
opvolger aanwezig		12	11	388
geen opvolger		21	15	286

- 1) Bron LEI, (bewerkt uit CBS-meitelling) en betreft zelfstandige bedrijfshoofden met hoofdberoep in land- of tuinbouw.
- 2) Op bedrijven met een onpersoonlijke ondernemingsvorm (BV en NV) is geen leeftijd ingevuld, tenzij de aandeelhouder/eigenaar in het bedrijf werkzaam is, en/of de dagelijkse leiding heeft.
- 3) Naar de opvolgingssituatie uitsluitend gevraagd als het bedrijfshoofd in 1978 50 jaar of ouder was.

De leeftijdsopbouw bij kalverhouders verschilt enigszins met die van de Nederlandse land- en tuinbouwers. De kalverhouders zijn jonger. De gemiddelde kalverenafzet ligt bij de jongere kalverhouders hoger dan bij de oudere. Omdat bij bedrijfshoofden van 50 jaar en ouder de opvolging een rol gaat spelen is vanaf deze leeftijd gevraagd naar het al of niet aanwezig zijn van een opvolger. Op een derde van de bedrijven had het bedrijfshoofd deze leeftijd bereikt of overschreden. Voor ca 1/3 van deze kalverhouders was een opvolger aanwezig. Het opvolgingspercentage in de kalverhouderij ligt lager dan dat op alle land- en tuinbouwbedrijven (37%) 1). Voor ongeveer 2/3 deel was geen opvolger aanwezig. De oudere kalverhouders zonder opvolger hebben gemiddeld een lage jaarafzet.

Uit tabel 3.6 blijkt ook dat het merendeel van de bedrijfshoofden 10 jaar of langer zelfstandig landbouwer is en dat van deze groep bedrijfshoofden meer dan de helft 10 jaar of langer kalveren houdt. Hieruit blijkt dat een deel van de kalverhouders eerst later kalveren is gaan houden. De gemiddelde jaarafzet ligt het hoogst bij de diegenen die tussen de 3 en 5 jaar kalverhouder zijn.

---

1) LEI-publikatie 2.120. De bedrijfsopvolgingssituatie in de nederlandse land- en tuinbouw in 1976.

## 4. Aan- en verkoopstructuur

### 4.1 Inleiding

In het voorgaande hoofdstuk zijn de kenmerken van de kalverhouderijen besproken. Dit hoofdstuk gaat over de aan- en verkoopstructuur, waarbij wordt gelet op de aan- en verkoopkanalen en op de relaties tussen de kalverhouders en hun afnemers en leveranciers. Dit alles voor vleeskalveren, startkalveren, nuka's en kalvermelk.

Als leveranciers en afnemers van deze produkten zijn beschouwd de eerste personen en bedrijven die de produkten voor eigen rekening en risico leveren respectievelijk kopen. In geval van vast- en voergeldcontracten 1) zijn als zodanig de eigenaars van de dieren opgenomen. In dit rapport gebaseerd op de enquête bij kalverhouders is de uiteindelijke bestemming van de kalveren, en de oorspronkelijke herkomst van kalvermelk en kalveren niet nagegaan. Dit betekent onder andere, dat niet steeds de afzet tot aan de slachterijen is weergegeven. De nog te publiceren rapporten, gebaseerd op enquêtes bij kalverhandelaren, kalverslachterijen en kalvermelkleveranciers, geven wel inzicht in de finale bestemming en herkomst van deze produkten.

Bij de indeling van afnemers en leveranciers naar functies zijn de volgende groepen te onderscheiden:

- kalverslachterijen
- veevoerleveranciers (kalvermelkproducenten en kalvermelkhandelaren)
- kalverhandelaren
- veemarkten

De groep "overige" voorziet in die gevallen, waarin de geënuquëteerde niet aangaf, welke afnemers en/of leveranciers hij had. Ook die gevallen waarin afnemers en/of leveranciers een zeer gering aandeel (minder dan 1%) hadden in de totale afzet zijn ondergebracht in de groep "overige".

In een klein aantal gevallen liep de levering en afzet van kalveren en kalvermelk via tussenpersonen, d.w.z. via een persoon of bedrijf die niet voor eigen rekening en risico koopt en/of verkoopt. Bij levering van kalvermelk is sprake van een tussenpersoon als het bedrijf waar het voer wordt besteld de levering laat verzorgen door een ander bedrijf (veelal de veevoerhandel).

De volgende categorieën van personen en bedrijven traden op als tussenpersoon:

- coöperatieve aan- en verkoopverenigingen
- commissionairs
- voerhandelaren
- vertegenwoordigers

1) Definitie vast- en voergeldcontract, zie blz. 54

De relaties tussen de kalverhouders enerzijds en hun marktpartners anderzijds, vormen een belangrijk aspect van de aankoop en afzetstructuur. Immers het karakter van de relaties is mede bepalend voor de stabiliteit van het afzet- en toeleveringspatroon. Van importantie hiervoor zijn het aantal, de duur en de aard van de relaties. Het aantal relaties in 1978 geeft een indruk van de stabiliteit van het aan- en verkooppatroon op korte termijn (korter dan 1 jaar), terwijl de duur van de relatie een indruk geeft van de stabiliteit op de langere termijn. De aard van de relaties geeft aan in welke vorm de relatie is aangegaan.

Het aantal relaties is bepaald met behulp van het aantal ingevulde transacties 1) en geeft aan met hoeveel bedrijven of personen de kalverhouder zaken deed.

De duur van de relatie geeft aan, gedurende welke termijn de kalverhouder ononderbroken zaken deed met zijn afnemer/leverancier. Als niet-onderbroken relaties zijn aangemerkt, al die gevallen waarbij minstens éénmaal per jaar produkten worden betrokken of geleverd aan dezelfde leverancier resp. afnemer.

Onder de aard van de relatie wordt verstaan, of er al dan niet afspraken zijn gemaakt over aan- en/of verkoop, voor dat de kalveren worden opgezet. De aard van de relatie kan zijn voer- of vastgeldcontract, overige contractuele verplichtingen of vrij.

Voor zover de dieren niet worden geleverd of afgezet op basis van een voer- of vastgeldcontract is nagegaan tegen welke wijze van prijsbepaling de transactie is afgesloten. Daarbij zijn onderscheiden:

- een bedrag per dier
- een bedrag per kg levend gewicht
- een bedrag per kg geslacht gewicht

---

1) Een transactie is gekoppeld aan de afnemer en de tussenpersoon. Zo is bijvoorbeeld in die gevallen, waarin alle kalveren via dezelfde tussenpersoon aan dezelfde afnemer zijn verkocht, sprake van één transactie. Worden dieren via dezelfde tussenpersoon verkocht aan twee verschillende afnemers dan is er sprake van twee transacties. In die gevallen dat niet bekend was om hoeveel transacties het ging, is het aantal transacties "onbepaald".

## 4.2 Afzetstructuur kalveren

De kalverafzet omvat zowel de vleeskalveren als de startkalveren. Omdat de startkalverhouderij op beperkte schaal plaatsvindt, besteden we eerst aandacht aan de vleeskalveren.

### Afzetkanalen van vleeskalveren

De kalverhouders zetten in 1978 ruim 1 miljoen vleeskalveren af. Via diverse kanalen vinden deze kalveren uiteindelijk hun weg naar de slachterijen. Zie ook het schema op blz 10. Het zijn niet uitsluitend en zelfs niet in de eerste plaats de slachterijen die kalveren af-boerderij betrekken. Zoals tabel 4.1 weer geeft zijn de belangrijkste afnemers van vleeskalveren af-boerderij de kalvermelkleveranciers. Daarnaast zijn kalverhandelaren en slachterijen van belang, slechts een zeer klein deel vindt zijn weg via de veemarkten. Vooruitlopend op wat later aan de orde komt, kan worden opgemerkt dat de betekenis van de kalvermelkleveranciers voor de aan- en verkoop samenhangt met het grote aantal kalveren dat op vast- en voergeldcontract wordt gehouden.

Tabel 4.1 De afzetstructuur af-boerderij van vleeskalveren

	Bedrijven	Vleeskalveren (x 1000)	Gemiddelde afzet
Totaal	2813	1031	367
Waarvan:	%	%	
slachterijen	14	11	296
kalvermelkproducenten	54	67	457
kalvermelkhandelaren	5	5	325
veehandelaren	21	14	244
veemarkt	6	1	75
overige afnemers	5	2	163

Niet in alle delen van Nederland is de afzetstructuur van vleeskalveren gelijk. In de concentratie gebieden Gelderland en Noord-Brabant gaat driekwart van de afzet van vleeskalveren via de kalvermelkleveranciers. In Noord-Brabant ligt dit nog iets hoger dan in Gelderland. Overig Nederland verschilt enigszins met de concentratiegebieden, in die zin dat de afzet meer plaatsvindt aan kalverhandelaren en slachterijen. Waarschijnlijk draagt de verspreide ligging en de gemiddeld kleinere afzet van deze bedrijven ertoe bij dat de kalveren via deze kanalen worden afgezet.

5 Tabel 4.2 Relaties tussen kalverhouders en afnemers van vleeskalveren

	Aantal bedr.	Aantal dieren x 1000	Gem. afzet	Aantal vleeskalveren (x 1000) naar afnemerscategorie					
				slach- te- rijen	kalver- melk- produ- centen	kalvet- melk- handel	vee- handel	vee- markt	overigen
Totaal	2813	1031	367	112	691	48	144	12	24
Aantal relaties w.v.	%	%		%	%	%	%	%	%
één	88	91	371	57	98	92	89	18	100
twee	3	4	460	24	2	-	4	-	-
drie en meer	2	2	398	12	0	-	1	-	-
onbepaald	7	3	162	7	0	8	6	82	-
<hr/>									
Duur van de relatie w.v.	%	%		%	%	%	%	%	%
tot 1 jaar	11	9	309	25	6	10	6	-	32
1 - 5 jaar	47	48	382	27	51	59	51	16	39
5 jaar en meer	45	43	360	48	43	31	43	84	29
<hr/>									
Aard van de relatie w.v.	%	%		%	%	%	%	%	%
voer- en vastgeldcontract	75	85	412	15	100	100	73	-	70
overige contractuele									
verplichting	1	1	497	4	-	-	2	-	-
vrij	24	14	222	81	0	-	25	100	30



De grootte van de kalverbedrijven speelt een rol in de keuze van de kanalen. Zo blijkt dat bedrijven met een vleeskalverafzet van 200 en minder relatief veel kalveren afzetten aan kalverhandelaars, veemarkten en kalvermelkhandelaren. De bedrijven met een grotere afzet leveren een groot deel van de kalveren aan kalvermelkproducenten, welke deze dan weer doorverkopen aan derden.

#### Relaties met afnemers van vleeskalveren

De meeste kalverhouders zetten hun totale jaarproductie aan kalveren af aan één afnemer. Daarbij is ruim 90% van de dieren betrokken (zie tabel 4.2). De overige bedrijven leveren hun kalveren aan meerdere afnemers. Uit het aantal relaties blijkt dat het afzetpatroon op korte termijn zeer stabiel is.

Slachtkalverhouders, die kalveren afzetten aan kalvermelkleveranciers, hebben over het algemeen minder relaties dan de bedrijven die dit niet doen. Uit tabel 4.2 blijkt ook dat het aantal relaties een nauwe samenhang vertoont met de aard van de relaties. Op bedrijven die de afzet van kalveren vooraf op één of andere wijze hebben vastgelegd, komen naar verhouding minder relaties voor dan op bedrijven die vrij afzetten.

Op 45% van de vleeskalverhouderijen komt een relatie voor die 5 jaar of langer bestaat, op 47% bestaat de relatie tussen één en vijf jaar en op ruim 10% bestaat de relatie korter dan één jaar. Uit vergelijking van tabel 3.6 en tabel 4.2 blijkt dat slechts een klein deel van de relaties die korter dan vijf jaar bestaan, kan worden verklaard uit het feit dat het bedrijf nog geen vijf jaar kalveren houdt. Gezien de aard van deze relaties is het opmerkelijk dat ruim 2/5 deel van de bedrijven, die minstens vijf jaar kalveren houden, een relatie met de afnemer heeft van minder dan vijf jaar. Dit houdt in dat ook contractbedrijven van contractpartner en dus afnemers wisselen.

Tussen de verschillende afnemerscategorieën bestaan verschillen in de duur van relaties (zie tabel 4.2). Slachterijen en overige afnemers hebben relatief veel relaties korter dan 1 jaar. Bij kalvermelkleveranciers en veehandelaren komen relatief veel relaties voor tussen 1 en 5 jaar en relatief weinig van 1 jaar en korter. Bij levering aan veemarkten zijn slechts weinig kalveren betrokken; de bedrijven die op deze wijze afzetten hebben er min of meer een vaste gewoonte van gemaakt. De traditie om op de veemarkt te handelen zal hierin een rol kunnen spelen.

Op ruim driekwart van de bedrijven is de afzet van vleeskalveren geheel of gedeeltelijk vooraf vastgelegd (vast- en voer-geldcontract en overige contractuele verplichtingen). Dit betreft 86% van de totale vleeskalverafzet. De gemiddelde afzet per bedrijf bedraagt bij vrije leveringen circa de helft van die bij gebonden afzet.

Aan slachterijen en veemarkten worden relatief veel vleeskalveren vrij geleverd. Bij kalvermelkleveranciers vindt uitsluitend levering plaats op grond van vast- en voergeldcontracten en aan veehandelaren voor driekwart.

### Prijsbepaling vleeskalveren

Voor de prijsbepaling komen alleen in aanmerking de vleeskalveren die vrij worden afgezet en die, welke op basis van overige contractuele verplichtingen worden afgezet. Het gaat hierbij om 15% van de vleeskalveren, waarvan bijna 100% vrije leveringen. De prijs die de kalverhouder ontvangt, kan zijn een bedrag per dier, per kg levend gewicht of per kg geslacht gewicht, al of niet met een kwaliteitsindeling. De meeste kalveren worden afgekeurd per kg levend gewicht ( $\frac{3}{4}$ ), 10% van de kalveren per dier en de rest per kg geslacht gewicht. Bij de prijsbepaling per dier en per kg levend gewicht wordt voor iets minder dan de helft rekening gehouden met het aanhoudingspercentage 1). Dit houdt in dat indien de kalveren afwijken van afgesproken aanhoudingspercentage, er een prijsaanpassing kan plaatsvinden. Inmiddels is de wijze van prijsbepaling veranderd in die zin, dat de slachterijen kopen op basis van het geslacht gewicht en dit omrekenen naar levend gewicht. De daarbij overeengekomen prijs is er een per kg levend gewicht.

De belangrijkste prijsbepalingswijze, die per kg levend gewicht komt in geheel Nederland voor, echter vooral in Overig Nederland houdt men geen rekening met het aanhoudingspercentage. De afrekening per dier komt niet voor in Noord-Brabant. De betaling per kg geslacht gewicht komt voor  $\frac{4}{5}$  deel voor in Overig Nederland.

### Startkalverafzet

In 1978 kende Nederland zo 500 bedrijven die startkalveren produceren. In totaal werden hier 178 duizend starters geproduceerd. De gemiddelde afzet per bedrijf ligt op ruim 350 dieren. Daar de startkalveren ca. twee maanden op het bedrijf zijn, gaat het hier om gemiddeld betrekkelijk geringe aantallen per ronde.

Relatief veel startkalveren komen voor in "Overig Nederland" met een aandeel in de produktie van 40%. Van het resterende aantal heeft Gelderland er enkele procenten meer dan Noord-Brabant.

De veehandelaar neemt de meeste startkalveren af (79%). Daarnaast spelen de kalvermelkleveranciers en de groep overige afnemers een rol.

---

1) De verhouding tussen levend en geslacht gewicht.

Deze kalveren zijn voornamelijk bestemd voor export. Uit deze gezichtshoek is het niet vreemd dat veehandelaren hier een groot aandeel in hebben, omdat ze veel als tussenpersoon voor buitenlandse afnemers of als exporteur optreden.

Meer dan de helft van de startkalveren ligt op vast- en voergeldcontract (57%), de rest is vrij.

De prijsbepaling voor niet vast- en voergeld dieren vindt bijna uitsluitend plaats per dier, in een enkel geval geschiedt dit per kg levend gewicht.

#### 4.3 Aankoopstructuur kalveren

De aankoopstructuur van kalveren omvat de levering van nuchtere- en startkalveren aan kalverhouderijen. Hierbij wordt aandacht geschonken aan de wijze waarop en de kanalen waarlangs het benodigde uitgangsmateriaal aan de kalverbedrijven wordt geleverd.

Het totaalaantal bedrijven dat nuka's geleverd krijgt ligt boven de 3 duizend. Dit zijn bedrijven die kalveren aanwenden zowel voor de vleesproductie als voor de opfok van startkalveren. Ook is er een zeer gering aantal bedrijven dat startkalveren als uitgangsmateriaal gebruikt voor de kalfsvleesproductie. Het gaat hierom circa 16.000 startkalveren.

Er zijn in 1978 in totaal 1,22 miljoen nuchtere kalveren geleverd aan de kalverhouderij (zie tabel 4.3 en het schema op blz 10). Meer dan de helft van deze nuka's zijn geleverd door kalvermelkleveranciers <sup>1)</sup>. Dit vloeit voornamelijk voort uit de afgesloten contracten. Daarnaast krijgen kalverhouders nuka's geleverd van veehandelaren of betrekken deze van veemarkten. De leverantie van de nuka's door slachterijen is van geringe betekenis.

In de concentratiegebieden Gelderland en Noord-Brabant liggen de nuka-leveringen door kalvermelkleveranciers op een hoger niveau dan elders in Nederland. In Overig Nederland, waar de bedrijven meer verspreid liggen, betrekken de kalverhouders relatief meer nuka's van veehandelaren en veemarkten.

Naarmate de kalverbedrijven groter qua omvang zijn, neemt de leverantie van nuka's door kalvermelkleveranciers toe. Hetgeen vooral voortvloeit uit de overeenkomsten (vast- en voergeldcontract) tussen kalverleverancier en kalverhouder. De kleinste bedrijven krijgen hun uitgangsmateriaal veelal geleverd van veehandelaren of betrekken deze dieren van veemarkten. De levering via deze twee kanalen komt in verhouding veel voor bij kalverhouders die vrij mesten en bij kalverhouders die op contract voor veehandelaren produceren.

---

1) Daar in een aantal voer- en vastgeldcontracten is bepaald, dat de kalverhouder vrij is om zelf het uitgangsmateriaal te kopen, is het aandeel van de kalvermelkleveranciers bij de levering van de nuka's kleiner dan bij de afzet van vleeskalveren (excl. startkalveren).

Tabel 4.4 Relaties tussen kalverhouders en leveranciers van nuchtere kalveren.

	Aantal be- drijven		Aantal dieren (x1000)	Gem. afzet	Aantal nuka's naar leverancierscategorie				vee- markt	overige
	%	Aantal			slach- terijen	kalver- melk- produ- centen	kalver- melk- hande- laren	vee- handel		
Totaal	3042	1234	405	16	719	52	268	120	58	
Aantal relaties w.v.	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
één	77	82	433	83	95	100	86	-	51	
twee	3	3	453	17	4	-	3	-	2	
drie en meer	1	0	220	-	0	-	-	-	1	
onbepaald	19	15	294	0	1	-	11	100	46	
Duur van de relatie w.v.	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
tot 1 jaar	11	9	349	-	8	9	8	20	19	
1 - 5 jaar	45	46	416	79	50	57	49	7	27	
5 jaar en meer	47	45	382	21	42	34	43	73	54	
Aard van de relatie	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
vast- en voergeldcontract	74	81	442	100	100	100	67	3	34	
overige contractuele	0	0	570	-	-	-	2	-	-	
verplichting	28	19	278	0	-	-	31	97	66	
vrij										

Tabel 4.3 De aankoopstructuur van nuchtere kalveren

	Bedrijven	Nuchtere kalveren x 1000	Gemiddelde levering
Totaal	3042	1234	405
Waarvan door:	%	%	
slachterijen	2	1	283
kalvermelkproducenten	50	58	478
kalvermelkhandelaren	5	4	352
veehandelaars	29	22	308
veemarkten	14	10	289
overige leveranciers	15	5	271

Het relatiepatroon bij de aankoop van nuka's loopt in grote lijnen parallel met het relatiepatroon bij de afzet van vleeskalveren (zie tabel 4.2 en 4.4). De verschillen zijn in hoofdzaak een gevolg van het feit dat startkalveren minder dan vleeskalveren op vast- en voergeldcontract worden geproduceerd.

De prijsbepaling is evenals bij vleeskalveren alleen nagegaan bij vrije levering en bij levering volgens overige contractuele verplichtingen. Dit laatste komt nauwelijks voor. Voor circa 90% van de vrije nuka-aankopen vindt de prijsbepaling plaats tegen een bedrag per dier. Voor overige nuka's wordt afgerekend per kg levend gewicht, iets meer dan de helft van deze dieren wordt geclassificeerd naar kwaliteit.

#### 4.4 Aankoopstructuur kalvermelk

##### Aankoopkanalen

In totaal verbruikt de kalverhouderij in Nederland ruim 280 duizend ton kalvermelkpoeder (zie tabel 4.5 en het schema op blz 10). Met deze hoeveelheid worden ruim 1 miljoen vleeskalveren en een kleine 180 duizend startkalveren geproduceerd. De gemiddelde aankoop per bedrijf ligt op 93 ton per jaar. Voor bijna 100% betrekken de kalverhouders het voer van veevoerleveranciers; dit kunnen zowel veevoerproducenten als veevoerhandelaren zijn. Bij de afzet van voer zijn twee aspecten van belang de fysieke distributie en het handelscontact. Met deze twee aspecten zijn drie systemen van distributie denkbaar, namelijk:

- a. De kalverhouder betreft het voer rechtstreeks vanaf de kalvermelkfabriek (fysieke distributie), waarbij ook het handelscontact direct met de kalvermelkfabrikant plaatsvindt;

- b. Het voer wordt direct vanaf de kalvermelkfabrikant betrokken, de bestelling van het voer loopt echter via een tussenpersoon (handelscontact);
- c. Bij het derde systeem loopt zowel het handelscontact als de fysieke distributie via een coöperatieve of particuliere kalvermelkhandelaar.

Niet alle distributiesystemen zijn even belangrijk. Van de kalvermelk wordt 83% geleverd volgens systeem a, 3% volgens systeem b en 14% volgens systeem c.

Het blijkt dat het meeste voer rechtstreeks vanaf de productieplaats geleverd wordt. De kalvermelkhandel is bij ruim een zesdedeel van de voerleveranties betrokken, in hoofdzaak als feitelijke leverancier (systeem c). Bij kalvermelkleveringen waarbij zowel de fysieke distributie als het handelscontact via de kalvermelkproducent loopt (systeem a), gaat het om gemiddeld grotere hoeveelheden voer per kalverbedrijf.

Regionale verschillen tussen de twee concentratiegebieden zijn nauwelijks aanwezig. Wel zijn er verschillen tussen de concentratiegebieden enerzijds en overig Nederland anderzijds. In overig Nederland vindt de distributie relatief meer plaats met behulp van de kalvermelkhandel, het gaat hierbij om een kwart van het voer terwijl dit bij Gelderland en Noord-Brabant ongeveer een achtstedeel bedraagt.

#### Leveringen in bulk en zak

Van de kalvermelk wordt 27% in bulk geleverd, het gaat hierbij gemiddeld om grote hoeveelheden. De afname van bulkvoer wordt in sterke mate bepaald, door het voersysteem waarmee het kalverbedrijf is uitgerust. Vooral bij de aanwezigheid van automatische menginstallaties komt bulklevering voor. Op deze bedrijven wordt driekwart van het voer in bulk geleverd.

Tabel 4.5 Bulk/zakleveringen van kalvermelk naar leveranciers

	Bedr.	Kalver- melk x 1000 ton	Gem. levering	Wijze van levering		
				bulk	zak	
Totaal	3055	284	93	100%	27%	73%
Waarvan:	%	%				
Kalvermelkproducent:						
-zonder tussenpersoon	76	83	100	100%	30%	70%
-met tussenpersoon	3	3	103	100%	58%	42%
Kalvermelkhandelaren	20	14	62	100%	5%	95%
Overige leveranciers	1	0	70	100%	62%	38%

## Grootte van de kalvermelkleveranciers

Zoals hiervoor is aangegeven komt volgens het fysieke distributiesysteem 86% van het voer direct van de kalvermelkproducenten. De kalvermelkproducenten 1) zijn in te delen in verschillende grootteklassen (zie tabel 4.6). Zo komt meer dan driekwart van het voer van producenten die een jaarlijkse binnenlandse kalvermelkafzet hebben van tien duizend ton en meer en één vijfde deel van bedrijven met een omzet tussen duizend en tienduizend ton. De rest is geleverd via de handel of door produktiebedrijven met een omzet van minder dan duizend ton.

Tabel 4.6 Omzetklasse kalvermelkleveranciers naar jaarafzet kalveren (x 1000 ton)

	Totaal	Kalvermelkproducenten naar omzetklasse 1)				Veevoer- hande- laren
		onbe- kend	tot 1000 ton	1000 10000 ton	10000 ton en meer	
Totaal	284	7	2	47	190	38
Waarvan naar jaarafzet kalveren:	%	%	%	%	%	%
tot 50 kalveren	0	3	7	1	0	0
50- 100 kalveren	3	-	-	4	2	5
100- 200 kalveren	7	26	33	9	4	13
200- 400 kalveren	22	10	-	28	18	35
400- 600 kalveren	19	28	30	14	18	39
600-1000 kalveren	27	-	-	23	31	18
1000 kalveren e.m.	23	33	33	21	27	0

1) Ingedeeld in omzetklassen op basis van gegevens van het Produktschap voor Veevoeder.

De grote kalvermelkproducenten leveren relatief meer voer aan grote kalverhouderijen dan kleine producenten. Zo krijgen de grote kalverbedrijven ongeveer vier vijfde deel van het voer geleverd door kalvermelkfabrieken met een binnenlandse omzet van meer dan tien duizend ton kalvermelk; de kleinere drie vijfde deel. De kalvermelkhandel levert relatief veel voer aan kleinere bedrijven. Nog opgemerkt kan worden dat uitsluitend de grote producenten kalvermelk afzetten via een tussenpersoon.

1) Volgens de menvoerderenquête van het produktschap voor veevoeder waren er in 1978 12 kalvermelkproducenten met een binnenlandse jaarafzet van minder dan 1000 ton, 22 met een afzet van 1000-10000 ton en 8 met een afzet van 10000 ton en meer.

Tabel 4.7 Relaties tussen de leveranciers van kalvermelk en hun afnemers

	Aantal be- drijf- ven	Kalver- melk x 1000 ton	Gem. leve- ring	Kalvermelkleveringen naar leverancierscategorie		
				kalver- melk- produ- cent	kalver- melk- hande- laar	overigen
Totaal	3055	284	93	245	38	1
Aantal relaties	%	%		%	%	%
één	97	97	92	97	97	100
twee	3	3	92	3	3	-
drie en meer	0	0	250	0	-	-
onbepaald	-	-	-	-	-	-
Duur v/d relatie	%	%		%	%	%
tot 1 jaar	10	8	73	7	8	63
1 - 5 jaar	47	48	95	48	51	37
5 jaar en meer	45	44	89	45	41	-
Aard v/d relatie	%	%		%	%	%
voer- en vast- geldcontract	51	65	117	71	27	37
overige contrac- tuele verpl.	26	21	73	14	58	-
vrij	26	15	51	15	16	63



## Relaties met kalvermelkleveranciers

Nog meer dan bij de aflevering van kalveren en de aankoop van nuchtere kalveren krijgen kalverhouders hun kalvermelk geleverd van één leverancier (zie tabel 4.7). Dit geeft aan dat dit leveringspatroon op de korte termijn zeer stabiel is. Voor twee vijfde deel van de voeraankopen bestaat de relatieduur met de kalvermelkleverancier reeds langer dan 5 jaar, voor bijna de helft 1-5 jaar.

Uit de aard van de relatie blijkt, dat op driekwart van de kalverbedrijven de levering van de kalvermelk voor de opzet van de kalveren is vastgelegd. Deze bedrijven nemen 85% van de kalvermelk af. Het merendeel van de contractuele afspraken betreft vast- en voergeldcontracten. De kalvermelkproducenten leveren 70% van het voer op deze contractbasis, de kalvermelkhandelaar ruim één kwart. Vooral de kalvermelkhandelaar levert veel kalvermelk op basis van overige contractuele verplichtingen. Het verschil in betekenis tussen kalvermelkleveringen op basis van vast- en voergeldcontracten en de levering en afname van kalveren op basis van deze contracten is een gevolg van het feit dat bij vast- en voergeldcontracten niet altijd de eigenaar van de dieren zelf de kalvermelk levert. Laat de eigenaar de kalvermelk leveren door derden dan is deze leverantie onder overige contractuele verplichtingen opgenomen. In concreto heeft dit betrekking op de levering van kalvermelk voor dieren op vast- en voergeldcontract bij veehandelaren.

## Kortingen op de kalvermelkprijs

Het overgrote deel van de kalvermelk wordt geleverd op basis van voer- en vastgeldcontracten. Voor de op basis van deze contracten geleverde kalvermelk worden uiteraard geen kortingen ontvangen. Voor slechts 8% van de kalvermelk ontvangen de kalverhouders een korting of nabetaling op de prijs. De belangrijkste kortingen zijn die voor contante betaling (circa 50%), kwantumkorting bij levering (circa 25%), kwantumkorting na periode (circa 40%) en nabetaling van een coöperatie (circa 10%). De gemiddelde kalvermelkafname van deze bedrijven met kortingen of nabetalingen ligt op hetzelfde niveau als de gemiddelde afname van alle kalverbedrijven in ons land, d.w.z. het betreft de gemiddeld wat grotere bedrijven uit de groep zonder vast- of voergeldcontract.

De gehanteerde kortingen komen vooral voor bij de levering van kalvermelk door kalvermelkproducenten (86%); daarnaast vindt nabetaling van coöperaties veelal plaats door de plaatselijke coöperatieve aan- en verkoopverenigingen.

## 5. Contractproductie

### 5.1 Inleiding

Een groot deel van de vleeskalverproductie heeft op contract plaats. In 1978 produceerde ruim 75% van alle kalverhouders op contract. Deze groep kalverhouders leverde in dat jaar 83% van de totale afzet (vlees- en startkalveren).

Aan de kalverhouders is gevraagd of ze altijd, nooit of zo nu en dan op contract produceren. Drie vierdedeel produceert altijd op contract, 5% zo nu en dan en 20% nooit. In het belangrijkste productiegebied - Gelderland - produceren naar verhouding veel kalverhouders nooit of zo nu en dan op contract, terwijl in Noord-Brabant relatief veel kalverhouders altijd op contract produceren.

In tabel 5.1 is weergegeven, waarom een aantal kalverhouders altijd op contract produceert.

Tabel 5.1 Regionale verschillen in de redenen van kalverhouders om altijd op contract te produceren

	To- taal	Waarvan naar regio		
		Gelderland	Noord- Brabant	Overige Nederland
Aantal kalverhouders 1)	3055	1444	652	959
w.v. naar redenen voor altijd contractprod.	%	%	%	%
- beperking markt- en prijsrisico	56	59	59	50
- financ. mogelijkheden	27	35	17	21
- verzekerd van aan- en verkoop	20	21	21	17
- financiële voordelen	19	25	18	12
- bedrijfsbegeleiding	6	10	4	0
- verminderen ziekte- risico kalveren	1	1	0	2
- onbekend	1	-	-	2
nooit of zo nu en dan contractproductie	25	30	14	26

- 1) Doordat een aantal kalverhouders meer dan één reden opgaf, komt de somming van het aantal betrokken bedrijven boven 100% uit.

De beperking van het markt- en prijsrisico is volgens de kalverhouders de belangrijkste reden om altijd op contract te produceren. Van invloed hierop is de grote invloed op de arbeidsopbrengst van kleine prijsveranderingen voor kalvermelk, nuka's en vleeskalveren (zie blz 29). Een rol van betekenis spelen daarnaast nog de financieringsmogelijkheden, het verzekerd zijn van aan- en verkoop en de financiële voordelen van contractproductie. Het aantal kalverhouders dat als reden noemt de financiële voordelen van contractproductie t.o.v. vrije productie, is waarschijnlijk beïnvloed door de slechte inkomensmogelijkheden in de kalverhouderij in 1978. Slechts een zeer klein aantal kalverhouders noemt de bedrijfsbegeleiding en de vermindering van het ziekterisico als redenen voor het altijd op contract produceren.

Ook bij de kalverhouders, die zo nu en dan een contract afsluiten, vormt de beperking van het markt- en prijsrisico de voornaamste reden om dit te doen. Deze reden wordt vermeld door 47% van alle kalverhouders, die zo nu en dan op contract produceren. Andere vermelde redenen voor incidentele contractproductie zijn: hoge nuka-prijzen (14%), financieringsproblemen (17%), aanloopproblemen (18%) en de in financieel opzicht onaantrekkelijkheid van contracten (9%).

## 5.2 Kenmerken van de bedrijven met een contract

De 2279 kalverhouders die in 1978 alle of een deel van de kalveren op contract produceerden, zetten in dat jaar in totaal 987.000 vlees- en startkalveren af. Dit is gemiddeld per bedrijf 433 kalveren. Daarmee zijn de contractbedrijven gemiddeld ca. 50% groter dan de vrije bedrijven. Naar verhouding weinig contractbedrijven verkopen dan ook minder dan 200 kalveren per jaar.

Daar drie vierdedeel van alle bedrijven op contract produceert, zijn er slechts geringe verschillen tussen de kenmerken van contractbedrijven en de kenmerken van alle bedrijven, zoals die zijn weergegeven in hoofdstuk 3. Wel kan hier vermeld worden, dat contractproductie naar verhouding veel voorkomt bij de op de kalverhouderij gespecialiseerde bedrijven alsmede bij kalverhouders met uitsluitend landbouwactiviteiten. Bovendien heeft de productie op contractbedrijven een continuer karakter dan op vrije bedrijven. Opvallend is verder, dat er nauwelijks verschil is tussen contract- en vrije bedrijven voor wat de verandering in hokcapaciteit tussen 1975 en 1978 betreft. Verwacht zou immers mogen worden, dat de in deze periode gestichte of vergrote bedrijven relatief veel op contract produceren.

### 5.3 Contractvormen

- De volgende contractvormen zijn onderscheiden:
- voergeldcontracten. De kalverhouder, die geen eigenaar van de kalveren is, ontvangt een vergoeding per dier voor de verzorging en huisvesting.
  - vastgeldcontracten. Ook bij deze contracten is de kalverhouder geen eigenaar van de kalveren. Voor de verzorging en huisvesting ontvangt hij een vergoeding per beschikbaar gestelde box.
  - leveringscontracten. Het contract heeft betrekking op de aan- en/of verkoop van kalveren en kalvermelk door de kalverhouder. In deze contracten kunnen daarnaast bepalingen voorkomen m.b.t. de financiering van kalveren, kalvermelk, bulksilo's en/of kalverhokken door of via de contractpartner.

In 1978 kwam op 2279 van de 3055 kalverhouderijen één of meer contracten voor. Het totaal aantal contractdieren 1) bedroeg ruim 1 miljoen, wat gemiddeld neerkwam op 458 dieren per bedrijf.

Tabel 5.2 Contractvormen in de kalverhouderij

	Aantal contract bedrijven x)	Aantal contract- dieren (x 1000)	Gem. aantal contractdie- ren per bedr.
Totaal	2279	1048	458
W.v. naar contractvorm	%	%	
- voergeldcontract	5	5	416
- vastgeldcontract	93	85	425
- leveringscontract	7	9	630

- x) Omdat op een aantal bedrijven meer dan één contract voorkomt, komt de somming van het percentage contractbedrijven boven 100% uit.

In veruit de meeste gevallen blijkt een vastgeldcontract te zijn afgesloten. In de meeste leveringscontracten zijn financieringsbepalingen opgenomen. Dit komt voor op 6% van de contractbedrijven. Het gaat hierbij wel om gemiddeld zeer grote bedrijven.

- 1) Het verschil (ca. 70000 kalveren) met het aantal op contract afgezette vlees- en startkalveren is een gevolg van het feit, dat voor een aantal kalveren meer dan één contract geldt. In zo'n geval zijn deze dieren meerdere keren geteld.

Uit tabel 5.2 is ook af te leiden, dat 98% van de contractproducenten geen eigenaar is van een deel of van alle kalveren.

Op 5% van de contractbedrijven komt meer dan één contract voor. Vrijwel steeds gaat het om de combinatie van een vastgeldcontract en een leveringscontract.

#### 5.4 Contractpartners

Contractpartners zijn die personen en bedrijven, waarmee de kalverhouders een contract hebben afgesloten. Tabel 5.3 geeft een overzicht van de categorieën contractpartners en van de mate waarin ze voorkomen.

Tabel 5.3 De contractpartners van de kalverhouders

	Aantal contract- bedrijven 1)	Aantal contract- dieren (x 1000)1)	Gem. aantal contractdieren per bedr.
Totaal	2279	1048	458
W.v. naar contractpartners	%	%	
- kalvermelkproducenten	70	75	493
- kalvermelkhandelaren	7	6	370
- kalverhandelaren	22	18	374
- kalverslachterijen	1	2	847
- overigen 2)	5	2	172

- 1) Doordat op een bedrijf meerdere contracten kunnen voorkomen en bij een aantal contracten meerdere contractpartners zijn betrokken, komt de sommering van het percentage betrokken dieren en bedrijven boven 100% uit.
- 2) Onder andere collega-mesters, transportondernemingen, kaashandelaren en onbekenden.

De belangrijkste contractpartners van de kalverhouders zijn de kalvermelkproducenten. Het gaat hierbij voornamelijk om ondernemingen die per jaar meer dan 10.000 ton kalvermelkpoeder voor de binnenlandse markt produceren. Daarnaast zijn er nogal wat contracten waarbij kalverhandelaren zijn betrokken. In het belangrijkste concentratiegebied - Gelderland - komen naar verhouding veel contracten voor die zijn afgesloten met kalvermelkproducenten; in "Overig Nederland" met kalvermelkhandelaren en kalverhandelaren.

Voor 2% van de contractdieren is een contract afgesloten waarbij meer dan één contractpartner is betrokken. Het gaat hierbij in hoofdzaak om contracten waarin naast de kalvermelkproducent één van de overige categorieën partij is.

Tabel 5.4 Contractpartners naar contractvormen

	To- taal	Waarvan naar contractvorm		
		voer- geld con- tract	vast- geld con- tract	leverings- contract
Aantal contractdieren (x 1000)	1048	48	903	97
Waarvan naar contract- partners	%	%	%	%
- kalvermelkproducenten	75	50	75	84
- kalvermelkhandelaren	6	34	4	9
- kalverhandelaren	18	16	19	7
- kalverslachterijen	2	-	2	-
- overigen	2	-	2	-

Uit tabel 5.4 blijkt de wisselende betrokkenheid van de contractpartners bij de verschillende contracten. Zo zijn de kalvermelkproducenten contractpartners in relatief veel leveringscontracten; kalvermelkhandelaren in voergeldcontracten. Kalverslachterijen en "overigen" zijn uitsluitend betrokken bij vastgeldcontracten. Uit de tabel blijkt ook, dat uitsluitend bij vastgeldcontracten wel eens meer dan één contractpartner is betrokken.

Het initiatief tot het afsluiten van een contract kan uitgaan van de kalverhouder of van een contractpartner. Ook hierover is bij de geënquêteerde kalverhouders informatie ingewonnen. Bleek de kalverhouder het initiatief tot afsluiten te hebben genomen, dan is ook gevraagd met welke contractpartners hij contact heeft opgenomen. Op deze wijze is informatie gekregen over de rol van de diverse contractpartijen bij het afsluiten van contracten.

Blijkens de op deze wijze van kalverhouders verkregen informatie, lag voor ruim de helft van de contracten het initiatief bij de kalverhouder zelf en voor bijna een derde deel bij een kalvermelkproducent. Als de kalverhouder het initiatief nam, dan zocht hij in ruim de helft van de gevallen contact met een kalvermelkproducent (zie tabel 5.5).

De kalvermelkproducenten zijn dus niet alleen de belangrijkste contractpartners van de kalverhouders, maar ook de belangrijkste groep met wie, hetzij op eigen initiatief, hetzij op initiatief van de kalvermelkproducent, over het contract wordt onderhandeld.

Opvallend is, dat degene die het initiatief nam of met wie over het contract werd onderhandeld niet altijd ook een contractpartner was. Met name slachterijen, kalvermelkhandelaren en kalverhandelaren waren betrokken bij het afsluiten van contracten, waarin ze zelf geen contractpartner zijn.

Tabel 5.5 Initiatiefnemers en contactpersonen

	Aantal con- tracten	Aantal contract- dieren (x 1000)	Gem. aantal contract- dieren per contract
Totaal	2446	1048	428
W.v. naar initiatiefnemer 1)	%	%	
- kalvermelkproducent	31	30	409
- kalvermelkhandelaar	3	4	556
- kalverhandelaar	10	10	420
- overigen 2)	1	1	394
- kalverhouder	55	55	431
W.v. deze contact opneemt met			
- kalvermelkproducent	37	42	490
- kalvermelkhandelaar	7	5	281
- kalverhandelaar	9	7	370
- overigen 3)	2	1	296

- 1) Hierbij is afgezien van vooraf ingewonnen of verstrekte algemene informatie.
- 2) Kalverslachterij, collega kalverhouders,
- 3) Kalverslachterij, landbouwvoorlichting, collega kalverhouders.

### 5.5 Contractuele zekerheden

Voor kalverhouders, die meestal weinig juridisch onderlegd zijn, is het van belang, dat de overeenkomst hen de noodzakelijke juridische bescherming geeft. In dit kader is het van belang, dat de overeenkomst schriftelijk wordt vastgelegd, dat de algemene contractvoorwaarden van toepassing zijn verklaard en dat bij geschillen arbitrage mogelijk is. Daarnaast is in verband met de continuïteit van de kalverhouderij een goede en duidelijke regeling van de looptijd, de beëindiging en de verlenging van de overeenkomst van belang.

In deze paragraaf zal eerst worden ingegaan op de juridische zekerheden voor de kalverhouder en vervolgens op de regelingen met betrekking tot looptijd, beëindiging en verlenging.

Het zal duidelijk zijn, dat schriftelijke vastlegging van de overeenkomst de rechtszekerheid bij geschillen over de interpretatie van de gemaakte afspraken vergroot.

Uit tabel 5.6 blijkt, dat op de meeste contractbedrijven de overeenkomst schriftelijk is vastgelegd, maar op nog altijd bijna een derde deel is dit niet het geval. Bij de niet schriftelijk vastgelegde overeenkomsten is 22% van de contractdieren betrokken. Het gaat dus om gemiddeld kleinere aantallen kalveren per bedrijf dan bij de wel schriftelijk vastgelegde overeenkomsten.

Opgemerkt kan nog worden, dat naar verhouding veel voergeldcontracten niet schriftelijk zijn vastgelegd. Ook relatief veel van de met veehandelaren en "overige" contractpartners afgesloten overeenkomsten zijn niet schriftelijk vastgelegd.

Tabel 5.6 De wijze van aangaan, het toepassen van Algemene Contract Voorwaarden en van arbitrageregelingen bij contracten

	Aantal contract- bedrijven 1)	Aantal contract- dieren (x 1000)	Gem. aantal contract- dieren per bedrijf
Totaal	2279	1048	458
W.v. naar wijze van aangaan	%	%	
- schriftelijk	69	78	525
- mondeling	32	22	304
-----			
W.v. naar toepassing Algemene Contract Voorwaarden	%	%	
- ja	9	9	494
- nee	63	56	406
- niet van toepassing 2)	30	35	527
-----			
W.v. naar toepassing artibi- tragereregeling	%	%	
- nee	81	75	425
- ja	21	25	544

- 1) Doordat op een aantal bedrijven meer dan één contract voorkomt, komt de sommering van het betrokken aantal contractbedrijven boven 100% uit.
- 2) Contract reeds voor 1978 afgesloten.

Sinds 1 januari 1978 was het in principe mogelijk een contract af te sluiten waarop de Algemene Voorwaarden Contracten Vleeskalveren 1978 van toepassing zijn verklaard. Deze voorwaarden, die zijn vastgesteld door het Landbouwschap en de Organisaties van mengvoerproducenten, hebben tot doel de contracten in juridisch opzicht duidelijker te maken en de rechten en plichten van de contractpartijen evenrediger te verdelen. De Algemene Contract Voorwaarden hebben dus geen betrekking op de commerciële aspecten van het contract.

Uit tabel 5.6 blijkt, dat eind 1978 reeds 9% van de contractbedrijven een contract onder de Algemene Contract Voorwaarden had afgesloten. Dit spreekt des te meer omdat 30% van contractbedrijven in 1978 een contract bezat, daterend van voor de



in werking treding van de Algemene Voorwaarden, mondelinge contracten per definitie hier niet onder kunnen vallen (32%) en omdat in 1978 nog niet alle contractaanbieders over getoetste contracten beschikten. Dit houdt in, dat in 1978 op ca. 20% van de in dat jaar afgesloten schriftelijke contracten de Algemene Contract Voorwaarden van toepassing heeft verklaard. Het gaat hierbij vrijwel uitsluitend om vastgeldcontracten afgesloten met kalvermelkproducenten.

Geschillen over de contracten afgesloten onder de Algemene Voorwaarden, kunnen worden voorgelegd aan een arbitragecommissie, ingesteld door de partijen die de Algemene Voorwaarden hebben vastgesteld. De uitspraak van deze commissie is bindend voor beide partijen. Hierdoor is de drempel om geschillen aan een onpartijdige derde voor te leggen aanmerkelijk verlaagd, hetgeen de rechtszekerheid bevordert. Behalve in de onder de Algemene Voorwaarden afgesloten contracten, kwamen in 1978 contracten voor waarin een door de contractgever opgestelde arbitrageregeling was opgenomen. Hierdoor bestond in 1978 voor 21% van de contractbedrijven de mogelijkheid tot arbitrage (zie tabel 5.6).

De looptijd van het contract is van belang voor de zekerheid van de kalverhouder t.a.v. afname, levering en/of financiering. Tevens geeft de looptijd aan hoelang de kalverhouder aan bepaalde leveranciers, afnemers en/of financiers is gebonden. Beide elementen (zekerheid en binding) spelen dan ook een rol bij de beoordeling van de looptijd. Een korte looptijd geeft de kalverhouder te weinig zekerheid, terwijl langlopende contracten hem te lang binden. Met het oog op de binding is in de Algemene Contractvoorwaarden Vleeskalveren 1978 vastgelegd dat indien een looptijd is vastgelegd, deze maximaal 3 jaar kan zijn. Als een kredietinstelling met het oog op de kredietzekerheid een langere looptijd gewenst vindt, dan mag de looptijd ten hoogste 5 jaar worden.

Uit tabel 5.7 blijkt, dat voor bijna de helft van de contractdieren een contract is afgesloten met een looptijd van minder dan 3 mestronden; voor 8% met een looptijd van meer dan 6 mestronden terwijl voor 10% een onbepaalde looptijd geldt. De looptijd van de contracten geeft dan ook nauwelijks aanleiding tot het ontstaan van langdurige bindingen. Dit betekent tegelijkertijd, dat de kalverhouder slechts gedurende een vrij korte periode zekerheid heeft.

Lange looptijden komen in verband met de continuïteit naar verhouding veel voor in leveringscontracten met financieringsbepalingen. Een "onbepaalde" looptijd wordt relatief vaak aangetroffen in voergeldcontracten. Daar deze contracten naar verhouding vaak zijn afgesloten met kalvermelkhandelaren, komt in de met deze categorie aangegeven contracten relatief vaak een "onbepaalde" looptijd voor. Ook kalverhandelaren sluiten naar verhouding vaak contracten af met een "onbepaalde" looptijd.

Een nadeel van contracten met een "onbepaalde" looptijd is, dat ze op ieder moment door een van de contractpartijen kunnen worden opgezegd en dus weinig zekerheid t.a.v. de continuïteit geven.

De zekerheid en de mate van binding wordt ook beïnvloed door de afspraken t.a.v. beëindiging en verlenging. Uit tabel 5.7 blijkt, dat op de helft van de bedrijven het contract door de kalverhouder tussentijds kan worden beëindigd. Meestal (70%) moet daarbij wel een bepaalde opzegtermijn in acht worden genomen. Op eveneens ruim de helft van de bedrijven wordt het contract, tenzij de kalverhouder vroegtijdig opzegt, automatisch verlengd. Deze bepaling geeft dan ook nog weleens aanleiding tot het ontstaan van langdurige bindingen. Op 21% van de contractbedrijven komen contracten voor zonder afspraken t.a.v. tussentijdse beëindiging en automatische verlenging.

Tabel 5.7 Looptijd, beëindiging en verlenging van contracten

	Aantal contract- bedrijven	Aantal contract- dieren (x 1000)	Gem. aantal contract- dieren per bedrijf
Totaal	2279	1048	458
Waarvan naar looptijd	%	%	
- 1 ronde	10	6	253
- 2 ronden	47	43	422
- 3 tot 5 ronden	24	24	450
- 5 tot 7 ronden	7	9	558
- 7 tot 11 ronden	1	2	1434
- 11 ronden en meer	4	6	672
- "onbepaald"	12	10	374
W.v. naar beëindiging en verlenging	%	%	
- tussentijdse beëindiging mogelijk			
zonder voorwaarden	16	16	459
met een opzegtermijn	15	12	348
- automatische verlenging afzonderlijk	34	28	383
met beëindiging met een opzegtermijn	20	23	543
- geen afspraak	21	21	453

In leveringscontracten is nooit sprake van automatische verlenging. In voergeld- en vastgeldcontracten komt deze bepaling relatief veel voor. Kalvermelkproducenten sluiten naar verhouding veel contracten af, waarin automatische verlenging en/of tussentijdse beëindiging met een opzegtermijn voorkomt.

In contracten afgesloten met kalverhandelaren is naar verhouding vaak overeengekomen een automatische verlenging of een tussentijdse beëindiging zonder voorwaarden.

Gezien de looptijd en de bepalingen t.a.v. beëindiging en verlenging ontstaan enerzijds langdurige bindingen met bepaalde afnemers, leveranciers en/of financiers vrijwel altijd door de beslissing van de kalverhouder om het contract te continuëren. Anderzijds moet erop gewezen worden, dat gezien de huidige situatie de korte looptijden van de contracten weinig zekerheid geven m.b.t. de continuïteit van het bedrijf.

## 5.6 Afspraken met betrekking tot aan- en verkoop

Nagegaan is, welke contractuele afspraken zijn gemaakt t.a.v. de aan- en verkoop van kalveren en t.a.v. de aankoop van kalvermelk. Daarbij zijn de volgende mogelijkheden onderscheiden:

- de afnemer/leverancier is in het contract genoemd. Hiertoe is ook gerekend het geval waarin is overeengekomen dat de contractpartner de afnemer/leverancier nader zal bepalen alsmede de situatie waarin een bepaald merk kalvermelk is voorgescreven.
- de kalverhouder is vrij in de keuze van zijn afnemer/leverancier, ongeacht of er al dan niet instemming van de contractpartners is vereist.
- in het contract is geen bepaling met betrekking tot de keuze van leveranciers en/of afnemers opgenomen.

Uit tabel 5.8 kan worden afgeleid, dat voor ruim 90% van de contractdieren de afnemers van de kalveren in het contract zijn genoemd, dat voor ca. 9% de kalverhouder vrij is in de keuze of dat geen afspraak m.b.t. de afzet is gemaakt. In voergeld- en vastgeldcontracten is de afnemer van de kalveren altijd genoemd, nl. de eigenaar, terwijl in leveringscontracten vrijwel steeds sprake is van een vrije keuze of van het ontbreken van een afspraak (zie tabel 5.8). Daar leveringscontracten uitsluitend met kalvermelkproducenten, kalverhandelaren en kalvermelkhandelaren worden afgesloten (zie tabel 5.4), komt alleen in een aantal met deze contractpartners afgesloten contracten voor, dat de kalverhouder vrij is in de keuze van de afnemer of dat geen afspraak over de afnemer is gemaakt.

Uit tabel 5.8 kan ook worden afgeleid, dat voor ca. 90% van de contractdieren de kalverleverancier in het contract is genoemd, dat voor bijna 10% de kalverhouder vrij is in zijn keuze of dat geen afspraak m.b.t. de kalverleverancier is gemaakt. Voor wat de verdeling van de verschillende soorten afspraken naar contractvormen en contractpartners betreft, kan worden verwezen naar tabel 5.8 en naar hetgeen hierover bij de afzet is opgemerkt.

Ten slotte kan nog worden opgemerkt, dat de leverancier van de kalvermelk altijd in het contract is vermeld. Dit betekent, dat op grond van de contracten de kalverhouders verplichtingen hebben t.o.v. derden. Immers niet bij alle contracten zijn kalvermelkleveranciers als contractpartners betrokken (zie tabel 5.3).

Samenvattend kan worden opgemerkt dat voor 97% van de door contractbedrijven geproduceerde dieren 1) zowel de aan- en verkoop van kalveren als de aankoop van kalvermelk contractueel is vastgelegd.

Tabel 5.8 Contractuele afspraken t.a.v. aan- en verkoop

	To- taal	Waarvan naar soort afspraak		
		afnemer/ leveranc. genoemd	kalver- houder vrij in keuze	geen afspraak
Aantal afgezette kalveren (x 1000)	1048	954	7	87
Waarvan naar contractvorm	%	%	%	%
- voergeldcontract	5	5	-	-
- vastgeldcontract	86	95	-	-
- leveringscontract	9	0	100	100
Aantal gekochte kalveren (x 1000)	1096	988	7	101
Waarvan naar contractvorm	%	%	%	%
- voergeldcontract	5	5	-	-
- vastgeldcontract	86	95	-	-
- leveringscontract	9	0	100	100
Gekochte hoeveelheid voer (x 1000 ton)	256	256	-	-
Waarvan naar contractvorm	%	%	%	%
- voergeldcontract	4	4	-	-
- vastgeldcontract	87	87	-	-
- leveringscontract	9	9	-	-

### 5.7 Prijsafspraken

In de contracten kunnen verschillende soorten prijs- en vergoedingsafspraken zijn opgenomen. Dit houdt in, dat de mate waarin de kalverhouder de markt- en prijsrisico's via contracten vermindert, kan verschillen.

1) Uitdrukkelijk zij er nogmaals op gewezen, dat het aantal contractdieren, zoals vermeld in tabel 5.8 groter is dan het aantal door contractbedrijven afgezette kalveren. Op een aantal bedrijven komt nl. meer dan één contract voor (zie ook de noot op blz. 54).

Uit tabel 5.9 blijkt, dat voor bijna drie vierdedeel van de contractkalveren een verzorgingsvergoeding zonder winstdeling wordt ontvangen; voor een vijfde deel een vergoeding met winstdeling; voor 1% een minimum garantieprijs, terwijl voor 7% van de contractdieren geen afspraak over de verkoopprijs of de vergoeding is gemaakt. Dit houdt in, dat voor een groot deel (62%) van de geproduceerde kalveren het markt- en prijsrisico voor de kalverhouder volledig is uitgeschakeld en voor 18% gedeeltelijk.

Tabel 5.9 Soorten contracten naar prijs- en vergoedingsafspraken voor de af te zetten kalveren

	To- taal	Waarvan naar contractvorm		
		voer- geld- con- tract	vast- geld- con- tract	leverings- contract
Aantal contractdieren(x 1000)	1048	48	903	97
W.v. naar prijs- of ver- goedingsafpraak	%	%	%	%
- minimum garantieprijs 1)	1	-	-	8
- verzorgingsvergoeding zonder "winstdeling":				
per box	68	-	79	-
per dier 2)	4	72	-	-
- verzorgingsvergoeding met "winstdeling":				
per box	19	-	21	-
per dier 2)	1	28	-	-
- geen prijs- of ver- goedingsafpraak	7	-	-	92
-----				
Waarvan met	%	%	%	%
- een te behalen voedernorm	30	21	34	-
- een vergoeding die afhan- kelijk is van de kwaliteit van de afgeleverde kalveren	6	6	7	-
- betaling veeartskosten door de kalverhouder	2	-	2	-

- 1) Hierbij kan sprake zijn van een vaste of variabele minimum-prijs. Bij deze laatste vorm wordt de garantieprijs gedurende de looptijd van het contract aangepast aan de prijsveranderingen van kalvermelk en/of te kopen kalveren; bij de eerste niet.
- 2) Deze verzorgingsvergoeding kan zijn vastgesteld per afgeleverd dier, per opgezet dier of per aanwezig dier per periode.

Voor wat het produktierisico betreft kan het volgende worden opgemerkt. Voor 30% van de contractdieren bevat het contract een te behalen voedernorm, voor 6% is de vergoeding afhankelijk van de kwaliteit van de afgeleverde kalveren en voor 2% betaalt de kalverhouder de veterinaire kosten. Bovendien is, doordat een vergoeding per box wordt ontvangen, voor 87% van de contractdieren het sterfte- en leegstandrisico beperkt. Dit houdt in, dat ook het produktie- en leegstandsrisico voor de kalverhouder in de meeste gevallen is beperkt. De laatste tijd is er een tendens om de risico's t.a.v. de technische resultaten meer dan vroeger voor rekening van de kalverhouder te laten komen.

Tabel 5.9 geeft ook een overzicht van de verdeling van de verschillende prijs- en vergoedingsafspraken per contractvorm. Daaruit blijkt, dat in voer- en vastgeldcontracten uiteraard altijd een afspraak over prijzen- en vergoedingen voorkomt, terwijl dit in leveringscontracten meestal niet het geval is. Een te behalen voedernorm komt naar verhouding vaak voor in contracten met een verzorgingsvergoeding met winstdeling en in vastgeldcontracten. Dat de vergoeding afhankelijk is van de kwaliteit van de afgeleverde kalveren komt uitsluitend voor in voergeld- en vastgeldcontracten, terwijl uitsluitend in een aantal vastgeldcontracten is opgenomen, dat de kalverhouder de veterinaire kosten voor zijn rekening neemt.

Uitsluitend kalvermelkproducenten, kalvermelkhandelaren en kalverhandelaren sluiten contracten af zonder prijs- of vergoedingsafpraak. Immers alleen deze categorieën sluiten leveringscontracten af (zie tabellen 5.4 en 5.8). Verder kan vermeld worden, dat kalvermelkproducenten relatief veel contracten afsluiten waarin sprake is van een verzorgingsvergoeding met winstdeling en van een te behalen voedervorm. De afspraak dat de vergoeding afhankelijk is van de kwaliteit van de afgeleverde kalveren komt naar verhouding vaak voor in contracten waarbij kalvermelkproducenten of -handelaren zijn betrokken. In naar verhouding veel van de met kalverhandelaren afgesloten contracten is overeengekomen, dat de kalverhouder de veterinaire kosten betaalt.

Door de sterk overheersende positie van de voer- en vastgeldcontracten is de kalverhouder meestal geen eigenaar van de kalveren. Dit verklaart waarom slechts voor enkele contractdieren een afspraak is gemaakt over de prijs van de te kopen kalveren. Is een prijsafpraak gemaakt, dan gaat het om een dagprijs op basis van de classificatie van de kalveren. Deze afspraak komt voor in een aantal leveringscontracten, die met kalverhandelaren zijn afgesloten.

Om bovenvermelde reden is ook voor 98% van de op contract geleverde kalvermelk geen afspraak over de prijs gemaakt. Voor de overige contractuele leveringen is overeengekomen de prijscourant te hanteren of is een vaste prijs afgesproken. Deze laatste twee bepalingen komen voor in een aantal leveringscontracten, die zijn afgesloten met kalvermelkproducenten of kalverhandelaren.

Samenvattend kan worden opgemerkt, dat de kalverhouders gedurende de looptijd van het contract, meestal geen of nauwelijks prijs- en marktrisico's dragen. Hierdoor ondervinden ze niet of in verminderde mate de gevolgen van de marktsituatie. Er is voor hen dan ook gedurende de contractperiode nauwelijks reden om de produktie aan een veranderde marktsituatie aan te passen. Uiteraard kan bij het opnieuw afsluiten van contracten (looptijd meestal 1 tot 2 jaar) een veranderde marktsituatie wel, zij het vertraagd, in de prijs- en vergoedingsafspraken tot uitdrukking komen. Daarnaast kunnen de contractpartners tijdens de looptijd van het contract via variatie in de leegstandsperiode inspelen op de veranderde marktsituatie.

## 5.8 Contractfinanciering

### 5.8.1 Achtergronden

De financieringsbehoefte in de kalverhouderij is toegenomen door uitbreiding van de kalverstapel, prijsstijging van de produktiemiddelen en kapitaalintensivering van de produktie. Deze financieringsbehoefte kan worden gedekt uit het door besparingen en overige vermogensmutaties ontstane eigen vermogen van de kalverhouder en door het aantrekken van vreemd vermogen.

De mogelijkheid om vreemd vermogen aan te trekken is behalve van de financiële positie van de kalverhouder d.w.z. van de omvang van het eigen vermogen, ook afhankelijk van de beoordeling van zijn capaciteiten, van de rentabiliteit en de risicogevoeligheid van het bedrijf en van de te geven zekerheden.

Door de schommelingen in de prijzen van produktiemiddelen en eindprodukten en door het hoge aandeel (85 à 90%) van de non-factorkosten (o.a. kalvermelk en nuka's) in de totale kostprijs is de kalverhouderij een risicogevoelige bedrijfstak. Bovendien zijn verreweg de meeste kalverhouders op de kalverhouderij gespecialiseerd, zodat op een groot aantal bedrijven de risicogevoeligheid van het bedrijf niet wordt verminderd door de aanwezigheid van andere produktietakken.

Contractfinanciering is die financiering van kalveren, kalvermelk, bulksilo's en/of gebouwen, waarbij door inschakeling van leveranciers en/of afnemers, tegenover deze categorieën tevens handelsverplichtingen ontstaan. Hiertoe is niet gerekend de door banken verstrekte z.g. "vrije financiering" en evenmin de vastgeld- en voergeldcontracten, hoewel daarbij sprake is van het in natura ter beschikking stellen van kalveren en kalvermelk aan de kalverhouder.

Contractfinanciering maakt het soms mogelijk sneller en meer krediet te krijgen dan in geval men het rechtstreeks van banken betreft. Bovendien hoeft men niet het bestuur van de Rabo-bank (bedrijfsgenoten) inzicht te geven in z'n financiële positie. De Rabo-banken zijn immers de belangrijkste verstrekkers van landbouwkrediet.

### 5.8.2 Kenmerken van bedrijven met contractfinanciering

In 1978 kwam op 154 (5%) van de in totaal ruim 3000 kalverhouderijen een financieringscontract voor. Deze bedrijven namen in dat jaar ca. 9% van de totale productie voor hun rekening. De gemiddelde afzet op bedrijven met een financieringscontract bedroeg in 1978 675 kalveren en lag daarmee 70% hoger dan het gemiddelde van alle bedrijven. Financieringscontracten komen dan ook relatief veel voor op bedrijven met een jaarafzet van minstens 400 kalveren en ze komen niet voor op bedrijven met een jaarafzet van minder dan 200 kalveren.

Onder de bedrijven met contractfinanciering bevinden zich relatief veel op de kalverhouderij gespecialiseerde bedrijven. Deze gespecialiseerde bedrijven produceren per jaar in het algemeen meer kalveren dan de niet-gespecialiseerde bedrijven. Ook de sinds 1975 vergrote bedrijven financieren relatief veel op contract. Opvallend is dat de sinds 1975 gestichte kalverhouderijen naar verhouding weinig op contract financieren. Voor deze groep, zou op grond van de gedane investeringen, immers een gelijk beeld aan dat bij vergrote bedrijven mogen worden verwacht. Verder blijken relatief veel bedrijven met financieringscontracten per jaar 2 keer kalveren op te zetten. Contractfinanciering bevordert dus de continuïteit in de productie.

Behalve bij bedrijfshoofden jonger dan 30 jaar, komt contractfinanciering ook relatief veel voor bij bedrijfshoofden van 40 tot 50 jaar en bij bedrijven met een onpersoonlijke ondernemingsvorm (BV of NV). Het gaat hierbij vooral om kalverhouderijen die al 10 tot 20 jaar bestaan en niet zozeer om pas gestichte bedrijven. Wellicht is hier een verband met de sterke vergroting van de gemiddelde bedrijfsgrootte in de periode voor 1978. Opmerkelijk is, dat relatief weinig bedrijfshoofden van 50 jaar en ouder met een opvolger op contract financieren.

Op de bedrijven zonder eigen cultuurgrond komt naar verhouding weinig contractfinanciering voor; op bedrijven met 1-15 ha eigen grond relatief veel. De veronderstelling, dat naarmate de kalverhouder over meer zakelijke eigendommen beschikt, hij minder gebruik maakt van contractfinanciering, wordt dan ook niet door de onderzoeksresultaten ondersteund, zelfs niet als rekening wordt gehouden met de in natura via voer- en vastgeldcontracten verstrekte middelen (kalveren en kalvermelk). Contractfinanciering komt niet voor als de kalverhouder de kalverhokken niet of maar gedeeltelijk in eigendom heeft.

In de belangrijkste productiegebieden - Gelderland en Noord-Brabant - komt relatief weinig contractfinanciering voor.

### 5.8.3 Gefinancierde objecten

Nagegaan is welke van de volgende objecten op contract zijn gefinancierd: kalveren, kalvermelk, bulksilo's of kalverhokken.



De financiering van kalveren heeft betrekking op de aankoopprijs van de dieren. Het gaat hierbij evenals bij kalvermelk om de financiering van een kortlopende vermogensbehoefte. Het zal duidelijk zijn, dat tegelijkertijd meer dan één object kan zijn gefinancierd.

Tabel 5.10 Gefinancierde objecten

	Aantal bedrijven met financiering	Aantal contract- dieren (x 1000)	Gem.aant. dieren/ bedrijf
Totaal	154	104	675
W.v. naar gefinancierd object	%	%	
- kalvermelk	18	18	666
- kalveren en kalvermelk	4	3	464
- bulksilo's	69	74	703
- kalverhokken	9	5	356

Uit bovenstaande tabel blijkt, dat de contractfinanciering in hoofdzaak betrekking heeft op bulksilo's. De contractfinanciering bij kalveren heeft dus niet zoals bij varkens en slachtkuikens vnl. betrekking op een kortlopende vermogensbehoefte, maar op een langlopende. Gezien de betekenis van vastgeld- en voergeldcontracten in de kalverhouderij mocht dit ook verwacht worden. Via deze contractvormen wordt immers nogal wat kortlopende middelen in natura verstrekt.

Uit de gemiddelde produktie per bedrijf blijkt, dat contractfinanciering van kalverhokken alsmede die van kalveren en kalvermelk relatief vaak voorkomt op kleinere bedrijven; de contractfinanciering van bulksilo's op grotere bedrijven. Dit laatste hangt samen met de noodzaak grote aantallen kalveren te houden ten einde de investeringen in de bulksilo's en in het daaraan aangepaste voedersysteem rendabel te maken.

Contractfinanciering van bulksilo's komt relatief veel voor bij bedrijfshoofden die 40 tot 50 jaar oud zijn en op bedrijven die reeds 3 tot 10 jaar kalveren produceren. Dit wijst erop, dat de grotere bedrijven vnl. ontstaan ten gevolge van bedrijfsvergroting op bestaande bedrijven.

In Gelderland, het belangrijkste produktiegebied worden relatief veel bulksilo's op contract gefinancierd; in Noord-Brabant relatief veel kalvermelk.

#### 5.8.4 Contractfinanciers

De belangrijkste contractfinanciers van de kalverhouders zijn de kalvermelkproducenten. Daarnaast zijn er een aantal financieringscontracten afgesloten met kalvermelkhandelaren of kalverhandelaren (zie tabel 5.11).

De overgrote meerderheid (89%) van de financierende kalvermelkproducenten behoort tot de grootste bedrijven (jaarproductie voor de binnenlandse markt minstens 10.000 ton kalvermelkpoeder).

In Gelderland en Noord-Brabant, de belangrijkste productiegebieden, zijn naar verhouding veel financieringscontracten afgesloten met kalvermelkproducenten; in "Overig Nederland" met kalvermelkhandelaren en kalverhandelaren. Alle financieringscontracten zijn afgesloten tussen de kalverhouder en één andere contractpartner.

Tabel 5.11 Contractfinanciers naar gefinancierd object

	To- taal	W.v. naar contractfinanciers		
		kalver- melk- produ- centen	kalver- melk- hande- laren	kalver- hande- laren
Aantal contractdieren (x 1000)	104	85	12	7
W.v. naar gefinancierd object	%	%	%	%
- kalvermelk	17	21	-	-
- kalvermelk en kalveren	3	-	-	48
- bulksilo's	74	73	100	52
- kalverhokken	5	6	-	-

Uit tabel 5.11 blijkt ook, dat de kalvermelkhandelaren uitsluitend bulksilo's financieren. Kalvermelkproducenten financieren relatief veel kalvermelk en kalverhokken; kalverhandelaren: kalvermelk en kalveren.

Bij contractfinanciering is het gebruikelijk, evenals bij andere financieringen, de kredietgever zekerheden te verschaffen. In de kalverhouderij gaat het daarbij vrijwel steeds om een cessie van vordering met betrekking tot de kalveropbrengst. De bulksilo's worden immers in hoofdzaak afbetaald via inhoudingen op de ontvangsten of vergoedingen.

Tabel 5.12 Financieringsbehoefte en contractfinanciering in de kalverhouderij in 1978

	Aantal afgezette c.d. contract-dieren (x 1000)	Gem. aant. per ronde aanwezige dieren (x 1000)	Financierings-behoefte per dier (in gld.)	Financierings-behoefte stapel (in mln. gld.)
<b>Totale financieringsbehoefte</b>				
- levende have 2)	1193	682	809	552
- gebouwen en inrichting 3)	1193	682	971	662
- bulksilo's	363 4)	-	25.000 5)	9
<b>Totaal</b>				<u>1223</u>
<b>Gefinancierd op contract</b>				
- kalveren	3,3	1,9	468 6)	1
- kalvermelk	21,0	12,0	270 7)	3
- gebouwen en inrichting	5,1	2,9	971	3
- bulksilo's	124 4)	-	25.000 5)	3
<b>Totaal</b>				<u>10</u>

- 1) Het aantal per ronde aanwezige dieren is berekend uitgaande van een gemiddelde bezettingsgraad van 1,75.
- 2) Berekend als gemiddeld geïnvesteerd bedrag per kalf op basis van de aankooprij van nuchtere kalveren en de kostprijs (excl. arbeid) van vleeskalveren.
- 3) Op basis van een investering van f 1700,- per kalverbox.
- 4) Aantal bedrijven met een bulksilo.
- 5) De kosten van 2 polyester silo's, een transportschroef en een weeginstallatie.
- 6) Prijs nuchtere kalveren van 40 kg(2/3 FH en 1/3 MRV).
- 7) Gemiddelde kosten kalvermelkpoeder per ronde : 125 kg à f 2,15 per kg.

### 5.8.5 Betekenis contractfinanciering

Uit tabel 5.12, gebaseerd op gegevens van de bedrijfsboekhoudingen en de LEI-prijzenstatistiek en onder de veronderstelling dat uitsluitend vleeskalveren worden geproduceerd, blijkt dat de totale financieringsbehoefte van ruim 1,2 miljard gulden voor 55% bestaat uit z.g. langlopend vermogen. Van deze totale vermogensbehoefte werd 10 miljoen gulden op contract gefinancierd, d.w.z. ca. 1%. Deze contractfinanciering had voor 40% betrekking op omlopend vermogen. Dit betekent, dat minder dan 1% van de behoefte aan omlopend vermogen op contract werd gefinancierd en bijna 1% van het langlopende vermogen.

Behalve via financieringscontracten, waarbij de kalverhouders krediet ter beschikking krijgen, zijn er de vastgeld- en voergeldcontracten, waarbij de kalverhouders middelen in natura ontvangen (dieren en kalvermelk). In 1978 werden op de bedrijven met voergeld- en vastgeldcontracten gemiddeld ruim 540.000 kalveren gehouden met een gemiddelde waarde van f 809,- per dier. In natura ontvingen de kalverhouders in dat jaar ca. 439 miljoen gulden aan middelen, dit is ongeveer 36% van de totale financieringsbehoefte. Het gaat hierbij uiteraard om kortlopende middelen. Via vastgeld-, voergeld- en financieringscontracten wordt in totaal voorzien in 80% van het kortlopend vermogen en in 1% van het langlopend vermogen.

## 6. Flexibiliteit van de bedrijfsvoering

### 6.1 Inleiding

De flexibiliteit van de bedrijfsvoering is van belang voor het al dan niet ontstaan van een structurele onevenwichtigheid tussen vraag en aanbod in kwalitatief en kwantitatief opzicht.

De mate waarin de bedrijfsomvang kan worden aangepast aan veranderde marktomstandigheden is afhankelijk van de termijn waarop dit dient te gebeuren. Zo kan op korte termijn alleen het afleveringsgewicht van de kalveren worden veranderd, op wat langere termijn ook de bezettingsgraad van de hokken. Vaste kapitaalgoederen als gebouwen en grond zijn eerst op lange of zeer lange termijn aan te passen.

Daarnaast kan de mate van flexibiliteit beïnvloed worden door z.g. "externe factoren". Bijvoorbeeld overheidsvoorschriften waarbij bepaalde activiteiten verboden of aan beperkingen onderhevig zijn. Ook de in het kader van contractproductie gemaakte afspraken kunnen de flexibiliteit beïnvloeden.

Hierbij dient nog te worden opgemerkt, dat de mate waarin de bedrijfsvoering wordt veranderd bij gewijzigde marktomstandigheden, afhankelijk is van de informatie die de kalverhouder daarover ontvangt, de wijze waarop hij de verandering beoordeelt en van de risico's die hij wil en kan lopen.

In het vervolg van dit hoofdstuk zal eerst worden ingegaan op de marktinformatie. Daarna komen een aantal externe factoren aan de orde, die samenhangen met de aandacht voor milieu en landschap. Tenslotte wordt aandacht besteed aan de invloed van een aantal contractuele afspraken op de flexibiliteit. Op de flexibiliteit samenhangend met de aard van de produktiemiddelen, die voor alle kalverhouders ongeveer gelijk zal zijn, wordt niet ingegaan.

### 6.2 Marktinformatie

- In het algemeen kan marktinformatie worden onderscheiden in:
- marktberichten, d.w.z. informatie over de feitelijke situatie t.a.v. vraag, aanbod en prijzen;
  - marktvooruitzichten, d.w.z. informatie over de te verwachten feitelijke situatie in de nabije of verder afgelegen toekomst.

Uit tabel 6.1. blijkt, dat bijna één kwart van de kalverhouders geen kennis neemt van marktinformatie. Dit betreft uitsluitend kalverhouders met een voergeld- of vastgeldcontract.

Tabel 6.1 De wijze waarop de kalverhouder kennis neemt van marktinformatie

	Aantal be- drij- ven	Aantal afgezette kalveren (x 1000)	Gemiddelde afzet per bedrijf
Totaal	3055	1209	396
W.v. naar wijze van kennis nemen	%	%	
- radioberichten	7	7	390
- algemene landbouwbladen	31	29	372
- voorlichtingsbladen kalver- melkleveranciers of slachterijen	8	6	294
- mondelinge informatie van:			
collega's	13	13	376
kalverhandelaren	23	17	292
kalvermelkleveranciers	34	33	387
kalverslachterijen	2	3	724
bezoeken veemarkten	20	18	363
- dagbladen	2	1	315
- LEI-marktberichten	1	0	52
- neemt geen kennis van markt- informatie	24	23	381

De belangrijkste bronnen voor marktinformatie zijn de algemene landbouwbladen, de kalverhandelaren, kalvermelkleveranciers, collega kalverhouders en veemarktbezoeken. De marktinformatie die kalverhouders ontvangen bestaat dus in hoofdzaak uit mondelinge informatie van leveranciers en afnemers. Deze situatie legt een zekere verantwoordelijkheid bij de leveranciers en afnemers om de informatie waarover zij beschikken, zo goed mogelijk door te geven aan de kalverhouders, die dat wensen. Immers op de verkregen informatie zal de kalverhouder zijn toekomstverwachtingen baseren en bepalen of er reden is de bedrijfsvoering aan te passen. Dit betekent uiteraard niet, dat de kalverhouder geen verantwoordelijkheid draagt t.a.v. de keuze van zijn informatiebronnen. Opge-merkt kan worden, dat de kalverhouders die marktinformatie ont-vangen, gemiddeld over twee bronnen beschikken.

In tabel 6.2 is weergegeven over welk type informatie de kalverhouder beschikt per produkt. Daaruit blijkt, dat het in hoofdzaak gaat om marktberichten. Dit duidt erop, dat meestal de bedrijfsvoering niet anticipeert op te verwachten ontwikkelingen, maar wordt aangepast na verloop van een zekere tijd aan zich voorgedane veranderingen. Hierdoor kunnen marktonevenwichtigheden langere tijd blijven voortbestaan, zoals bijv. een overcapaciteit aan boxen.

Tabel 6.2 Type marktinformatie per produkt, waarvan de kalverhouder kennis neemt

	Aantal be- drij- ven	Aantal kalveren resp. ton- nen voer (x 1000)	Gemiddeld aantal dieren (tonnen) per bedr.
Totale kalverafzet	3055	1209	396
Waarvan naar type marktinformatie			
vleeskalveren	%	%	
- marktberichten	44	39	349
- marktvooruitzichten	7	8	406
- marktberichten en -vooruit- zichten	14	13	372
- geen marktinformatie	35	40	459
Totale kalverafzet	3055	1209	396
Waarvan naar type marktinformatie			
startkalveren	%	%	
- marktberichten	14	5	142
- marktvooruitzichten	4	2	250
- marktberichten en -vooruit- zichten	6	2	154
- geen marktinformatie	76	91	468
Totale kalveraankoop	3055	1250	409
Waarvan naar type marktinformatie			
nuchtere kalveren	%	%	
- marktberichten	48	45	384
- marktvooruitzichten	7	8	449
- marktberichten en -vooruit- zichten	15	14	407
- geen marktinformatie	30	33	436
Totale aankoop kalvermelkpoeder	3055	284	93
Waarvan naar type marktinformatie			
kalvermelk	%	%	
- marktberichten	9	9	98
- marktvooruitzichten	0	1	139
- marktberichten en -vooruit- zichten	3	4	105
- geen marktinformatie	88	86	91

Uit tabel 6.2 blijkt ook, dat de kalverhouders die marktinformatie ontvangen, drie vierdedeel van alle kalverhouders (tabel 6.1), meestal niet over alle produkten informatie ontvangen. Met name van de marktinformatie over startkalveren en kalvermelk nemen slechts weinig kalverhouders kennis. Hierbij dient wel bedacht te worden, dat nog geen 20% van de kalverhouders startkalveren produceert of aankoopt en dat het merendeel van de kalveren op vastgeld- of voergeldcontract wordt gehouden.

Bij deze contractvormen heeft de kalverhouder de dieren niet in eigendom en is dus ook niet betrokken bij de aan- en verkoop.

#### Invloed van de marktinformatie op de bedrijfsvoering

Uit tabel 6.3 blijkt, dat slechts bij 9% van de kalverhouders de marktinformatie invloed heeft gehad op de keuze van afnemers en/of leveranciers in 1978. In hoofdzaak ging het daarbij om de keuze van de afnemer van vleeskalveren en van de leverancier van nuchtere kalveren.

Tabel 6.3 De betekenis van de marktinformatie voor de keuze van afnemers en/of leveranciers in 1978

	Aantal be- drij- ven	Aantal afgezette kalveren (x 1000)	Gemiddelde afzet per bedrijf
Totaal	3055	1209	396
Waarvan naar invloed op	%	%	
- keuze vleeskalverafnemer	6	5	284
- keuze startkalverafnemer	3	1	111
- keuze startkalverleverancier	1	0	181
- keuze leverancier nuchtere kalveren	7	6	328
- keuze kalvermelkleverancier	3	4	486
- geen invloed op keuze afnemer en/of leverancier	79	72	359
- niet van toepassing 1)	12	15	521

- 1) Ten gevolg van een meerjarig contract kon in 1978 niet van leverancier en/of afnemer worden gewisseld.

Bij de beoordeling van het aantal kalverhouders, waarbij de marktinformatie van invloed is op de keuze van de leverancier en/of de afnemer, dient bedacht te worden dat 24% van alle kalverhouders geen marktinformatie ontvangt en dat 12% t.g.v. een meerjarig contract in 1978 niet van afnemer en/of leverancier kan veranderen. Hiermee rekening houdend, moet geconcludeerd worden dat de marktinformatie betrekkelijk weinig invloed op de keuze heeft. Waarschijnlijk berust de keuze van afnemers en leveranciers veel meer op de ervaringen opgedaan in het verleden en op de daardoor ontstane vertrouwensrelaties dan op marktinformatie. In deze richting wijst ook het aantal langdurige relaties met afnemers en leveranciers (zie hoofdstuk 4).



Vermeld kan nog worden dat als de kalverhouder koopt bij of verkoopt aan kalvermelkproducenten, kalvermelkhandelaren of kalverhandelaren, de belangrijkste contractpartners, de marktinformatie in naar verhouding weinig gevallen de keuze van de afnemer of leverancier beïnvloed.

Bij de invloed van de marktinformatie op de produktiebeslissingen van de kalverhouder in 1978, dient er rekening mee te worden gehouden dat ca. drie vierdedeel van de kalverhouders een vastgeld- of voergeldcontract heeft afgesloten en dus geen eigenaar is van de kalveren en geen produktiebeslissingen neemt. De meeste kalverhouders met een vastgeld- of voergeldcontract produceren altijd op contract. Dit verklaart de geringe invloed van marktinformatie op de produktiebeslissingen door kalverhouders voor deze groep bedrijven (zie tabel 6.4). Dat de marktinformatie de produktiebeslissingen beïnvloedt, komt met name voor bij kalverhouders die incidenteel of nooit op contract produceren, hoewel ook dan nog op resp. 36% en 48% van de bedrijven die niet het geval is. Uit tabel 6.4 blijkt ook, dat de marktinformatie in hoofdzaak invloed heeft op de beslissingen t.a.v. de produktieomvang (capaciteitsbenutting) en t.a.v. het afleveringsgewicht. In veel mindere mate is dit het geval t.a.v. beslissingen over het gekochte veeslag en de gekochte sexe, terwijl t.a.v. het soort produkt een middenpositie wordt ingenomen.

Tabel 6.4 De mate van contractproductie en de invloed van marktinformatie op de produktiebeslissingen in 1978

	To- taal	W.v. naar mate van con- tractproductie		
		nooit	inci- denteel	altijd
Aantal bedrijven	3055	609	161	2285
W.v. naar de invloed van de marktinformatie op:	%	%	%	%
- de produktie omvang	11	28	46	2
- het afleveringsgewicht	9	22	51	2
- het soort produkt (start- of vleeskalveren)	7	20	3	4
- het gekochte veeslag	4	8	9	1
- de gekochte sexe	3	11	9	0
- geen invloed op de produktie	83	48	36	96

Ook bij de beslissingen t.a.v. de omvang van de produktiecapaciteit in de periode 1975 t/m 1978 heeft de marktsituatie betrekkelijk weinig invloed (zie tabel 6.5).

Tabel 6.5 Mate van capaciteitsverandering tussen mei 1975 en mei 1978 en de factoren van invloed op deze beslissingen

	To- taal	Waarvan naar de mate van capaciteitsverandering							
		na 1975 ge- sticht	ver- kleind	ge- bleven	gelijk- ge-	-100% ver- groot	100- 200% ver- groot	200- 300% ver- groot	300% e.m. ver- groot
Aantal bedrijven 5)	3055	249	206	1960	355	178	70	37	
W.v. naar beslissingsfactoren	%	%	%	%	%	%	%	%	%
- bedrijfsfactoren 1)	68	78	62	64	69	92	73	89	
- marktfactoren 2)	22	5	36	20	30	25	10	31	
- externe factoren 3)	11	-	12	13	14	1	3	11	
- kalverhouder beslist niet 4)	10	21	6	10	7	4	24	+	

- 1) Arbeidssituatie, opvolgingsituatie, financieringsmogelijkheden, inkomensvergroting, automatisering van het voersysteem, ziekte-preventie, wens tot technisch optimale omvang, fiscale faciliteiten, proefbedrijf, benutting aanwezige stal, pachtbedrijf, betere bedrijfsindeling, wens om een agrarisch hoofdberoep te krijgen, en mesten van uitsluitend eigen kalveren.
- 2) Marktvooruitzichten, kosten/opbrengstenverhoudingen, de dekking van prijsrisico's mogelijk, veranderen van produktierichting, wil geen contracten meer.
- 3) Hinderwet, bestemmingsplan buitengebied.
- 4) Beslissing over de capaciteit wordt genomen door de verhuurder van de hokken of de contract-partner.
- 5) Doordat op een bedrijf meerdere factoren tegelijk de beslissing kunnen beïnvloeden, komt de sommatie van het aantal bedrijven boven 100% uit.

Voorzover marktinformatie invloed heeft, gaat het in hoofdzaak om marktvooruitzichten en om kosten/opbrengstenverhoudingen. De beslissingen t.a.v. de productiecapaciteit worden in hoofdzaak beïnvloed door bedrijfsfactoren (68%) zoals de arbeidssituatie (44%), de wens tot inkomensvergroting (21%) en de automatisering van het voersysteem (8%). Op 11% van de bedrijven waren ook externe factoren van invloed op de beslissingen. De belangrijkste hiervan was de hinderwet, die op 9% van de bedrijven een rol speelde.

Uit tabel 6.5 blijkt ook, dat bedrijfsfactoren met name een belangrijke rol spelen bij beslissingen om met de kalverhouderij te beginnen of om deze te vergroten. Opvallend is verder de geringe betekenis van de marktfactoren voor de beslissing met de kalverhouderij te beginnen. Bij verkleining van de kalverhouderij spelen de marktfactoren wel een relatief belangrijke rol, evenals bij de vergroting. Verder kan erop gewezen worden, dat op een vijfde deel van de na 1975 gestichte kalverhouderijen, deze beslissing niet werd genomen door de kalverhouder, maar door een contractpartner of verhuurder van kalverhokken.

Voor wat de rol van de marktinformatie bij de beslissingen over de capaciteitsbenutting betreft, kan worden vermeld, dat op ca. twee derdedeel van de kalverhouderijen de kalverhouder hier niet over beslist. Dit hangt uiteraard samen met de vele afgesloten voergeld- en vastgeldcontracten. Voorzover de kalverhouder wel over de capaciteitsbenutting beslist is er in hoofdzaak sprake van dat de bestaande capaciteit steeds maximaal wordt benut of wordt beïnvloed door de arbeidssituatie. Slechts op ongeveer 10% van de bedrijven speelt de marktsituatie een rol bij de beslissingen, doordat de capaciteitsbenutting afhankelijk is van de prijs voor nuchtere kalveren en van die van vleeskalveren.

### 6.3 Externe omstandigheden 1)

#### 6.3.1 Ligging van de kalverhouderijen

Via de Algemene Politieverordening is het in vrijwel elke gemeente verboden binnen de bebouwde kom landbouwhuishoudieren te houden. Hoewel ontheffingen mogelijk zijn, betekent dit wel, dat veelal de uitbreiding aan beperkingen onderhevig of onmogelijk is.

Ook de in het buitengebied gevestigde bedrijven kunnen aan wettelijke beperkingen onderhevig zijn. Op grond van de wet op de Ruimtelijke Ordening is iedere gemeente verplicht een z.g. "bestemmingsplan buitengebied" op te stellen.

---

1) Zie ook LEI-publikatie 2.145. De invloed van bestemmingsplan en hinderwet op de ontwikkeling van en extensieve verhouding.

In deze plannen zijn de bestemmingen van de verschillende delen van het gemeentelijk buitengebied vastgelegd, waarbij de in het gebied voortkomende belangen, zoals landbouw, verkeer, recreatie, landschappelijke en natuurwetenschappelijke belangen, zijn afgewogen. De landbouw kan op grond van de bestemmingsplannen te maken krijgen met voorschriften t.a.v. het bouwen, het grondgebruik en het veranderen van cultuurtechnische omstandigheden. Voor de kalverhouderij als niet grondgebonden produktierichting, kunnen met name de voorschriften t.a.v. het bouwen, zoals de grootte en ligging van de bouwpercelen en het tegengaan of verbieden van op de intensieve veehouderij gespecialiseerde bedrijven van betekenis zijn. Op de in bestemmingsplannen neergelegde verbodsbepalingen zijn vrijstellingen mogelijk, doch meestal gaat dit gepaard met voorwaarden. In het algemeen wordt bij de vaststelling van de bestemmingsplannen uitgegaan van de bestaande situatie, zodat de kalverhouder alleen bij het aanbrengen van veranderingen met het bestemmingsplan te maken krijgt. Het zal duidelijk zijn, dat de ligging van de kalverhouderij van invloed is op de mate waarin de bedrijfsvoering aan veranderde marktomstandigheden kan worden aangepast. Vooral als het gaat om vergroting van de kalverstapel en de omschakeling (geheel of gedeeltelijk) op andere takken van intensieve veehouderij.

Uit tabel 6.6 blijkt, dat in 1978 ca. 8% van alle kalverhouderijen binnen de bebouwde kom was gevestigd. Uit de tabel blijkt ook dat de bedrijven in de bebouwde kom gemiddeld bijna 15% kleiner zijn dan die buiten de bebouwde kom. In de bebouwde kom zijn dan ook relatief weinig bedrijven gevestigd met een jaarafzet van meer dan 400 kalveren. Uit de capaciteitsverandering in de periode 1975 tot 1978 blijkt de invloed van de bebouwde kom. Relatief veel daar gevestigde bedrijven zijn in deze periode qua omvang gelijk gebleven, en tussen 1975 en 1978 is in de bebouwde kom geen enkel nieuw bedrijf gesticht.

Tabel 6.6 De ligging van de kalverhouderijen

	Aantal be- drij- ven	Aantal afgezette kalveren (x 1000)	Gemiddelde afzet per bedrijf
Totaal	3055	1209	396
Waarvan naar ligging	%	%	
- in bebouwde kom 1)	8	7	344
- in het buitengebied			
geen beperkingen t.a.v. intensieve veehouderij 2)	80	80	392
wel beperkingen t.a.v. intensieve veehouderij 2)	12	13	453

- 1) De bebouwde kom is het gebied binnen de plaatsnaamborden.
- 2) Aan de kalverhouders is gevraagd of in het bestemmingsplan buitengebied van hun woonplaats bepalingen voorkomen, die de omvang van de intensieve veehouderij zouden kunnen beperken. Niet gevraagd is van welke aard deze beperkende bepalingen zijn.

De in de bebouwde kom gevestigde kalverhouderijen zijn voor een relatief groot deel in eigendom bij kalverhouders met een niet agrarisch hoofd- of nevenberoep. Ondanks de relaties tussen hoofd- en nevenberoep en het VAT-type, zijn in de bebouwde kom relatief weinig gespecialiseerde kalverhouderijen gevestigd. Vestiging in de bebouwde kom komt naar verhouding veel voor in "Overig Nederland".

Ruim 90% van de kalverhouderijen is in het buitengebied gevestigd, waaronder 12% in een gebied waarvoor beperkingen gelden t.a.v. de intensieve veehouderij. Opvallend is dat deze bedrijven gemiddeld veel kalveren afzetten. Twee derdedeel van de bedrijven gevestigd in buitengebieden, waarvoor beperkingen t.a.v. de intensieve veehouderij gelden, zet dan ook per jaar meer dan 600 kalveren af.

Ook de in het buitengebied met beperkingen t.a.v. de intensieve veehouderij gevestigde kalverhouders hebben voor een relatief groot deel een niet-agrarisch hoofd- of nevenberoep. In tegenstelling tot de situatie bij de bedrijven in de bebouwde kom, zijn relatief veel bedrijven in het buitengebied met beperkingen t.a.v. de intensieve veehouderij op de kalverhouderij gespecialiseerd. Bedrijven die gevestigd zijn in het buitengebied met beperkingen t.a.v. de intensieve veehouderij komen naar verhouding weinig voor in de belangrijkste produktiegebieden Gelderland en Noord-Brabant.

Daar nog niet in alle gemeenten bestemmingsplannen voor het buitengebied zijn vastgesteld en waar dit wel het geval is, de plannen nog maar kort geleden zijn vastgesteld, komt de mogelijke invloed van deze plannen nog niet tot uiting in de boven weergegeven bedrijfsstructuur. Daarbij komt nog, dat in het algemeen de ontwikkeling van de kalverhouderij op bestaande bedrijven via deze bestemmingsplannen niet mag worden beperkt. Als in de plannen een beperking t.a.v. de intensieve veehouderij is opgenomen, betreft dat meestal een verbod tot nieuw vestiging. Vermeld kan nog worden, dat in de periode 1975 - 1978 in de gebieden waarvoor beperkingen golden t.a.v. de intensieve veehouderij, relatief weinig nieuwe kalverhouderijen gesticht zijn.

Het overgrote deel van de kalverhouderijen (80%) is gevestigd in het buitengebied zonder beperkingen t.a.v. de intensieve veehouderij. Hieronder bevinden zich relatief veel na 1975 gestichte bedrijven.

### 6.3.2 Hindergevoelige objecten

De afstand tussen de kalverhouderijen en hindergevoelige objecten 1) is van invloed op de omvang van de kalverhouderij en eventuele andere activiteiten die hinder kunnen veroorzaken. Deze afstand speelt nl. een grote rol bij de beoordeling van de aanvragen voor het verkrijgen van een hinderwetvergunning. Een hinderwetvergunning is in de intensieve veehouderij verplicht voor alle bedrijven met mestopslag. De wet beoogt het veroorzaken van gevaar, schade of hinder van ernstige aard voor de omgeving te voorkomen. Daarom kunnen eisen aan de bedrijfsvoering worden gesteld en kunnen bepaalde activiteiten worden verboden of in omvang beperkt. Deze wet en dus de afstand tot hindergevoelige objecten heeft daarmee veel invloed op de flexibiliteit van de bedrijven. In tabel 6.7 is - op basis van de bij de afstandstabel, zoals die gehanteerd wordt bij toepassing van de hinderwet in geval van nieuw vestiging en aanmerkelijke uitbreiding van de intensieve veehouderij - weergegeven hoeveel kalveren maximaal tegelijk op het bedrijf zouden mogen worden gehouden. Hierbij is rekening gehouden met de aard van het hindergevoelige object en met drie verschillende afstanden.

---

1) Zie de omschrijving bij tabel 6.7.

Tabel 6.7 Maximaal aantal te houden kalveren 1) voor de verschillende categorieën hindergevoelige objecten als de afstand tussen de kalverhouderij en het hindergevoelige object 100 m, 200 m en 300 m bedraagt

	Afstand kalverhouderij - hinder - gevoelig object		
	100 m	200 m	300 m
Aard hindergevoelig object			
- categorie I 2)	150	635	1400
- categorie II 3)	250	1000	2250
- categorie III 4)	500	2500	2500 e.m.
- categorie IV 5)	1300	2500 e.m.	2500 e.m.

- 1) Hierbij is ervan uitgegaan, dat geen andere dieren op het bedrijf worden gehouden.
- 2) Bebouwde kom, ziekenhuis, sanatorium, internaat of object voor verblijfsrecreatie.
- 3) Niet-agrarische lintbebouwing, verspreid liggende niet-agrarische gebouwen of objecten voor dagrecreatie.
- 4) Enkele niet-agrarische gebouwen.
- 5) Andere agrarische bedrijven.

Bovendien moet worden opgemerkt, dat binnen 100 m van de objecten uit categorie I of II en binnen 50 m van de objecten uit categorie III of IV geen nieuwe vestigingen van bedrijven met intensieve veehouderij zullen worden toegestaan.

Uit tabel 6.8 blijkt, dat 42% van de kalverhouderijen op meer dan 300 m van een hindergevoelig object staat. De meeste in het buitengebied gevestigde kalverhouderijen staan dus op minder dan 300 m van een hindergevoelig object. Voor 8% van de bedrijven betreft het een object uit categorie I, voor 7% uit II, voor 16% uit III en voor 19% uit IV. Verder blijkt, dat voor 24% van de bedrijven de afstand tot het hindergevoelige object minder dan 100 m bedraagt, voor 19% 100 tot 200 m en voor 7% 200 tot 300 m.

Tabel 6.9 Bedrijven naar huidig aantal kalverboxen per bedrijf en naar uitbreidingsmogelijkheden i.v.m. de ligging 1)

	Totaal	W.v. naar aantal boxen per bedrijf			
		minder dan 100	100-200	200-300	300-500 en meer
Aantal bedrijven	3055	993	939	494	224
w.v. naar toegestane ontwikkelingsruimte op bedrijven met hindergevoelige objecten binnen 300 m	%	%	%	%	%
- huidig aantal is maximum aantal	18	11	18	18	23
- aantal kalveren kan worden vergroot	33	38	32	32	29
- geen hindergevoelig object binnen 300 m	42	41	41	43	43
- in de bebouwde kom	8	10	9	7	5

1) Hierbij is ervan uitgegaan, dat geen andere dieren op het bedrijf worden gehouden. Tevens is ervan uitgegaan, dat het gaat om nieuw vestiging zodat de afstandstabel kon worden gehanteerd.



Tabel 6.8 Hindergevoelige objecten binnen 300 m van een kalverhouderij

	Aantal be- drij- ven	Aantal afgezette kalveren (x 1000)	Gemiddelde afzet per bedrijf
Totaal	3055	1209	396
W.v. naar hindergevoelig object 1)	%	%	
- categorie I:			
afstand minder dan 100 m	3	4	470
100 - 200 m	3	3	442
210 - 300 m	2	2	437
- categorie II:			
afstand minder dan 100 m	4	3	346
100 - 200 m	3	2	328
200 - 300 m	0	0	1100
- categorie III:			
afstand minder dan 100 m	6	6	385
100 - 200 m	7	7	390
200 - 300 m	3	4	502
- categorie IV:			
afstand minder dan 100 m	11	9	311
100 - 200 m	6	5	370
200 - 300 m	2	2	399
- geen hindergevoelige objecten	42	46	455
- gevestigd in de bebouwde kom	8	7	344

1) Indien binnen 300 m van de kalverhouderij meerdere hindergevoelige objecten voorkwamen is ingedeeld op grond van het gezien de aard en afstand meest hindergevoelige object.

De bedrijven zonder hindergevoelige objecten binnen 300 m zetten voor een relatief groot deel per jaar meer dan 200 kalveren af. Op naar verhouding veel van deze bedrijven is tussen 1975 en 1978 de capaciteit van de kalverhokken vergroot.

Ook kan nog vermeld worden, dat een groot deel van de bedrijven (83%) gevestigd in het buitengebied, waarvoor op grond van het bestemmingsplan "buitengebied" beperkingen t.a.v. de intensieve veehouderij gelden, op een afstand van minder dan 300 meter van een hindergevoelig object staat. Op een relatief groot deel van deze bedrijven is de aard van en de afstand tot het hindergevoelige object zodanig, dat een effectieve beperkende invloed op de bedrijfsomvang van de kalverhouderij waarschijnlijk is.

Tabel 6.9 geeft aan welk deel van de bedrijven gerangschikt naar aantal kalverboxen, beperkt zou worden in zijn uitbreidingsmogelijkheden bij toepassing van de afstandstabel. Potentiële beperkingen doen zich vooral voor bij bedrijven met meer dan 500 boxen.

## 6.4 Flexibiliteit en contractproductie

### 6.4.1 Risicodekking en flexibiliteit

Risicodekking via contractuele garanties kan invloed hebben op de flexibiliteit, doordat op deze wijze signalen die tot aanpassingen zouden kunnen leiden worden weggenomen of afgezwakt (zie ook paragraaf 5.7).

Op 98% van de contractbedrijven, d.w.z. 74% van alle bedrijven komt een prijs- of inkomensgarantie voor. Deze prijs- of inkomensgarantie heeft betrekking op 98% van de contractdieren, dat is 80% van de in 1978 afgezette kalveren (vlees- en startkalveren).

Naarmate de kalverhouder zich sterker heeft ingedekt tegen prijsrisico's, ontvangt hij gedurende de looptijd van het contract via de prijs minder informatie over de eventueel gewenste aanpassingen van de produktie. Afspraken die het prijsrisico voor de kalverhouder in hoge mate verminderen zijn de voer- en vastgeldvergoedingen zonder winstdeling. Deze garanties beperken nl. niet alleen het prijsrisico bij de afzet, maar ook bij de aankoop.

Ook het prijsrisico bij de aankoop van kalveren en kalvermelkpoeder kan via contractuele afspraken zijn verkleind (zie blz 64). Contractuele prijsafspraken m.b.t. de aankoop van kalveren komen vrijwel niet voor. Ook contractuele prijsafspraken m.b.t. de aankoop van kalvermelkpoeder komen nauwelijks voor. De geringe betekenis van de prijs- en vergoedingsafspraken bij de aankoop van kalveren en kalvermelkpoeder houdt verband met de overheersende positie van de voer- en vastgeldcontracten. Bij deze contracten heeft de kalverhouder de kalveren immers niet in eigendom en koopt dus ook geen kalveren en kalvermelkpoeder.

Gezien de gemaakte prijs- en vergoedingsafspraken is het markt- en prijsrisico van de kalverhouders gedurende de looptijd van het contract beperkt. Hierdoor ondervinden ze niet of in verminderde mate de gevolgen van de marktsituatie. Dit betekent dat gedurende de looptijd van het contract de flexibiliteit van de meeste kalverhouderijen sterk is verminderd. Nu is de looptijd van de contracten in het algemeen beperkt tot minder dan 2 jaar (zie tabel 5.7 in paragraaf 5.5). Betwijfeld moet echter worden of dit betekent, dat de flexibiliteitsvermindering van korte duur is. Drie vierdedeel produceert altijd op contract, meestal voor dezelfde contractpartners (zie de duur van de relaties in hoofdstuk 4). Daarbij komt nog, dat de vernieuwing van het contract, uit concurrentieoverwegingen en door de onzekerheid over het al dan niet blijvend karakter van de veranderde marktomstandigheden, in het verleden meestal niet werd aangegrepen om de prijs- of vergoedingsafspraken aan te passen aan de dan vigerende marktsituatie. Geconcludeerd moet dan ook worden, dat tot voor kort door de contractuele prijs- en vergoedingsafspraken de flexibiliteit van de kalverhouderijen sterk is verminderd. Gezien de huidige afzetproblemen en rentabiliteit wordt momenteel de veranderde marktsituatie wel doorgegeven aan de mesters, nl. via een verlaging van de basisvergoeding bij het opnieuw afsluiten van contracten.

Tabel 6.10 Contractuele prijsafspraken bij aan- en verkoop

	Aantal contract- bedrijven	Aantal contract- dieren c.q. tonnen voer (x 1000)	Gemiddeld aantal con- tractdieren c.q. tonnen voer/bedr.
Totaal bij kalverafzet	2279	1048	458
W.v. naar prijs- of vergoedingsafpraak	%	%	
- minimum garantieprijs 1)	1	1	360
- loonvergoeding zonder "winstdeling":			
per box	77	68	401
per dier 2)	4	4	466
- loonvergoeding met "winstdeling":			
per box	18	19	481
per dier 2)	2	1	344
- geen prijs- of vergoedingsafpraak	5	7	645

- 1) Hierbij kan sprake zijn van een vaste of variabele minimumprijs. Bij deze laatste vorm wordt de garantieprijs gedurende de looptijd van het contract aangepast aan de prijsveranderingen van kalvermelkpoeder en/of te kopen kalveren; bij de eerste niet.
- 2) Deze vergoeding kan zijn vastgesteld per afgeleverd dier, per opgezet dier of per aanwezig dier per periode.

#### 6.4.2 Invloed van de contractpartner op de hokcapaciteit en de benutting daarvan

De rol van de contractpartner bij de beslissingen over de verandering van de hokcapaciteit en van de capaciteitsbenutting kan van invloed zijn op de flexibiliteit. Bij de contractpartner speelt behalve de marktsituatie ook een rol, het handhaven en vergroten van zijn marktaandeel, alsmede het veiligstellen van de eventueel verstrekte financieringsmiddelen. Hierdoor zullen contractpartners de neiging hebben de produktiecapaciteit te handhaven c.q. te vergroten.

Tabel 6.11 Wie beslist over de veranderingen in de hokcapaciteit  
1)

	Aantal be- drij- ven	Aantal afgezette kalveren (x 1000)	Gemiddelde afzet per bedrijf
Totaal	3055	1209	396
W.v. naar wijze van beslissing -kalverhouder beslist:	%	%	
a. zonder overleg met anderen	50	40	318
b. na overleg met voorlichters van Rijk of standsorganisaties	1	2	545
c. na overleg met voorlichters van handel en industrie	3	4	527
d. na overleg met de contract- partners	38	47	484
-contractpartner beslist	5	4	313
-verhuurder hokken beslist	3	4	503

1) Volgens opgave van de kalverhouders

Uit tabel 6.11 blijkt, dat de rol van de contractpartners bij de beslissingen m.b.t. capaciteitsveranderingen voornamelijk adviserend is. Hierbij kan nog vermeld worden, dat als de kalverhouder beslist na overleg met de contractpartner de bedrijfsomvang in de periode 1975-1978 in relatief veel gevallen is gelijk gebleven of vergroot. Op de in deze periode gestichte bedrijven komt naar verhouding vaak voor, dat of de contractpartner beslist of dat de kalverhouder beslist na overleg met de contractpartner. Deze gang van zaken in de periode 1975-1978 bevestigt het vermoeden, dat de invloed van de contractpartners in deze periode voornamelijk gericht was op de handhaving en vergroting van de produktiecapaciteit.

Uit tabel 6.12 blijkt, dat de invloed van de contractpartners op de beslissingen t.a.v. de capaciteitsbenutting veel groter is dan bij de capaciteitsveranderingen.

Tabel 6.12 Wie beslist over de benutting van de hokcapaciteit

	Aantal be- drij- ven	Aantal afgezette kalveren (x 1000)	Gemiddelde afzet per bedrijf
Totaal	3055	1209	396
W.v. naar wijze van beslissing -kalverhouder beslist	%	%	
a. zonder overleg met anderen	23	17	287
b. na overleg met voorlichters van Rijk of standsorganisaties	-	-	-
c. na overleg met voorlichters van handel en industrie	2	2	478
d. na overleg met de contract- partner	10	10	396
-contractpartner beslist	65	71	434

De invloed van de contractpartner op de capaciteitsbenutting loopt voornamelijk via de leegstandsperiode. Op 67% van de bedrijven beslist nl. de contractpartner, al dan niet na overleg met de kalverhouder, over de leegstandsperiode. Door hun invloed op de capaciteitsbenutting zijn de contractpartners in staat de negatieve gevolgen van de contractuele prijs- en inkomensgaranties op de flexibiliteit te corrigeren. Of dit gebeurt en in welke mate is niet helemaal duidelijk. Wel kan vermeld worden, dat de omzetsnelheid in 1978 (dit is het aantal afgezette kalveren gedeeld door de beschikbare hokcapaciteit) als de contractpartner over de benutting beslist nauwelijks verschilt van die voor alle bedrijven en hoger is dan op bedrijven waar de kalverhouder beslist zonder overleg met anderen.

Ook voor wat betreft de invloed van de contractpartners op de capaciteitsbenutting geldt de beperking van de looptijd (zie paragraaf 6.4.1).

Behalve via de capaciteitsverandering en capaciteitsbenutting heeft de contractpartner ook rechtstreeks invloed op de flexibiliteit en op de bedrijfsvoering. Overeengekomen kan zijn dat de kalverhouder uitsluitend kalveren mag houden, die vallen onder het contract. Tevens kan de omvang van de kalverstapel zijn vastgelegd.

In verreweg de meeste contracten (84%), waaronder geen leveringscontracten is de omvang van de stapel vastgelegd en is bepaald dat uitsluitend kalveren die vallen onder het contract, mogen worden gehouden. Via deze bepalingen kan de productieomvang gedurende de looptijd van het contract worden gefixeerd. Hierbij dient te worden opgemerkt, dat de capaciteitsverandering in de periode 1975-1978, op contractbedrijven waarvoor bovenstaande bepalingen gelden, niet wezenlijk verschilde van die op bedrijven zonder deze contractuele bepalingen.

Op slechts 1% van de contractbedrijven is alleen de omvang van de stapel vastgelegd, op 15% alleen, dat geen kalveren mogen worden gehouden die niet vallen onder het contract en op 8% komt geen van beide bepalingen voor.

In een aantal gevallen, nl. bij 28% van de contractbedrijven, heeft de contractpartner eisen gesteld aan de bedrijfsinrichting. Op 22% van de contractbedrijven had dit betrekking op de boxbreedte, op 11% op de ventilatie en op 5% op de verwarming. Daarnaast kwam wel eens voor dat ook eisen werden gesteld aan het boxfront, de heetwatervoorziening, de lichttoetreding, de voerapparatuur en de isolatie. Deze eisen werden uitsluitend gesteld als een voer- of vastgeldcontract is afgesloten met kalvermelkleveranciers of kalverhandelaren.

Ten slotte kan nog vermeld worden, dat op 3% van de contractbedrijven voorkwam dat de contractpartner eisen had gesteld aan de bedrijfsvoering. Deze eisen hadden betrekking op het scheuren van de ruggen van de kalveren, het wekelijks opgeven van het voederverbruik, het gebruiken van leidingwater en van zinken drinkemmers. Ook deze eisen waren uitsluitend gesteld als een voer- of vastgeldcontract was afgesloten met kalvermelkproducenten.

#### 6.4.3 Invloed van de contractpartner op de geproduceerde kwaliteit

Is tot nu toe vooral gelet op de effecten van de contractproductie voor de flexibiliteit van de bedrijfsvoering in kwantitatief opzicht, in deze subparagraaf zal worden ingegaan op de effecten voor de geproduceerde kwaliteit. Nagegaan zal worden in hoeverre de contractpartner de sexe en het veeslag van de te kopen kalveren bepaalt, alsmede het afleveringsgewicht van de af te zetten kalveren. De sexe en het veeslag zijn van betekenis voor het algemeen voorkomen van de af te leveren kalveren, d.w.z. de hoeveelheid duurdere delen. Het afleveringsgewicht is van invloed op de vlees/vetverhouding. De vleeskleur als kwaliteitskenmerk is behalve van de kwaliteit van de kalvermelk, vooral afhankelijk van de door de kalverhouder betrachtte zorgvuldigheid bij de productie. De vleeskleur is dus nauwelijks te beïnvloeden door de contractpartner.

Hoogstens kunnen enkele eisen worden gesteld aan de bedrijfsvoering, b.v. leidingwater en zinken drinkemmers gebruiken (zie 6.4.2).

Uit tabel 6.13 blijkt, dat op de meeste contractbedrijven de contractpartner, de sexe en het veeslag van de te kopen kalveren bepaalt, alsmede het afleveringsgewicht. Dit is mede een gevolg van het feit, dat de contractproductie voor het overgrote deel plaats heeft op basis van voer- en vastgeldcontracten, d.w.z. contracten waarbij de contractpartner eigenaar blijft van de kalveren. Dit betekent dat met name kalvermelkproducenten, kalverhandelaren en kalvermelkhandelaren, de belangrijkste contractpartners van de kalverhouders, beslissen over een aantal factoren van belang voor de kwaliteit van de geproduceerde kalveren.

Tabel 6.13 Kwaliteitsaspecten bepaald door de contractpartner

	Aantal contract bedrijven	Aantal dieren (x 1000)	Gemiddeld aantal dieren per bedrijf
Totaal	2279	987	433
W.v. naar wat bepaalt door contractpartner	%	%	
- veeslag	97	95	427
- sexe	92	92	430
- afleveringsgewicht	94	94	433
- geen	3	4	632

Hierbij kan nog vermeld worden, dat er nauwelijks verschil is in het percentage vaarskalveren (ca. 19%) tussen de bedrijven waarop de contractpartner niet het veeslag, de sexe en het afleveringsgewicht bepaalt, en de bedrijven waarop dit wel het geval is. Voor wat het afleveringsgewicht betreft, kan worden opgemerkt, dat als de contractpartner dit bepaalt er relatief veel vleeskalveren worden afgeleverd met een levend gewicht van 190 tot 210 kg. Het levend afleveringsgewicht bedraagt voor 10% van alle kalveren meer dan 210 kg, voor 47% 190 tot 210 kg, voor 23% 170 tot 190 kg, voor 4% 150 tot 170 kg en voor 16% - vrijwel uitsluitend startkalveren - minder dan 150 kg.

## 7. Verleden, heden en toekomst

### 7.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zal worden nagegaan welke ontwikkelingen zich in de bedrijfsstructuur en in de afzetstructuur in de periode 1968 tot 1978 hebben voorgedaan.

Voor wat de bedrijfsstructuur betreft, zal worden ingegaan op de regionale concentratie, de bedrijfsgroottestructuur en de mate van specialisatie. Bij de afzetstructuur zullen het afzetpatroon, de relaties met de afnemers en de wijze van prijsbepaling aan de orde komen. In een afsluitende paragraaf zullen de geconstateerde ontwikkelingen worden doorgetrokken naar de toekomst. In dit kader zal ook worden ingegaan op de destijds geplande vergroting van de hokcapaciteit tot mei 1980.

### 7.2 Bedrijfsstructuur

In de periode 1968 tot 1978 is het aantal kalverhouderijen met ca. de helft verminderd, terwijl de produktie met 60% is toegenomen. Hierdoor is de gemiddelde jaarafzet per bedrijf in deze periode bijna 3,5 keer zo groot geworden (zie tabel 7.1).

Tabel 7.1 De bedrijfsgroottestructuur in 1968 en in 1978

	Aantal bedrijven		Afgezette kalveren (x 1000)		Gemiddelde jaarafzet per bedrijf	
	1968	1978	1968	1978	1968	1978
Totaal	6130	3055	712	1209	116	396
Waarvan naar jaarafzet	%	%	%	%		
- minder dan 50 kalveren	49	4	6	0	32	37
- 50 tot 200 kalveren	33	29	34	9	114	120
- 200 tot 400 "	13	32	32	23	273	276
- 400 tot 600 "	4	15	18	18	462	489
- 600 en meer "	2	20	10	50	697	988

1)

Exclusief de 290 bedrijven, die in 1978 een hokcapaciteit van minder dan 30 kalverboxen hadden.



De toename van de gemiddelde jaarafzet is het gevolg van de sterke daling van het aantal bedrijven met een jaarafzet van minder dan 200 kalveren, en de relatieve toename van het aantal bedrijven met een grotere jaarafzet. Tegelijkertijd is de verdeling van de totale produktie over de verschillende grootteklassen gelijkmatiger geworden. Namen de 19% grootste bedrijven in 1968 nog 60% van de totale afzet voor hun rekening; in 1978 was dit voor de 20% grootste bedrijven maar 50%.

Ook de mate van specialisatie is sinds 1968 sterk toegenomen. Zo steeg het aandeel van de bedrijven, die voor minstens 75% op de kalverhouderij zijn gespecialiseerd van 17% in 1968 tot 40% in 1978. In dit laatste jaar namen deze gespecialiseerde bedrijven 56% van de totale produktie voor hun rekening (zie tabel 7.2).

Tabel 7.2 De mate van specialisatie op de kalverhouderij in 1968 en 1978

	Aantal bedrijven		Afgezette kalveren (x 1000)		Gemiddelde afzet per bedrijf	
	1968	1978	1968	1978	1968	1978
Totaal	6130	3055	712	1209	116	396
W.v. naar specialisatiegraad	%	%	%	%		
-minder dan 25% kalverhouderij	55	16	22	6	46	156
-25 tot 50% kalverhouderij	17	27	25	20	173	291
-50 tot 75%	11	17	22	18	228	428
-75% en meer	17	40	31	56	207	544

Uit de tabel blijkt ook, dat de reeds in 1968 aanwezige samenhang tussen specialisatiegraad en bedrijfsgrootte in 1978 groter is geworden.

Voor wat de regionale concentratie betreft, kan worden vermeld, dat in de belangrijkste produktiegebieden, Gelderland en Noord-Brabant, het aantal bedrijven relatief is toegenomen en in "Overig-Nederland" is gedaald. Deze daling deed zich met name voor in Noord- en Zuid-Holland. In de provincies Friesland en Drenthe nam het aantal bedrijven, relatief gezien, iets toe.

Blijkens tabel 7.3 loopt de ontwikkeling van het produktie-aandeel per gebied niet parallel met die van de bedrijven. De belangrijkste oorzaak hiervoor is het relatief achterblijven van de bedrijfsvergroting in Gelderland. Ondanks de relatieve toename van het aantal kalverhouderijen in Gelderland is nl. het produktieaandeel van deze provincie gedaald van ruim 50% in 1968 tot 45% in 1978.

Tabel 7.3 De regionale concentratie van de kalverhouderij in 1968 en 1978

	Aantal bedrijven		Afgezette kalveren (x 1000)		Gemiddelde jaarafzet per bedrijf	
	1968	1978	1968	1978	1968	1978
Totaal	6130	3055	712	1209	116	396
Waarvan naar regio	%	%	%	%		
- Gelderland	45	47	52	45	133	378
- Noord-Brabant	18	21	18	25	113	465
- "Overig Nederland"	37	32	30	30	97	373

### 7.3 Afzetstructuur

Ook de afzetstructuur is in de periode 1968 tot 1978 veranderd. Uit tabel 7.4 blijkt, dat het aandeel van de kalvermelkproducenten in de totale afzet sterk is toegenomen ten koste van het aandeel van met name de kalverslachterijen en de veemarkten.

Tabel 7.4 Het afzetpatroon van kalveren in 1968 en 1978

	Aantal bedrijven		Afgezette kalveren (x 1000)		Gemiddelde jaarafzet per bedrijf	
	1968	1978	1968	1978	1968	1978
Totaal	6130	3055	712	1209	116	396
W.v. naar afnemerscategorie	%	%	%	%		
- kalvermelkproducenten	17	50	35	58	225	463
- kalvermelkhandelaren	6	5	5	4	95	363
- kalverhandelaren	27	30	25	23	109	314
- kalverslachterijen	30	13	25	9	99	124
- veemarkten	26	5	7	1	30	102
- overige afnemers	9	6	3	3	40	208

Uit de gemiddelde afzet per bedrijf blijkt, dat deze bij kalvermelkproducenten naar verhouding weinig is toegenomen. Dit wijst erop, dat hoewel de kalvermelkproducenten zowel in 1968 als in 1978 voornamelijk kalveren afnamen van de grotere bedrijven, de toename van de gemiddelde bedrijfsomvang bij de kalverhouders die aan kalvermelkproducenten leveren is achtergebleven bij die welke aan andere afnemerscategorieën leveren.

Kalverhandelaren kopen niet alleen kalveren bij kalverhouders, maar bemiddelen, als *commissionairs*, ook bij de afzet. In 1968 waren ze als *commissionairs* betrokken bij de afzet van 17% van de kalveren; in 1978 bij 4%. De afzet af-boerderij is dus sinds 1968 directer geworden, d.w.z. minder via *commissionairs*. Dit betekent niet dat de rol van de kalverhandelaar bij de afzet kleiner is geworden. Het is immers denkbaar, dat hun betekenis voor de afzet na het stadium af-boerderij is toegenomen. De verminderde betekenis van de commissiehandel af-boerderij hangt samen met de in 1978 geringere afzet aan kalverslachterijen en op veemarkten. Bij de afzet aan deze categorieën is nl. relatief vaak een *commissionair* ingeschakeld. Daarnaast is de verminderde betekenis van de commissiehandel een gevolg van de toegenomen betekenis van voer- en vastgeldcontracten. Bij deze contracten is er nl. steeds vanuit gegaan, dat de kalveren direct werden teruggeleverd aan de eigenaars.

In tabel 7.5 is de aard van de relatie tussen de kalverhouder en de afnemers van kalveren weergegeven. Hieruit blijkt, dat het aandeel van de vrije verkopen sinds 1968 bijna is gehalveerd. Het aantal leveringen op basis van leveringscontracten is bijna tot nul gereduceerd, terwijl de levering op basis van voer- en vastgeldcontracten sterk is toegenomen.

Tabel 7.5 De aard van de relaties van kalverhouders met hun afnemers in 1968 en 1978

	Aantal bedrijven		Afgezette kalveren (x 1000)		Gemiddelde jaarafzet per bedrijf	
	1968	1978	1968	1978	1968	1978
Totaal	6130	3055	712	1209	116	396
W.v. naar aard van de relatie	%	%	%	%		
- voer- en vastgeldcontracten	31	74	54	81	199	429
- leveringscontract	7	0	9	1	133	534
- vrije verkopen	63	27	34	18	59	272

De toename van de betekenis van voer- en vastgeldcontracten deed zich voor bij alle grootteklassen. Zowel in 1968 als in 1978 nam het aandeel van de vrije verkopen af naarmate de gemiddelde jaarafzet groter was. Dit met uitzondering van de groep bedrijven met een jaarafzet van minstens 600 kalveren. Bij deze groep bedrijven was het aandeel van de vrije verkopen groter dan in de daaraan voorafgaande grootteklasse..

Voor wat de regionale verschillen betreft, kan worden vermeld, dat in Gelderland het aandeel van de vrije verkopen in beide jaren gelijk was, nl. 22%. In "Overig Nederland" en in Noord-Brabant is sinds 1968 het aandeel van de vrije verkopen gedaald tot resp. onder dat van Gelderland.

Zowel in 1968 als in 1978 werden de kalveren, waarvoor een voer- of vastgeldcontract gold, in hoofdzaak afgezet aan kalvermelkproducenten. Er is dan ook een relatie tussen de toename van de betekenis van voer- en vastgeldcontracten en die van de afzet aan kalvermelkproducenten.

Uit tabel 7.6 blijkt, dat de relatieve betekenis van de afzet tegen een prijs per dier (in de roes) sinds 1968 sterk is toegenomen. Zeker, gezien tegen de achtergrond van de toegenomen betekenis van de voer- en vastgeldcontracten.

Tabel 7.6 De wijze van prijsbepaling in 1968 en 1978

	Aantal bedrijven		Afgezette kalveren (x 1000)		Gemiddelde jaarafzet per bedrijf	
	1968	1978	1968	1978	1968	1978
Totaal	6130	3055	712	1209	116	396
W.v. naar wijze van prijsbepaling	%	%	%	%		
- eenprijs per dier	17	10	3	8	20	297
- eenprijs/kg levend gewicht	48	20	33	10	74	199
- eenprijs/kg geslacht gewicht	10	1	7	1	75	508
- op basis van voer- en vastgeldcontracten 1)	31	74	57	81	199	429

- 1) Omdat hierbij de kalverhouder de kalveren niet in eigendom heeft is er geen sprake van aan- en verkoop en dus niet van prijsbepaling.

Dit houdt verband met de afname van de verkopen aan kalver-slachterijen. Deze categorie afnemers koopt nl. in hoofdzaak tegen een prijs per kg levend of geslacht gewicht. Daarbij komt nog, dat in 1978 ca. 17% van de totale afzet startkalveren betrof, die behalve bij afzet op basis van voer- of vastgeldcontracten, steeds werden verkocht tegen een prijs per dier. In 1968 kwam deze produktierichting echter vrijwel niet voor.

## 7.4 Slotbeschouwing

In de periode 1968 tot 1978 zijn de kalverhouderijen steeds meer geconcentreerd in de twee belangrijkste produktiegebieden (Gelderland en Noord-Brabant). Deze concentratie van de bedrijven resulteerde niet in een toegenomen concentratie van de produktie in deze gebieden. Zonder te verwachten, dat de mate van concentratie in Gelderland en Noord-Brabant sterk zal afnemen, zijn er aanwijzingen dat in Friesland en Drenthe een nieuw concentratiegebied ontstaat. Sinds 1968 is het produktieaandeel van deze provincies verdubbeld. In deze provincies is er een overschot aan nuchtere kalveren en in of vlakbij dit nieuwe concentratiegebied zijn een aantal grotere kalvermelkproducenten gevestigd. Bovendien stuit in deze provincies de uitbreiding van de kalverhouderij waarschijnlijk op minder bezwaren vanuit het oogpunt van natuur- en milieubehoud dan in Gelderland en Noord-Brabant.

De schaalvergroting in de kalverhouderij was van 1968 tot 1978 vrij groot. Verwacht moet worden, dat deze tendens nog door zal gaan. In de kalverhouderij is immers een omschakeling naar de opslag van melkpoeder in bulksilo's gekoppeld aan een automatische menginstallatie op gang gekomen. De hiermee gepaard gaande investeringen zijn eerst rendabel als grote aantallen kalveren tegelijk worden gehouden. Tevens maakt deze automatisering het mogelijk, dat één persoon 500 à 600 kalveren tegelijk kan verzorgen. Deze verwachting t.a.v. de bedrijfsgroottestructuur wordt ondersteund door de verwachtingen van de kalverhouders t.a.v. hun hokcapaciteit in 1980. Realisatie van de in 1978 bestaande plannen bij kalverhouders betekent, dat de hokcapaciteit die op 1 mei 1978 bijna 600.000 boxen bedroeg, op 1 mei 1980 ruim 690.000 boxen zal bedragen. Inmiddels is via een enquête van het produktschap voor veevoeder bekend, dat in juli 1980 in totaal ca. 700.000 boxen beschikbaar waren. Ruim 580 kalverhouders hadden in 1978 plannen om de hokcapaciteit te vergroten en bijna 140 kalverhouders wilden de capaciteit in de periode 1978 tot 1980 verkleinen. Bij deze geplande vergroting en verkleining gaat het om resp. ruim 100.000 en ruim 10.000 boxen. Bij bijna 160 kalverhouders gaat het om een vergroting, waardoor de beschikbare capaciteit boven de 500 boxen uitkomt. Deze 160 kalverhouders zullen de capaciteit met ruim 60.000 boxen uitbreiden. Dit betekent, dat in mei 1980 ruim 300 kalverhouders zullen beschikken over een hokcapaciteit van minstens 500 boxen. Bij de geplande verkleining ging het in hoofdzaak om de opheffing van de kalverhouderij. De opheffing betreft voornamelijk kleiner kalverhouderijen, met in de jaren 60 en begin 70 gebouwde stallen. Daarnaast zijn er een aantal bedrijven die de hokcapaciteit zullen verkleinen, hetzij door het afstoten van oudere stallen, hetzij door het vergroten van de boxbreedte in bestaande stallen.

Deze geplande capaciteitsvergroting houdt ook in, dat verwacht moet worden, dat in de toekomst een nog groter deel van de kalverhouders zich op deze bedrijfstak heeft gespecialiseerd.

De te verwachten schaalvergroting en specialisatietendens zal de behoefte aan contractuele dekking van de markt- en prijsrisico's doen toenemen. Dit te meer daar de marge voor de kalverhouderij door de hoge prijzen van de nuchtere kalveren zeer krap zijn geworden. Bovendien zal de bestaande overcapaciteit aan boxen de nukaprijs relatief hoog houden. Een verdere toename van de contractproductie ligt dan ook in de lijn der verwachtingen. Gezien de krappe en sterk fluctuerende marge, zal het hierbij vooral gaan om contracten met prijs- en inkomensgaranties, d.w.z. voer- en vastgeldcontracten. Wel zullen de technische risico's, zoals voederconversie en uitval, in de toekomst meer dan in het verleden voor rekening van de kalverhouder komen.

Hoewel meestal de kalverhouder uiteindelijk beslist over de omvang van de hokcapaciteit, kunnen de contractpartners met name de kalvermelkproducenten, hierop invloed uitoefenen. Hun invloed zal gezien de te verwachten toename van de contractproductie groter worden. Daar niet verwacht mag worden, dat het aanbod van nuchtere kalveren in dezelfde mate zal toenemen als de geplande capaciteitsvergroting, zal de invloed van de contractpartners vooral gericht moeten zijn op een afremmen van de toename van de hokcapaciteit. Gebeurt dit niet, dan zal dit leiden tot een verhoogde concurrentie om de nuchtere kalveren en bij gevolg hogere prijzen voor deze dieren. Hierdoor en door het achterblijven van de stijging van de vleeskalverprijs bij die van de produktiekosten zal de kalverhouderij voor langere tijd onrendabel blijven, te meer omdat dan een niet volledig benutten van de beschikbare capaciteit onvermijdelijk is. Daarbij komt nog, dat onder dergelijke omstandigheden de rentabiliteit zo ver terug loopt, dat ook de contractpartners de risico's niet meer kunnen dragen en gedwongen worden te stoppen met het geven van contracten. Dit laatste zal zeer ernstige gevolgen hebben voor de sociale en economische positie van de kalverhouders.

**B I J L A G E N**

Bijlage 1. Verdeling van het aantal geënquêteerde kalverhouders naar provincies en per grootteklasse

	Totaal	Waarvan naar hokcapaciteit in 1978				
		30- 100	100- 200	200- 300	300- 500	500 en meer
Aantal bedrijven bij landbouwtelling mei 1978	3114	1078	992	456	388	209
Trekkingspercentage	ca. 13	5	7,5	15	25	50
Aantal geënquêteerde kalverhouders	394	52	73	68	97	104
Waarvan naar provincie						
- Groningen	8	1	1	1	1	4
- Friesland	19	2	3	2	4	8
- Drenthe	17	2	5	5	2	3
- Overijssel 1)	25	4	8	3	4	6
- Gelderland	184	27	31	35	45	46
- Utrecht	18	4	3	2	3	6
- Noord-Holland	5	-	1	2	1	1
- Zuid-Holland	9	3	3	1	1	1
- Zeeland	-	-	-	-	-	-
- Noord-Brabant	96	8	15	15	32	26
- Limburg	13	1	3	2	4	3

1) Incl. NOP en Flevoland



**Bijlage 2. Nauwkeurigheid en representativiteit**  
(Zie ook het hiernavolgende overzicht met enkele uitkomsten en hun  
relatieve standaardfouten)

**Nauwkeurigheid**

De in dit rapport weergegeven resultaten zijn gebaseerd op een enquête bij een steekproef van 394 bedrijven met minstens 30 kalverboxen. Rekeninghoudend met de verschillen in steekproefdichtheid per grootteklasse zijn de enquêteresultaten herleid tot een landelijk beeld. Het werken met een steekproef impliceert echter, dat de berekende cijfers als gevolg van toevalligheden zijn behept met een zekere mate van statistische onnauwkeurigheid. Een maatstaf daarvoor is de relatieve standaardfout. In het overzicht zijn deze relatieve standaardfouten van een aantal uitkomsten vermeld. Met een zekerheid van 65, 95 of 99% mag worden aangenomen, dat de werkelijkheid niet meer dan 1x, 2x of 3x de relatieve standaardfout zal afwijken van de met de steekproef berekende cijfers. Het is gebruikelijk daarbij te werken met een zekerheid van 95%, dus de berekende cijfers plus en min 2x de relatieve standaardfout.

**Representativiteit**

De wijze van steekproeftrekking rechtvaardigt de veronderstelling, dat een representatief beeld is opgebouwd. Dit te meer daar de non-response laag was (5%) en gelijkmatig was verdeeld over de onderscheiden grootteklassen.

Op een tweetal punten kunnen de in ons onderzoek gevonden resultaten worden vergeleken met gegevens uit andere bron: het aantal bedrijven en het aantal vleeskalveren.

Uit het onderzoek is gebleken, dat in 1978 bij benadering 3055 bedrijven met minstens 30 kalverboxen vlees- en/of startkalveren afzetten. Volgens de CBS-landbouw telling mei 1978 waren er in 1978 3114 bedrijven met minstens 30 kalverboxen en waren er tijdens de telling 2922 bedrijven met minstens 30 kalveren. Er bestaat dus een goede overeenstemming tussen het in ons onderzoek gevonden aantal bedrijven met kalverafzet en het aantal bedrijven volgens de CBS-landbouw telling.

Het aantal afgeleverde vleeskalveren kan worden vergeleken met de cijfers van het Produktschap voor Vee en Vlees. Volgens dat produktschap bedroeg de vleeskalverproductie in 1978 ruim 1.040.000 stuks. Het marktstructureonderzoek leverde een totaal aantal afgeleverde vleeskalveren op van ca. 1.031.000. Rekening houdend met het weglaten van de kleine kalverhouderijen en de eerder vermelde relatieve standaardfouten bestaat er een goede overeenstemming tussen beide hoeveelheden.

Bijlage 2. (vervolg) Enkele uitkomsten en hun relatieve standaardfouten

	Vleeskalveren						Nuchtere kalveren						Kalvermelk					
	bedrijven		dieren		bedrijven		dieren		bedrijven		dieren		bedrijven		voer			
	aan- tal	rel. fout	aan- tal	st. fout	aan- tal	rel. fout	aan- tal	st. fout	aan- tal	rel. fout	aan- tal	st. fout	aan- tal	rel. fout	aan- tal	rel. fout		
Totaal	2813	2,30	1031	2,22	3042	0,59	1234	1,99	3055	0,55	284	2,24						
- Waarvan naar gebied																		
- Gelderland	1351	7,31	488	6,09	1415	6,96	556	6,70	1444	6,90	133	6,07						
- Noord-Brabant	571	12,34	252	9,98	650	11,71	305	10,02	652	11,71	71	8,87						
- overig Nederland	891	10,45	291	8,97	976	9,59	373	9,49	959	9,57	80	8,40						
- Waarvan naar afnemers																		
- c.q. leverancierscategorie	1522	6,22	691	4,18	1504	6,28	720	4,25	2415	3,57	244	4,19						
- veevoerproducent	146	28,30	48	25,17	144	28,30	51	22,93	622	13,50	38	13,21						
- veevoerhandelaar	592	12,97	144	12,51	869	10,74	268	11,16	-	-	-	-						
- veehandelaar	378	16,63	112	13,19	55	47,74	16	35,37	-	-	-	-						
- slachterij	161	31,99	12	40,80	415	16,94	120	13,86	-	-	-	-						
- veemarkten	153	30,24	24	24,72	429	19,68	59	18,93	24	68,28	2	86,06						
- overigen																		
- Waarvan naar aard van de relaties																		
- voer- en vastgeleid-contract	2142	4,46	875	3,17	2232	4,13	995	3,20	1570	5,74	185	7,59						
- overige contracten	15	65,09	7	65,51	7	92,18	4	92,81	801	11,15	58	10,26						
- vrij	674	12,36	149	11,09	842	10,81	235	9,83	802	11,07	41	15,55						
- Waarvan naar wijze van voerlevering																		
- bulk	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-						
- gezakt	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-						

1) x 1000

Bijlage 3. Kenmerken van kalverhouderijen in Gelderland, Noord-Brabant en "Overig Nederland"

	Nederland	Waarvan naar gebied		
		Gelderland	Noord-Brabant	Overig Nederland
Afgezette kalveren (vlees- en startkalveren x 1000)	1209	45%	24%	31%
Aantal kalverhouderijen	3055	47%	21%	32%
Gemiddelde afzet per bedrijf	396	377	450	387
<hr/>				
Aantal kalverhouderijen naar jaarafzet kalveren	100%	100%	100%	100%
- tot 50	4	5	7	2
- 50 - 100	12	15	-	15
- 100 - 200	17	15	15	21
- 200 - 400	32	31	30	35
- 400 - 600	15	15	21	10
- 600 - 1000	13	13	18	10
- 1000 en meer	7	6	9	7
<hr/>				
Aantal kalverhouderijen naar hoofd- en nevenberoep	100%	100%	100%	100%
- uitsluitend landbouwactiviteiten	63	68	63	55
- niet-agrarisch nevenberoep	11	8	11	16
- niet-agrarisch hoofdberoep	26	24	26	29
<hr/>				
Aantal kalverhouderijen naar VAT-type	100%	100%	100%	100%
- melkveebedrijf	12	8	14	16
- kalverbedrijf	51	47	58	52
- overige rundveebedrijven	15	20	9	14
- overige veehouderijbedrijven	19	24	13	15
- overige bedrijven	3	1	6	3
<hr/>				
Aantal kalverhouderijen naar specialisatiegraad	100%	100%	100%	100%
- tot 25% kalverhouderij	16	18	15	13
- 25-50% kalverhouderij	27	27	18	33
- 50-75% " "	17	17	21	13
- 75% en meer kalverhouderij	40	38	46	41
<hr/>				
Aantal kalverhouderijen naar type mesterij	100%	100%	100%	100%
- uitsluitend startkalveren	8	5	7	13
- start- en vleeskalveren	9	6	6	14
- uitsluitend vleeskalveren	83	89	87	73
<hr/>				
Aantal kalverhouderijen naar leeftijd bedrijfshoofd en op- volgingssituatie	100%	100%	100%	100%
- geen leeftijd bekend	1	2	1	1
- ouder dan 50 jaar - met opvolger	12	15	8	9
- ouder dan 50 jaar - geen opvolger	21	21	24	20
- 40 - 50 jaar	35	33	36	39
- 30 - 40 jaar	24	21	27	25
- jonger dan 30 jaar	7	8	5	6

Bijlage 3. (vervolg)

	Nederland	Waarvan naar gebied		
		Gelderland	Noord- Brabant	Overig Nederland
<b>Aantal kalverhouderijen naar</b>				
duur landbouwer zijn	100%	100%	100%	100%
- 20 jaar en langer	33	39	23	30
- 10 - 20 jaar	40	36	50	39
- 5 - 10 jaar	13	12	15	15
- 3 - 5 jaar	3	5	3	1
- 1 - 3 jaar	9	7	4	14
- korter dan 1 jaar	2	1	5	0
<hr/>				
<b>Aantal kalverhouderijen naar</b>				
duur kalveren houden	100%	100%	100%	100%
- 20 jaar en langer	12	17	6	9
- 10 - 20 jaar	48	51	39	48
- 5 - 10 jaar	22	17	29	24
- 3 - 5 jaar	5	6	7	3
- 1 - 3 jaar	12	8	13	16
- korter dan 1 jaar	2	1	6	0
<hr/>				
<b>Aantal kalverhouderijen naar mate</b>				
van capaciteitsverandering tussen				
1975 en 1978	100%	100%	100%	100%
- ingekrompen	7	7	6	7
- niet veranderd	64	64	62	66
- tot 100% vergroot	12	13	5	14
- 100-200% "	6	7	8	3
- 200-300% "	2	1	5	1
- 300% en meer vergroot	1	1	1	2
- na mei 1975 ontstane bedrijven	8	7	12	7
<hr/>				
<b>Aantal kalverhouderijen naar</b>				
omzetsnelheid	100%	100%	100%	100%
- tot 1 ronde	8	7	11	7
- 1 - 2 ronde	60	63	58	58
- 2 ronden en meer	32	30	31	35
<hr/>				
<b>Aantal kalverhouderijen naar</b>				
oppervlakte cultuurgrond	100%	100%	100%	100%
- geen cultuurgrond	21	20	18	25
- tot 5 ha	44	50	47	34
- 5 - 15 ha	27	27	26	28
- 15 ha 'en meer	8	4	9	13

Bijlage 4. Afzetstructuur van vleeskalveren in Gelderland, Noord-Brabant en "Overig Nederland"

	Nederland	Waarvan naar gebied		
		Gelderland	Noord-Brabant	Overig Nederland
Afgezette vleeskalveren (x 1000)	1031	47%	25%	28%
Aantal kalverhouderijen	1813	48%	20%	32%
Gemiddelde afzet per bedrijf	367	362	442	326
<b>Aantal afgezette vleeskalveren naar afzetkanalen</b>				
	100%	100%	100%	100%
- kalverslachterijen (incl. eigen slachterijen)	11	9	5	19
waarvan via commissionairs	4	3	1	6
- kalverproducent	67	70	81	50
waarvan via commissionairs	0	-	-	1
- kalvermelkhandel	5	3	2	9
- kalverhandel	14	13	8	20
- veemarkt	1	2	1	0
waarvan via commissionairs	0	1	-	-
- overige	2	3	3	2
<b>Aantal afgezette vleeskalveren naar de duur van de relaties met de afnemers</b>				
	100%	100%	100%	100%
- tot 1 jaar	9	9	8	9
- 1 - 5 jaar	48	40	54	58
- 5 jaar en langer	43	51	38	33
<b>Aantal afgezette vleeskalveren naar de aard van de relaties met de afnemers</b>				
	100%	100%	100%	100%
- voer- en vastgeldcontracten	85	85	92	78
- overige contracten	1	-	2	1
- vrij	14	15	6	21
<b>Aantal vleeskalverhouderijen naar het aantal relaties met afnemers</b>				
	100%	100%	100%	100%
- een	88	85	94	89
- twee	3	3	3	4
- drie en meer	2	2	0	2
- onbepaald	7	10	2	5
<b>Aantal afgezette vleeskalveren naar wijze van prijsbepaling</b>				
	100%	100%	100%	100%
- prijs per dier	2	2	-	3
- prijs per kg levend gewicht	12	13	7	14
- prijs per kg geslacht gewicht	1	0	1	5
- voer- en vastgeldcontract	85	85	92	78

Bijlage 5. Afzetstructuur van startkalveren in Gelderland, Noord-Brabant en "Overig Nederland"

	Totaal	Waarvan naar gebied		
		Gelderland	Noord-Brabant	Overig Nederland
Afgezette startkalveren (x 1000)	178	31%	28%	41%
Aantal kalverhouderijen	501	35%	25%	40%
Gemiddeld afzet per bedrijf	350	315	399	363
<hr/>				
Aantal afgezette startkalveren naar afzetkanalen	100%	100%	100%	100%
- kalverslachterij	1	-	-	2
- kalvermelkproducent	8	9	3	13
- kalvermelkhandel	3	-	6	3
- kalverhandel	79	77	87	75
- veemarkt	1	-	4	-
- eigen bedrijf	2	-	-	5
- buitenland	3	8	-	-
waarvan via commissionairs	3	8	-	-
- overigen	3	6	-	2
waarvan via vertegenwoordigers	0	2	-	-
<hr/>				
Aantal afgezette startkalveren naar de duur van de relatie met de afnemers	100%	100%	100%	100%
- tot 1 jaar	24	24	27	23
- 1 - 5 jaar	48	43	45	53
- 5 jaar en langer	28	33	28	24
<hr/>				
Aantal afgezette startkalveren naar de aard van de relatie met de afnemer	100%	100%	100%	100%
- voer- en vastgeldcontracten	57	26	68	72
- overige contracten	0	-	-	1
- vrij	43	74	32	27
<hr/>				
Aantal startkalverhouderijen naar het aantal relaties met afnemers	100%	100%	100%	100%
- een	82	97	79	75
- twee	8	-	7	13
- drie en meer	1	-	3	-
- onbepaald	9	3	11	12
<hr/>				
Aantal afgezette startkalveren naar wijze van prijsbepaling	100%	100%	100%	100%
- prijs per dier	42	74	32	26
- per kg levend gewicht	1	-	-	2
- voer- en vastgeldcontracten	57	26	68	72

Bijlage 6. Aankoopstructuur van nuka's in Gelderland, Noord-Brabant en "Overig Nederland"

	Totaal	Waarvan naar gebied		
		Gelderland	Noord-Brabant	Overig Nederland
Gekochte nuka's	1234	45%	25%	30%
Aantal kalverhouderijen	3042	47%	21%	32%
Gemiddelde aankoop per bedrijf	405	392	470	381
<hr/>				
Aantal gekochte nuka's naar aankoopkanalen	100%	100%	100%	100%
- kalverslachterijen	1	1	-	2
- kalvermelkproducent	58	64	68	43
- kalvermelkhandel	4	3	2	8
- kalverhandel	22	19	19	28
- veemarkt	10	9	8	12
- waarvan via commissionaris	1	1	-	3
- veehouder (incl. eigen bedrijf)	2	1	1	3
- waarvan via commissionaris	0	-	-	0
- overigen	3	3	2	4
- waarvan via vertegenwoordiger	0	0	-	-
<hr/>				
Aantal gekochte nuka's naar de duur van de relaties met de leveranciers	100%	100%	100%	100%
- tot 1 jaar	9	10	8	8
- 1 - 5 jaar	47	40	47	56
- 5 jaar en langer	44	50	45	36
<hr/>				
Aantal gekochte nuka's naar de aard van de relaties met de leverancier	100%	100%	100%	100%
- voer- en vastgeldcontracten	81	79	87	77
- overige contracten	0	-	-	1
- vrij	19	21	13	22
<hr/>				
Aantal kalverhouderijen naar het aantal relaties met leveranciers	100%	100%	100%	100%
- een	77	71	85	78
- twee	3	5	2	2
- drie en meer	0	1	-	-
- onbepaald	20	23	13	20
<hr/>				
Aantal gekochte nuka's naar wijze van prijsbepaling	100%	100%	100%	100%
- prijs per dier	17	20	11	18
- prijs per kg levend gewicht:				
met classificatie	1	0	1	3
zonder classificatie	1	1	-	3
- voer- en vastgeldcontract	81	79	88	76

Bijlage 7. Aankoopstructuur van kalvermelk in Gelderland, Noord-Brabant en "Overig Nederland"

	Totaal	Waarvan naar gebied		
		Gelderland	Noord-Brabant	Overig Nederland
Gekochte hoeveelheid kalvermelk (x tonnen)	284	47%	25%	28%
Aantal kalverhouderijen	3055	47%	21%	32%
Gemiddelde gekochte hoeveelheid/bedr.	93	93	110	81
<hr/>				
Gekochte hoeveelheid naar aankoopkanalen	100%	100%	100%	100%
- kalvermelkproducent	84	86	88	76
waarvan via kalvermelkhandel	1	1	1	1
" via overigen	2	3	3	-
- eigen kalvermelkfabriek	2	3	1	1
- kalvermelkhandel	13	10	11	22
- overigen	1	1	-	1
<hr/>				
Gekochte hoeveelheid naar de duur van de relaties met de leverancier	100%	100%	100%	100%
- tot 1 jaar	8	10	6	5
- 1 - 5 jaar	48	40	50	61
- 5 jaar en langer	44	50	44	34
<hr/>				
Gekochte hoeveelheid naar de aard van de relaties met de leverancier	100%	100%	100%	100%
- voer- en vastgeldcontract	65	67	78	49
- overige contracten	20	16	15	33
- vrij	15	17	7	18
<hr/>				
Aantal kalverhouderijen naar het aantal relaties met leveranciers	100%	100%	100%	100%
- één	97	96	100	98
- twee	3	4	0	2
- drie en meer	0	0	-	-
- onbepaald	-	-	-	-
<hr/>				
Gekochte hoeveelheid naar wijze van levering	100%	100%	100%	100%
- bulk	27	28	23	27
- gezakt	73	72	77	73



Bijlage 8. Kalvercontracten in Gelderland, Noord-Brabant en "Overig Nederland"

	Totaal	Waarvan naar gebied		
		Gelderland	Noord- Brabant	Overig Nederland
Aantal contractdieren (x 1000)	1048	42%	28%	30%
Aantal kalverhouderijen	2279	44%	25%	31%
Gem. aantal contractdieren per bedrijf	458	431	513	448
Aantal contractdieren naar contractvorm	100%	100%	100%	100%
- voergeldcontract	5	7	2	4
- vastgeldcontract	86	86	90	83
- leveringscontract	9	7	8	13
Aantal contractdieren naar contractpartners	100%	100%	100%	100%
- kalverslachterij	2	2	-	2
- kalvermelkproducent	75	82	80	59
- kalvermelkhandel	6	4	4	10
- kalverhandel	18	12	15	28
- overigen	2	1	4	2
Aantal contractdieren naar prijs-garanties	100%	100%	100%	100%
- minimum garantieprijs	1	-	2	-
- verzorgingsvergoeding zonder "winstdeling": per box	68	72	70	60
per dier	4	7	4	-
- verzorgingsvergoeding met "winstdeling": per box	19	15	16	25
per dier	1	1	-	2
Geen prijs- of vergoedingsafpraak	7	5	8	13
Aantal kalverhouderijen naar invloed contractpartners op produktie	100%	100%	100%	100%
- veeslag	95	98	95	92
- sexe	92	94	95	86
- afleveringsgewicht	94	98	95	87
- leegstandsperiode	89	89	94	83
Aantal kalverhouderijen naar regelmaat contractproduktie	100%	100%	100%	100%
- nooit op contract	20	24	9	21
- incidenteel op contract	5	6	5	5
- altijd op contract	75	70	86	74
Aantal kalverhouderijen naar redenen van altijd contractproduktie	100%	100%	100%	100%
- beperking markt- en prijsrisico	55	58	60	50
- financieringsmogelijkheden	27	35	17	21
- zekerheid afzet en toelevering	20	21	21	16
- financiële voordelen	19	25	18	12
- bedrijfsbegeleiding	6	10	4	0
- overige redenen	2	1	0	4
- nooit of incidenteel op contract	25	30	14	26
Aantal kalverhouderijen naar redenen voor incidentele contractproduktie	100%	100%	100%	100%
- beperking markt- en prijsrisico	3	2	3	3
- financieringsproblemen	1	2	-	-
- hoge nuka-prijs	1	0	3	0
- overige redenen	2	3	-	2
Altijd of nooit op contract	95	95	95	95

Bijlage 9. Contractfinanciering in Gelderland, Noord-Brabant en "Overig Nederland"

	Totaal	Waarvan naar gebied		
		Gelderland	Noord-Brabant	Overig Nederland
Aantal contractdieren (x 1000)	104	27%	27%	46%
Aantal kalverhouderijen	154	46%	20%	34%
Gem. aantal contractdieren/bedrijf	675	398	910	918
<hr/>				
Aantal contractdieren naar contractpartners	100%	100%	100%	100%
- kalvermelkproducenten	81	86	100	65
- kalvermelkhandelaren	12	14	-	19
- kalverhandelaren	7	-	-	16
<hr/>				
Aantal contractdieren naar wat gefinancierd	100%	100%	100%	100%
- dieren	3	-	-	8
- voer	20	11	21	27
- bulksilo's	74	71	79	73
- kalverhokken	5	18	-	-
<hr/>				
Aantal contractdieren naar verstrekte zekerheden	100%	100%	100%	100%
- cessie van vordering m.b.t. kalveren	100	100	100	100

Bijlage 10. Betekenis van externe milieufactoren in Gelderland, Noord-Brabant en "Overig Nederland"

	Totaal	Waarvan naar gebied		
		Gelderland	Noord-Brabant	Overig Nederland
Aantal afgezette kalveren (x 1000)	1209	45%	24%	31%
Aantal kalverhouderijen	3055	47%	21%	32%
Gem. aantal afgezette kalveren/bedrijf	396	377	450	387
<hr/>				
Aantal kalverhouderijen naar ligging	100%	100%	100%	100%
- in bebouwde kom	8	7	8	11
- in buitengebied:				
zonder beperkingen m.b.t. intensieve veehouderij	80	85	80	73
met beperkingen m.b.t. intensieve veehouderij	12	9	12	16
<hr/>				
Aantal kalverhouderijen naar aard van en afstand tot meest hindergevoelige objecten	100%	100%	100%	100%
- categorie I 1): binnen 100 m	3	3	3	3
" 100-200 m	3	3	6	1
" 200-300 m	2	3	1	2
- categorie II 2): binnen 100 m	4	6	1	2
" 100-200 m	3	4	-	3
" 200-300 m	0	0	-	-
- categorie III 3): binnen 100 m	6	6	8	5
" 100-200 m	7	8	7	5
" 200-300 m	3	4	2	3
- categorie IV 4): binnen 100 m	11	15	11	6
" 100-200 m	6	9	7	2
" 200-300 m	2	5	0	-
- geen	50	34	54	68
<hr/>				
Aantal kalverhouderijen naar toegestane ontwikkelingsruimte op bedrijven met een hindergevoelig object binnen 300 m:	100%	100%	100%	100%
- geen kalveren	12	11	21	11
- minder kalveren	3	3	4	2
- gelijkblijvend	3	3	6	1
- meer kalveren	33	49	15	18
- geen hindergevoelig object binnen 300 m	42	27	46	57
- in de bebouwde kom	8	7	8	11

- 1) Bebouwde kom, ziekenhuis, sanatorium, internaat of object voor verblijfsrecreatie.
- 2) Niet-agrarische lintbebouwing, verspreid liggende niet-agrarische gebouwen of objecten voor dagrecreatie.
- 3) Enkele niet-agrarische gebouwen.
- 4) Andere agrarische bedrijven.

Bijlage 11. Capaciteitsverandering en -benutting in Gelderland, Noord-Brabant en "Overig Nederland"

	Totaal	Waarvan naar gebied		
		Gelderland	Noord-Brabant	Overig Nederland
Aantal afgezette kalveren (x 1000)	1209	45%	24%	31%
Aantal kalverhouderijen	3055	47%	21%	32%
Gem. aantal afgezette kalveren/bedr.	396	377	450	387
<hr/>				
Aantal kalverhouderijen naar wie beslist over capaciteitsverandering	100%	100%	100%	100%
- kalverhouder beslist:				
zonder overleg vooraf	50	52	46	50
na overleg met voorlichting van Rijk of standsorganisaties	1	0	2	2
na overleg met voorlichters van handel en industrie	3	3	1	4
na overleg met contractpartner	38	35	41	40
- contractpartner beslist	5	6	7	3
- verhuurder beslist	3	4	3	2
<hr/>				
Aantal kalverhouderijen naar jaar waarin kalverstal is gebouwd	100%	100%	100%	100%
- 1975	3	4	3	2
- 1976	12	13	15	7
- 1977	11	7	14	15
- 1978	2	0	5	1
- na 1974 geen stal gebouwd	73	75	63	76
<hr/>				
Aantal kalverhouderijen naar beslissingsfactoren bij capaciteitsverandering	100%	100%	100%	100%
- de bedrijfssituatie	68	64	74	67
- de marktsituatie	22	22	14	25
- bedrijfsexterne factoren	11	11	5	15
- geen antwoord	10	11	13	7
<hr/>				
Aantal kalverhouderijen naar wie beslist over de capaciteitsbenutting	100%	100%	100%	100%
- kalverhouder beslist:				
zonder overleg vooraf	23	26	14	26
na overleg met voorlichters handel en industrie	2	2	-	2
na overleg met contractpartner	10	12	4	12
- contractpartner beslist	65	60	82	60
<hr/>				
Aantal kalverhouderijen naar beslissingsfactoren bij de capaciteitsbenutting	100%	100%	100%	100%
- de bedrijfssituatie	6	7	2	7
- de marktsituatie	17	21	7	18
- stalcapaciteit steeds maximaal benut	15	16	9	17
- kalverhouder beslist hier niet over	65	60	82	60